



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE
MÉXICO Y ESPAÑA DE 1994 A 2004**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

RENÉ GARIBO CASTELLANOS



DIRECTOR DE TESIS: LIC. MIGUEL GONZALEZ IBARRA

CIUDAD UNIVERSITARIA

DICIEMBRE 2005

0350529



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

Gracias Dios por la vida que me has dado y que me sigues dando, por guiar mi camino y por mostrarme que los sueños son visiones del futuro, que pueden volverse realidad conforme sea tu voluntad.

Gracias Papá por tu apoyo económico a lo largo de mi vida como estudiante; espero no haber sido una carga y espero en el futuro poder corresponder a ese apoyo que me ayudo a terminar esta etapa de mi vida.

Gracias Mamá por tu amor infinito, por enseñarme e inculcarme los principios y valores que hasta hoy me han hecho lo que soy, por tus consejos y tu apoyo incondicional en decisiones claves de mi vida.

Gracias Hermana por tu amor y comprensión, así como por esas platicas tan amenas que hemos tenido y que seguramente seguiremos teniendo, por tu ayuda y por ser mi hermana.

Gracias familia Garibo y familia Castellanos por su apoyo en muchos aspectos de mi vida, a primos y tíos gracias.

Gracia México por permitirme estudiar en tú Universidad que ahora también es mía. Gracias UNAM y Facultad de Economía por transmitirme los conocimientos, actitudes, sentimientos de responsabilidad, amor y respeto que merece la sociedad de nuestro país; así también por el compromiso que tienes como institución pública del país, él cual asumo con responsabilidad esperando en un futuro no muy lejano contribuir desde mi trinchera a la confianza dada, para hacer de México un lugar con mayores oportunidades para todos y donde vivir mejor.

Gracias a los profesores de la Facultad de Economía por enseñarme a analizar la vida económica del país, así como sus repercusiones en el contexto internacional; agradecimiento especial merece el Lic. Miguel González Ibarra por su confianza, ayuda y paciencia para guiarme a lo largo de esta investigación de tesis, así también, por sus enseñanzas en materias impartidas por él.

A mis Sinodales: Lic. Maria Luisa Díaz Gutiérrez, Dr. Ciro Murayama Rendón, Lic. Macedonio Barrera Ríos y Lic. Alejandro Farias Zúñiga, por aceptar evaluarme, por sus enseñanzas en las materias impartidas, que por suerte pude tomar con ellos.

A la SHCP, particularmente a la Dirección Adjunta de Valores por permitirme realizar el servicio social en sus instalaciones, particularmente al Dr. Ernesto Revilla Soriano, Lic. Gabriela Basurto, Lic. Víctor Mendiola, Lic. Juan Domínguez, Lic. Francisco Chavarrya y Lupita; por su apoyo en el período en que estuve, por las charlas tan interesantes con cada uno de ellos, muchas de las cuales me hicieron reflexionar profundamente; pero sobre todo por su amistad y sus buenos deseos.

No podía faltar mi buen amigo Lic. Miguel Cosió Kuri, gracias por la confianza que me diste para apoyarte directamente en trabajos de la Dirección Adjunta de Valores de los cuales aprendí mucho, pero sobre todo por la amistad que logramos.

Gracias KK por existir y ser el aliciente que necesite para continuar en esta ultima etapa de la carrera, en momentos en que me sentía solo, siempre te tendré presente en donde esté y en un futuro no muy distante, te encontrare.

Gracias a mis entrañables amigos Alejandro Bolaños, Alejandra Herrera García, Mónica, Cristian Castillo, Roxana Fonseca, Víctor Flores, Julio Badia, y Grisel Cabrera Sánchez por su amistad durante toda la carrera pero en especial por tenerlos en ese primer semestre tan problemático que vivimos pero del que salimos adelante.

Gracias a mis amigos casi hermanos Roel Mandujano y Rodrigo Cervantes por su amistad eterna, consejos, platicas y viajes que jamás olvidare.

También y sin menos importancia que los mencionados anteriormente gracias Carlos Gordillo, Cristian Romero, Fernando Blanco, Roberto Guadarrama, Cesar Santoyo, Jorge López, Orlando Santoyo, Héctor Lara, Alejandra Trujillo, Oscar Bautista, Roberto Soto, Patricio, Roy y Fermín por su amistad y momentos tan importantes a lo largo de la carrera.

Gracias a la Asociación de Montañismo de la UNAM por esos momentos de ensueño que viví en todos los viajes que realizamos y que me dieron la calma y la paz que necesitaba en momentos decisivos de mi vida. Gracias a todos los amigos y compañeros que estuvieron conmigo en esa etapa: Gustavo Gutiérrez, Carlos Rangel, Héctor Lira, Ivonne Herrera Penilla, Álvaro Cuevas, Ismael, Jorge, Rubén, Paty y a todos los que se me escapan, gracias.

Para terminar, gracias a todas las personas que directa o indirectamente han estado conmigo y me han ayudado a que pudiera lograr mis sueños hasta este momento, a mis profesores desde que inicie mi vida académica hasta preparatoria, porque de alguna u otra forma colaboraron en mi formación académica,

A todas las personas que se me escapan mil disculpas y de antemano gracias.

René Garibo Castellanos

CON LA MISMA INDIFERENCIA
QUE CORREN LAS AGUAS POR LOS RIOS
Y PASA EL VIENTO DEL DESIERTO,
ASI UN NUEVO DIA SE HA HIDO DE MI EXISTENCIA.
HAY DOS DIAS POR LOS CUALES MI CORAZON
JAMAS HA LANGUIDECIDO:
ESE QUE NO HA LLEGADO AUN; ESE QUE YA PASO.

ANONIMO.

INDICE

Introducción.	I
Objetivo General.	VII
Objetivos Particulares.	VII
Hipótesis.	VII
Contenido de la Investigación.	VIII
1. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA IED ENTRE MÉXICO Y ESPAÑA: ANÁLISIS DESDE LA TEORÍA	1
1.1 Introducción.	1
1.2 El Comercio Internacional entre México y España	3
1.2.1 Los Precios en el Comercio Internacional de México y España	5
1.2.2 Las Restricciones al Comercio Internacional: Aranceles y Subsidios a la Exportación.	7
1.3 Los Procesos de Integración de México y España.	9
1.3.1 Similitudes y Diferencias en los Procesos de Integración.	10
1.3.2 La Nueva Puerta, el TLCUEM.	11
1.4 La Inversión Extranjera Directa y la Internacionalización de la Empresa.	12
1.4.1 El Paradigma ecléctico de Dunning.	13
1.4.2 El Sendero de Desarrollo de las Inversiones.	14
1.4.3 México y España en la Relación Teórica de Dunning.	16
1.5 Relación Existente entre el Comercio y la IED.	18
2. EL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO BILATERAL	22
2.1 Introducción.	22
2.2 Principales Socios Comerciales de México y España.	23
2.3 El Comercio México - España.	31
2.3.1 Balanza Comercial con España Antes y Después del TLCUEM.	31
2.3.2 Principales Productos Exportados e Importados.	35
2.3.2.1 Periodo 1994 – 1999.	35
2.3.2.2 Periodo 2000 – 2004.	40
3. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA BILATERAL: CRECIMIENTO E IMPACTO	44
3.1 Introducción.	44
3.2 El Contexto Internacional de la IED de México y España.	46
3.2.1 ESPAÑA de receptor a emisor de IED: 1994-1999.	46
3.2.1.1 Principales Destinos de la IED Española de 1994-1999	48
3.2.1.2 La Importancia de América Latina.	49
3.2.2 Disminución de la IED Española: 2000-2004.	50
3.2.3 Principales Destinos de la IED Española de 2000-2004	52
3.3 MEXICO: Como Receptor de IED 1994-1999.	53
3.3.1 Principales Países Inversionistas.	55
3.3.2 MÉXICO: Aumento de la IED 2000-2004.	56
3.3.3 Principales Inversionistas en México.	58
3.4 <i>La IED Española en México Antes y Después del TLCUEM.</i>	<i>59</i>
3.4.1 <i>Antes del TLCUEM 1994-1999.</i>	<i>59</i>

3.4.1.1	Inversión Española Anual y Acumulada.	60
3.4.1.2	Destino Geográfico de la IED Española.	60
3.4.1.3	Distribución por Sector y Rama de la inversión Española en México.	62
3.4.1.4	Distribución Sectorial y por Rama de las Empresas Españolas en México.	64
3.4.2	<i>Después del TLCUEM de 2000-2004.</i>	65
3.4.2.1	Inversión Española Anual y Acumulada.	65
3.4.2.2	Destino Geográfico de la IED Española.	67
3.4.2.3	Distribución por Entidad Federativa de las Empresas Españolas.	69
3.4.2.4	Distribución Sectorial y por Rama de Actividad de la Inversión Española.	70
3.4.2.5	Distribución por Sector y Rama de Actividad de las Empresas Españolas.	72
3.5	<i>Inversión de México en España, Antes y Después del TLCUEM.</i>	75
3.5.1	<i>Antes del TLCUEM 1994-1999.</i>	75
3.5.1.1	Distribución Geográfica de la IED Mexicana en España.	76
3.5.1.2	Distribución Sectorial de la IED Mexicana en España.	77
3.5.2	<i>Después del TLCUEM 2000-2004.</i>	78
3.5.2.1	Distribución Geográfica de la IED mexicana en España.	80
3.5.2.2	Distribución Sectorial de la IED Mexicana en España.	81
4.	IMPACTO DEL TLCUEM EN LAS RELACIONES BILATERALES MÉXICO - ESPAÑA	84
4.1	Introducción.	84
4.2	Acuerdos Bilaterales Antes del TLCUEM.	88
4.2.1	El Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano- Mexicano	88
4.2.2	Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI).	90
4.2.3	Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.	91
4.2.4	Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera entre México y España.	92
4.3	La Desgravación Arancelaria en el TLCUEM.	94
4.3.1	Acuerdo Interino.	94
4.3.2	Desarme Arancelario de México.	95
4.3.3	Desarme Arancelario de la Unión Europea.	96
4.3.4	Implicaciones de la Liberalización Comercial en la Relación Bilateral México-España.	99
4.3.4.1	Productos Industriales.	99
4.3.4.2	Productos agrícolas.	101
4.3.4.3	Sector Pesquero.	104
4.4	La Relación entre IED y Flujos Comerciales de México y España.	105
4.4.1	Evolución del Comercio y la IED Bilateral.	105
4.4.2	Impacto de la Relación IED-Comercio.	106
4.4.3	Sector Manufacturero y de Servicios.	108
	CONCLUSIONES.	110
	ANEXO ESTADISTICO.	117
	BIBLIOGRAFIA.	134
	HEMEROGRAFIA.	141

INTRODUCCION

A partir de la década de los años ochenta la economía mexicana y española iniciaron un profundo proceso de cambio estructural, esto desde que España se incorpora en 1986 a la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea) y que México cambia de modelo económico después de la crisis de 1982, de una Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) a uno Orientada al Mercado Exterior (IOE), modelo que llega a consolidarse con la incorporación de México al GATT en 1986.

Estos cambios en el rumbo económico de los dos países, incluyeron aspectos como la liberalización de los flujos comerciales y de capital, así como la desregulación del sistema productivo y un amplio programa de privatizaciones en los primeros años de la década de los noventa que favorecieron la entrada de inversión extranjera directa (IED), así como la constitución de grandes empresas privadas que a su vez se han convertido en grandes inversionistas en el exterior.

Los procesos seguidos tanto por México como por España han ido acompañados de firmas de acuerdos comerciales y de integración en bloque, entre los que destacan el de México en América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) y el de España en la UE; estos acuerdos los han favorecido desde varios puntos de vista:

1. Para México, desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 se ha convertido en un importante exportador a nivel internacional, así como en un importante receptor de IED, debido principalmente a que se ha posicionado como un centro de atracción de IED ya que muchos inversionistas pretenden usar al país como plataforma exportadora particularmente a EE.UU y de alguna manera a América Latina (AL).

Pero este tratado también favoreció que los lazos tanto comerciales como de inversión se concentraran a un más de lo que ya estaban entre México y EE.UU, por lo cual, esta zona económica sigue y parece que seguirá siendo con la que mantengamos mayores intercambios comerciales.

2. Mientras que en el caso de España, desde su incorporación a la UE en 1986 tuvo que sentar las bases de la estabilidad económica, así como de su crecimiento económico, comercial y de inversión. En el plano comercial el proceso de integración que llevo a cabo con los países integrantes de la UE ha centralizado este flujo con los países de este bloque. Mientras que del lado de la IED España dio un gran salto en la década de los noventa, pasando de ser un importante receptor de este tipo de inversión a un exportador neto de capital a partir de 1997, con destino principalmente a AL, llegando a ser el primer inversionista en la región en 1999 y 2000; este cambio de rumbo en el caso particular de la IED española ha ayudado a que muchas empresas españolas pudieran

posicionarse en el mercado internacional con oportunidades que no se habían visto en el país europeo.

El proceso de integración de España con la UE mantendrá al país iberoamericano unido económicamente a su zona de influencia, al igual que el NAFTA lo hace con México. Pero en el año 2000 se abrió una nueva puerta en las relaciones económicas entre México y España, esto debido a la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE, el cual incluye un Tratado de Libre Comercio (TLCUEM)¹, con el cual se prevé que abra amplias oportunidades para los dos países para mejorar su comercio e inversión, así como mejorar su posición en el mercado internacional.

Para nuestro país, el acuerdo es pieza fundamental para comenzar con la diversificación comercial y de inversión que tanto se ha buscado desde hace tiempo, para que de esa manera disminuya nuestra dependencia de EE.UU. Mientras que para España es una oportunidad de reconquistar el mercado mexicano pero ahora desde un punto de vista comercial y financiero; así también, ha visto las ventajas que presenta el país como punta de lanza de un proyecto de plataforma exportadora tanto comercial como de inversión con destino principalmente al mercado de EE.UU y AL.

Desde el anterior contexto internacional tanto de México como de España, las relaciones económicas entre ellos han tenido ciclos ascendentes y descendentes a lo largo de la historia, interrumpiéndose en ocasiones como por ejemplo, en el período franquista; pero los lazos culturales, el idioma, y las relaciones comerciales que siempre han existido, han ayudado a que en estos momentos la relación sea mayor.

Desde el reestablecimiento de las relaciones diplomáticas en 1977 (después del régimen franquista), así también por el acuerdo bilateral que firmaron en la década de los noventa, han sido factores que han incidido positivamente, en

¹ En su momento se trató del Acuerdo de Libre Comercio más ambicioso y de mayor alcance que había concluido la UE hasta el momento y como se ha destacado por algunos autores comunitarios, gracias a él, los operadores comunitarios se beneficiarían del mejor y más rápido tratamiento preferencial que México haya concedido jamás a un socio comercial, situándose en una óptima situación para competir en el mercado mexicano.

En términos de cobertura, el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y México es muy amplio. El paquete de medidas recogidas en las decisiones del Consejo Conjunto incluye:

- La liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios
- La liberalización de la inversión y pagos relacionados
- La apertura de los mercados de contratación pública de las partes
- La protección de los derechos de propiedad intelectual
- La cooperación en materia de competencia
- El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias

que en el período 1994-2004 tanto el comercio como la inversión bilateral hayan aumentado.

Entre los principales acuerdo que han ayudado a consolidar la relación en el período en estudio y que ayudaron a mejorar el comercio y la inversión, antes de que llegara el TLCUEM, destacan:

1. Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano, que se firmó en 1990 y entro en vigor en 1991.
2. Convenio para evitar la doble Imposición (tributación) (CDI) que se firmó en 1992 y entro en vigor en 1994.
3. Acuerdo para la Promoción y Protección Reciproca de Inversiones (APPRIS), firmado en 1995 y entro en vigor en 1996.
4. Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera entre el Reino de España y los estados Unidos Mexicanos firmado en 1998 y que sustituyó al de Amistad de 1990.

Los anteriores acuerdos bilaterales han ayudado a que tanto el comercio como la inversión bilateral estén en aumento, desde 1994, año en que comienza esta investigación. El comercio ha mantenido montos ascendentes tanto desde el punto de vista monetaria como de cantidad, aunque también han existido años en que esto es a la inversa como por ejemplo, después de la crisis que vivió el país en 1994 que hizo que nuestras importaciones disminuyeran en general, aunque después esta tendencia desapareció.

La importancia de México para España desde el punto de vista comercial, es mínima a nivel mundial, ya que representa el socio número 13, aunque en América Latina ha tenido un cambio destacado. En la década de los noventa México venia representando el segundo socio comercial en la región detrás de Brasil y en algunos años llego a caer al tercer lugar, después de Argentina; pero a partir del TLCUEM en 2000 México fue consolidándose hasta llegar a ser en el período 2000-2004 el primer socio comercial de España en la región.

Los montos monetarios en el intercambio comercial bilateral han sido bastante bajos si se toma en cuenta el potencial exportador de México y España, el problema fundamental es que las dos economías se dedican en mayor grado a cuidar sus relaciones comerciales dentro de su zona de influencia (TLCAN y UE respectivamente), por lo cual, el TLCUEM que entro en vigor en 2000, solo representa un primer esfuerzo para que el intercambio comercial fluya de una manera ascendente; la anterior perspectiva se está llevando a cabo poco a poco, como lo demuestran los datos de 2000 a 2004 en comparación con los de 1994-1999.

En el caso particular de la importancia comercial de España para México, esta ha tomado relevancia desde el punto de vista de nuestro comercio con Europa, ya que España representa el segundo socio comercial de México en la región, solo después de Alemania, lugar que ha mantenido a lo largo del período estudiado, aunque en lo que sí se ve un cambio importante es en los montos monetarios y cantidades, que sí han aumentado de forma mas sobresaliente a partir de 2000.

El país que se ha visto más beneficiado desde el punto de vista comercial ha sido España, ya que ha mantenido un superávit en su balanza comercial con México casi ininterrumpidamente desde 1994 aunque con ciertos déficits en años como 1995 y 2000, este superávit con respecto a nuestro país es debido principalmente a que los productos españoles que nos venden se encuentran bastante diversificados por sector y ramas, mientras que en los de nosotros sucede lo contrario, es decir, nuestras exportaciones a España se encuentran concentradas casi totalmente en un solo producto, un 70%, en aceites de petróleo y, en solo 10 partidas concentramos más del 90% de nuestras ventas; esto se ve en todo el período, tanto antes como después del TLCUEM.

Y aunque nuestro comercio bilateral total sigue aumentando, lo preocupante es que también lo hace nuestro déficit que pasó de \$480 millones de dólares en 1994 a \$985 millones de dólares en 2004, es decir, creció en más del 100 por ciento, en tanto, parece que nuestra diversificación de productos en el mercado español no comienza a darse y, mientras esto continúe, nuestro déficit seguirá.

Mientras que en el caso español, su comercio con nuestro país se encuentra grandemente diversificado, por ejemplo, sus primeras 10 partidas solo representan el 25 por ciento de las ventas a México, lo que nos lleva a destacar la gran cantidad de productos y su diversidad; esta tendencia la mantiene España durante todo el período estudiado, aunque claramente existen partidas que han sobresalido conforme se han incrementado nuestras importaciones procedentes del país europeo.

Contrariamente a lo que sucede con los flujos comerciales, la IED bilateral ha tenido un crecimiento exponencial más desde el punto de vista de España en México que viceversa, ya que este tipo de inversión española ha ido incrementándose año tras año en el período estudiado, gracias en parte a los APPRI y también a que terminó consolidándose a partir de la entrada en vigor del TLCUEM que también toma en cuenta este tipo de flujos internacionales y que ha ayudado, al hacer que la incertidumbre de los inversionistas españoles disminuya sobre las perspectivas de la economía mexicana.

Estos incrementos en la IED española en México, han hecho que sea el país europeo con el mayor número de empresas establecidas en nuestra república desde 2000 y, que en 2004 llegara a ser el primer inversionista directo en México, superando a nuestro mismísimo socio EE.UU.

Esto no es de extrañar, ya que desde que pasó en 1997 a ser exportador neto de capitales tuvo plena intención de ser un inversionista importante en AL llegando dos años después, en 1999 y 2000 a ser el primer inversionista extranjero en la región superando a EE.UU; por lo cual, al ser México un país estratégico en AL y América del Norte, los inversionistas españoles lo tomaron seriamente en cuenta para su proceso de internacionalización, el cual, estuvo plenamente apoyado en los lazos culturales y el idioma que mantienen con la zona mexicana y latinoamericana.

Este cambio tan grande en la visión empresarial española se debe a que el mercado español ya no era suficiente para ellos, por lo que decidieron buscar mercados en el exterior que pudieran darles buenos beneficios, en este caso, la opción más viable y aceptada por ellos fue el latinoamericano con el que tenía ventajas respecto a sus competidores europeos ya que la afinidad cultural y el idioma harían que su forma de implantación fuera más rápidamente aceptada y captada por los latinoamericanos; así también veían las amplias oportunidades que existían con las privatizaciones de sectores estratégicos en muchos países latinoamericanos como el petróleo argentino y la energía en Chile y Brasil, lo que hacía más atractivo a AL.

Y aunque México no privatizó sectores en los que empresarios españoles pudieran incursionar, sí propuso proyectos de licitación bastante jugosos para el empresario español como las plantas de subestación de la CFE en algunos Estados de la república, algunos proyectos carreteros y de telecomunicaciones que sí han aprovechado.

Destacan en nuestro país las inversiones españolas en el sector de servicios financieros, el manufacturero y el de telecomunicaciones, que en conjunto acaparan más del 80 por ciento de la inversión española total en el periodo, destacando los años después del TLCUEM; sectores que se tratarán más ampliamente a lo largo del desarrollo de esta investigación; pero de los cuales hay que mencionar la importancia de la Banca Española en nuestro país, con dos de los bancos más importantes de AL, BBVA y BSCH, cuyos montos de inversión son bastante grandes en nuestro país.

Pero contrariamente a lo que pasa con la visión empresarial española, la mexicana es mucho más conservadora y sin muchos incentivos para arriesgar capitales, mucho menos a un mercado como España con el que este tipo de vínculos apenas comienzan a darse de manera acelerada, por lo que, mejor destinan sus inversiones a EE.UU o AL, zonas en las que se sienten más cómodos al conocer los mercados.

Esta visión contrastante se debe principalmente a que seguimos siendo un país importador de capitales y, aunque contamos con empresas experimentadas en el ámbito internacional, estas son todavía muy pocas, cuyos esfuerzos de inversión se han concentrado mayoritariamente en AL y EE.UU; muy pocas han probado suerte en el mercado europeo, por tal motivo, los montos de inversión directa mexicana en España son bastante marginales en comparación con los que ellos tienen en nuestro país.

Los montos invertidos tanto totales como por sector económico presentan cambios heterogéneos a lo largo del periodo en estudio; hay años en los que la inversión aumenta y otros en los que disminuye, esto debido principalmente a que las inversiones directas mexicanas no muestran rasgos de proyectos complejos y de largo plazo, sino solo muestran ineficiencia, ya que al parecer solo se invierte cuando se observan oportunidades transitorias y no de permanencia.

La relación entre el comercio y la IED bilateral dependen en muchas ocasiones una de la otra, es decir, tienen una alta elasticidad, aunque esta se ve mucho más marcada desde el punto de vista de España en México que el que nuestro país tiene en España, ya que para el empresario español la ventaja de comerciar e invertir en México es muy alta debido a las puertas alternas que se pueden aprovechar al tener la ventaja que les da el TLCUEM, en el acceso preferencialmente al mercado de EE.UU y por supuesto al de AL.

Mientras que la relación del comercio-inversión que presenta nuestro país en España es bastante marginal, por no decir que inexistente en años específicos, esto debido a que la visión empresarial en nuestro país no ha aprovechado en estos primeros 4 años del acuerdo la oportunidad de que España sea la punta de lanza para un proyecto comercial o de inversión a nivel europeo mas ambicioso; por tal motivo, en general las ventas de productos mexicanos en España tienen poco que ver o nada con la IED que llegan a hacer algunos inversionistas mexicanos, pero lo que sí parece que tiene relación, son estas inversiones mexicanas con grupos españoles que están localizados en México, lo anterior se observa mayormente en el sector financiero.

En este nuevo contexto internacional de la economía mexicana, España se sitúa como un país estratégico dentro de la promoción comercial de México, la afinidad cultural entre los dos países viene de siglos atrás y, el hecho de que España sea una puerta de entrada a la UE justifica el mantenimiento de esta relación en primer plano; por otro lado, la posición de nuestro país a nivel internacional y como miembro del TLCAN justifica el interés de numerosas empresas españolas para destinar sus inversiones y utilizar al país como plataforma de exportación a Norteamérica. Así pues, la relación económica continuara y, ciertamente se fortalecerá cada vez más en cuanto más rápido se aprovechen las oportunidades abiertas por el TLCUEM.

Objetivo General.

El objetivo general de la investigación es analizar que la firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) ha fortalecido las relaciones económicas (ya existentes) entre México y España, en especial se le dará un mayor énfasis a los cambios en estas relaciones del período 1994-1999 y 2000-2004, para ver el comportamiento que estas han tenido antes y después de la firma de este importante Tratado comercial para nuestro país.

Objetivos Particulares.

1. Analizar los cambios que han existido en el intercambio comercial de México y España, principalmente en el monto y tipos de productos comercializados entre estos dos países antes y después de la entrada en vigor del TLCUEM.
2. Analizar los montos monetarios así como los sectores que se han visto mas beneficiados por la Inversión Extranjera Directa proveniente de la relación bilateral tanto para México como para España.
3. Analizar los principales beneficios económicos y políticos que ha traído consigo la firma del TLCUEM en la relación bilateral de México y España.
4. Por ultimo analizar las perspectivas económicas en las relaciones económicas entre México y España.

Hipótesis.

La hipótesis que habrá de servir como base de la investigación es la siguiente: Que el Tratado de Libre Comercio entre México y la UE fortalece las relaciones económicas bilaterales entre México y España, ya que al no haber medidas de restricción al comercio y la inversión, este tratado beneficia a las naciones que se encuentran inmersas en este sistema.

CONTENIDO DE LA INVESTIGACION

La presente tesis se encuentra integrada por cuatro capítulos. En el primero de ellos se presenta el marco teórico sobre el cual se sustenta la investigación sobre las relaciones económicas entre México y España, se pone gran énfasis en los factores comerciales que inciden en que México y España comercien, también se indica el porque se llevan a cabo los flujos de IED de España a México, así como la función de México como receptor de este tipo de inversión. Se citan a ciertos autores para tomarlos como base de la investigación.

En el segundo capítulo se analiza las relaciones comerciales tanto de México como de España, primeramente desde un contexto internacional y desde ahí se parte para relacionarlos entre sí, por ejemplo, sus socios mas cercanos, así como su principal zona de influencia. Tomo en este capítulo como un punto de quiebre el año 2000 el cual es relevante en el capítulo, ya que entra en vigor el TLCUEM, con el cual se comienza a dar un desarme arancelario que favorece el incremento del intercambio comercial.

En el capítulo tres, analizo las relaciones desde el punto de vista del destino de la IED tanto de España en México, como de México en España, comienzo por dar una perspectiva internacional del lugar que ocupan México y España como receptor y emisor de IED respectivamente, para finalizar analizando el caso particular de la IED española en México desagregadamente tanto por entidad federativa como por sector y rama económica a la que ha sido destinada, del lado de la inversión mexicana en España se hace el mismo análisis aunque un poco acotado, debido a la falta de información que no se encuentra publicada; tomo en cuenta al igual que en el capítulo anterior el año 2000 como punto de quiebre y relaciono este período con el anterior al TLCUEM.

En el capítulo cuatro que es el último, termino por analizar la relación existente entre el comercio y la inversión española en México, es decir, si son elásticas o correlacionadas; el mismo análisis se hace para el caso de estos flujos mexicanos en España. También en este capítulo menciono la incidencia en las relaciones económicas de acuerdos comerciales y de inversión que firmaron bilateralmente España y México antes del TLCUEM y, que ayudaron de alguna manera a que en la década de los noventa la relación comenzara a mejorar, termino por analizar a grandes rasgos las consecuencias positivas y negativas que ha traído consigo el desarme arancelario que maneja el TLCUEM, en la relación económica México - España.

CAPITULO 1

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA IED ENTRE MEXICO Y ESPAÑA: ANALISIS DESDE LA TEORIA

1.1 Introducción.

A lo largo de la historia de las sociedades se han desarrollado una gran variedad de teorías que tratan de explicar el porque los países participan en el comercio internacional y el porque cuentan con capitales excedentarios (algunos) con los cuales pueden invertir en otros países.

En el caso del comercio internacional, desde los **mercantilista** que pugnaban porque su balanza comercial siempre fuera superavitaria debido a que de esa manera, según ellos, tendrían siempre más riquezas y sus países serían más ricos; hasta pasando por los razonamientos del filósofo escocés **David Hume**¹, quien refuto la postura mercantilista en 1752 diciendo que mantener siempre un superávit es imposible: “puesto que las entradas de moneda empujan al alza los precios internos, por lo cual, aumenta el número de importaciones, debido al superávit que mantenemos y se restaura de esa forma el equilibrio de la balanza de pagos, es decir, cualquier superávit se elimina a si mismo”.

Y después, en 1776 con la publicación del libro de **Adam Smith**, y su explicación sobre la teoría de las ventajas absolutas, donde menciona que si “solo existieran dos países, uno se tendría que especializar en la producción de un bien en donde es más eficiente y vendérselo al país que es menos eficiente en la producción de ese bien, así, ese otro país podría dedicar toda su fuerza productiva en la producción de otro bien en donde fuera más eficiente que el primer país; de esa forma cada uno se especializaría en un bien diferente y su fuerza productiva se utilizaría eficientemente y, de esa manera podría existir el intercambio.”

Mientras que el modelo del Ingles **David Ricardo** sobre ventajas relativas, nos habla sobre la asignación entre sectores de un único recurso, el trabajo, que es el que determina las posibilidades de que bien se produce y, no como Adam Smith lo afirmaba de que era la especialización la que determinaba el intercambio comercial. Aunque este modelo nos aporta la idea esencial de la ventaja comparativa, no nos permite ahondar en el problema de la distribución del ingreso.

Otros modelos más recientes como el de **Factores Específicos**, nos dice que solo el factor trabajo puede desplazarse libremente entre sectores, mientras que existen otros factores específicos que se desplazan solo a determinadas industrias; y aunque este modelo es ideal para entender la distribución del ingreso, resulta poco adecuado para discutir el patrón de comercio.

El modelo de **Heckscher-Ohlin**, que aborda múltiples factores de producción que pueden desplazarse entre sectores, es un modelo más complejo que los

¹ Krugman Paúl. economía Internacional: teoría y política. 5 edición, capítulo 18 pp. 558.

antes mencionados, pero que nos lleva a un entendimiento más profundo sobre como pueden determinarse los recursos y los patrones de comercio.

A pesar de que cada uno de los autores o corrientes del pensamiento económico intento dar su propia explicación sobre las razones por las que se da el intercambio comercial entre los países y sus ideas en algún sentido pudieran ser divergentes unas de otras; tienden a tener algunas similitudes entre ellas como: que el equilibrio mundial se da por la igualación entre la oferta y demanda mundial de un bien, que la capacidad productiva de una economía se ve reflejada en la determinación del bien o bienes en que es más competitiva que otras economías, entre otras.

Debido a que tienen en común estas características; los postulados teóricos antes mencionados pueden ser considerados como casos especiales del comercio mundial que son derivados de un modelo general de la economía internacional², el cual será el que tome en cuenta para explicar las relaciones económicas entre México y España.

Sobre las teorías que explican el desarrollo de la IED a nivel internacional, existen muy pocas que expliquen de manera satisfactoria el fenómeno que se ha llevado a cabo de manera bastante destacada en estas últimas décadas, el mismo Paúl Krugman nos menciona que sobre el tema:

"Los economistas de la actualidad no han desarrollado por completo una teoría de las empresas multinacionales, como sí lo han hecho, en muchos otros temas de la economía internacional³."

Por lo cual, abordando este tema, trataré de dar una explicación desde el punto de vista de John H. Dunning quien desarrollara entre 1977 y 1997 dos teorías , una sobre el modelo OLI⁴ (ventajas de propiedad, localización e internalización)⁵ o paradigma ecléctico de Dunning y la Senda de Desarrollo de las Inversiones⁵

² Como lo menciona Krugman en su libro antes citado.

³ Krugman Paúl, economía Internacional: Teoría y Política. 5 edición Pág. 7 pp. 177.

⁴Domingo Segarra Teresa. Análisis de los factores determinantes de los flujos de IED de los países comunitarios a América Latina, en revista Relaciones económicas de la UE – AL del ICE, abril 2003 #806 pp. 23-44.

⁵Chudnovsky Daniel, López Andrés. Las empresas multinacionales de América Latina: características, evolución y perspectivas. Boletín Techint abril – junio 1999 pp. 5-11.

Guerra Borgues Alfredo. Factores determinantes de la inversión extranjera: Introducción a una teoría inexistente. En revista Comercio Exterior septiembre 2001 pp. 825-832.

Para una investigación más profunda sobre las teorías OLI y SDI se recomiendan los siguientes documentos:

- Dunning J. H (1977). Trade, Location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach, en OHLIN. P. Hesselborn. P. O y Wikjman. P. M (eds). The International allocation of economic activity. Macmillan, Lenders. Pp. 395-418.
- Dunning (1980). Towards an eclectic theory of international production: Some empirical tests, en Journal of international Business Studies, primavera – verano 320 – 337.

(SDI), que nos dan la herramienta básica para relacionar los flujos de IED que existen en el caso particular entre México y España, y que se desarrollarán a lo largo del capítulo de esta investigación.

1.2 El Comercio Internacional entre México y España.

La primera pregunta que se hicieron los anteriores teóricos del comercio internacional fue: ¿Por qué los países participan en el comercio internacional?

En respuesta a esta pregunta puedo decir, que los países comercian porque son diferentes entre si, por lo tanto, los países como los seres humanos, podemos beneficiarnos de nuestras diferencias, ya que esto hace que tengamos distintas capacidades y, por lo tanto, que en algunas seamos más buenos que los demás; esto en el caso de los países ha llegado a fomentar el intercambio de bienes y servicios, y la creación de economías de escala, es decir, si cada país produce un conjunto limitada de bienes, puede llegar a producir cada uno de esos bienes a una escala mayor y de manera más eficiente, que si quisiera producir todos los bienes que necesita.

Las relaciones comerciales entre México y España se dan en un contexto como el antes señalado, donde España debe ser más eficiente en la producción de ciertos productos, que nuestro país no produce o donde el beneficio es menor que el que España obtiene.

Paúl Krugman nos da una opción para explicar este fenómeno de manera más completa, a partir del “**Modelo Estándar de Comercio**”, que se encuentra construido a partir de cuatro relaciones⁶ que de una manera u otra nos da una visión más real de ¿Por qué los países tienen relaciones comerciales?

1. La relación entre la frontera de posibilidades de producción (FPP) y la curva de Oferta Relativa.
2. La relación entre los precios relativos y la demanda.
3. La determinación del equilibrio mundial mediante la Oferta y la Demanda Relativa mundial.
4. El efecto de la relación de intercambio (precio de las exportaciones de un país dividido por el precio de las importaciones) sobre el bienestar nacional.

Tomando como punto de partida el análisis anterior de Krugman, este modelo ofrece herramientas para explicar el proceso de intercambio comercial que México y España mantienen en su relación bilateral; ya que, se podrá ver este intercambio desde el punto de vista del beneficio para México de que tengamos

• Dunning J. H (1997). The European Internal Market Program and Inbound Foreign direct Investment parte I y II, Journal of Common Market Studies, Volume 35 núm. 1 y 2 pp. 1-30 y 189-223.

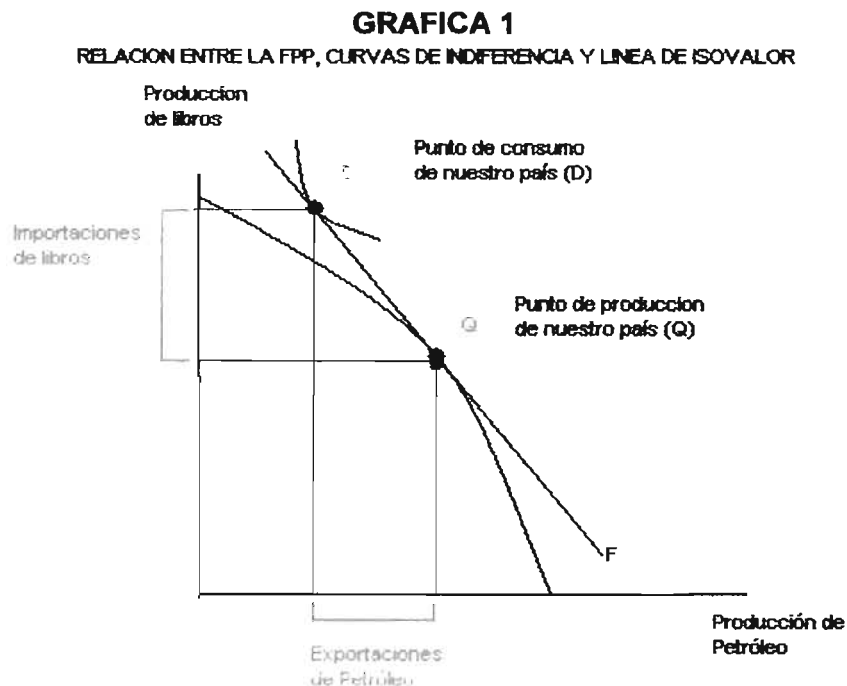
⁶ Krugman P.D., Economía Internacional, 5ª edición, Cáp. 5.

relaciones comerciales con un país como el español; ver los tipo de montos de demanda y oferta que ha mantenido nuestro país a lo largo del período en estudio y si estos se han fortalecido con la firma del TLCUEM.

Existen fenómenos externos que pueden distorsionan el comercio bilateral México España como, los cambios en la oferta mundial a consecuencia del crecimiento económico, así como los cambios en la demanda mundial debido por ejemplo, a las transferencias internacionales, y los cambios simultáneos de la oferta y la demanda de algún bien específico que se intercambie entre ellos como la variación en el precio del Aceite de petróleo (principal producto que exportamos a España) y en el caso español debido a un arancel o subsidio a la exportación de libros y folletos que pudiera imponer el mercado mexicano (es uno de los principales productos exportados a México).

Supongamos que existieran solamente dos países, en este caso serian España y México, el primero produce libros y el segundo petróleo, el punto sobre la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) (que define el producto en el que cada país es más eficiente) sobre el que cada país va a producir, depende de la relación entre el precio de la libros respecto al del petróleo o viceversa, como lo menciona Krugman en su teoría.

El modelo estándar de comercio de Krugman retoma para explicar las relaciones de intercambio del comercio internacional, herramientas básicas como la Frontera de Posibilidades de producción (FPP) (muestra la cantidad máxima de un bien que puede ser producida una vez que se ha decidido producir una cantidad determinada de otro bien), Cuervas de Indiferencias (representa un conjunto de combinaciones de consumo que le proporcionan al individuo el mismo bienestar), Líneas de Isovalor (línea a lo largo de la cual el valor de la producción es constante) y las representa de la siguiente forma:



1.2.1 Los Precios en el Comercio Internacional de México y España.

Si para el análisis, supongo que solo existen dos países (que en realidad no es verdad ya que el comercio bilateral entre nuestro país y el europeo se puede ver afectado por eventos externos), México y España y que cada uno de ellos produce dos bienes (petróleo y Libros), por lo cual, la FPP de cada país es la curva F (Grafica 1) y el punto en el que un país produce, sobre la curva F, depende del precio de los libros en relación al del petróleo, es decir, PL/PP , y suponemos que existe competencia perfecta. El valor de mercado de la producción se indica a partir de la línea de isovalor.

Por lo tanto, la economía mexicana o española escogerán el punto sobre la línea de isovalor, que proporcione el bienestar más alto posible, el cual se encuentra en el punto D (Grafica 1) en este caso, la economía mexicana es exportadora de petróleo e importadora de libros, debido a que la producción del país se encuentra en el punto Q donde la línea de isovalor es la más alta posible y consume en el punto D.

En este caso México es exportador de petróleo e importadora de libros, si llegase a aumentar el precio del petróleo en relación al de los libros, $PP > PL$, la economía mexicana se desplazaría a una curva de indiferencia más alta, es decir, mejor. La razón está, en que nuestra economía es exportadora de petróleo. Cuando el precio relativo del petróleo aumenta, la economía mexicana se permite importar más libros con un valor dado de exportaciones; así este mayor precio relativo en el bien exportado representa una ventaja para nuestro país y una desventaja para España.

Por lo tanto, cuando nuestro país aumenta el precio del petróleo en relación al de los libros (siendo este bien el que exporta) mejora su situación de intercambio con España, contrariamente a lo que pasa si el precio del petróleo disminuye respecto al precio de los libros, su situación empeoraría, y por tanto, la española mejoraría.

La conclusión a la que Krugman llega y que podemos tomar para el caso que estamos tratando, es que, un aumento en la relación de intercambio, incrementa el bienestar de México, mientras que una reducción en la relación de intercambio disminuye nuestro bienestar.

El debate que se ha dado en el mundo sobre los beneficios o perjuicios del comercio según Krugman se conjuntan en dos preguntas que podemos relacionar directamente con el tema abordado en esta tesis: ¿El crecimiento económico en España es bueno o malo para nuestra nación? Y ¿El crecimiento económico es más o menos valioso, si España es parte de una economía mundial estrechamente integrada o depende de un bloque integrado?

Para contestar a estas preguntas podríamos argumentar que el crecimiento económico en España sí es bueno para nosotros como nación debido a que crea un mercado más amplio para nuestras exportaciones (ahora mucho mayor con el TLCEUM), debido a que el crecimiento económico español hace que su población tenga un mayor poder de compra.

Este crecimiento económico implica, como se había mencionado anteriormente, un desplazamiento hacia fuera de la FPP de España, este crecimiento puede ser consecuencia del incremento en sus recursos o de haber mejorado la eficiencia con que esos recursos son utilizados.

Por lo que si, se hace una comparación histórica de la situación económica de México y España en los primeros años del período en estudio, podemos hacer un análisis más detallado sobre los factores que causaron una disminución en las relaciones de intercambio, principalmente por devaluación de la peseta en 1993 y por la grave crisis económica que vivió nuestro país en 1994 y 1995; estos factores hicieron que disminuyera el crecimiento económico en las respectivas naciones causando que el nivel comercial bilateral se redujera temporalmente.

Los efectos de este crecimiento a nivel internacional, generalmente tienen un sesgo llamado por Krugman "**Crecimiento Sesgado**" que tiene lugar cuando la FPP se desplaza hacia afuera, más en la dirección de un bien que en otro. Este crecimiento puede ser sesgado por dos razones⁷:

1. Si se toma el modelo de Ricardo, donde dice, que el progreso tecnológico en un sector de la economía amplía las posibilidades de producción de una economía, más en la dirección del sector donde se dio el progreso técnico que en otros sectores donde no se ha llevado a cabo ningún avance.
2. Mientras que el modelo de factores específicos nos dice, que un incremento en la oferta de un factor de producción en un país producirá una expansión sesgada de las posibilidades de producción. El sesgo se producirá en la dirección del bien cuyo factor es específico, o bien cuya producción es intensiva en el factor cuya oferta ha aumentado.

Así pues, las mismas condiciones que dan lugar al comercio internacional, también conducen al crecimiento sesgado en una economía de intercambio.

Los efectos que tiene este crecimiento sesgado en el comercio internacional, son muy claros, por ejemplo, si nuestro país tiene un crecimiento sesgado hacia la producción de petróleo, esto hará, al ser nuestro país exportador de este bien, que se deterioren nuestras relaciones de intercambio con España, debido a que la producción de petróleo con relación a la de libros aumenta, dado un nivel de precios, por lo cual, la curva de oferta relativa mundial se desplazará a la derecha, este desplazamiento da lugar a una reducción del precio relativo del petróleo, que representara para nosotros un deterioro en las relaciones de intercambio y una mejora en las relaciones de intercambio españolas. Contrariamente, si el crecimiento sesgado es en los libros, que es el bien que nuestro país importa, sucede lo contrario y nuestras relaciones de intercambio mejoran.

"El crecimiento que expande de forma desproporcionada las posibilidades de producción de un país en la dirección del bien que exporta es llamado, crecimiento sesgado hacia la exportación.

⁷ op.citp. Krugman.

Mientras que el crecimiento sesgado hacia el bien que un país importa es llamado crecimiento sesgado hacia la importación⁸.

En conclusión: "el crecimiento sesgado hacia las exportaciones tiende a empeorar las relaciones de intercambio de un país que crece y a beneficiar al resto del mundo y el crecimiento sesgado hacia la importación tiende a mejorar las relaciones de intercambio de un país que crece a expensas del resto del mundo⁹."

Esto nos indica que dependiendo del sesgo que exista será la razón para darnos cuenta si México se beneficia o no del comercio internacional, ya que si el crecimiento es sesgado hacia las exportaciones, para España es bueno pero no para nosotros debido a que se reducen los beneficios directos del crecimiento, y una cantidad mayor de petróleo ahora es intercambiada por menos libros, pero si el crecimiento es sesgado hacia las importaciones, es decir, los libros que España nos exporta; es bueno para nosotros pero no para ellos.

1.2.2 Las Restricciones al Comercio Internacional: Aranceles y Subsidios a la exportación.

Tanto el **arancel**¹⁰ como el **subsidio a la exportación**¹¹ afectan la relación de intercambio de México y España incidiendo directamente en la oferta y la demanda relativa mundial de las dos naciones (OR y DR); debido a que se distorsionan los términos de intercambio bilateral por causas restrictivas y no se deja al mercado, ser el regulador del intercambio de bienes.

Esta situación se daba antes de 2000 (antes de la entrada en vigor del TLCEUM), cuando muchos productos españoles y de la UE tenían que pagar un impuesto por entrar al país, de la misma manera que los mexicanos tenían que hacer lo propio en Europa. Estas medidas restrictivas fomentaban distorsiones en los términos de intercambio que podían llevarse a cabo de la siguiente manera:

Por ejemplo, supongamos que México impone un **arancel** del 10% a las importaciones de libros españoles, por lo cual, el precio de estos, respecto al precio del petróleo será un 10% mayor en nuestro país que en España; por lo tanto, los productores mexicanos al ver este cambio, disminuirán su producción de petróleo para producir más libros (suponiendo que tanto España como

⁸ Op.citp. Krugman pp. 106.

⁹ op.citp.

¹⁰ Como sabemos un arancel, es un impuesto sobre las importaciones de bienes, y su efecto directo es hacer que los bienes importados sean más caros dentro de un país que en el exterior.

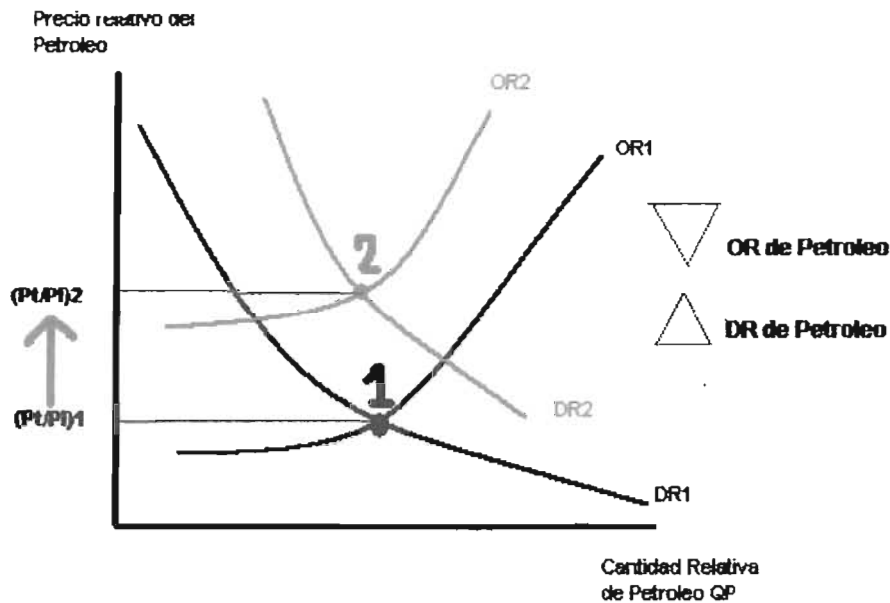
¹¹ Mientras que un subsidio a la exportación es un pago efectuado a los productores nacionales que venden bienes en el exterior y su efecto directo, es que ofrece a los productores un incentivo para exportar, ya que es más beneficioso vender su producto en el exterior que en el mercado nacional, de modo que dicho subsidio incrementa el precio de los bienes exportados dentro del país.

México pueden producir dos bienes, petróleo y libros, también suponiendo que existen productores independientes de petróleo en nuestro país) ya que estos últimos tienen un precio mayor en el mercado nacional.

Entonces, en España los precios del petróleo aumentarían debido a que la OR cayó con la disminución en la producción mexicana, pero la DR aumentaría en los dos países, haciendo que el precio del petróleo aumente y que por ser este el producto que exportamos, la relación de intercambio de nuestro país mejore a expensas de la de España.¹² (Grafica 2).

GRAFICA 2

Efecto de un Arancel sobre el Petróleo en la relación de intercambio



Mientras que el efecto de un subsidio a la exportación es el siguiente: Supongamos que nuestro país, México, ofrece un subsidio a la exportación de petróleo del 10% del valor del bien exportado. Este subsidio, incrementa el precio del petróleo respecto al de los libros en nuestro país en un 10%; este incremento, inducirá a los productores nacionales a producir más petróleo (imaginando que el petróleo no está en manos del gobierno sino de productores independientes) y menos libros, es decir, aumenta la OR, mientras que del lado de los consumidores, disminuirá la demanda de petróleo y aumentará la de libros, es decir, disminuye la DR de petróleo.

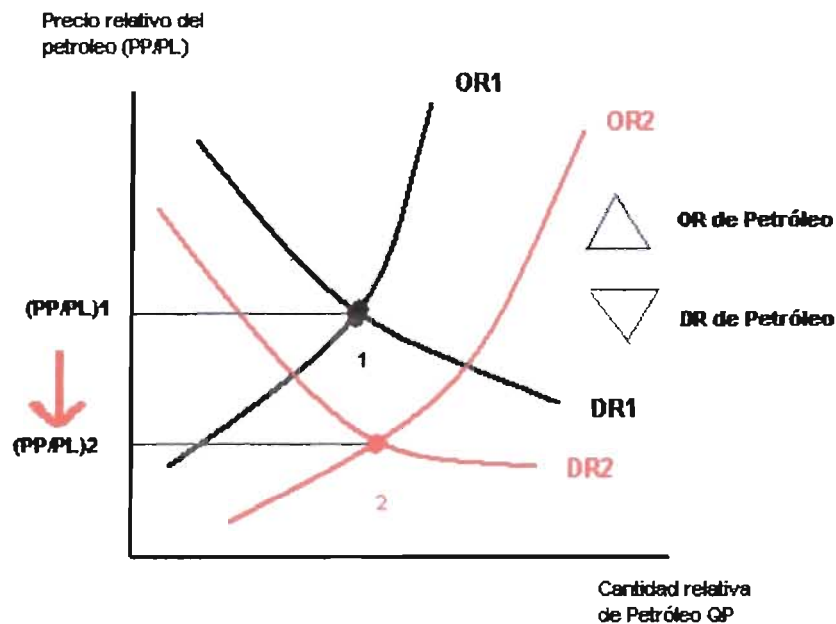
En conclusión, el subsidio a la exportación incrementa la OR de petróleo y reduce la DR de este mismo producto, y el precio disminuye, por lo cual, como esto se da en el producto que exportamos, empeora la situación de nuestro país y mejora la de España. (Grafica 3).

¹² El efecto del arancel se encuentra muy relacionada con el tamaño del país que impone esta medida, debido a que si su participación en el mercado es muy pequeña, el arancel no tendrá ninguna consecuencia en la OR y en la DR, por lo cual, no incidirá en los precios, como bien lo menciona Krugman en su libro ya citado,

Pedo debido a que ya se encuentra en vigor el TLCEUM desde el año 2000 entre México y la UE, las distorsiones creadas por las restricciones comerciales por las restricciones comerciales antes mencionadas irán desapareciendo año tras año siguiendo con el calendario de desgravación que se definió en las negociaciones bilaterales del tratado, por lo cual, los problemas relacionados anteriormente, respecto a la relación comercial México-España tenderán a desaparecer en un plazo no muy largo; y el mercado regulara el precio y cantidad que se deba comerciar de un bien determinado, en el que tengan ventaja los productores de los respectivos países.

GRAFICA 3

Efecto de un subsidio a la Exportación de Petróleo en la relacion de Intercambio



1.3 Los Procesos de Integración de México y España.

Pasando a un tema central en las relaciones bilaterales, tanto México como España han seguido procesos de integración diferentes pero similares en algunas cuestiones; estos los fueron realizando con los países que geográficamente se encontraban a su alrededor y con los cuales mantenían un intenso grado de intercambio comercial y una gran influencia en cuestiones políticas.

Según Bela Balassa¹³ la integración económica es:

“Un proceso y situación de la actividad económica cuyo objetivo es crear medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones y que

¹³ Balassa Bela, teoría de la Integración Económica, Biblioteca Uteha de Economía México 1964 Cáp. 1. Según este mismo autor, la integración económica tiene distintos grados, el primero de ellos es el Área de Libre Comercio, seguido por la Unión Aduanera, después el Mercado Común, la Unión Económica y finalmente el grado máximo de integración, la Integración Económica Total.

se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre las economías nacionales.”

Por lo cual, México firmó un Acuerdo de Libre Comercio con EE.UU y Canadá que entro en vigor en 1994 (TLCAN), el cual solo permite, que los bienes de un país puedan entrar en los mercados de los demás miembros del tratado, libres del cobro de arancel; pero en un área de libre comercio como en la que está inmersa nuestra nación, cada país fija sus aranceles con el resto del mundo de manera independiente. Y aunque Balassa menciona que esté es el primer pasa (área de libre comercio) para profundizar un proceso de integración que cumpla con los grados a los que hace mención, las perspectivas dentro del TLCAN en la actualidad no muestran indicios de que así vayan a ser.

Mientras tanto, el proceso de integración económica español siguió un camino diferente y más complejo que el mexicano, ya que se integro desde 1986 a lo que entonces se conocía como Comunidad Económica Europea (CEE) hoy Unión Europea (UE); proceso de integración que siguió un camino similar al que Balassa¹⁴ hace mención, desde el tratado de Roma en 1957 hasta la formación de una Unión Económica y Monetaria en 1999.¹⁵

Desde el principio, 1957, el propósito de los países europeos fue hacer una integración profunda tanto en el plano económico, como político y social, en el cual se pusiera un gran interés en el beneficio mutuo de los países que se integraran; en este plano, España llega tardíamente a la UE debido al periodo dictatorial franquista, en el cual, España no podía formar parte del proceso de integración debido a la falta de libertad y democracia que vivía el país.

1.3.1 Similitudes y Diferencias en los Procesos de Integración.

En los procesos de integración que han seguido estas dos naciones España es el país que más se ha beneficiado y que ha alcanzado un mayor desarrollo, debido a que, como se menciono anteriormente, la UE ha seguido un camino más profundo y con objetivos más altos que los que México tiene en el TLCAN.

Aunque esto ha sido así, se encuentran importantes **similitudes** en los procesos de integración de estos dos países, uno de ellos es que los dos países llegaron tarde a los procesos de integración España hasta 1986 y México en 1994 (donde EE.UU ya tenía un tratado con Canadá), otro, es que tienen en el turismo y en la inversión extranjera directa (IED) su principal fuente de financiamiento que les es indispensable para el crecimiento económico; también se han integrado a un espacio económico constituido por economías más desarrolladas que las suyas; en el caso mexicano con EE.UU y Canadá y, en el de España con Alemania, Francia y el Reino Unido y, por ultimo, que su comercio se encuentra antes y después de su integración, altamente concentrado con los mismos países con los que se integraron.

¹⁴ op. cit,

¹⁵ Oyanzun de Laiglesia Javier. México en el TLCAN, España en la UE: balance de la integración. Revista comercio exterior. Agosto 2000 pp. 698-710. Algunos países europeos formaron una Unión Aduanera en 1968, un Mercado Común en 1992 y una Unión Económica y Monetaria en 1999.

Entre sus principales **diferencias** se pueden mencionar que en el TLCAN los objetivos son limitados, mientras que en la UE son muy ambiciosos; la eliminación de restricciones al comercio es el principal beneficio que México encontró en el TLCAN mientras que el principal objetivo que España encontró en la UE es la integración económica, política y social con un solo fin, el beneficio mutuo y él sentirse parte de una Europa integrada.

En el TLCAN México cuenta con normas encaminadas a la protección de las inversiones, los derechos de propiedad intelectual y al medio ambiente, pero que no cuentan con una certeza de que en el largo plazo puedan profundizarse. En la UE España cuenta con políticas encaminadas a la protección de los aspectos antes señalados y que tienden a profundizarse a lo largo del tiempo.

En el TLCAN, México tiene que buscar la manera de mejorar su situación económica y social que lo aleja cada vez más de converger con sus principales socios; en cambio en la UE, España cuenta con políticas (Cohesión) encaminadas a transferir recursos de los países más ricos a los más pobres y con ello se intenta mejorar la situación económica española y hacer que en un futuro no muy distante España tenga similares niveles de desarrollo que sus principales socios en la UE y que a partir de esto, el país ibérico pueda hacer la misma transacción a países europeos más pobres que él (los 10 nuevos integrantes de Europa del este).

España tuvo que entregar parte de su soberanía económica y política a las instituciones supranacionales de la UE al integrarse: como al Banco Central Europeo y al Parlamento Europeo y, tuvo que aceptar políticas comunes con un trato igualitario para todos los países (política monetaria, política agrícola común, política regional, etc.) con lo cual, se trata de que las decisiones que se tomen respecto a estos temas beneficien o también perjudiquen a todos por igual. En el TLCAN México tiene su soberanía total respecto a todas las decisiones que afecten al país sin tomar en cuenta la opinión ni de Canadá ni de EE.UU; por lo mismo no cuenta el área del tratado con políticas que ayuden a mejorar los problemas comunes como migración, contaminación, etc.

1.3.2 La Nueva Puerta, el TLCUEM

Pero en el año 2000 se abre una nueva puerta para un nuevo modelo de integración económica que fortalezca las relaciones comerciales en un futuro no muy distante, esta nueva puerta es el Tratado de Libre Comercio entre la UE y México, que intenta aumentar el intercambio comercial entre la nación americana y el bloque europeo.

Con la apertura del tratado y vinculándolo con lo predicho por Balassa, el comercio y la inversión tenderán a crecer conforme vayan desapareciendo las restricciones al comercio y la inversión; particularmente España está un paso adelante que sus socios europeos, debido a los lazos tan estrechos tanto culturales, como económicos y de idioma que ha tenido con México a lo largo de la historia, que bien puede ser la base para mejorar sus relaciones

comerciales que en el pasado se habían visto rezagadas, principalmente por motivos políticos (la ruptura en las relaciones exteriores debido a la dictadura franquista) y, por los intereses españoles en Europa y los de México con EE.UU.

Este tratado abre un nuevo período en las relaciones económicas entre España y México debido a que los procesos de integración que en un principio parecían diferentes en lo general, ahora se vinculan indirectamente debido al TLCUEM, que surge como una vía alterna a las relaciones con Europa y particularmente a las de México con España, básicamente en el ámbito económico pero también en lo político y social.

Aunque el tratado solo es para formar un área de libre comercio, las restricciones comerciales desaparecerán, que es lo que se buscaba y, dependiendo del resultado obtenido en el largo plazo tanto para México como para la UE y España podrían profundizarse las negociando para firmar acuerdos más ambiciosos en otras áreas de la relación bilateral.

1.4 La Inversión Extranjera Directa y la Internacionalización de la Empresa

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha tenido una amplia importancia en los flujos internacionales de capitales especialmente desde la segunda mitad del siglo, para algunos investigadores perjudica al país de destino, debido a la sustitución de capitales nacionales por capitales extranjeros, mientras que para otros es beneficiosa, debido a que aumenta la competitividad en el país al que llega por que no solo trae consigo capital sino que también mejores conocimientos tecnológicos y humanos sobre el mercado en el que se va a asentar debido a su experiencia internacional.

A continuación se citan dos definiciones de IED:

- La inversión extranjera se considera directa cuando el inversionista participa en la propiedad de una unidad empresarial localizada en otro país distinto al de su residencia (UNCTAD).
- Por IED entendemos los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la IED es que no solo implica una transferencia de recursos, sino que también involucra la adquisición de control, es decir, la filial no solo tiene una obligación financiera hacia la empresa matriz, sino que forma parte de la misma estructura organizativa¹⁶.

Para contabilizar este tipo de inversión con efectos estadísticos, el criterio más generalizado es el utilizado por el FMI y la OCDE, y es el asumir que cualquier persona física o jurídica que posea un 10% o más del capital de una empresa,

¹⁶ Krugman Paúl. Economía Internacional, 5 edición Addison Wesley Cáp. 7 pp. 177

se considera que ha realizado una inversión directa, mientras que cualquier inversión menor al 10% es considerada inversión de cartera¹⁷.

Para desarrollar el marco en el cual se basa la IED, la teoría de John H. Dunning desarrollada entre 1977 y 1997 sobre el modelo OLI¹⁸ (Ventajas de Propiedad, Localización e Internalización) o paradigma ecléctico de Dunning y la Senda de Desarrollo de las Inversiones¹⁹ (SDI), nos dan una herramienta clara para relacionar los flujos de IED que existen en el caso particular entre México y España, como se vera claramente a lo largo del Capitulo 3 de esta investigación.

1.4.1 El Paradigma ecléctico de Dunning.

El modelo OLI nos dice que para que una empresa lleve a cabo un proceso de IED en un país distinto al suyo, es necesario que se cumplan tres condiciones²⁰:

1. **Ventajas de Propiedad Específicas (Ownership):** Surgen, cuando la empresa posee activos intangibles que le ayudaran a ser mucho más competitiva en el mercado internacional y, sin lugar a dudas, en la zona donde quiera invertir. Entre estos activos destacan: condiciones financieras especiales que tenga la empresa, secretos comerciales que le favorezcan en un mercado ajeno, que tenga propiedad de algunas patentes, que su tamaño como empresa sea grande o tienda a ese objetivo, que cuente con trabajadores altamente calificados en los procesos que desarrolla y que cuente con tecnología propia.

¹⁷Toral Cuetos Pablo. Las ventajas de las compañías españolas en AL 1990 – 2000, en revista Historia Empresarial del ICE, enero 2004 #812 pp. 225-240.

Sin embargo este criterio no permite una diferenciación exacta entre la IED y la de cartera debido a que se podría dar el caso en que una empresa pequeña tenga a una persona física o jurídica con la posesión del 49% de su capital y, sin embargo, no tuviera control sobre su gestión, debido a que otra persona física o jurídica podría tener el 51% restante. También podría darse el caso en que en una empresa grande, una persona física o jurídica tuviera en sus manos el 10% del capital de la misma, y con ese porcentaje, fuera el inversionista principal y tuviera capacidad de control; por lo que, las cifras estadísticas deben tomarse como indicadores de tendencia más que como cantidades definitivas.

¹⁸Domingo Segarra Teresa. Análisis de los factores determinantes de los flujos de IED de los países comunitarios a América Latina, en revista Relaciones económicas de la UE – AL del ICE, abril 2003 #806 pp. 23-44.

¹⁹ Chudnovsky Daniel, López Andrés. Las empresas multinacionales de América Latina: características, evolución y perspectivas. Boletín Techint abril – junio 1999 pp. 5-11.
Guerra Borgues Alfredo. Factores determinantes de la inversión extranjera: Introducción a una teoría inexistente. En revista Comercio Exterior septiembre 2001 pp. 8

²⁰ Guerra Borgues Alfredo. Factores determinantes de la inversión extranjera: Introducción a una teoría inexistente. En revista Comercio Exterior septiembre 2001 pp. 825-832.
Torral Cuetos Pablo. Las ventajas de las compañías españolas en AL 1990 – 2000, en revista Historia Empresarial del ICE, enero 2004 #812 pp. 225-240.

2. **Ventajas de Internalización (internalization):** Estas se obtienen, cuando la empresa tiene la capacidad de reducir costos y riesgos de las transacciones si las internaliza, es decir, al ser imperfectos los mercados (debido a las barreras a la entrada en algunos mercados, diferenciación de productos y la existencia de mercados segmentados), las empresas comparan el costo de realizar ellas mismas la transacción, o bien, adquirir ellas mismas dicho servicio en el mercado, mediante la compra venta de filiales, gestión de divisas, prestamos o como plataforma de exportación, etc.
3. **Ventajas de Localización (Location):** Son las ventajas que ofrece una zona desde donde se puede instalar una empresa o filial, es decir, son los factores que pueden atraer a que una empresa haga una IED en otra parte del mundo, entre estos factores destacan: la capacidad de absorción del nuevo país, la existencia de barreras comerciales que impidan abastecer el mercado mediante exportaciones y, si el motivo de la empresa es mejorar su eficiencia, esta buscara un lugar donde los costos laborales y de transporte sean bajos; también puede ser que esté buscando una zona donde haya abundancia de recursos naturales debido a que en su país estos sean escasos y a la vez factores necesarios para su proceso de producción y por ultimo, es si la zona donde quiere invertir cuenta con vinculaciones internacionales importantes debido a tratados comerciales preferenciales con otras, ya que podría utilizar esa inversión para expandirse a las zonas vinculadas mediante el trato preferencial que tendría si su empresa se implanta donde quiere hacer su IED. Otros factores que también tienen mucha importancia es la relación cultural, el idioma, y la abundancia de trabajo calificado.

1.4.2 El Sendero de Desarrollo de las Inversiones.

La teoría "Sendero de desarrollo de las inversiones"²¹ de Dunning, vincula la posición de un país como receptor o emisor de IED y, su nivel de desarrollo económico, afirmando que la relación entre IED emitida y recibida pasa por 4 etapas que podrían predecirse dependiendo del desarrollo económico que el país vaya mostrando, estas etapas se presentan a continuación.

Etapas 1: El país atrae poca o nula inversión a bajos niveles de ingresos, ya que ni el mercado interno, ni los recursos con los que dispone el país ofrecen oportunidades a las empresas transnacionales o con capacidad de internacionalizarse, además las firmas locales no cuentan con ventajas de propiedad para encarar las inversiones procedentes del exterior.

²¹Chudnovsky Daniel, López Andrés. Las empresas multinacionales de América Latina: características, evolución y perspectivas. Boletín Techint abril – junio 1999 pp. 5-11. El autor nos menciona que la investigación sobre esta teoría es bastante limitada, ya que no todos los países atraviesan por las mismas etapas y no siempre hay coincidencia entre los niveles de desarrollo de un país y su posición neta como emisor o receptor de IED.

Etapa 2: A medida que los ingresos y la demanda interna del país aumentan, así como su mejoramiento en infraestructura, recursos humanos, educación, etc. La IED comienza a crecer y va a orientarse en sustitución de importaciones (especialmente en industrias tradicionales).

Pero la emisión de IED comienza a surgir (de forma limitada ya que hay escasez de ventajas de propiedad de las empresas locales) en algunos sectores donde se desarrollaron capacidades específicas, que se dirigirán a otros países en desarrollo y vecinos, debido a que comienzan a tener algún tipo de ventaja.

Etapa 3: Aquí pueden ocurrir dos cosas dependiendo de la visión que tenga el gobierno sobre la inserción del país en los patrones de especialización del comercio y la producción internacional:

1. Si la estrategia del gobierno es de relativo aislamiento del mercado internacional, la emisión de IED será relativamente insignificante, ya que se está prefiriendo que las empresas nacionales produzcan para el mercado interno.
2. Pero si la estrategia, es que el país se inserte de manera activa en la economía internacional, las empresas nacionales pueden desarrollar ventajas de propiedad en actividades innovadoras; esto hará que ingresen inversiones que hagan un mejor uso de los recursos en los que el país tenga ventajas comparativas. Estas inversiones complementarían las ventajas de localización ofrecidas por los factores inmóviles del país receptor de IED, mientras que la inversión emitida compensaría las desventajas de localización del país emisor.

El resultado es, o debería ser según Dunning, una estructura económica más internacionalizada y acorde a las dotaciones factoriales del país. En esta etapa es probable que las inversiones recibidas cambien de carácter y comiencen a estar más influidas por las metas globales que las empresas transnacionales quieran lograr mediante el involucramiento de sus distintas filiales en el logro de estos objetivos.

Etapa 4: Esta etapa concluye a medida que el país continúa con su proceso de desarrollo hasta convertirse en emisor neto de IED. Esto ocurre cuando los costos reales de los recursos locales inmóviles se convierten en menos favorables que aquellos que se ofrecen en otros países y, porque sus ventajas competitivas se encuentran desarrolladas en la posesión de activos como tecnología avanzada, información especial, infraestructura organizativa, etc, las cuales pueden ser fácilmente transferibles vía IED en otra zona o región del mundo.

1.4.3 México y España en la Relación Teórica de Dunning.

Desde el punto de vista de los dos postulados teóricos anteriores, que por cierto, se complementan muy bien, es desde donde analizo como España ha transitado por las 4 etapas antes señaladas y como muchas de sus empresa o por lo menos, las que se han internacionalizado hacia México, han cumplido con el paradigma ecléctico de Dunning.

En la década de los ochenta la economía española era considerada una economía en desarrollo al igual que la de nuestro país y, se encontraba en la primera etapa del modelo SDI, ya que era un importador neto de IED (etapa 1), con una economía en transición y empresas públicas y privadas que no contaban con ventajas de propiedad específicas que las hicieran pensar en internacionalizarse.

Pero desde la entrada de España a la UE (1986) y en especial, con la acelerada profundización de la integración europea en la década de los años noventa (tratado de Maastricht 1993, la consolidación del mercado común y la UEM en 1999) es lo que ha constituido la base del desarrollo económico y productivo español.

La desregulación, el fortalecimiento de la competencia, el incremento del trabajo calificado, la educación y la mejora en infraestructura, es lo que ha ocasionado importantes cambios en la estructura económica española (etapa 2), no solo, a nivel económico-social, sino que en los sectores económicos principalmente el de servicios, que ha protagonizado en la década de los noventa la internacionalización de la economía española, convirtiéndose esta, en una de las economías en donde más ha crecido la competitividad internacional.²²

Este proceso ha sido impulsado por la legislación de la Unión Europea (UE) que ha obligado a España a cumplir con el compromiso común que han adquirido los Estados miembros; esto también ha ayudado a que se aceleren los avances tecnológicos y el incremento de la eficiencia de la estructura económica, en especial al eliminar a las empresas que se encontraban en manos del Estado como en el sector de las telecomunicaciones, la electricidad y el gas, entre otros.

En el mismo sentido, las reformas estructurales en el ámbito sectorial español, se han traducido en incrementos en las ventajas de propiedad (que son consideradas en el paradigma **ecléctico de Dunning**), las más importantes a la hora de realizar inversiones, en el caso que estamos manejando, serian con destino a México.

Son aspectos como los activos propios de las empresas españolas (tecnología, experiencia, capacidad de gestión y formación de personal calificado), la posición en el mercado (cuotas, calidad de los productos y servicios, así como

²² Sánchez Díaz Ángeles. La internacionalización de la economía española hacia América Latina. Boletín económico del ICE núm. 2714 dic-ene 2002 pp. 19-26.

la imagen que tenga) y la respuesta competitiva medida a través de la proyección internacional, los aspectos más relevantes para el sector empresarial español (etapa 3).

Las reformas españolas en materia macroeconómica y sobre todo a nivel sectorial, han preparado el tejido empresarial español para que se encuentre hoy en día, en condiciones de experimentar una internacionalización exitosa afrontando los retos que implica la competencia interna e internacional, tomando en cuenta que existirán ventajas que tendrán a la hora de acceder al mercado internacional (posicionamiento en el exterior a partir de su imagen y marca).

Entre los principales mecanismos que las empresas españolas han utilizado para su expansión internacional destacan: la oportunidad de compras abiertas en los procesos de enajenación del sector público latinoamericano (en el caso mexicano la distribución de gas por la empresa española Gas Natural México y la construcción de subestaciones eléctricas de la Comisión Federal de Electricidad por parte de empresas españolas como Endesa, Unión FENOSA e Iberdrola) y en segundo lugar, la adquisición de empresas locales de capital privado (como la compra de Bancomer por BBVA o la compra de Banca Serfin por BSCH) y la creación de filiales como el caso de Zara de Inditex y Chupa Chups. (etapa 4).

Por lo que, ahora muchas empresas españolas, como las mencionadas anteriormente, tienen estructura de empresas transnacionales y, laboran de esa misma forma, diversificando inversiones para disminuir el riesgo de pérdidas y para lograr una mayor cuota del mercado internacional en sus respectivos sectores en los que se desarrollan.

Mientras que en el caso de nuestro país, no hemos completado las etapas del modelo de SDI, ya que somos receptores netos de IED (en este caso de inversión española), debido a que nuestro proceso de desarrollo ha estado estancado desde la década de los ochenta y, con las crisis recurrentes, ha llegado a ser negativo. Aunque hay que destacar que nuestra economía ya ha transitado hacia un modelo orientado al exterior donde la liberalización y las reformas están tratándose de implantar, aunque todavía existan sectores con un alto nivel de protección por parte del Estado mexicano como por ejemplo el petróleo y el eléctrico.

En el caso del paradigma ecléctico de Dunning (OLI), nuestras empresas han comenzado a tener ventajas de propiedad, por lo que empiezan a internacionalizarse de una manera muy activa, aunque en menor medida si se les compara con las españolas. Su internacionalización ha sido de manera general regionalmente, es decir, hacia el norte y sur del continente, aunque destaca CEMEX quien es la segunda o tercera cementera a nivel mundial y que se encuentra en varios continentes, representada por filiales o adquisiciones que ha hecho la empresa a lo largo de su proceso de internacionalización; y otras como Telmex, Televisa, Gruma, American Móvil, Modelo, Sabia, Bimbo, entre otras, han comenzado a seguir el ejemplo de la

cementera, debido a que sus ventajas comparativas comienzan a ampliarse y ser factor a nivel internacional.²³

Para cerrar este apartado menciono, que los modelos de Dunning (OLI y SDI) explican en gran medida, el proceso de IED bilateral entre México y España, aunque puedan quedar sectores que no encajen completamente con la perspectiva planteada; el proceso de internacionalización (IED) de la empresa española está completo desde las teorías antes citadas, aunque centralizado en América Latina, mientras que en el caso mexicano, existen factores estructurales y coyunturales que han hecho que sigamos siendo importadores netos de IED española.

1.5 Relación Existente entre el Comercio y la IED.

La relación existente entre estos dos flujos internacionales ha comenzado a atraer la atención en estas últimas décadas de economistas y organismos internacionales, debido primordialmente a los efectos que estas pueden tener en las diferentes economías del mundo y el beneficio o daño que pueden causarse entre sí.²⁴

Dicha relación existente entre IED y Comercio puede ser abordada desde varios puntos de vista: a nivel microeconómico o de empresa, a nivel macroeconómico o agregado y a nivel de industria o sector; cada uno de los cuales puede aportar cuestiones concretas dependiendo del enfoque que uno quiera darle, ya sea para ver los efectos de estos flujos sobre una empresa, sector o país, en este caso de México y España.

Si contemplamos la relación entre IED y comercio desde una perspectiva microeconómica, el resultado del intercambio comercial entre España y México sería negativo para el primero, debido a que la IED desplazaría o sustituiría al comercio (exportaciones españolas). Mientras que sucedería lo contrario si la relación la contemplamos desde un punto de vista macroeconómico, es decir, la relación sería positiva para España debido a 3 causas principalmente:

1. Las exportaciones españolas pueden favorecer los flujos de IED de este país hacia México, como un paso más para la internacionalización de alguna empresa española.
2. Simultáneamente, las importaciones de nuestro país, procedentes de España favorecerían la entrada de más IED española.
3. Podría sustituirse algún proceso productivo en España que ahora se llevara a cabo en México, esto causaría un incremento considerable en

²³ UNTAD. Las 50 mayores empresas multinacionales de los países en desarrollo. Boletín económico del ICE núm. 2742 octubre 2002 pp. 12-13.

²⁴ Moslares García Carlos. La IED y el Comercio Internacional: El Caso de México y España. Boletín Económico de ICE núm. 2765 abril 2003. Tanto ha sido el interés sobre este tema que la misma OMC constituyó un grupo de estudio sobre el tema en la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996.

las exportaciones del bien cuyo proceso se lleva a cabo en nuestro país, esto a su vez, causaría un aumento de la IED captada por México con el propósito de concentrarse en este sector que se ha visto beneficiado con la sustitución de exportaciones, para ahora exportarla a España y a terceros países.

Desde un análisis estático y tomando en cuenta el punto de vista del empresario español, resulta evidente que si productores españoles realizaran una IED en nuestro país con el propósito de producir desde aquí un producto que antes comprábamos desde España, el efecto sobre las exportaciones que destina a México sería negativo, debido a que esta cuestión afectaría directamente el intercambio comercial y también a la economía española, ya que se trasladarían procesos de producción completos o a medias para que se pudiera producir desde nuestro país.

El anterior efecto podría darse debido a que el empresario español estaría interesado en producir desde nuestro país para incursionar con ventajas al mercado estadounidense debido al TLCAN y a las reglas de origen que rigen al acuerdo comercial (ventajas de localización como se menciono en el apartado anterior); por lo tanto, se daría un proceso de sustitución de importaciones que tiene que ver con lo que nuestro país vivió en la década de los setentas aunque en una mucho menor escala y, en circunstancias plenamente diferentes, es decir, en un contexto internacional distinto al que vivimos en ese período.

Pero contrariamente a lo mencionado, también puede beneficiar no solamente a España sino también a México, debido a que al incrementarse la inversión española en nuestro país, esto podría propiciar un incremento del comercio intraindustrial (que no se vera en la investigación), de forma que parte de la producción se localizaría en México, mientras que en España la inversión se concentraría y potenciaría en otras fases del proceso productivo por ejemplo, en el sector manufacturero, de forma que se vieran favorecidas las exportaciones desde España.

Esta sustitución de exportaciones por producción local puede que sea total cuando la filial de la empresa española en México se convierta en una replica exacta de la empresa matriz, es decir, si llevara a cabo el proceso productivo completo; en este caso el impacto sobre el nivel de empleo en España sería muy fuerte (siguiendo con nuestro razonamiento de la existencia de solo dos países en el mundo España y México) debido a que se sustituiría el equivalente de la producción exportada desde España a México.²⁵

²⁵ Rodríguez González Carlos. Estudio Preliminar de la Relación por País entre las Inversiones Directas Españolas en el Exterior y las Exportaciones. El mismo autor nos menciona que "este efecto desplazamiento que se da, podría incluso ser mayor o perverso, si esta empresa filial llegara a exportar a otros mercado exteriores, que antes hubieran sido abastecidos desde España." Hipótesis planteada desde el punto de vista que el empresario español pretenda utilizar a México como plataforma exportadora.

Pero en la realidad, el impacto de la filial sobre el comercio no termina ahí, ya que en la medida que van desapareciendo las restricciones al comercio, la desaparición de reglamentaciones que discriminen a las empresas españolas sobre las locales (eliminaciones que toma en cuenta el TLCUEM) o que el ahorro de costos afecte solo a una fase o fases del proceso productivo, la IED española puede suponer únicamente la deslocalización de alguno o algunos procesos productivos hacia México; por lo que este tipo de IED (vertical²⁶) solo sustituiría parcialmente las exportaciones españolas, por lo cual, los dos países se beneficiarían ya que empresas españolas ganarían porque seguirían importando componentes o bienes intermedios desde sus filiales y por lo tanto, su productividad mejoraría, esto debido a que los procesos productivos poco ineficientes en España podrían ser trasladados a nuestro país. Mientras que México ganaría debido a la entrada de IED, así como en el aumento de sus exportaciones y en la creación de nuevas fuentes de empleo.

Pero si ahora hacemos el análisis desde un punto de vista dinámico, en la medida en que las filiales españolas en México tengan éxito en nuestro país y consigan aumentar sus ventas, puede que lleguen a arrastrar consigo un aumento de la producción española de componentes o de bienes intermedios (de su propia empresa matriz o de proveedores españoles) con destino al mercado mexicano donde se encontraría localizada la filial española dedicada a posteriores procesos productivos.

Además, la IED puede producir efectos externos positivos sobre otros productos de la misma empresa o empresas españolas o mexicanas, en la medida que mejore la imagen de la marca de la empresa y del país en general, facilitando de esa forma la incursión de nuevas exportaciones o inversiones ya

²⁶ Si una empresa tuviera una forma de **integración verticalmente**, la IED se convertiría en un complemento de la actividad comercial, ya que este tipo de integración implica especialización de las actividades de la empresa y cada unidad de la misma es perfectamente complementaria lo cual conduce a un comercio intrafirma en bienes intermedios.

Este tipo de integración depende íntegramente de la liberalización de los mercados, la disminución sistemática de costos de transporte información y comunicación, de su avance tecnológico en sus diferentes etapas del proceso productivo y de la diferencia existente en los costos de los factores de producción en los distintos países donde se encuentra diseminada su estructura empresarial.

Mientras que en la **integración horizontal**, la empresa matriz tiende a crear una filial en otro país donde las actividades de esta puede que sean iguales a la de la empresa matriz causando una disminución de las exportaciones procedentes de la matriz al país donde la filial se encuentra asentada, el problema puede llegar hasta el punto en que la matriz sea desplazada por las exportaciones de su filial ante terceros países (como se ha dado por parte del empresario español para aprovechar los tratados que México tiene firmados con muchos países y que le ayuda a contar con preferencias a la entrada a esos mercados, por ejemplo en TLCAN); desde este punto de vista se puede suponer la inexistencia de comercio intraindustrial entre la matriz y su filial y, si existiera sería marginal.

Por lo que el deseo más importante por el que la empresa matriz hace una inversión en la creación de una filial en otro país, es la necesidad de aproximar su producción a otros mercados, aprovechando diversas ventajas de localización y, en este tipo de integración, pueden esperarse reducciones en las exportaciones de la empresa matriz.

sea al mercado mexicano o español. Hay que tomar en cuenta también, que cuando las inversiones son directas, generan una demanda adicional en el país de destino (México) de equipo que se produce en el país de origen (España) de la inversión.²⁷

Por lo tanto, el Comercio y la IED entre México y España, podrían ser flujos complementarios de internacionalización de sus respectivas empresas, siempre y cuando estos flujos generen una mayor competitividad de las empresas a nivel internacional; así pues, la naturaleza de las relaciones IED-Comercio se convierte en una cuestión de análisis empírico que tratare de explicar a lo largo del desarrollo de esta investigación.

²⁷ op.citp. Rodríguez González Carlos. En definitiva, una filial demanda otros productos del mismo país de origen de la inversión como: bienes de capital, inputs intermedios de bienes y servicios o bienes finales que complementen la gama de productos necesarios para terminar el proceso productivo que le fue designado.

CAPITULO 2

EL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO BILATERAL

2.1 Introducción.

En el presente contexto internacional, el comercio exterior de México, y el de España guardan características similares aunque no en su totalidad, que afectan directamente a las relaciones bilaterales entre estas dos naciones; una de ellas y que al parecer es la más importante, se refiere a los procesos de integración diferentes (y similares a su vez) que cada uno de estos países ha realizado de una manera más profunda en estos últimos 11 años que abarca el período en estudio.

En el caso del proceso de integración Mexicano, este se llevo a cabo como es natural como lo menciona Balassa¹ en su Teoría de la Integración, hacia el norte de nuestras fronteras, con los países que mantenemos lazos comerciales más estrechos, en este caso, con los Estados Unidos y Canadá, el cual quedo plasmado en el famoso Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor en 1994 y que causo y lo seguirá haciendo, serias críticas sobre las relaciones asimétricas entre un país como México que se encuentra en desarrollo, y otro que es el mercado más poderoso del mundo EE.UU; además tanto esté como Canadá pertenecen al grupo de países desarrollados.

Por otro lado, se encuentra el proceso de integración de España, país que al igual que México, se encontraba catalogado en 1986 (año en que entro a la CEE ahora Unión Europea) como país en desarrollo y que también, al igual que nuestro país se unió a un bloque de países que en su mayoría son economías desarrolladas, claro, que si profundizamos en el proceso de integración europeo sus perspectivas y objetivos fueron y siguen siendo más ambiciosos que los que México firmó en el TLCAN.

El proceso de integración español con la actual UE, así como el cambio de rumbo económico después del régimen franquista, ayudaron a que España en la actualidad se convirtiera en uno de los miembros más activos y responsables de los criterios de convergencia de Maastricht y en un defensor convencido de la integración Europea; por tanto, su nivel económico, entre ellos el comercial y el de inversión, se han despegado grandemente a nivel mundial.

Desde estos dos distintos procesos de integración –México en el TLCAN y España en la UE- es desde donde parto para el análisis del comercio bilateral entre estas dos naciones que se presenta en este capítulo; que si

¹ Balassa Bela, Teoría de la Integración Económica. ED Uteha México 1964. Nos menciona en su capítulo introductorio, que los procesos de integración entre países, por lo general se darán con las naciones geográficamente más cercanas, que por lo mismo tendrán relaciones económicas más estrechas.

bien, como lo postulaba Jacob Viner² y los neoclásicos de la integración, en vez de que los procesos de integración beneficien al libre comercio, por el contrario, lo que hacen, es que son procesos de discriminación, ya que los países que no se encuentran dentro de estos, no tienen los beneficios con los que cuentan los países que se integran.

Por lo que, desde este punto de vista, diríamos. ¿Para que estudiamos las relaciones económicas entre México y España, si sus procesos de integración son distintos y no tendrán ventajas en el comercio bilateral?. La respuesta a esta pregunta es que en el año 2000, para ser exactos, el 1 de julio, entró en vigor el **“Acuerdo de Asociación Económica Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos Y la UE”** (también conocido como Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea), que retomando los postulados de los teóricos de la integración, abren oportunidades importantes tanto para México como para los países que integran la UE (especialmente España, que por razones históricas de todo tipo mantiene con nuestro país) en cuanto al comercio exterior; para México dentro de la UE y para la UE y España, dentro del TLCAN.

Este TLCUEM como se le llama tiene que pasar por varias etapas de desgravación, ya que será hasta el 2007 cuando se dé la apertura total de las dos economías (aunque habrán sectores como el agrícola y el de servicios que requerirán de posteriores reuniones entre los grupos de negociación).

Pero recordemos que desde la entrada en vigor del tratado hubo sectores y productos que comenzaron a ser desgravados por parte de los dos bloques comerciales, que sin duda, ayudaron a que las relaciones comerciales bilaterales entre México y España comenzaran a fortalecerse³ más de lo que hasta el momento habían mostrado y, en el caso de México la esperanza histórica de que se comience a dar una mayor diversificación de nuestro comercio, para que disminuya nuestra dependencia del mercado estadounidense, o desde otro punto de vista, que aumente nuestra dependencia del mercado de la UE.

2.2 Principales Socios Comerciales de México y España.

Como es lógico, debido a los procesos de integración tan diferentes que tanto España como México vivieron en las últimas dos décadas del siglo pasado; los países con los cuales realizaron sus respectivas integraciones, son por la naturaleza de sus vínculos regionales y comerciales, con los que mayor intercambio comercial tienen y tendrán. Por lo tanto, los principales socios comerciales de **España** dentro de la UE son en orden de importancia Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Portugal y Países Bajos, mientras

² Guerra Borges Alfredo, Sobre la teoría neoclásica de la integración, en Revista Problemas del Desarrollo vol. 34 núm. 133 2003. IIEC. Pp. 12.

³ Moslares García Carlos. Inversión Extranjera Directa y el Comercio Internacional: El caso de México y España. Boletín económico del ICE núm. 2765 abril 2003 pp. 25 a 32.

que su principal socio fuera de la UE es EE.UU, por la lógica de su posición en el comercio mundial.

Solo entre los diez principales socios comerciales de España que se muestran en el cuadro 2.1 y 2.2, se concentra más del 70% de su comercio total mundial, siendo sin lugar a dudas, los países de la Unión Europea con los que mantiene un mayor peso específico.

Cuadro 2.1 Principales Socios Comerciales de España de 1994 a 1999							
<i>Porcentajes respecto del comercio total (X+M)</i>							
Lugar	País	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1	Francia	18.79	18.12	18.93	17.92	18.89	18.62
2	Alemania	14.35	15.21	14.76	14.15	14.65	14.66
3	Italia	8.92	8.98	9.19	9.64	9.61	9.2
4	Reino Unido	8.27	8.07	8.56	8.68	8.24	8.08
5	Portugal	5.02	5.36	5.57	5.64	5.77	5.89
6	EE.UU.	6.21	5.46	5.34	5.4	5.03	5.02
7	Países Bajos	4.01	4.02	3.74	3.87	3.98	3.91
8	China	2.53	2.49	2.17	2.37	2.34	2.44
9	Japón	2.60	2.48	2.06	1.93	2.07	2.26
10	Suiza	1.34	1.34	1.20	1.13	1.19	1.10
	Suma	72.05	71.53	71.52	70.73	71.77	71.17
13	Brasil	0.78	0.98	0.94	1.1	1.07	1.04
15	México	1.41	0.76	0.7	0.86	0.89	0.85
17	Argentina	0.96	0.88	0.97	0.88	0.89	0.81
	Otros Países	24.8	25.85	25.87	26.43	25.38	26.13
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Español de Comercio Exterior, base de datos Estacom.

Mientras que en el mercado Latinoamericano podemos distinguir dos etapas en el período que abarca la investigación, la primera de 1994 a 1999 donde vemos que sus principales socios en la región son en orden de importancia Brasil, México y Argentina, aunque su posición a variado a lo largo del período en estudio, como puede verse en el cuadros 2.1 de 1994 a 1999 Brasil fue el país más importante para España desde el punto de vista comercial, mientras que nuestro país ocupó el segundo lugar; pero en el período 2000 a 2004 (cuadro 2.2) la situación cambió y México ocupa ahora el lugar de privilegio que sigue manteniendo con un monto del 36% de las exportaciones españolas a la zona⁴, desplazando a él país sudamericano a la segunda posición.

Aunque en términos globales el comercio español con la región de América Latina es pequeño entre un 5% y 6% de su comercio total⁵ España ha

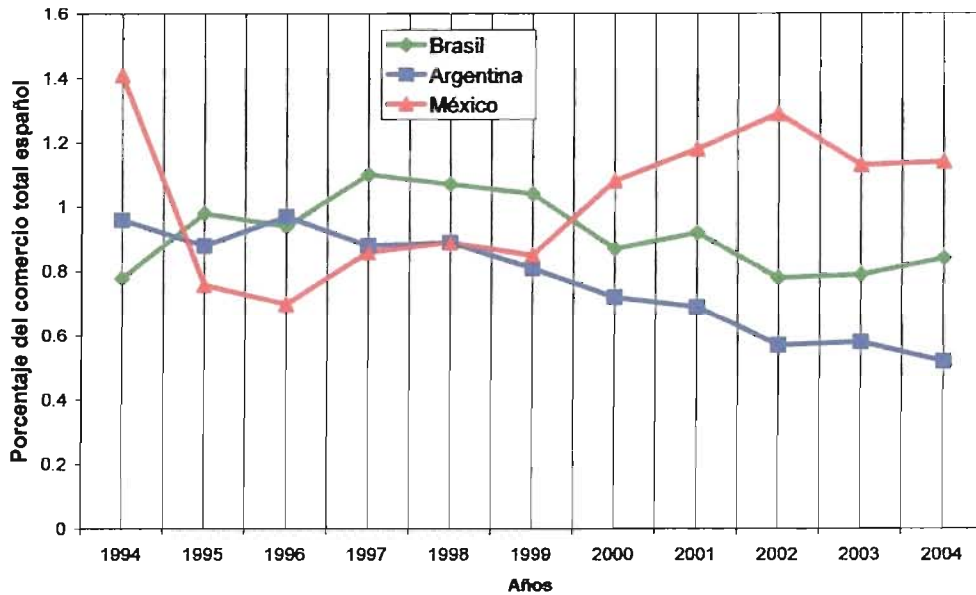
⁴ El sector exterior de España 2001 a 2004 Cáp. 3. boletín económico de ICE núm. 2811 julio 2004. Los datos para AL se encuentran en el anexo

⁵ Subdirección General de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte. análisis del comportamiento del comercio exterior de España con Iberoamérica en el pasado reciente. Boletín económico de ICE núm. 2821 octubre 2004.

mantenido en aumento sus intercambios comerciales aunque con ciertas disminuciones en años de desequilibrios económicos en la zona.

GRAFICA 1

Principales Socios Comerciales de España en América latina



Fuente: Elaboración Propia,

Este cambio en la importancia comercial de nuestro país en su relación con España a partir del año 2000, se debe sin lugar a dudas al TLCUEM que nuestro país firmó con la UE y que entro en vigor ese mismo año, con lo cual, las relaciones de intercambio comercial de varios productos o sectores se vieron favorecidas inmediatamente como puede verse en el cuadro 2.3 donde vemos el interés que especialmente España ya tenía contemplado en varios productos españoles que se verían favorecidos con el desarme arancelario a corto plazo y, por lo tanto, el comercio total de México con España ha tenido un crecimiento aunque con algunos variaciones en años específicos, como puede verse en el cuadro 2.2.

Por lo cual, con la información obtenida podemos apreciar que el comercio entre México y la UE ha ido en aumento, ya que según datos de la Secretaria de Economía⁶ de nuestro país, el comercio total bilateral entre México y la UE fue en 1994 de \$11,864.10 mdd y el año 2004 fue de \$27,379.30 mdd, es decir, en 11 años el comercio creció en 130% aproximadamente y a una tasa promedio anual de 7.8%.

⁶ Secretaria de economía, Dirección de Negociaciones Comerciales, <http://www.economia-nci.gob.mx>

Cuadro 2.2 Principales Socios comerciales de España de 2000 a 2004
Porcentajes respecto del comercio total

Lugar	País	2000	2001	2002	2003	2004
1	Francia	18.16	17.97	17.54	17.43	16.99
2	Alemania	13.79	13.97	14.14	14.15	14.16
3	Italia	8.84	9.14	9.21	9.39	9.05
4	Reino Unido	7.91	8.14	8.11	8.15	7.7
5	Portugal	5.61	5.97	6.16	5.96	5.94
6	EE.UU.	5.04	4.46	4.21	3.89	3.75
7	Países Bajos	3.77	3.76	3.66	3.76	3.81
8	China	2.60	2.59	2.80	3.00	3.29
9	Japón	2.06	1.83	1.72	1.80	1.95
10	Suiza	1.10	1.28	1.30	1.23	1.31
	Suma	68.88	69.11	68.84	68.77	67.95
13	México	1.08	1.18	1.29	1.13	1.14
20	Brasil	0.87	0.92	0.78	0.79	0.84
25	Argentina	0.72	0.69	0.57	0.58	0.52
	Otros Países	28.45	28.1	28.52	28.73	29.55
	Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) base de datos Estacom.

Este comercio creció a una tasa más alta a partir de que entrara en vigor el acuerdo comercial en el año 2000, ya que de este a 2004 el comercio total entre nuestro país y la UE creció a una tasa promedio anual de 8.8%, mientras que en el período anterior es decir 1994 a 1999 este fue de 6.8%, con lo cual, podemos comprobar que sí se ha fortalecido la relación bilateral, claro que el monto de intercambio no es muy grande, si se compara con el que mantenemos con EE.UU, pero que tenga tasas de crecimiento positivas y en aumento abre una gran posibilidad de que sean mayores a mediano plazo⁷.

En el caso Español, México representa un mercado con amplias oportunidades tanto hacia Latinoamérica como hacia Norteamérica; y sin lugar a dudas se podría decir a primera vista, que la importancia de México en el mercado español no es significativa, desde la información antes presentada, pero hay que recordar que esta ha sido desglosada en los 10 principales mercados de importancia de México y España a nivel mundial, es decir, los lugares de privilegio en el mercado español los tienen la mayoría de los miembros de la UE y EE.UU, mientras que del lado mexicano, como se mencionó anteriormente, los tienen el mismo EE.UU y Canadá.

Pero lo que pretendo destacar, es que en años muy específicos, México a llegado a ocupar lugares de privilegio en el período estudiado, 1994-2004, principalmente como destino de exportaciones españolas (importaciones mexicanas), que como exportador a ese mismo país, lo que habla de un

⁷ Las tasas de crecimiento son elaboración propia y se encuentran en el anexo estadístico de esta investigación.

verdadero potencial en las relaciones bilaterales para España y para nuestra nación; aunque en cierta medida desaprovechada por México, particularmente por el sector empresarial, el cual, se encuentra más preocupado por lo que pasa en su zona de influencia América del Norte, problema que se analizara más adelante.

Hay que recordar que la UE estaba integrada por 15 naciones (hasta el 2003 entran 10 nuevas naciones a integrarse con la UE15) y que nuestro país se colocara entre los primeros 15 como destino de exportaciones españolas, destaca la importancia que México tiene para España, aunque no sea lo mismo como origen de importaciones españolas; y estar entre los primeros 20 nos muestra el potencial de la relación.

También es importante destacar, que en términos de comercio total (X + M), México a pasado a ser a partir de 2000, el primer socio comercial de España en América Latina, lo que nos demuestra que la firma del TLCUEM a fortalecido las relaciones, en este caso, comerciales, ya que de 1994 a 1999 Brasil ocupaba el lugar de privilegio seguida muy de cerca por Argentina.

En el caso de **México**, sus lazos regionales y comerciales con EE.UU y Canadá se han fortalecido desde que entro en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) y estos siguen siendo nuestros principales socios comerciales, (aunque Canadá se ha mantenido en 4 lugar como socio comercial de México en el período en estudio, según datos de la SE). Solo entre EE.UU y Canadá nuestro país concentra, más del 80% del comercio total exterior.

Pero fuera de esta área, los principales socios comerciales de México son, en segundo lugar Japón que ha mantenido un monto comercio total superior al de Canadá a lo largo de los años que se están estudiando y, en la UE que es el bloque que nos interesa estudiar, los principales países socios de México son en orden de importancia para nuestro país: Alemania, España y Francia con los que nuestro país concentra más del 5% del comercio total mundial y más del 50% respecto a la UE (según datos de la SE de 1994 a 2004).

España representa para México el mercado de entrada hacia el interior de la UE, no solo por los vínculos culturales tan estrechos que existen históricamente, sino por las relaciones económicas tan estrechas que se han desarrollado más intensamente en estos últimos años, así como a la visión empresarial española sobre la importancia estratégica que nuestro país representa en el continente Americano.

Cuadro 2.3 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO UE - MEXICO
Desarme Arancelario de México
Productos de Especial interés para España con reducciones arancelarias importantes a corto plazo⁸

Código arancelario	Productos	Desarme aplicado actual 2000 (%)	1 de Julio 2000 Entrada en vigor (%)	Enero 2001 (%)
ex64	Calzado: casi todo el sector	35	18	12
61 & 62	Confección todo el sector	35	18	12
ex42	Marroquinería y otros artículos de cuero	35	18	12
6301/02	Mantas y otra ropa de cama	35	18	12
ex57	Alfombras y moquetas	30	18	12
6913	Estatuillas de porcelana	30	18	12
7013	Objetos vidrios para mesa y cocina	30	18	12
ex9502	Mufecas	30	0	0
ex9613	Encendedores	30	18	12
ex9401	Sillas	18	13	10
ex9403	Muebles	25	13	10
9004	Gafas	25	0	0
ex9405	Lámparas eléctricas	23	18	12
4410	Tableros de Fibra (madera)	23	18	12
4011.10/20	Neumáticos para autos y camiones	23	8	8
ex840999	Partes de motores para vehículos	18	5	5
ex8483	Transmisiones y engranajes de fricción	13 & 18	5	5
ex8708	Piezas para vehículos varios	18	13	10 & 7.5
ex8708	Piezas para vehículos varios	13	5	5
				01-Jul-01
2204.10/21	Vino embotellado y cava	30	17.80%	15.6
805	Cítricos frescos	23	0	0
ex2008.30	Conservas de mandarinas	23	0	0
2005.9	Mezclas de hortalizas en conserva	23	0	0
2009.9	Zumos de frutas y hortalizas	23	0	0
703.2	Ajos	13	0	0
2101.2	Extractos de té	23	0	0
ex2103	Salsas alimenticias	23	15	10
2002.7	Aceitunas en conserva	23	15	10
904.2	Pimientos	23	15	10
910.2	Azafrán	13	7.5	5
1605	Mejillones y crustáceos en conserva	23	0	0
1604.3	Sucedáneos de caviar	23	0	0
1604.16	Anchoas en conserva	23	15	10

⁸ Este cuadro se transcribió íntegramente del documento de Jaso Cortés Gustavo. Zona de Libre comercio UE – México: importantes oportunidades para los productos españoles. Boletín económico de ICE núm. 2657 año 2000.

Cuadro 2.4 Principales Socios Comerciales de México de 1994 - 1999
porcentaje respecto del comercio total (X+M)

Lugar	País	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1	EE.UU	75.94	79.02	79.86	80.07	80.79	81.07
2	Japón	4.12	3.24	2.98	2.49	2.22	2.56
3	Alemania	2.49	2.11	2.06	2.10	2.35	2.10
4	Canadá	2.21	2.21	2.11	1.87	1.57	1.92
5	España	1.57	0.98	0.83	0.87	0.81	0.77
6	Corea del Sur	0.89	0.70	0.74	0.86	0.83	1.12
7	Brasil	1.14	0.90	0.85	0.71	0.65	0.55
8	China	0.39	0.37	0.43	0.59	0.71	0.74
9	Francia	1.46	0.96	0.78	0.73	0.75	0.60
10	Taiwán	0.75	0.50	0.50	0.54	0.65	0.59
	Otros Países	9.04	9.01	8.87	9.16	8.67	7.98
	Total Mundial	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Desde el punto de vista comercial la importancia que España ocupa como destino de nuestras exportaciones, es mucho más significativo para nosotros que como origen de nuestras importaciones, ya que al igual que en el caso español, los primeros lugares son ocupados por nuestros socios comerciales del TLCAN y Japón, pero si el análisis se hace con los principales socios de México en la Unión Europea (UE), España aparece como el segundo socio comercial (medido en términos de comercio total X + M), solo después de Alemania con quien este 2004 tuvimos un comercio total de \$9,119.60 mdd, mientras que con España fue de \$4,738.60 mdd. Por lo tanto, se observa que el comercio español se encuentra más vinculado al mercado mexicano, que el de nosotros al mercado español, claro que relativamente.

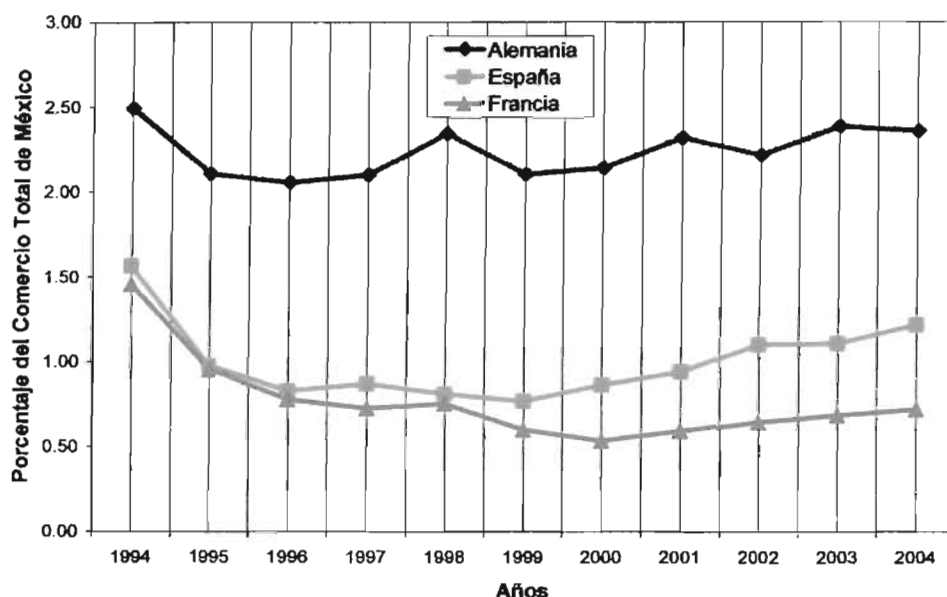
Siguiendo con el análisis de la importancia que tiene España para nuestro país a nivel mundial, en la primer etapa de estudio 1994–1999, el desenvolvimiento fue negativo, ya que para 1994 nuestro comercio total con España represento el 1.57% de nuestro intercambios mundiales y cerró en 1999 con 0.77%. Esto debido a los problemas económicos que nuestro país sufrió con la crisis de 1994 y que repercutió severamente en los siguientes años, esto no solo afecto al mercado interno sino que hizo que nuestras importaciones disminuyeran en general (incluidas las españolas) y que el poder adquisitivo cayera y hubiera una alta inflación.

Pero la relación comercial también se vio afectada debido al aumento de la concentración comercial que nuestro país fortaleció con los EE.UU a partir del TLCAN, ya que muchos procesos productivos que se estaban llevando a cabo hasta esos momentos en los EE.UU fueron transferidos al norte de México con el propósito de mejorar la competitividad de las empresas estadounidenses; más a parte, la enorme facilitación por parte del gobierno mexicano para que este tipo de empresas (en general maquila) se asentaran en esa zona.

En la etapa dos que abarca de 2000 a 2004, ya con la apertura comercial con Europa gracias al TLCUEM, España, recupero sus montos de ventas hacia México, hasta alcanzar en 2004 un porcentaje similar al de 1994, aunque en términos reales, es decir, desde el punto de vista monetario, las ventas se duplicaron en estos 11 años (como se vera más adelante al tratar el tema de la balanza comercial), en este mismo período España fue desplazado por China y Corea del Sur del 5 lugar de importancia como socio comercial para México hacia el 7 puesto, aunque como lo dije anteriormente los montos de comercio español han ido en aumento.

GRAFICA 2

Principales Socios Comerciales de México en la Unión Europea



Fuente: Elaboración Propia.

Lugar	País	2000	2001	2002	2003	2004
1	EE.UU	80.73	77.73	75.77	75.08	71.07
2	Japón	2.17	2.66	2.98	2.45	2.92
3	Alemania	2.14	2.32	2.22	2.39	2.36
4	Canadá	2.16	2.23	2.21	2.07	2.12
5	China	0.90	1.32	2.04	2.93	3.86
6	Corea del Sur	1.19	1.21	1.26	1.26	1.42
7	España	0.87	0.94	1.11	1.12	1.23
8	Brasil	0.68	0.82	0.92	1.10	1.28
9	Francia	0.54	0.60	0.65	0.70	0.73
10	Taiwán	0.63	0.98	1.36	0.78	0.97
	Otros Países	7.99	9.18	9.47	10.14	12.06
	Total Mundial	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Algo interesante que debo destacar es que parecería extraño no encontrar entre los primeros 10 socios comerciales de nuestro país a naciones como Reino Unido, Italia, Holanda, etc. Lo que sucede es que desde el punto de vista europeo, su proceso de integración esta más enfocado a los países del Este europeo y, por lo tanto, muchos de ellos han preferido mejorar sus relaciones, en este caso comerciales, con aquellos países, en detrimento de las que mantenían con los países Latinoamericanos, en especial, con México.

Pero otros, que es el caso de Alemania y España, han visto a nuestro país como región estratégica tanto para incursionar al mercado estadounidense gracias al TLCAN y también al mercado latinoamericano, es decir, de utilizar al país como plataforma exportadora, para de esa manera contar con ciertas preferencias que no tendrían si exportaran desde sus países de origen; por lo cual, Alemania y especialmente el sector farmacéutico y automotriz aumentaron su comercio con México y, España no se quedo atrás y también aumento su comercio con nuestro país; más adelante tratare el caso del los principales bienes que se comercian entre México y España.

2.3 El Comercio México - España.⁹

2.3.1 Balanza Comercial con España Antes y Después del TLCUEM.

Desde inicios de la década de los noventa las relaciones comerciales comenzaron a fortalecerse, debido en primera instancia a convenios bilaterales que firmaron México y España y que de manera importante ayudaron a que estas relaciones aumentaran, no solo en el comercio, sino también en la inversión (este ultimo se tratara ampliamente en el siguiente capítulo).

⁹En los últimos años el intercambio comercial de servicios entre la UE, España y México se ha incrementado considerablemente respecto al total del comercio bilateral. En este sector, las partes (México y la UE) se comprometieron a liberalizar progresivamente sus mercados más allá de los compromisos contraídos con arreglo al GATS, dentro de un plazo no superior a diez años.

El acuerdo abarca todos los sectores - incluidos, entre otros, los servicios financieros, los servicios de telecomunicaciones, la distribución, la energía, el turismo y el medio ambiente - con la única excepción de los servicios audiovisuales, el cabotaje marítimo y los servicios aéreos. A partir de la entrada en vigor, mediante una cláusula de moratoria, las partes se comprometieron a no introducir nuevas restricciones para los operadores de la otra parte, consolidando, en la práctica, el nivel de liberalización existente en las respectivas legislaciones. Además, el acuerdo contiene un mecanismo que permitirá a la UE y México avanzar en el proceso de apertura de sus mercados de servicios en un plazo máximo de 10 años.

Los convenios que se firmaron fueron¹⁰:

1. El Tratado de Amistad y Cooperación entre España y México firmado en 1991.
2. El Convenio para evitar la Doble Tributación firmado en 1992.
3. El Acuerdo sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones firmado en 1995.

Como puede observarse las relaciones comerciales en la década de los noventa pasaron por varios momentos de tensión tanto en el caso español, como en el mexicano, en el caso del primero, la devaluación de la peseta en 1992-1993, fue una de las causas para que las empresas españolas comenzaran a ver el mercado exterior como una salida a la crisis que vivía el país y, la conjunción de la crisis económica de México en diciembre de 1994, causaron sin lugar a dudas que las distorsiones comerciales se acentuaran en los posteriores años.

Cuadro 2.6 Balanza Comercial de México con España				
Millones de dólares				
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Saldo comercial
1994	857.90	1,338.30	2,196.20	-480.40
1995	796.90	694.10	1,491.00	102.80
1996	906.90	629.50	1,536.40	277.40
1997	939.00	977.70	1,916.70	-38.70
1998	713.50	1,257.00	1,970.50	-543.50
1999	822.40	1,321.80	2,144.20	-499.40
2000	1,519.80	1,430.00	2,949.80	89.80
2001	1,253.90	1,827.40	3,081.30	-573.50
2002	1,431.00	2,223.90	3,654.90	-792.90
2003	1,464.40	2,288.30	3,752.70	-823.90
2004	1,876.80	2,861.80	4,738.60	-985.00

Fuente: Secretaría de Economía.

Por tal motivo, es que vemos que teniendo un déficit comercial con España en 1994 pasamos a tener un superávit temporal en el período comprendido 1995-1996, es decir, las ventas españolas disminuyeron más del 50% en estos dos años, esto podríamos verlo desde varios puntos de vista, desde la óptica del superávit, este benefició a la economía mexicana, ya que en 1995, 1996 las exportaciones aumentaron en un 13% aproximadamente; debido principalmente a la devaluación de la moneda que encareció las importaciones he hizo que aumentaran las exportaciones al valer menos nuestra moneda.

¹⁰ Cuenca García Eduardo. Comercio e Inversión de España en Iberoamerica, en Boletín del ICE febrero – Marzo 2001 núm. 790. pp. 9 – 11.

Este aumento de las exportaciones fue temporal ya que conforme se fueron dando signos de recuperación de la economía nacional y el valor de la moneda fue tomándole terreno al dólar, nuestro déficit comercial con España comenzó a aumentar considerablemente como puede verse en el cuadro 2.6 en 1998 y 1999¹¹.

Desde la óptica contraria, es decir, del lado de las importaciones provenientes de España estas cayeron en casi 50% respecto de 1994; así también en conjunto, el comercio total disminuyó considerablemente, por lo que vemos que la relación se fracturó en estos años, debido a la inestabilidad mexicana (crisis de 1994) y española, así también a los mecanismos de política comercial que cada nación tomó para proteger su mercado interno.

Ya en los siguientes años 1997- 1999, las cosas comienzan a cambiar, aunque en 1998 nuestras exportaciones disminuyen, las importaciones comienzan a aumentar y a recuperar los montos de 1994 al igual que el comercio total, esto debido a que la debilidad del mercado interno mexicano comienza a desaparecer y la economía comienza a recuperarse de manera aceptable tanto en España como en México.

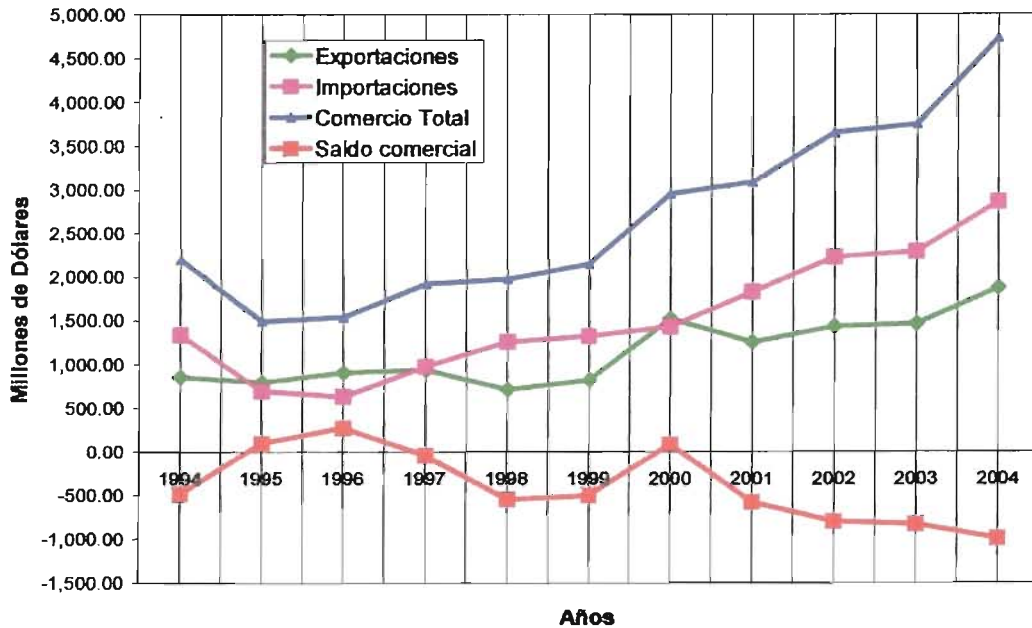
Pero el quiebre más importante en la relación bilateral y donde se ve que los vínculos comerciales se han fortalecido es en el período 2000-2004, cuando entra en vigor el TLCUEM entre México y la Unión Europea. El año 2000 es el primer año del período en estudio que se supera la barrera de los \$1,000 millones de dólares exportados a España y representa el año en que más le vendimos a la nación ibérica con un monto de \$1,519.80 mdd, hasta ser superado el monto en 2004 con una cifra de \$1,876.80 mdd.

En este primer año del tratado, también vemos que nos trae un superávit comercial marginal, pero en fin superávit de \$89.80 mdd, el cual no lo volveremos a ver en lo que resta del período en estudio. Lo antes mencionado puede observarse claramente en la siguiente gráfica de la balanza comercial de México con España.

¹¹ Lanzas Molina Juan Ramón. Las Relaciones Comerciales de la UE y España con México. Revista Comercio Exterior Agosto de 2000, pp. 659-673.

GRAFICA 3

Balanza Comercial de México con España



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Secretaría de Economía.

En este último período 2000-2004 nos damos cuenta que las importaciones Españolas crecieron a una tasa anual promedio de 10%, mientras que de 1994 a 1999 el crecimiento fue negativo de -0.2%, del lado de las exportaciones mexicanas y respetando los mismos periodos, de 1994 a 1999 el crecimiento fue negativo de -0.7% y de 2000 a 2004 fue de 4.3%, mientras que el comercio total tuvo tasas similares a las antes mencionadas, en el primer período negativa de -0.4% y en el siguiente de 10%¹².

Con lo que se corrobora que las relaciones comerciales de México y España se han fortalecido a partir de la entrada en vigor del tratado de libre comercio con la UE, ya que en conjunto, es decir, si sacamos las tasas de crecimiento promedio anual de 1994 a 2004 para las exportaciones, importaciones y comercio total, los resultados son los siguientes; 7.3%, 7%, 7.1% respectivamente, con lo cual se concluye que el crecimiento promedio anual del período en estudio es positivo¹³.

Mientras que el déficit comercial tomando como base el primero y el último año de la balanza comercial fue de 105%, lo que nos habla de una mala estrategia por parte de las instituciones gubernamentales y empresariales que se dedican al mercado exterior en nuestro país, esto se podrá analizar más detalladamente en el siguiente apartado sobre los principales productos exportados e importados por México a España.

¹² Tasas de crecimiento calculadas y presentadas en el anexo.

¹³ op.citp.

Muchos investigadores que analizaban la apertura del TLCUEM, pensaban que esta tendencia en el déficit comercial recurrente de México con España, desaparecería al eliminarse gradualmente las barreras comerciales, y aunque estas desaparecen para el 2007, en estos primeros cuatro años del acuerdo comercial, la situación no ha sido así; aunque el TLCUEM sí ha fortalecido las relaciones comerciales bilaterales al incrementar los montos intercambiados a más del doble, ya que el comercio total paso de \$2,073 mdd en 1994 a 4,738 mdd en 2004, es decir, tuvo un incremento de 115% aproximadamente, aunque el déficit comercial ha seguido (con excepción del año 2000).

La causa más probable de este déficit recurrente es la concentración de nuestras ventas en productos petroleros y a que España tiene una mayor variedad de productos bien diversificados en el mercado mexicano, por lo cual, si nuestro país se enfocara a fomentar la diversificación de productos en el mercado europeo creo que la situación cambiaría en los próximos años.

2.3.2 Principales Productos Exportados e Importados.

2.3.2.1 Período 1994 – 1999.

Como he desarrollado el capítulo hasta el momento, en este apartado también se observan dos etapas muy marcadas en el intercambio comercial de estos dos países; en la primer etapa que abarca de 1994 a 1999 los **principales productos que nuestro país exporto a España fueron**, en primer lugar, productos derivados del petróleo, específicamente, Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos de la partida 2709; este producto, represento en esté primer período más del 60% de nuestras exportaciones totales al país ibérico, siendo 1994 y 1999 los años en que el porcentaje llego a 75%, con un monto de \$725.33 mdd y 60% con \$615.27 mdd respectivamente.

Desde el punto de vista español, los derivados del petróleo representan un importante producto de importación debido a que es importador neto de petróleo y en muchas ocasiones su déficit comercial con México se ha debido a las variaciones del precio del crudo en el mercado internacional, y es que nuestro país represento su 6 proveedor de petróleo a nivel mundial, después de Nigeria, Rusia, Arabia Saudita, Libia e Irak¹⁴.

¹⁴ Aunque en la década de los ochenta nuestro país representaba su primer proveedor a nivel mundial, debido al boom del petróleo en nuestro país.

Cuadro 2.7 PRINCIPALES CATEGORIAS DE PRODUCTOS EXPORTADOS POR MÉXICO A ESPAÑA ANTES DEL TLECUEM							
Porcentajes respecto del total anual							
PARTIDA	PRODUCTOS POR CATEGORIA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
2709	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	75.16	56.41	57.91	58.04	52.82	60.58
8407	MOTORES DE EMBOLO ALTERNATIVO O ROTATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA (MOTORES DE EXPLOSION). (NÚMERO DE UNIDADES)	3.63	5.54	3.11	3.81	3.71	4.35
713	LEGUMBRES SECAS DESVAINADAS, INCLUSO MONDADAS O PARTIDAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	3.21	4.05	5.26	2.60	2.66	3.25
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.84	2.24	2.24	2.00	3.31	1.22
8473	PARTES Y ACCESORIOS (EXCEPTO LOS ESTUCHES, FUNDAS Y SIMILARES) IDENTIFICABLES COMO DESTINADOS, EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE, A LAS MAQUINAS O APARATOS DE LAS PARTIDAS 84.69 A 84.72. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	3.21	4.94	3.71
	Otros Productos	16.16	31.73	31.48	30.34	32.56	26.89
	Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con datos de ICEX (base de datos Estacom).

Este producto junto con el carbón y el gas (Balanza energética de España) representaron para el país europeo en la década de los noventa entre el 20% y el 40% de su déficit comercial total a nivel mundial¹⁵, por lo cual, se ve el peso específico de este producto en el mercado español.

Los siguientes productos que exportamos a España en orden de importancia son: los motores de embolo alternativos o rotativos con aproximadamente un 4% respecto del total del periodo, como se muestra en la grafica 4, las legumbres secas desvainadas con un porcentaje similar del 3.5%, así como partes y accesorios para vehículos con aproximadamente el 2% y, los demás productos que se ven en el cuadro 2.7 del anexo solo se han exportado al país ibérico en años específicos aunque sus montos monetarios son relevantes para el análisis, como el caso de los ácidos carboxílicos, los moluscos y el pescado congelado.

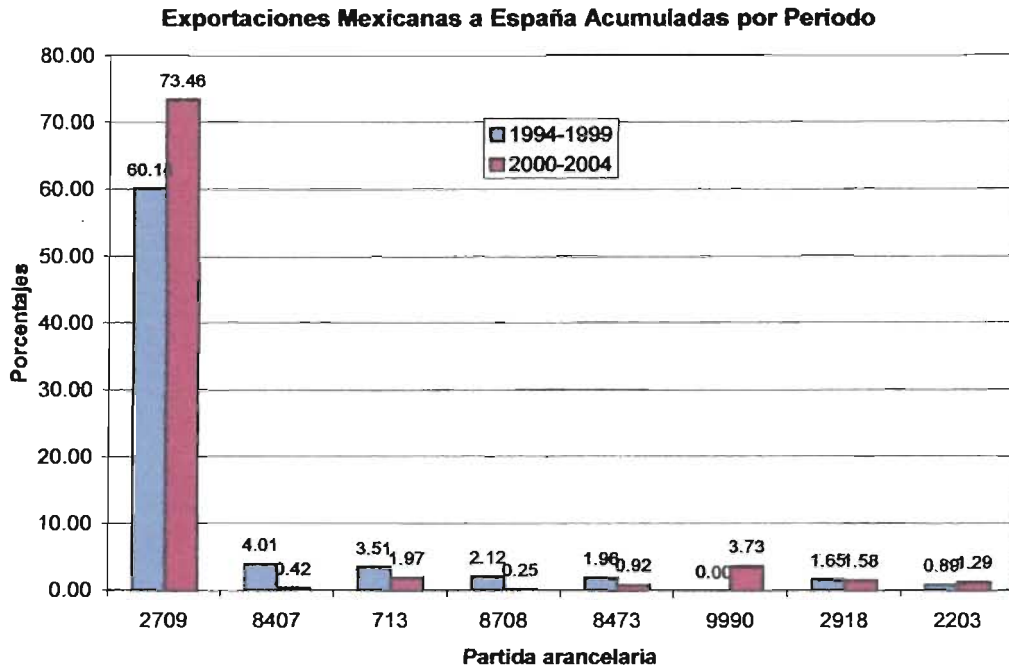
Del lado de los productos agrícolas como en este caso las legumbres y demás productos de la partida 713, nuestro país siempre ha tenido ventajas respecto al mercado español y la producción por hectárea es bastante productiva, mientras que del lado de las partes y accesorios para autos el mercado europeo ha contado con grandes industrias dedicadas a la producción de automóviles, por lo que, algunas grandes empresas de este sector han trasladado procesos productivos a nuestro país, para que desde aquí se vuelvan a exportar a sus distintas plantas de ensamblaje en varios países europeos, entre ellos España, por esto, es que la partida 8708 creció en este periodo.

Algo importante para el análisis de las exportaciones es que entre las 5 partidas que se muestran en el cuadro 2.7 de este capítulo, corresponden a

¹⁵ Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. Déficit Energético y Balanza Comercial. Boletín económico del ICE núm. 2708 noviembre 2001. pp. 1 a 4.

más del 70% de lo que le vendemos a España, en otras palabras, en este cuadro se concentra más de las tres cuartas partes de nuestras exportaciones totales a ese país; por lo que la primera conclusión es que nuestras exportaciones se encontraron grandemente concentradas en solo 5 partidas, destacando como anteriormente se había mencionado los derivados del petróleo (partida 2709).

GRAFICA 4



Fuente: Elaboración propia con datos de ICEX.

Del lado de las **importaciones** procedentes de España, en este mismo período 1994 – 1999, se ven resultados opuestos en comparación con las exportaciones, y es que el producto que más le compramos a España son los libros, folletos e impresos de la partida 4901, que no llega ni al 10% del total de nuestras importaciones del período, siendo en 1994 del 6.21% y un monto de \$84.02 mdd y, 1999 con un 6.13% y compras por \$75.17 mdd; esto en oposición al petróleo que les vendemos y que corresponde a más del 60% de nuestras exportaciones totales (cuadro 2.7); esto nos muestra, la diversificación en nuestras compras y nuestra concentración en las ventas, que es la causa principal del déficit comercial con España que mencionamos cuando se analizaba la balanza comercial.

Cuadro 2.8 PRINCIPALES CATEGORÍAS DE PRODUCTOS IMPORTADOS POR MÉXICO DE ESPAÑA ANTES DEL TLCUEM							
Porcentajes respecto del total anual							
PARTIDA	PRODUCTOS POR CATEGORÍA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
4901	LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES, INCLUSO EN HOJAS SUELTAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	6.21	7.94	7.78	7.23	6.24	6.13
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.82	5.45	5.68	4.15	5.66	5.90
8901	TRANSATLÁNTICOS, BARCOS PARA EXCURSIONES, TRANSBORDADORES, CARGUEROS, GABARRAS Y BARCOS SIMILARES PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS O DE MERCANCÍAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	16.18	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
8703	COCHES DE TURISMO Y DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87.02), INCLUIDOS LOS VEHÍCULOS DEL TIPO FAMILIAR Y LOS DE CARRERAS. (NÚMERO DE UNIDADES)	8.51	2.23	0.00	0.00	2.84	3.92
6908	BALDOSAS Y LOSAS, DE CERÁMICA PARA PAVIMENTACIÓN O REVESTIMIENTO, BARNIZADAS O ESMALTADAS; CUBOS, DADOS Y ARTÍCULOS SIMILARES DE CERÁMICA PARA MOSAICOS, BARNIZADOS O ESMALTADOS, INCLUSO CON SOPORTE. (METRO CUADRADO)	3.46	1.26	1.77	2.24	2.36	2.29
	Otros Productos Importados	63.82	83.1	84.8	86.4	82.9	81.8
	Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con datos de ICEX (base de datos Estacom 2004)

Hay que mencionar que la industria del libro ha sido desde ya hace varias décadas de la que más compras hacemos, siendo España el país que cuenta con las más prestigiosas editoriales de habla hispana y, cuenta también con filiales importantes de empresas editoriales en habla inglesa y francesa que desde ese país europeo realizan traducciones al español y después son exportadas a América Latina en general y particularmente a nuestro país, que sigue siendo el mercado de habla hispana más grande del mundo.

Después de los folletos y libros, el producto que más importamos son las partes y accesorios para vehículos con un promedio del 4.7% en el período y teniendo aumentos progresivos a lo largo del tiempo, como puede verse en la gráfica 5; los coches de turismo de la partida 8703 con compras de alrededor del 3% anual ha tenido algunos recesos en 1997 y 1998 donde fue 0%, las baldosas y losas de la partida 6908 con un monto de importación del 2.2% en el período son otros de los productos importados, así como los productos laminados de la partida 7219 y los diarios y publicaciones periódicas de la 4902, con una importación del 1.5% y 1.4% respectivamente. (cuadro 2.8).

Destaca del lado de las importaciones el rápido aumento de la partida 8707 de partes y accesorios para vehículos, esto debido al gran número de empresas automotrices que han trasladado procesos productivos desde México y que como se mencionaba de esta misma partida pero del lado de nuestras exportaciones lo más seguro es que el comercio sea intraindustrial entre este tipo de corporaciones automotrices; y es que México en los años noventa consideraba a este sector (sector diamante) el más productivo de su país y con mayor arrastre dentro de la industria de exportación ya que para

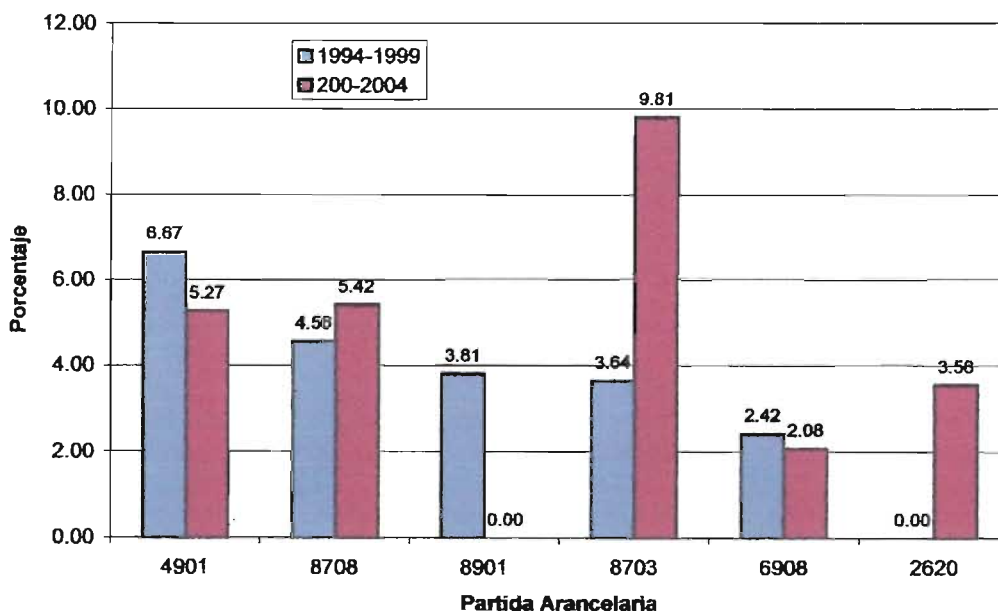
el año 1999 México fabricaba en torno a los 1.8 millones de automóviles anuales y se había convertido en un gran demandante de piezas y partes para su montaje.

Si tomamos en cuenta los 5 principales categorías de importación (cuadro 2.8) o bien, las 20 (que se encuentran en el anexo) con relación al total importado por México de España estos no representan ni el 40% del comercio total (con excepción de 1994 donde se hizo una compra única de la partida 8901 de barcos y trasatlánticos que represento ese año el 16% de los importado) y si lo comparamos con el mismo resultado pero de nuestras exportaciones (80%) deducimos que mientras nuestras exportaciones están concentradas en pocos productos, las importaciones se encuentran bastante diversificadas a lo largo del período.

En este primer período vemos los grandes contrastes entre lo que le vendemos a España y lo que le compramos, nuestro mercado en aquel país es bastante estrecho, ya que sí el análisis lo hacemos quitando de las exportaciones a los aceites crudos de petróleo y solo tomamos en cuenta las 4 categorías restantes estas solo representan entre el 5 y el 10% de nuestras ventas totales, lo que nos habla de una baja o nula promoción del comercio con España en estos años; claro que el factor NAFTA (TLCAN) tiene mucho que ver al analizar los intercambios comerciales de nuestro país con el exterior, como se menciona en la introducción de este capítulo.

GRAFICA 5

Importaciones procedentes de España Acumuladas por Período



Fuente: Elaboración propia con datos de ICEX.

Pero esto ya mostraba signos de preocupación y es que si tomáramos las 19 partidas del anexo (cuadro 2.8), quitando de igual forma a los aceites crudos de petróleo, la situación de nuestras exportaciones al mercado español no

cambiaría mucho, ya que solo representarían entre el 20 y el 25% del total de ventas en el período. Por lo que hasta esos momento (1999) se esperaba por parte de muchos analistas del sector externo mexicano, que la entrada del acuerdo comercial con la UE en julio de 2000, cambiara primeramente el signo deficitario de nuestra balanza comercial y en segundo termino, diversificara nuestro comercio en el mercado español haciendo que un mayor número de productos se viera beneficiado con las disminuciones arancelarias, principalmente en el sector industrial.

2.3.2.2 Período 2000 – 2004.

En este segundo período de tiempo que abarca del año 2000 a 2004, ya puesto en marcha el desarme arancelario tanto de México como de la UE (debido a la entrada en vigor del TLCUEM), se esperaba que las exportaciones mexicanas a la UE y especialmente a España, comenzarían a dar signos de diversificación en sectores y bienes diferentes de los tradicionales y, bueno, si analizamos el cuadro 2.9 se observa que aunque los montos exportados en valores monetarios aumentaron, la anhelada diversificación no se llevo a cabo o por lo menos, no en estos 4 años.

PARTIDA	PRODUCTOS POR CATEGORIA	2000	2001	2002	2003	2004
2709	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	75.20	74.42	72.91	70.95	73.90
9990	MERCANCIAS NO ESPECIFICADAS SUFICIENTEMENTE. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	2.90	3.59	4.21	4.11	3.79
713	LEGUMBRES SECAS DESVAINADAS, INCLUSO MONDADAS O PARTIDAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	2.33	2.79	1.91	1.65	1.48
2918	ACIDOS CARBOXILICOS CON FUNCIONES OXIGENADAS SUPLEMENTARIAS Y SUS ANHIDRIDOS, HALOGENUROS, PEROXIDOS Y PEROXIACIDOS; SUS DERIVADOS HALOGENADOS, SULFONADOS, NITRADOS O NITROSADOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.37	0.46	1.90	3.47	1.51
2203	CERVEZA DE MALTA. (LITRO)	1.18	1.41	1.31	1.46	1.16
	Otros Productos exportados	18.02	17.33	17.76	18.36	18.16
	Total	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con datos de ICEX (base de datos Estacom 2004).

El Aceite crudo de petróleo mantuvo el primer lugar y aumento su importancia como **primer producto exportado** a España a más del 70% en el periodo, con montos de \$1,177.51 mdd en 2000 y de \$1,618.07 mdd en 2004, y los únicos productos que se han visto beneficiados por el tratado firmado con la UE, son los que ya se encontraban en el mercado ibérico con una cuota de exportación establecida y que al disminuir o desaparecer el arancel que tenían, su monto de venta aumento.

Entre los casos anteriores se encuentran las legumbres secas y desvainadas de la partida 713, que mantuvo sus ventas constantes, la cerveza de malta que aumento sus ventas en 0.5% con respecto al período anterior, los ácidos carboxílicos que en este período se convirtió en el tercer producto más

exportado con montos de \$36.49 mdd en 2000 y de \$32.98 mdd en 2004 (la comparación entre los periodos se pueden ver en la grafica 4), así como las maquinas automáticas para el tratamiento de la información de la partida 8471, que apareció en este período en el cuarto lugar de exportaciones con cifras de \$7.42 mdd en 2000 y su incremento a \$31.97 mdd en 2004.(cuadro 2.9).

El incremento de la cuota de mercado de la partida 2709 Aceites crudo de petróleo hizo que los 20 productos del cuadro 2.9 del anexo representaran el 90% del total exportado a España, lo que nos indica que en vez de diversificación, el comercio se concentro más en menos productos, en particular en la partida antes mencionada (70% del total exportado).

Pero otros productos de exportación que tenían importancia en el período de 1994 – 1999, es decir, antes de la entrada del TLCUEM, para el mercado español, o bien desaparecieron de entre los primeros 5 del cuadro 2.9 o 20 del anexo, o su monto de exportación disminuyo poco o considerablemente.

Como fue el caso de los motores de embolo de la partida 8407 que en el primer período estaba en segundo lugar con 3.5% de las exportaciones y un monto de \$44.14 mdd en 1999, y paso en este período al lugar 14 del anexo y con una cuota de 0.5% y un monto de \$12.28 mdd en 2004, lo que equivale a una disminución del 80% de sus ventas, o como la desaparición de las exportaciones de partes y accesorios de vehículos de la partida 8708, que en el primer período se encontraba en 4 lugar con una cuota de exportación del 2% y en el segundo período desapareció de las 20 categorías más vendidas.

Con estos datos puede afirmarse que la diversificación al mercado Español no se ha llevado a cabo; una de las razones, es que España es un importador neto de petróleo y nuestro país representa el 6 país abastecedor de este energético para el país ibérico, otra razón es la alta importancia que nuestros exportadores le siguen dando al mercado norteamericano, del cual, dependemos demasiado, y que al parecer seguirá así, por lo cual, no perciben el mercado europeo como una oportunidad de incrementar sus montos de venta, aunque si lo sea. Además las instituciones que se dedican a la promoción de exportaciones como bancomext no cuentan con un proyecto de información sin costo de las oportunidades para vender productos nacionales a mercados europeos, en particula al mercado español.

Mientras que del lado de las **importaciones** en este segundo período, la situación fue similar a las del primer período, aunque con algunas particularidades, en primer lugar, continuaron las importaciones procedentes de España bastante diversificadas, el porcentaje de las 20 principales categorías es de aproximadamente el 40% en este segundo período y de las 5 que se presentan en el cuadro 2.10 es entorno al 20%.

Lo que cambia y que es algo importante para el análisis y la comparación de las importaciones de los dos periodos, es el lugar de importancia de muchos

de los productos importados y esto se debe al TLCUEM que entro en vigor en 2000 y que al igual que las exportaciones afecto a muchos productos importados por nuestro país, debido a que comenzó el desarme arancelario y muchos de ellos se beneficiaron inmediatamente y, por tanto, su cuota de importación aumento en el mercado nacional, es decir, muchos productos fueron más sensibles al cambio, de manera positiva para España.

Cuadro 2.10 PRINCIPALES CATEGORIAS DE PRODUCTOS IMPORTADOS POR MEXICO DE ESPAÑA DESPUES DEL TLCUEM
Porcentajes respecto del total anual

PARTIDA	PRODUCTOS POR CATEGORIA	2000	2001	2002	2003	2004
8703	COCHES DE TURISMO Y DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87.02), INCLUIDOS LOS VEHÍCULOS DEL TIPO FAMILIAR Y LOS DE CARRERAS. (NÚMERO DE UNIDADES)	5.08	12.0	13.0	9.73	8.34
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	6.29	4.46	6.00	4.81	5.68
4901	LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES, INCLUSO EN HOJAS SUELTAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	7.15	5.98	5.60	4.82	4.04
2620	CENIZAS Y RESIDUOS (EXCEPTO LOS DE LA SIDERURGIA) QUE CONTENGAN METAL O COMPUESTOS METALICOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	2.10	5.85	4.43	4.36	1.47
6908	BALDOSAS Y LOSAS, DE CERAMICA PARA PAVIMENTACION O REVESTIMIENTO, BARNIZADAS O ESMALTADAS; CUBOS, DADOS Y ARTICULOS SIMILARES DE CERAMICA PARA MOSAICOS, BARNIZADOS O ESMALTADOS, INCLUSO CON SOPORTE. (METRO CUADRADO)	2.57	2.31	2.38	1.94	1.58
	Otros Productos Importados	76.8	69.4	68.6	74.3	78.9
	Total	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia con datos de ICEX (base de datos Estacom 2004)

Este es el caso de los coches de turismo y otros vehículos de la partida 8703 que en el primer período se encontraba en 4 lugar con una cuota de mercado del 3% y en este segundo período paso a ocupar el lugar de privilegio, es decir, a ser el producto más vendido por España a México con una cuota de mercado anual del 9.5% en promedio del total. (cuadro 2.10).

Mientras que los libros, folletos e impresos de la partida 4901, de ser en el primer período el producto más vendido por España a México, paso a ocupar el 3 sitio en este segundo período, aunque su monto respecto del total importado permanece casi inalterado, aunque con una tendencia a disminuir a lo largo del período.

Las partes y accesorios para vehículos de la partida 8708 permaneció inalterado en el segundo lugar y con respecto a su monto del total importado.

Otro producto que dio un salto espectacular fue el de la partida 6204 de la industria del vestido, (anexo estadístico cuadro 2.10) que de un 15 lugar en el período 1994 – 1999 y una cuota respeto del total del período de 0.5%, paso al lugar 6 en este período con un cuota de 1.5% respecto del total del período, y con un crecimiento en ascendente.

Lo que observamos en este segundo período son los grandes contrastes que hubo antes y después de la firma del TLCUEM en 2000, por un lado, las

exportaciones muestran una mayor concentración que antes de la entrada del acuerdo comercial, principalmente en productos derivados del petróleo y, por otro lado se muestra la nula diversificación de nuestros productos en el mercado español en los dos periodos analizados.

Aunque los montos en millones de dólares aumentaron tanto en las exportaciones como en las importaciones, como lo podemos apreciar en la balanza comercial, la diversificación que se buscaba con el tratado firmado con la UE a 4 años de este, no se ha llevado a cabo, aunque la puerta esta abierta para que tanto las instituciones dedicadas al comercio exterior en nuestro país y los empresarios, comiencen a tomar más en serio las oportunidades que España ofrece a los productos mexicanos y como puerta de entrada para futuras negociaciones con otros países de la UE-15 ahora UE-25.

Mientras que por el lado de las importaciones, se ve que España ha visto y aprovechado la oportunidad que el mercado nacional tiene no solo por su TLCAN con EE.UU y Canadá y por sus vínculos con América Latina, sino que desde el principio comenzó a diversificar su comercio (1994-1999) en productos muy variados y esto abrió la puerta para que en el año 2000 con la entrada en vigor del TLCUEM, muchos de sus productos se consolidaran, gracias a la disminución o desaparición arancelaria, que en el caso del sector industrial culmino para México en 2003 y para España en 2007.

Tan bien fue su diversificación, que por ejemplo, en el caso específico de la partida 8708 de partes y accesorios de vehículos que en el período 1994 – 1999 nosotros exportábamos a España, en el segundo período lo dejamos de hacer y ahora ellos no lo venden a nosotros.

Desde el punto de vista de un comprador o vendedor, nuestro país ha concentrado sus ventas en muy pocos productos y, ni con la entrada del tratado comercial, los productos mexicanos se han diversificado, sino contrariamente, se han concentrado más, mientras que desde el punto de vista de un comprador, los productos españoles, si bien, desde 1994 presentaban una amplia diversificación en el mercado mexicano, después del tratado, los sectores más beneficiados vieron la oportunidad de penetrar el mercado nacional con nuevos productos que contaran con mayor valor agregado, por lo cual, la amplia variedad de bienes españoles que tienen como destino el mercado mexicano sigue siendo bastante considerable.

CAPITULO 3

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA BILATERAL: CRECIMIENTO E IMPACTO.

3.1 Introducción.

La Inversión Extranjera Directa (IED)¹, es la inversión internacional que refleja el objetivo que tiene una entidad empresarial de una economía, de obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía; este concepto de participación duradera implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y, el grado significativo de influencia que tendrá el inversionista en la dirección de la empresa.

En la actualidad, la IED es parte fundamental de todo sistema económico internacional abierto e interdependiente; esta variable es considerada un importante impulsor del desarrollo económico en las zonas donde es destinada. Sin embargo, la evidencia empírica ha mostrado que los beneficios de la IED no se generan automáticamente con su llegada, ni se distribuyen de igual manera entre países, sectores y localidades.

Debido a lo anterior, es indispensable que existan condiciones como un entorno abierto, competitivo, eficiente y transparente para la inversión, así como una infraestructura física, institucional y humana de calidad, para que se obtengan los mayores beneficios de la IED.

Muchos de los autores citados reconocen que los beneficios más importantes de la IED en general van desde transferencias tecnológicas y de conocimiento, contribución a una mayor integración al comercio internacional, impulso a la creación de un ambiente empresarial competitivo (caso español), e incremento del desarrollo de negocios (caso mexicano); y que todo ello tiende a contribuir de modo directo en el corto y largo plazo al crecimiento económico.

La misma Organización Mundial de Comercio (OMC) presenta un cuadro donde muestra según sus perspectivas los beneficios y costos de la IED, que se presenta a continuación:

¹ Respecto a este punto, el TLCUEM contempló que se confirmaran los compromisos internacionales de las partes en la materia y propuso que fuera en 2003 cuando se procediera a una revisión del marco jurídico de las inversiones con el objetivo de evaluar la posibilidad de una ulterior liberalización. Por otro lado, la liberalización de los pagos relacionados con las inversiones se produjo a partir de la entrada en vigor del acuerdo.

BENEFICIOS	COSTOS
La transferencia de tecnología a los países receptores incrementa el comercio.	Origina problemas de balanza de pagos.
Genera puestos de trabajo.	Permite la explotación del mercado del país receptor.
Acelera el desarrollo económico y la integración en los mercados mundiales.	Reduce la capacidad del mercado receptor para administrar su economía.

Fuente: _____. La IED en la balanza de la OMC. Revista Comercio exterior, sección internacional, abril 1997, pp. 322-327. Tomada íntegramente de Díaz Gutiérrez María Luisa. Liderazgo de las empresas transnacionales, revista Economía informa enero de 2004 pp. 56-64.

A partir de la década de los años ochenta la economía española y mexicana iniciaron un profundo proceso de cambio estructural, que incluyó entre otros aspectos, la liberalización de los flujos comerciales (capítulo 2) así como los flujos de capital, que se tratarán a lo largo de este capítulo.

La desregulación del sistema productivo y un amplio programa de privatizaciones favorecieron tanto la entrada de IED (en el caso de nuestro país, México) como la constitución de grandes empresas privadas, que a su vez se han convertido en grandes inversionistas en el exterior (caso español)². Todo esto ha ido acompañado de un proceso de firmas de acuerdos comerciales y de integración en bloques por parte de ambos países, destacando el TLCUEM que entró en vigor el 1 de julio de 2000.

Las relaciones de IED entre estas dos naciones son bastante destacadas: en el caso español, éste a pasado de ser receptor neto de IED desde los años ochenta, a convertirse desde 1997 en emisor neto de IED, llegando a ocupar en algunos años del período en estudio (1994-2004) el 6 lugar como país emisor a nivel mundial (1999), también destaca que en la segunda mitad de los años noventa se convirtiera en el primer inversionista europeo en América Latina, llegando a superar a EE.UU como primer inversionista en la región en 1999 y 2000 y por si fuera poco, en 2004 supero a éste mismo país como primer inversionista directo en México³, siendo EE.UU el inversionista más importante para nuestra nación.

Mientras tanto, México ha sido desde los años ochenta, un receptor neto de IED y, en la región de América Latina (AL) ha ocupado el primero y segundo lugar como receptor de este tipo de inversión, compartiendo en algunos años con Brasil el lugar de privilegio. Para España, México representa el 2 y 3 lugar como país de destino de sus inversiones y para nuestro país es el primer inversionista europeo (desde el punto de vista de la inversión acumulada de 1994-2004, ya que Países Bajos, Alemania, Reino Unido han ocupado el primer lugar en algunos años del período en estudio), y en 2004 fue nuestro

² Entre las empresas que destacan de origen español Repsol, Endesa, Unión FENOSA, Telefónica, Iberdrola, Gas Natural, Inditex, Iberia, etc. y entre los bancos BBVA y BSCH.

³ CEPAL, informe sobre IED en América Latina y el Caribe 2004, pp. 40. También lo muestran los datos de la **Comisión Nacional de Inversión Extranjera**, Informe Estadístico sobre el comportamiento de la IED en México 1994-2004, de la Secretaría de Economía 2004.

primer inversionista a nivel mundial, desplazando a EE.UU como se menciona en el párrafo anterior.

Desde el punto de vista de la IED española en México, las empresas con capital español se encuentran bastante diversificadas en las diversas ramas de la actividad económica nacional, siendo el Distrito Federal donde se encuentra una mayor concentración del número de empresa, más del 50% y, más del 80% del monto de IED también se localiza en esa entidad del país; mientras que los sectores económicos donde se ha concentrado el mayor monto de inversión españolas en el período en estudio son el Sector Financiero y el de transportes y comunicaciones casi el 70% del total entre estas dos.

Como se vio en el capítulo 1, nuestro país no ha llegado todavía a cumplir las 4 etapas propuestas por el modelo de "Sendero de desarrollo de las Inversiones" (SDI) de Dunning⁴ y, nos encontramos estancados entre la etapa 2 o 3, dependiendo de la perspectiva que manejemos, debido principalmente a las reformas internas que le hacen falta al país, no solo para atraer nuevas inversiones, sino para crear empresas más competitivas, ya que, del lado del Paradigma Ecléctico (OLI) de este mismo autor, solo algunas empresas mexicanas han llegado a obtener las ventajas de propiedad, localización e internalización que propone⁵, aunque se confía en que al existir empresas nacionales con un alto grado de transnacionalización⁶, el proceso se pueda multiplicar hacia otras empresas y en un futuro no muy distante pasar a ser emisores netos de capital como lo hiciera España.

3.2 El Contexto Internacional de la IED de México y España.

3.2.1 ESPAÑA de receptor a emisor de IED: 1994-1999

Después de los profundos cambios que España llevo a cabo en la década de los años ochenta y su incorporación a la UE en 1986, este país entra a la siguiente década con amplias perspectivas de expandir su mercado al exterior; esto se muestra viendo que a inicios de los años noventa la IED recibida y emitida por el país ibérico no representaba ni el 3% del PIB, mientras que a finales de la década (1999) llega a representar casi el 10%⁷.

⁴ ob.cit. Cáp. 1

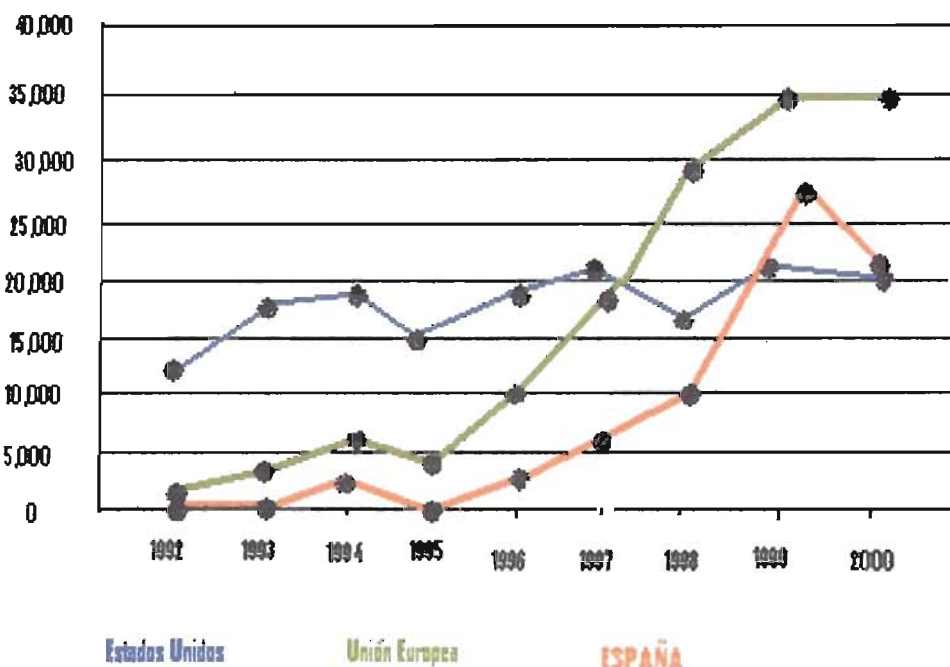
⁵ Entre las que destacan CEMEX, Grupo Carso, Televisa, Gruma, Vitro, Bimbo, Savia, etc.

⁶ La UNCTAD realiza un Índice de Transnacionalización (IT) con el cual mide el grado de los flujos de inversión directa recibidos y emitidos por un país, es decir, mide el grado de internacionalización de los países donde operan las multinacionales. Este índice es construido sobre cuatro variables, dos referidas a los flujos y stocks de inversión directa y dos relacionados con las operaciones de las filiales en los países receptores de inversión directa. Según el informe de 2002, América Latina es la región donde más se concentran los IT más elevados. España ocupa el puesto 33 según el IT y el 48 si se calculan exclusivamente las entradas de IED, tanto en términos de flujos como de stocks.

⁷ Casilda Béjar Ramón. La Década Dorada 1990-2000: inversiones españolas directas en América Latina. Boletín económico del ICE núm. 2778. sep 2003. pp. 55-65.

Superada por España la recesión económica de 1993, se produjo un hecho importante en la historia económica del país, la IED emitida por España, supera por primera vez en su historia a la IED recibida en el año de 1997, y con ello, España se convierte en un exportador neto de capitales y, dos años más tarde en 1999⁸ la IED de las empresas españolas en AL⁹ (principal mercado de destino de la IED española en la década de los noventa) supera por primera vez en su historia a la IED procedente de EE.UU, contabilizando \$10,100 millones de dólares, frente a \$9,200 mdd de este último país.

América Latina y el Caribe: Flujos de IED por origen 1992-2000 (millones de dólares)



Fuente: Casilda Béjar Ramón. La década dorada 1990-2000: inversión española en América Latina. Boletín económico de ICE núm. 2778 sep 2003. pp. 56.

⁸ Este año puede ser considerado atípico debido a que se registraron 2 operaciones en América Latina que no se volverán a repetir por ser adquisiciones, el monto total gastado por las empresas en estas operaciones represento más del 50% de la inversión total de ese año. Estas operaciones fueron: la compra de Yacimientos Petrolíferos fiscales (YPF) en Argentina por parte de la empresa petrolera española Repsol y las adquisiciones de Endesa y Enersis en Chile por parte de la empresa española Endesa España.

⁹ Sánchez Díaz Ángeles. La internacionalización de la Economía Española en América Latina. Boletín Económico del ICE núm. 2714 enero 2002. Siendo los principales países de destino de este período Argentina con el 25%, Chile 19%, Brasil 13%, México 12%. Mientras que los sectores económicos que más IED española recibieron, son en orden de importancia, el sector extractiva, refinación de petróleo y tratamiento de combustible con un 28%, la intermediación financiera, banca y seguros con un 12%, el transporte y las telecomunicaciones con un 10% y la producción de energía eléctrica, gas y agua con un 10%.

Cuadro 3.0 Flujos de IED Española en el Exterior 1994-1999							
Porcentajes respecto del total							
Países seleccionados	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulada 1994-1999
Unión Europea	28.93	42.70	35.13	37.66	35.74	28.40	31.64
Canadá	0.00	0.76	0.04	0.01	-0.07	0.73	0.45
Japón	0.00	0.05	-0.01	0.00	-0.04	0.01	0.00
EE.UU	4.87	8.25	11.49	3.89	6.18	-0.27	2.39
Total de AL	62.51	9.73	45.60	56.50	50.19	63.93	57.81
México	2.28	4.99	1.26	1.76	3.10	2.94	2.79
Brasil	-0.20	1.85	14.02	5.56	32.63	11.81	13.75
Argentina	8.85	0.25	18.85	27.29	3.03	35.92	26.12
Chile	0.20	-0.37	3.03	3.35	3.28	10.22	7.07
Resto de países	55.06	41.52	16.18	20.47	16.14	10.25	15.81
Total Mundial	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Estado. Comercio y Turismo de España.

Pero no solo a nivel América Latina se dio la importancia de la IED española, también a nivel mundial se mostró con un crecimiento sobresaliente, ya que, en 1995 la IED española emitida solo representaba el 1.15% del total mundial y termino la década con 4.13% en 1999.

3.2.1.1 Principales Destinos de la IED Española de 1994-1999.

Como puede observarse en el cuadro anterior, los flujos de IED españoles en la década de los noventa se destinaron a América Latina (AL) en un 57%, siendo los principales destinos Argentina y Brasil con un 26% y 14% respectivamente, mientras que nuestro país solo obtuvo un 2% de los flujos.

Algo importante de destacar, es que la UE que es el primer socio comercial de España (como lo vimos en el capítulo 2), en el caso de los flujos de IED españoles, no es así, es decir, representa el segundo lugar de destino. Parece que se da una relación inversa entre los destinos de la IED y el comercio (exportaciones); cuanto mayor es el volumen de exportaciones entre España y la UE, menos es justificable el realizar inversiones directas en la zona¹⁰.

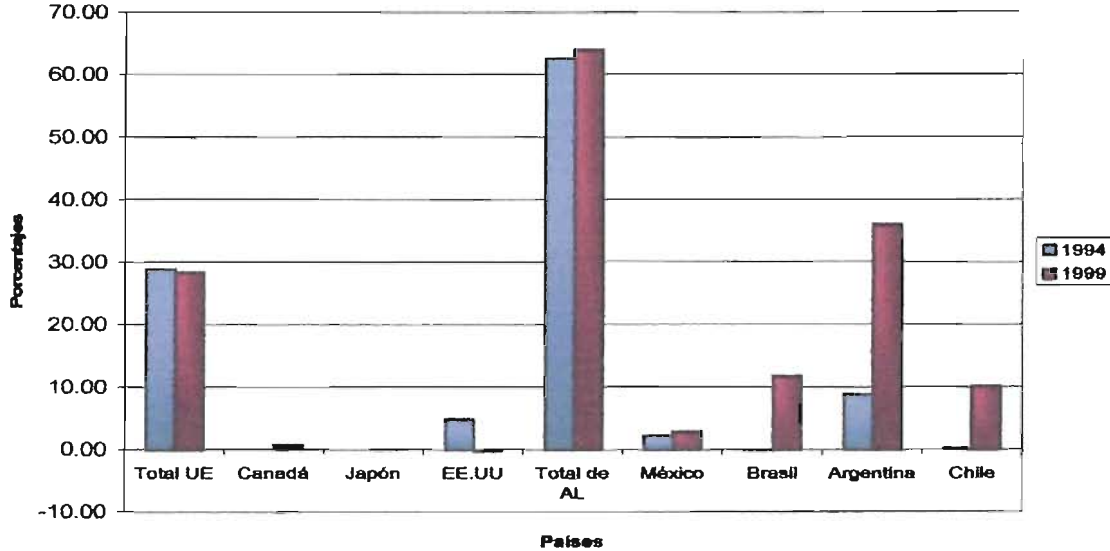
Este mismo razonamiento se daría en la relación con AL, ya que el comercio que España tiene con la zona es de aproximadamente el 5% de su comercio total, mientras que si se le compara con la IED que España destina a la zona esta representa aproximadamente el 57%¹¹, por lo que también se ve una relación inversa entre estos dos flujos.

¹⁰ Aunque no es muy claro que un incremento de la IED conlleve a un incremento de las exportaciones.

¹¹ Rodríguez González Carlos. Estudio Preliminar de las relaciones por país entre las IED española en el exterior y las exportaciones. Boletín económico del ICE núm. 2683, Feb-Mar 201 pp. 7-14. Esta falta de creación de comercio por parte de la IED española en AL puede deberse a que las empresas que más han invertido en la región pertenecen al sector servicio que lo único que hacen es suministrar un servicio, y no importan ni exportan nada. Mientras que los sectores de arrastre como el manufacturero solo se le ha destinado el 13% de importancia en AL.

GRAFICA 1

Flujos de IED Española en el Exterior



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio de España.

3.2.1.2 La Importancia de América Latina

La importancia que América Latina tuvo como destino de IED de las principales empresas transnacionales españolas en la década de los años noventa, se debieron a varios factores, como los mencionados en el paradigma ecléctico de Dunnig que tratamos en el capítulo 1 y, en especial, a los siguientes:

1. Bajos Stocks de capital y de productividad que permitirán obtener grandes mejoras a futuro.
2. La ventaja competitiva que tenían y siguen teniendo las empresas españolas respecto a empresas de otros países de la UE en América Latina, debido a que comparten con la región lazos culturales, idioma, que les permitieron adaptar con mayor rapidez sus productos, servicios y tecnología en la zona latina, así como la implantación de su modalidad de gestión.
3. Que es una región emergente.
4. Un mercado potencial de más de 450 millones de habitantes y con tasas de crecimiento mayores a las españolas y europeas, que lo hacen bastante rentable también a futuro.
5. Costos laborales y de transporte bajos, en comparación con su país de origen.
6. La posibilidad que representa AL como mercado en donde diversificar sus inversiones y por ende, su riesgo.

7. La existencia de factores y economías de localización en AL que se manifestaron en este período.
8. La posibilidad de que a futuro se concluyan las reformas estructurales en los países de la región, México es uno de ellos.
9. En el caso de las instituciones financieras un atractivo importante por la región fue su bajo grado de bancarización; mientras que en España se encuentra entre el 95% y el 98%, en AL se sitúa entre el 30% y el 35%, lo que muestra el gran margen de crecimiento potencial que tiene. El costo aproximado de un punto porcentual de cuota de mercado en España el año 2000 fue de más de 2,500 mdd, frente a 1000 mdd de Brasil o 600 mdd de México.
10. La idea de convertir a AL en una extensión del mercado nacional español.

3.2.2 Disminución de la IED Española: 2000-2004

A inicios de este segundo período que abarca la investigación, España continuo con una destacada participación internacional como país emisor de IED; el año 2000 fue de nueva cuenta el principal inversionista en la región Latinoamericana con un monto de \$20,500 mdd mientras que el de EE.UU fue de \$20,000 mdd. Este mismo año la IED emitida por el país ibérico represento el 4.67% del total mundial, (aumentó respecto a la de 1999) y el monto sumo 100,000 mdd que represento más del 50% de la IED efectuada por la UE y similar a la de EE.UU.

En 2001 España ocupo el 9 puesto como país emisor de IED a nivel mundial y su participación fue de 4.5%, es decir, tuvo una disminución respecto al año anterior.¹²

Pero los años siguientes (2002, 2003) la situación de la IED española cambio. En 2002 y 2003 España sufre un descenso brusco de su IED emitida; el monto en 2002 fue de \$18,456 mdd, mientras que la recibida fue superior con \$21,193 mdd; un hecho que no se veía desde el año 1996 en el país ibérico, es decir, la IED recibida supera a la emitida.¹³

En 2003 la inversión española emitida vuelve a tomar el rumbo que había mostrado en años anteriores ya que en este año su monto ascendió a \$32,195 mdd aproximadamente, mientras que la recibida disminuyo respecto a 2002 y se coloco con un monto de \$17,660 mdd. Ya en 2004 la inversión emitida española tuvo un crecimiento del 58% respecto a 2003 pasando a un monto de

¹² UNTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo). Informe anual de inversiones 2000-2004

¹³ Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. La IED española en 2002, 2003 y 2004 boletín económico del ICE núm. 2777.

aproximadamente \$55,159 mdd la recibida fue de \$9,343 mdd, es decir, disminuyó respecto al 2003.

Estos movimientos negativos en la IED española en el exterior a principios de este nuevo siglo se debió principalmente a la disminución de IED española en la región latinoamericana¹⁴, que comenzó desde el 2001, principalmente debido a la crisis Argentina que se disparó ese año y que representaba el primer destino de IED española en la región (en 1999 este país representó el 36% a nivel mundial y el 56% de la IED española en AL¹⁵) y que afectó directamente a los montos de inversión, principalmente de la banca española; el otro factor que ocasionó este descenso fue la detención de los procesos de privatización¹⁶ y de reformas estructurales en muchos países de AL, principalmente en los mercados más importantes como México, Brasil, Argentina y Chile (estos cuatro en conjunto representaron más del 90% de los flujos de IED española invertidos en AL en el periodo 1995-2000¹⁷).

Estos problemas afectaron mucho los flujos de inversión española debido a que a diferencia de otros movimientos de capital, los que las empresas españolas han destinado a AL tienen una fuerte vinculación de permanencia a largo plazo en las zonas donde llegan, lo cual, a la larga genera sinergias positivas en ambos sentidos de los intercambios.

Otros problemas aunque de menor grado de importancia fue la relocalización de inversión directa hacia áreas económicas con menores costos, como China, ya que se estaba buscando una mayor eficiencia vía costos y, también, que en 2003 continuaron los programas de consolidación y reducción del tamaño de Corporaciones multinacionales con intereses en AL.

¹⁴ En 1995 la IED española en AL era de 17.9% del total emitido por el país ibérico, en 1999 fue de más del 65%, en 2004 17%.

¹⁵ Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. La participación de España en la IED mundial. boletín económico del ICE núm. 2749 nov – dic 2002 pp. 3-6.

¹⁶ Hay que recordar que los sectores estratégicos de muchos de estos países como el sector energético (gas, electricidad, petróleo) y el sector telecomunicaciones, no han sido privatizados en su totalidad, y estos, son sectores, en los cuales la economía española basaba su internacionalización hacia América Latina con empresas españolas que habían sido monopolio del Estado y que al privatizarse lograron captar una importante cuota de mercado en la región antes mencionada. Empresas como Endesa, Unión FENOSA, Telefónica, Iberdrola, Aguas de Barcelona, Gas Natural, Repsol, etc.

¹⁷ Becker Zuazua Fernando. Latinoamérica: Una Oportunidad para la economía española. Cuaderno económico del ICE abril-mayo 2002 núm. 799.

**Cuadro 3.1 Flujos de IED Española al Exterior 2000-2004
Porcentajes respecto del total**

Países Seleccionados	2000	2001	2002	2003	2004	Acumulada 2000-2004
Unión Europea	39.88	68.56	68.12	74.09	71.10	61.52
Canadá	-1.33	0.39	1.11	0.28	0.00	-0.09
Japón	-0.04	3.02	5.04	0.01	0.18	1.46
EE.UU	14.15	3.63	4.83	6.89	2.11	6.82
Total de AL	42.34	20.97	9.06	5.44	17.36	22.70
México	7.77	4.11	3.48	-3.44	12.26	6.13
Brasil	23.46	4.37	-13.86	3.33	1.10	6.16
Argentina	5.77	0.81	16.81	3.65	2.12	5.27
Chile	1.71	2.89	0.83	1.10	1.60	1.74
Resto de países	8.63	12.23	13.63	14.10	9.52	10.99
Total Mundial	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Estado, Comercio y Turismo de España.

Y entre los motivos que produjeron una rápida recuperación de la IED española a nivel internacional destacan las compras de 2004 en el sector bancario latinoamericano, en particular la compra de más del 30% de las acciones restantes de Bancomer por parte de BBVA para de esa manera obtener el control total del banco mexicano.

3.2.3 Principales Destinos de la IED Española de 2000-2004.

Ahora, en este nuevo período, de ser el principal receptor de IED española en la década de los noventa, AL pasa a ocupar el segundo sitio en este segundo período (2000-2004), ya que de recibir el 57% de la inversión española pasa a solo obtener el 22% desbancado por los países de la UE que de recibir el 31% pasan a captar el 61% de la IED española, lo que habla de un incremento bastante importante.

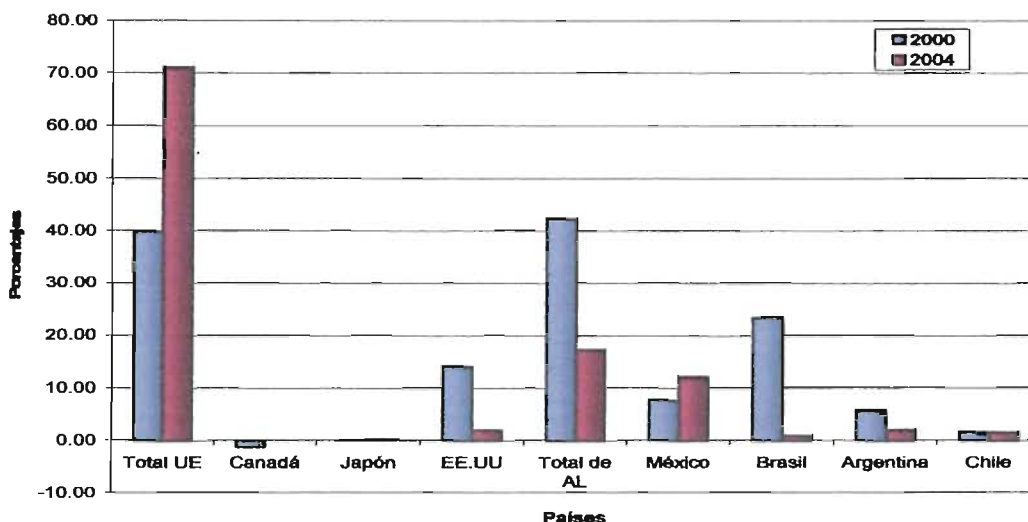
Entre los países latinos en los que disminuyó el nivel de inversión española se encuentran Argentina, por la crisis que vivió en 2001, Brasil, por la detención de sus procesos de privatización y Chile aunque en menor proporción.

El caso mexicano es de destacarse porque sucedió exactamente lo contrario, tuvo un aumento en este período en comparación con el anterior (1994-1999) en más del doble, esto sucedió debido a que nuestro país mostraba signos de estabilidad que en años anteriores no tenía, así mismo el nulo efecto de la crisis argentina en nuestro país y, los procesos de privatización aunque se detuvieron existieron proyectos públicos que los compensaron y que dieron oportunidad a que entraran nuevas inversiones principalmente de origen español.

Por lo que, nuestro país fue el único en la región en contabilizar tal incremento en la cuota recibida de inversión procedente de España, en este período 2000-2004, gracias a la estabilidad económica que se mencionó anteriormente y también al TLCUEM que firmamos con la UE y que dio certidumbre a los inversionistas, hecho que destaca en el análisis.

GRAFICA 2

Fujos de IED Española en el Exterior



Fuente: Elaboración Propia con datos del Ministerio de Turismo y Comercio de España.

3.3 MEXICO: Como Receptor de IED 1994 – 1999.

Desde mediados de los años noventa, México ha estado entre los dos principales receptores de IED en América Latina, junto con Brasil; aunque, si se hace un análisis tomando como parámetro la IED acumulada en el período 1994-1999, Brasil estaría a la cabeza con un valor total de \$99,272 millones de dólares, mientras que nuestro país ocuparía el segundo puesto con \$64,210 millones de dólares.

A pesar de la crisis que vivió el país en 1994, así como de las perturbaciones económicas internacionales, que se vivieron en la segunda mitad de la década de los noventa (crisis asiática y brasileña 1997 y 1998), los ingresos por IED a nuestra nación registraron máximos históricos.

País seleccionados	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulada 1994-1999
México	10,973	9,526	9,185	12,831	8,359	13,336	64,210
Brasil	3,072	4,859	11,200	19,652	31,913	28,576	99,272
Argentina	3,107	4,783	5,090	6,326	7,292	23,984	50,582
Chile	2,583	2,978	4,724	5,417	4,638	9,221	29,561
Total de AL y el Caribe	30,463	33,006	45,449	65,199	78,535	93,521	346,173

Fuente: CEPAL. Informes sobre IED en América Latina y el Caribe 2001 y 2004.

Lo anterior puede apreciarse en el cuadro 3.2, donde vemos como la IED en nuestro país mantuvo un crecimiento constante a lo largo de la década de los años noventa, según la CEPAL y confirmado por los datos de la Dirección

General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía¹⁸. Siendo 1999 el año en que más IED entro al país, con un monto de \$13,336 millones de dólares.

Este resultado es atribuido a las profundas transformaciones que la economía mexicana llevo a cabo desde los años ochenta y que continuaron en la década de los noventa, entre las que destacan: el cambio de modelo económico de una Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) hacia una que se orientara a las exportaciones (IOE), es decir, hacia una apertura al mercado internacional; otro cambio importante fue el mayor control de las variables macroeconómicas, el adelgazamiento del Estado, mediante privatizaciones de empresas públicas y, sin lugar a dudas uno de los más destacados cambios fue, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés).

Estos cambios dieron una mayor certidumbre a las empresas que estaban interesadas en invertir en México, sobre la base de contar con un ambiente más estable para invertir y, con un mayor compromiso del Estado mexicano hacia este tipo de flujos de capital que requería el país para estabilizar la economía después de la crisis de 1994.

**Cuadro 3.3 Principales Países Inversionistas en México
Porcentajes respecto del total**

Países	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulada 1994-1999
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100
América del Norte	50.08	64.01	71.55	60.16	60.13	50.37	58.14
Estados Unidos	42.53	61.63	63.17	57.92	56.87	44.71	53.23
Canadá	7.55	2.38	8.38	2.23	3.25	5.65	4.90
Unión Europea	19.53	25.69	16.94	29.65	31.73	34.34	26.77
Holanda	7.64	10.34	7.33	3.16	16.67	9.44	8.54
Reino Unido	5.97	2.97	1.03	17.24	2.65	-1.97	5.20
Alemania	3.12	7.78	3.03	4.54	2.15	7.00	4.74
España	1.49	0.71	1.14	3.12	5.39	9.30	3.79
Francia	0.90	1.72	1.88	0.54	1.99	1.45	1.31
Japón	6.23	1.59	1.22	2.91	0.95	11.37	4.68
India	12.48	0.72	4.45	0.27	0.00	0.00	3.14
Suecia	0.10	0.88	1.41	0.07	0.94	6.53	1.81
Otros países	11.99	9.28	6.96	8.00	9.14	6.49	8.64

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión nacional de Inversiones Extranjeras. Informe estadístico de IED¹⁹ notificada al RNIE²⁰, por países y áreas económicas.

¹⁸ Comisión Nacional de Inversión Extranjera, Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México 1994-2004.

¹⁹ En la actualidad, a partir de 1994, la información sobre IED es elaborada en forma conjunta por la Secretaría de Economía y el Banco de México, siguiendo las recomendaciones del Manual de Balanza de pagos del FMI y de la OCDE, de la que México forma parte desde 1994.

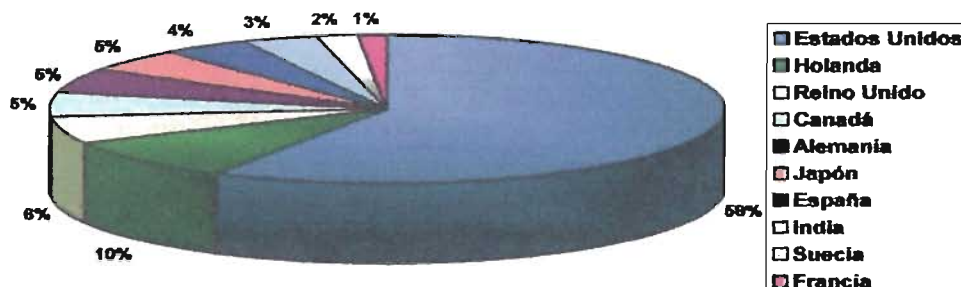
²⁰ Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. "Son las inversiones que se notifican al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) por parte de personas físicas y morales extranjeras que realizan actos de comercio en México, así como sucursales de inversionistas

3.3.1 Principales Países Inversionistas

Al igual que en el comercio, los principales inversionistas en México se localizan en la zona NAFTA con un 58%, particularmente EE.UU quien proporciona el 53% de las IED que recibe nuestro país, en segundo lugar e igualmente que en el caso comercial, la UE es nuestro segundo inversionista con un 26% en el período 1994-1999 y, los países que destacan de este bloque económico son: Holanda con un 8.5% en el mismo período (1994-1999), Reino Unido con 5.2%, Alemania quien es nuestro primer socio comercial europeo, en esta ocupa el 3 lugar con un 4.7% y España se mantuvo en un 3.7% que es comparado al lugar que ocupa en el comercio bilateral.

GRAFICA 3

Principales Países Inversionistas en México 1994-1999 (inversión acumulada)



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Estado, Comercio y Turismo de España.

extranjeros establecidas en el país, también sociedades mexicanas con participación extranjera y, de instituciones fiduciarias que participan en fideicomisos de bienes inmuebles de los que se derivan derechos a favor de inversionistas extranjeros”.

Estas cifras registradas corresponden a la inversión de personas físicas y morales extranjeras al establecerse en México, también a las nuevas inversiones, reinversiones de utilidades y cuentas entre compañías de sociedades ya establecidas, todas estas por ley (artículos 32 y 33 de la ley de inversiones extranjeras y 38 del reglamento de la ley de inversiones extranjeras y del RNIE) deben ser reportadas.

La notificación al RNIE tiende a darse con un importante rezago de tiempo con respecto a las fechas en que se llevan a cabo las inversiones, debido, a que el período de tiempo en que se formaliza el acta de asamblea en la cual se asienta la inversión realizada lleva algo de tiempo. Por lo que debe tenerse cuidado en la comparación de los flujos de IED correspondientes a dos períodos, pues las inversiones realizadas en el período más reciente han tenido menos tiempo para haber sido dadas de alta al RNIE:

3.3.2 MÉXICO: Aumento de la IED 2000-2004

En este segundo período se dan cambios importantes en México y en América Latina; ya superada la crisis de 1994 y fortalecido el mercado interno los años de 2000-2004, México experimento un cambio significativo en sus flujos de IED recibidos.

Cuadro 3.4 América Latina y el Caribe: Entradas Netas de IED 1994-1999 millones de dólares						
País seleccionados	2000	2001	2002	2003	2004	Acumulada 2000-2004
México	16,909	27,720.00	15,325	11,663	16,115	87,732.00
Brasil	32,779	22,457	16,590	10,143	18,165	100,134.00
Argentina	10,418	2,166	1,093	1,020	1,800	16,497.00
Chile	4,860	4,199	2,549	4,385	7,602	23,595.00
Total de AL y el Caribe	78,143	70,795	47,042	39,123	56,377	291,480.00

Fuente: CEPAL. Informes sobre IED en América Latina y el Caribe 2001 y 2004.

Primeramente, aumenta el monto acumulado de \$64,210 mdd en los seis años anteriores, pasa en solo 5 años a un monto de \$87,732 mdd, monto superior en un 36% al período anterior; esto resulta importante, debido a que a nivel AL hubo un descenso en la IED captada en un 15% respecto al período 1994-1999, así como una disminución en los principales países receptores como Argentina, Chile y Brasil, este último solo tubo un incremento marginal del 0.9% en el período.

Lo anterior es de destacarse, ya que mientras en la región se vivía un momento de incertidumbre y disminución de IED, en México se daba la situación contraria, en este contexto, el año de 2001 fue importantísimo para el país ya que es el año en que más IED se ha captado tanto respecto del período 1994-1999 como del 2000-2004 con un monto de \$27,720 mdd, convirtiéndose ese año en el receptor más importante de IED de AL y captando casi el 40% de la IED recibida por la región.²¹

Estos incrementos constantes de IED, no solo se dieron en el año 2001, sino a lo largo del período 2000-2004, estos se debieron principalmente a algunos factores como la entrada en vigor del TLCUEM en julio de 2000, que le dio una mayor confianza a los inversionistas europeos de invertir en nuestro país, ya que la firma del tratado les aseguraba una relación preferencial en México y la opción de incrementar sus expectativas como país de despegue o plataforma exportadora hacia EE.UU y AL.

²¹ El monto aumento mucho, gracias a una operación que se dio ese año y fue la compra de Banamex por Citigroup.

**Cuadro 3.5 Principales Países Inversionistas en México
Porcentajes respecto del total**

Países	2000	2001	2002	2003	2004	Acumulada 2000-2004
TOTAL	100	100	100	100	100	100
América del Norte	73.13	79.99	60.66	49.04	36.72	63.66
Estados Unidos	68.36	76.17	59.32	47.22	34.55	60.65
Canadá	4.76	3.83	1.34	1.83	2.17	3.01
Unión Europea	20.15	15.93	31.49	43.49	52.66	29.52
España	14.12	3.17	4.61	17.49	46.44	15.01
Holanda	18.21	9.98	8.77	5.92	1.97	9.32
Reino Unido	1.75	0.29	8.61	10.37	0.62	3.35
Suiza	0.69	0.29	3.01	3.06	8.12	2.59
Alemania	2.45	-0.50	4.39	2.84	2.50	1.86
Dinamarca	1.46	0.92	1.23	1.38	0.93	1.13
Japón	2.52	0.46	0.85	1.04	0.81	1.04
Islas Calmán	0.56	0.30	0.44	1.01	0.09	0.43
Otros Países	-14.89	5.11	7.43	7.84	1.80	1.61

Fuente: Elaboración Propia con datos de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, informe estadístico notificado al RNIE 1994-2004, por países y áreas económicas.

Otro factor importante es que las operaciones de fusiones y adquisiciones desarrolladas por empresas tanto de EE.UU como de origen español (principalmente en el sector bancario²²) se aceleran en este período, dado que se estaba llevando a cabo la consolidación del NAFTA.

3.3.3 Principales Inversionistas en México

En este segundo período, la situación respecto a los principales inversionistas en México cambia en algunos aspectos y otros permanecen igual. De los que permanecen igual destacan: que el NAFTA sigue siendo el bloque económico de donde captamos la mayor proporción de IED recibida por nuestro país, y que al parecer seguirá siendo, con el 63% del total; destacando EE.UU con un 60% y Canadá con 3%.

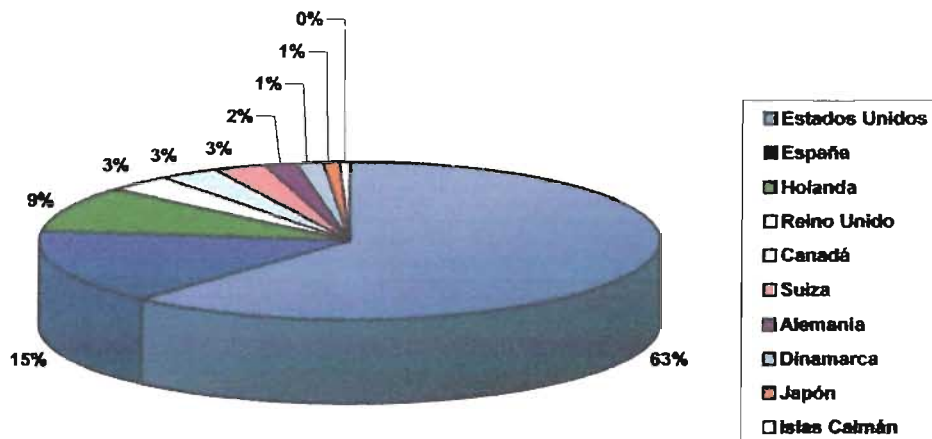
En el caso de la UE este sigue siendo el segundo inversionista en México como bloque económico, aunque, si se analiza desagregadamente por país inversionista, se muestran diferencias bastante marcadas en comparación con el período 1994-1999, ya que aunque Holanda incremento su inversión en 1% más, con respecto al período anterior (paso de 8% a 9%), **España se ha convertido en el primer inversionista europeo en el país; de un monto de**

²² Como resultado de la crisis financiera desencadenada en diciembre de 1994, muchos bancos mexicanos debieron abrir su propiedad a inversionistas extranjeros con el propósito de capitalizarse. Uno de los más activos compradores fue el banco español BBV que en marzo de 1995 adquiere el 69.7% de Grupo Financiero Probusa y en agosto de 1996 Banca Cremi y Oriente. También, el banco español Santander y el Banco Central Hispano (antes de fusionarse en 1999 BSCH) compraron el 75% de Banco Mexicano y el 40% de Grupo Financiero BITAL respectivamente. También se destacaron los bancos canadienses Bank of Montreal y Bank of Nova Scotian que adquirieron el 16% de Bancomer y 45% de Inverlat respectivamente. Ya en 2000-2004 muchos de estos se fusionaron entre si, dando lugar a importantes entradas de capital al país. Como BBVA con Bancomer, Scotian Bank Inverlat, Santander Serfin, etc.

\$1,915.3 mdd que representaba el 3.7% de la inversión total en el país en 1994-1999, se incremento en este periodo 2000-2004 a un monto de \$11,421 mdd que representa en la actualidad el 16% de la IED total recibida por el país.

GRAFICA 4

Principales Países Inversionistas en México 2000-2004
(inversión acumulada)



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, informe estadístico notificado al RNIE 1994-2004, por países y áreas económicas.

La IED española en México tuvo un incremento de casi 500% si se comparan los dos períodos estudiados; **destacando el 2004, año en el cual la IED española supera a la procedente de EE.UU convirtiéndose en el principal inversionista en México a nivel mundial con un 46% de la IED captada, mientras que EE.UU solo invirtió un 34% del total.**

El principal factor al que obedece el incremento de la IED española en el país en ese año es a la compra por \$4,200 mdd del Grupo Financiero Bancomer por parte del banco español Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) con lo cual obtuvo el 40.6% del banco mexicano y el control, que antes no tenía²³.

Otros factores que ayudaron al mejor desempeño de la captación de IED en general son: la firma del TLCUEM, la estabilidad económica en el país en estos últimos cinco años, la apertura aunque marginal de pequeños contratos entre empresas publicas como PEMEX y CFE para que empresas privadas entraran

²³ CEPAL. Informe sobre la IED en AL y el Caribe 2004. "Sin esta compra, la IED sería similar a la de la segunda mitad de los años noventa". "La operación hecha por el BBVA supuso que en 2004, España haya sido el principal inversionista en México, desplazando a EE.UU de la primera posición."

a licitaciones de proyectos, que en su mayoría han ganado empresas españolas como Endesa, Unión FENOSA, Gas Natural, Iberdrola, etc²⁴.

3.4 La IED Española en México Antes y Después del TLCUEM

3.4.1 Antes del TLCUEM 1994-1999

Como vimos anteriormente, la IED española en nuestro país fue ascendiendo rápidamente en su monto invertido, esto mismo se reflejó, como se verá a continuación, en el análisis desagregado de esta misma inversión tanto monetariamente, como geográfica, por número de empresas y sectorialmente.

Cuadro 3.6 Inversión Española en México			
Anual millones de dólares			
AÑO	INV. ESP ANUAL	TOTAL IED	PARTICIPACION %
1994	145.70	10,661.30	1.37
1995	49.70	8,345.00	0.60
1996	73.30	7,836.30	0.94
1997	328.50	12,199.70	2.69
1998	344.60	8,359.30	4.12
1999	997.50	13,336.90	7.48

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004 datos notificados al RNIE.

3.4.1.1 Inversión Española anual y acumulada.

La inversión española pasó en este período, de \$145.7 mdd en 1994 a cerrar el período con un monto de \$997.5 mdd en 1999, es decir, se incrementó en más del 500% lo que refleja el dinamismo que tuvo la inversión procedente de ese país en este período.

En este sentido, también destaca de manera importante el año de 1995 en el que se recibió un menor monto de IED española, esto debido principalmente a la crisis que se suscitó a finales de 1994 y que prosiguió en 1995 en nuestro país, causando problemas de credibilidad en la economía mexicana; por tal motivo, muchas inversiones salieron de territorio nacional (las que pudieron, principalmente de cartera) mientras que otras (IED) disminuyeron sus inversiones pronunciadamente.

En los años siguientes a la crisis antes mencionada, se percibe un aumento de la inversión española respecto a su participación en el total de la IED recibido por nuestro país de un 1.3% en 1994 pasa a un 7.48% en 1999, lo que nos muestra que aún con el tropiezo en 1995 la confianza en la economía y haber superado la crisis, hacen que se recuperen los montos de inversión procedentes de España hacia nuestro país.

²⁴ Y en la actualidad la empresa CAF gana el proyecto del tren suburbano en la Ciudad de México.

Respecto a la inversión española **acumulada**, el monto al igual que la anual, se incremento constantemente, aunque destacando 1999 donde se tiene una inversión española de \$1,939.30 mdd que represento el 3.19% de la IED total acumulada por nuestro país hasta ese momento, ya que su participación antes de este año no llegaba ni al 1.5% del total acumulado promediado; y recordando, que en esta década comienza la expansión de la IED española principalmente a AL y lógicamente a México donde existían ventajas de localización e internalización.

Cuadro 3.7 inversión Española en México Acumulada millones de dólares			
AÑO	INV. ACUM DE ESP	TOTAL IED	PARTICIPACION %
1994	145.70	10,661.30	1.37
1995	195.40	19,006.30	1.03
1996	268.70	26,842.60	1.00
1997	597.20	39,042.30	1.53
1998	941.80	47,401.60	1.99
1999	1,939.30	60,738.50	3.19

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

3.4.1.2 Destino Geográfico de la IED Española.

En esta etapa, el principal destino de la inversión española fue el Distrito Federal, esto, a lo largo de todo el periodo, llegando a lograr captar un monto acumulado de más de \$1,442 mdd que represento el 74.3% de la inversión española total en el periodo antes mencionado.

Esta entidad del país destaca por ser la capital y contar con el número de habitantes más elevado, así como con el PIB per capita más alto, esto, sin lugar a dudas son los factores principales para que las empresas españolas que se establecieron en el país, tomaran como base para comenzar a expandirse a lo largo y ancho del territorio nacional.

También destaca, que en esta entidad del país se concentran las principales oficinas de las empresas públicas del Estado como PEMEX, CFE, en las cuales muchas empresas españolas basan su estrategia de hacer negocios en México, ya que estas empresas se encuentran especializadas en sectores en los que nuestro país tiene restringida la participación de empresas privadas, y la única forma de entrar es mediante licitación pública de proyectos en los que ellas puedan concursar.

Aunque el Distrito Federal acapara más del 70% de la inversión directa española, existen otras entidades del país que comienzan a tomar una mayor relevancia como destino de la inversión del país europeo; en este sentido, destaca el Estado de Quintana Roo que se encuentra en el segundo lugar después del D.F, con una inversión acumulada en el periodo de más de \$147 mdd y que representa el 7.6% de la inversión española en el país, destacando los años de 1996 y 1997 donde obtuvo el 15% y 16% respecto del total de esos años, de la inversión española que se destino a México.

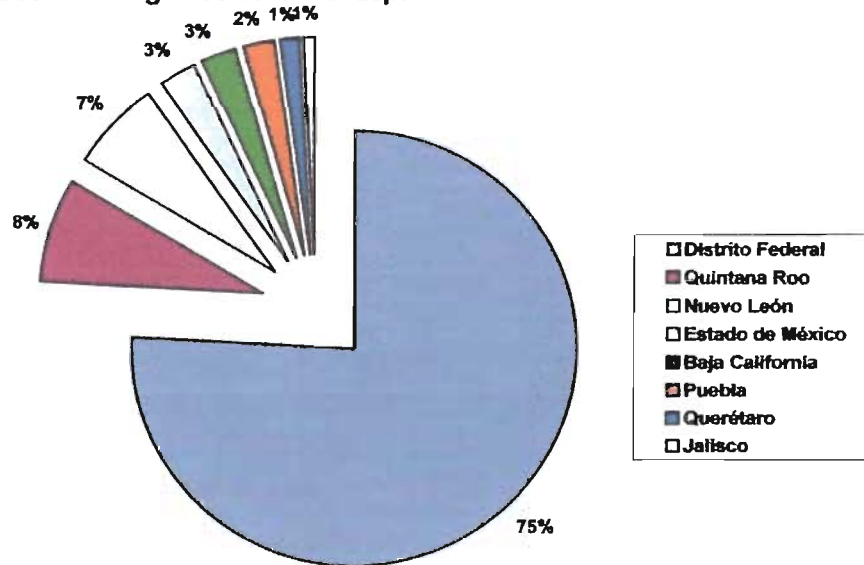
Cuadro 3.8 Destino Geográfico de la IED Española en México
Miles de dólares²⁵

Estados	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulada	% del total
Total	145,683.6	49,665.0	74,139.8	328,462.8	344,488.0	997,502.3	1,939,941.6	100.00%
Distrito Federal	120,492.4	43,940.9	52,934.2	258,296.8	265,136.6	701,489.5	1,442,290.4	74.35%
Quintana Roo	413.5	2,145.7	11,105.7	52,848.8	26,484.2	54,309.4	147,307.3	7.59%
Nuevo León	4,401.9	537.7	56.0	3,709.2	5,030.1	113,838.2	127,573.2	6.58%
Estado de México	5,497.5	3,082.6	826.1	3,033.6	1,268.1	40,892.1	54,600.1	2.81%
Baja California	46.9	859.9	1.6	5,580.5	17,450.3	24,359.6	48,298.8	2.49%
Puebla	1,191.2	22.6	262.7	75.5	997.7	36,914.7	39,464.5	2.03%
Querétaro	7,105.5	-3,510.6	3,434.0	347.3	16,608.1	1,737.4	25,721.6	1.33%
Jalisco	3,698.7	976.8	2,804.0	423.3	6,051.1	3,706.7	17,660.7	0.91%
Coahuila	83.3	4.5	0.0	1,006.4	425.5	9,104.4	10,624.2	0.55%
Baja California Sur	4.6	3.8	92.3	18.8	1,342.7	5,561.6	7,024.0	0.36%

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

GRAFICA 5

Destino Geográfico de la IED Española en México 1994-1999



Fuente: Elaboración propia con datos de Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

²⁵ Los datos se encuentran en miles de dólares debido a que en muchas entidades del país la IED Española no representa ni medio millón de dólares, por lo cual, se intenta trabajar con datos más cómodos.

La inversión en esta entidad del país se ha destinado principalmente a la Rama de la Hotelería y alojamientos temporales de personas.

También destaca aunque en menor importancia la inversión española que se localiza en Nuevo León con un 2.8% acumulado en el período, Baja California con 2.5%, Puebla con el 2%, Querétaro con el 1.3% y Jalisco con el 1%, siendo la inversión española en las demás entidades federativas bastante marginal respecto al total acumulado en el período 1994-1999.

3.4.1.3 Distribución por Sector y Rama de la inversión Española en México.

La inversión directa española se concentro en este período principalmente en el sector denominado Otros Servicios con un 38% del total, es este sector destacan las siguientes ramas de actividad: la de Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal que captó un monto de \$291.36 mdd que le representó tener el 15% en el período y el 39.5% del sector, esto debido principalmente a la inversión de la empresa española de hoteles Meliá; la rama de servicios de transporte aéreo (aerolínea Iberia la cual invirtió en nuevas rutas entre México y España) también destaca con un 12% del total y, la de servicios de consultoría profesional con un 9.6% respecto del total acumulado en el período.

El Sector Industrial Manufacturero ocupó el segundo puesto, acaparando el 28% de la inversión total española en el período con un monto de más de \$541 mdd, destacando dentro de este la rama de la industria automotriz con el 8.9% de la inversión acumulada y el 32% del sector, la rama de la industria básica del hierro y el acero con el 3.3% y la fabricación de vidrio y productos derivados con el 2.8% del total acumulado y el apartado donde no se especifica la rama de destino con un 4%.

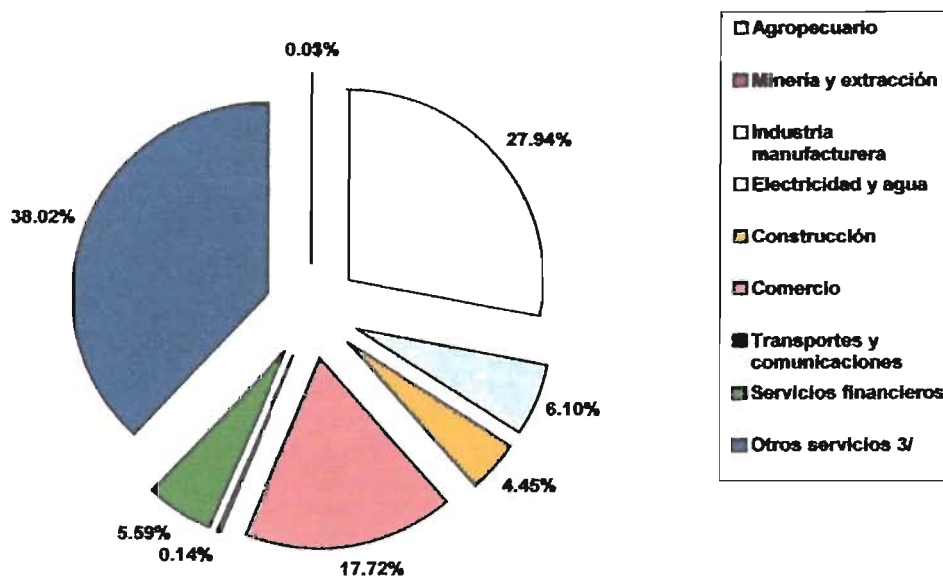
En el año de 1999 se muestra un amplio margen de diversificación de la inversión española en los distintos sectores y ramas, debido principalmente a las importantes perspectivas que se veían que existirían en el futuro cercano debido a la entrada en vigor del TLCUEM un año después, en 2000 y, muchos empresarios buscaron la manera de colocarse ventajosamente antes de que entrara en vigor, para de esa forma lograr una ventaja ante sus principales competidores europeos.

El sector Comercio obtuvo el tercer lugar en el período ya que se le destinaron inversiones españolas por \$343.7 mdd que representó el 17.7% de la inversión total acumulada, quedándose casi totalmente en la rama del comercio de productos no alimenticios al por menor con el 95% del sector y el 16.9% de total acumulado.

El Sector de Electricidad y Gas contó con un 6.10% de la inversión española siendo la rama de electricidad la que acaparó casi toda la inversión, el Sector de Servicios Financieros obtuvo un 5.6% de la inversión total acumulada, destacando casi totalmente la rama de servicios de instituciones de crédito y bancarias con el 57% del sector y la de servicios inmobiliarios con el 45%.

GRAFICA 6

Distribución Sectorial de la IED Española en México 1994-1999



Fuente: Elaboración propia con datos de Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

3.4.1.4 Distribución Sectorial y por Rama de las Empresas Españolas en México.

En el caso particular de las empresas españolas en México, hasta el año 1999 se tenían registradas 978 empresas²⁶ de origen español ya sea mediante la creación de filiales o por adquisición. España representaba ya en ese momento el país europeo con mayor número de empresas en México.

El sector industrial manufacturero acaparo el 29% de las empresas españolas en nuestro país con 285, dentro de este sector destaca la rama de la industria de la imprenta y editoriales con 44 empresas de las cuales 39 contaban con inversión española mayor al 50% y las restantes con una inversión menor a ese porcentaje. Esta rama destaca debido a que históricamente fue la primera en internacionalizarse debido principalmente a la prohibición de sus publicaciones en la época del gobierno franquista, por lo cual, muchas editoriales tuvieron que emigrar a otras partes del mundo, principalmente a América Latina y México fue un lugar estratégico.

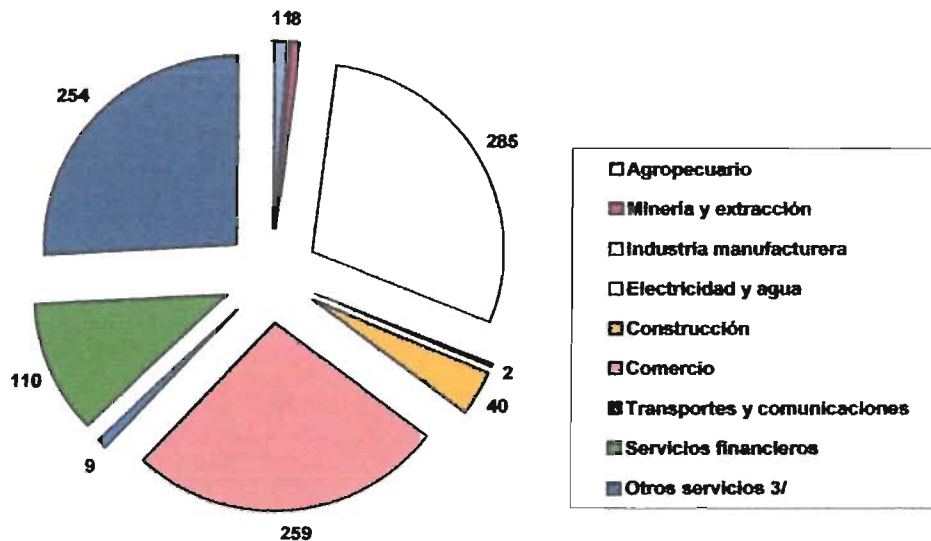
El Sector Comercio ocupó el segundo lugar como receptor de empresas españolas con 259 que representaba el 26.5% del total de empresas, de las cuales, 214 contaban con una inversión española mayor al 50% y 45 con inversión menor a 50%. Destacando la rama del comercio de productos no

²⁶ Botas Ramón. México y España: por el Consejo Comercial de España en México D.F en Boletín electrónico de Noticias de Latinoamérica, ED. Dirección Territorial de Cataluña y ICEX 1999 Vol. 1 núm. 2 pp. 1-11.

alimenticios al por mayor que contó con el mayor número de empresas de este sector con 201.

GRAFICA 7

Distribución Sectorial de las Empresas Españolas en México
1994-1999



Fuente: Elaboración propia con datos de Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

En tercer lugar se encontró el Sector denominado de Otros servicios con 254 empresas españolas (26% del total) de las cuales, 182 contaban con inversión española superior al 50% y las restantes con inversión menor al anterior porcentaje; destacan las ramas de Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados con 155 empresas, restaurantes bares y centros nocturnos con 24 y la rama de otras (no especificadas) con 32.

Y en cuarto lugar se encuentre el sector de Servicios Financieros con 110 empresas que representaba el 11% del total, de las cuales 63 tuvieron inversión española mayor al 50% y 47 menor a esta cantidad; destacando la rama de servicios inmobiliarios con 59 empresas y las ramas de servicios de instituciones financieras del mercado de valores y las bancarias con 23 y 21 empresas respectivamente.

La que menor número de empresas captó fue el sector de electricidad y agua con solo 2 empresas repartidas una en suministro de agua y otra en el de electricidad.

En conjunto, es decir, de las 978 empresas, 710 registraron inversiones españolas mayores al 50% y 268 contaron con una participación minoritaria, como puede apreciarse al final del cuadro 3.10 del anexo.

3.4.2 Después del TLCUEM de 2000-2004.

3.4.2.1 Inversión Española Anual y Acumulada.

En este segundo período la inversión española anual tuvo un aumento mucho más pronunciado que en el período anterior destacando el año 2000 debido a que fue el año en que entra en vigor el TLCUEM, beneficiando a la inversión procedente de Europa y en especial a la de España, quien aumento su participación en la IED total de México de un 7.6% que obtuvo en 1999 a un 11.4% en este año, con un monto superior a los \$1,980 mdd.

AÑO	INV. ESP ANUAL	TOTAL IED	PARTICIPACION %
2000	1,980.20	16,909.60	11.71
2001	827.90	27,720.80	2.99
2002	650.90	15,325.20	4.25
2003	1,703.30	11,663.60	14.60
2004	6,346.20	16,115.10	39.38

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

Mientras que en 2001 y 2002 la inversión española tuvo un pronunciado descenso, (aunque 2001 represento para México el año en que más IED capto históricamente) debido a que en estos años disminuye la inversión que destinaba a América Latina, principalmente, por los desequilibrios en algunos países de la región principalmente la crisis en Argentina, los ataques terroristas de ese mismo año en EE.UU y la recesión que se vivió a nivel mundial; otro factor importante es la deslocalización de inversiones de América Latina hacia China y los países de Europa del Este que realizaron muchos empresarios españolas por las situaciones que se vivían en el continente Americano.

Estos factores causaron que la inversión española disminuyera en 2001 y 2002 en México en un 57% en el primer año, respecto a 2000 y en un 20% en 2002, disminuyendo por lo mismo, su participación en la inversión total mexicana a un 2.99% y 4.25% respectivamente.

En 2003 la inversión española se recupera en el país y crece un 152% respecto al año 2002 con un monto de 1,703 mdd representando el 14.6% de la inversión total recibirá en el país. Pero el año más destacado tanto de este período como del anterior es el 2004, en el cual, la inversión española crece en más de 4000% si se compara la inversión española de 1994 y la recibida en 2004; y si se hace esta misma comparación con el primer año de este período (2000) el crecimiento es del 220%.

En este año (2004²⁷) la IED española represento el 39.7% de la inversión total recibida en el país, este mismo año, España se convirtió en el primer inversionista en México, superando a EE.UU.

AÑO	INV. ACUM DE ESP	TOTAL IED	PART %
2000	3,919.50	77,648.10	5.05
2001	4,747.40	105,368.90	4.51
2002	5,398.30	120,694.10	4.47
2003	7,101.60	132,357.70	5.37
2004	13,447.80	148,472.80	9.06

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

Respecto a la inversión acumulada a lo largo del período, esta tuvo la misma tendencia que la inversión anual, es decir, un crecimiento constante, aunque en menor proporción; en 2000 la participación de la inversión española en el país represento el 5% de la inversión total acumulada y con un crecimiento del 1.8% respecto a 1999.

En 2001 y 2002 tuvo una disminución al igual que la inversión anual en estos mismos años, solo represento el 4.5% y 4.4% respectivamente; aunque el total acumulado siguió aumentando. En 2003 aumento su participación a 5.3% y en el 2004 al 9% debido al increíble aumento en la inversión anual ese mismo año.

La enorme captación de IED española a lo largo de este período nos muestra el importante potencial que los empresarios españoles han visto al invertir en nuestro país y tomarlo como punta de lanza de muchos de sus negocios hacia el norte y sur de nuestras fronteras, por lo que, existen perspectivas positivas para que los montos de IED procedentes del país europeo sigan creciendo en los próximos años.

3.4.2.2 Destino Geográfico de la IED Española.

El principal destino de la inversión española fue el Distrito Federal al igual que en el período anterior, esta entidad del país tuvo un aumento en su participación de inversión acumulada española de 2000 a 2004, obteniendo el 81.5% de la inversión de ese país europeo con un monto superior a los \$9,382 mdd que represento un crecimiento del 550% respecto al total acumulado del período anterior.

La inversión española en vez de diversificarse, como se pensaba cuando se analizaba el período anterior no lo hizo y siguió una tendencia a concentrarse más en la capital del país. Tan es así, que el Estado de Quintana Roo que

²⁷ Este año es atípico debido a que en una sola operación la compra por \$4,200 mdd de Bancomer por parte de BBVA para de esa manera obtener el control total del banco mexicano, se transfirieron recursos enormes que fueron factor para que este año la IED española en el país fuera muy superior a la de años anteriores.

ocupaba el segundo puesto en la captación de inversión española en el período 1994-1999 con un 7.5% del total acumulado en esos años, solo pudo obtener el 0.25% en este período, colocándose en el noveno puesto.

El Estado de Nuevo León ahora ocupa el segundo lugar, captando el 2.8% de la inversión acumulada en el período, aunque su participación porcentual es menor respecto al periodo 1994-1999 donde representaba el 6.5%, su monto de inversión creció de 127 mdd a más de 323 mdd en este último período.

El aumento de la inversión española en esta entidad se explica por su cercanía fronteriza con EE.UU, que para el empresariado español, representa un mercado importantísimo para su expansión, no solo en el continente, sino a nivel mundial.

Cuadro 3.11 Destino Geográfico de la IED Española en México 2000-2004
Miles de dólares

Estados	2000	2001	2002	2003	2004	Acumulada	% resp total
Total	1,980,165.08	827,942.35	650,927.69	1,703,328.28	6,346,166.11	11,508,529.51	100.00%
Distrito Federal	1,874,388.09	501,838.20	228,279.29	1,475,045.96	5,302,658.46	9,382,210.00	81.52%
Nuevo León	4,757.79	119,162.55	125,503.96	56,914.21	17,128.17	323,466.68	2.81%
Estado de México	11,701.33	33,480.14	140,344.80	50,984.46	56,339.21	292,849.94	2.54%
Veracruz	1,754.85	-1,679.36	103,616.12	16.78	63.09	103,771.47	0.90%
Puebla	434.23	2,161.81	8,449.14	15,502.75	70,324.34	96,872.27	0.84%
Jalisco	1,607.74	75,499.52	5,050.94	562.59	472.50	83,193.29	0.72%
Baja California Sur	6,698.42	14,473.30	33,715.76	8,076.25	3,795.85	66,759.59	0.58%
Querétaro	3,311.69	4,268.26	1,695.35	5,482.59	37,609.89	52,367.77	0.46%
Baja California	3,363.34	25,087.59	1,315.54	356.87	4,355.62	34,478.96	0.30%
Quintana Roo	218.04	16,248.47	-1,227.73	13,063.12	833.74	29,135.64	0.25%
Morelos	0.00	14,709.82	0.00	2.26	6.82	14,718.90	0.13%

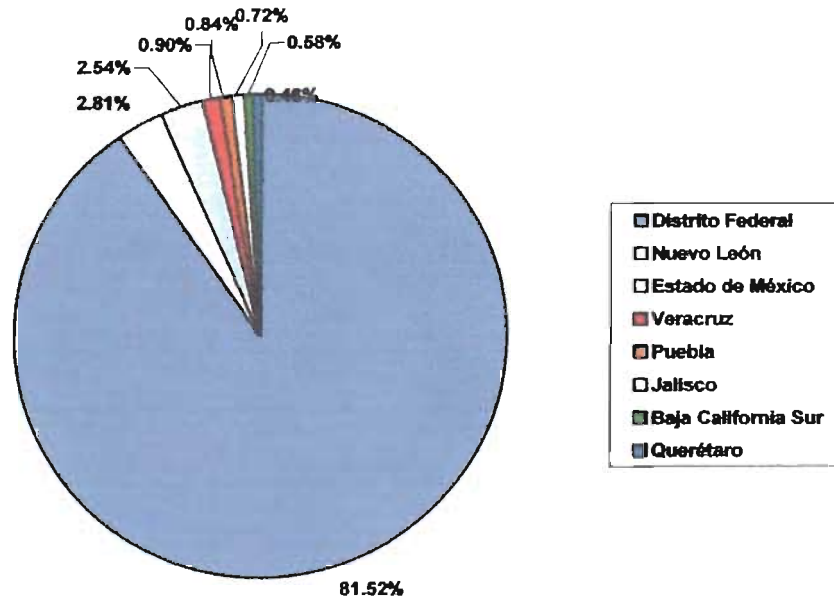
Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

El Estado de México se colocó como la tercer entidad del país en recibir mayor inversión española con un monto de más de \$292 mdd acumulado en el período, que representó el 2.5% de la inversión total española. En el caso de este Estado y su comparación con el período 1994-1999 su participación disminuyó de un 2.8% en el anterior, pasó a obtener el 2.5% en el presente; aunque en términos porcentuales su participación disminuyera, en términos monetarios fue lo contrario, ya que de recibir \$54 mdd acumulados en el período anterior, pasó a percibir \$292 mdd en estos años.

La importancia del Estado de México a nivel nacional es relevante, debido a la vocación industrial en la zona, a su cercanía con la ciudad de México y a los importantes incentivos con los que cuentan las empresas al establecerse en esa zona del país.

GRAFICA 8

Destino Geografico de la IED Española en México 2000-2004



Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

Los estados que les siguen en importancia fueron Veracruz que contó con una participación del 0.9% de la inversión acumulada española total en el período, mejorando su posición respecto al período anterior donde solo obtuvo el 0.2%. Puebla con un 0.8% y aunque en términos porcentuales disminuyó respecto al período anterior donde obtuvo el 2%, el monto invertido aumentó en más de 200%.

Jalisco obtuvo el 0.7% y que al igual que Puebla tuvo un aumento en su monto captado de casi 500% ya que pasó de recibir más de \$17 mdd a obtener un poco más de \$83 mdd en este período. Los Estados restantes tuvieron variaciones marginales en su participación de inversión española si se comparan con los antes citados.

3.4.2.3 Distribución por Entidad Federativa de las Empresas Españolas²⁸.

Hasta 2004 se tenían registradas 1880 empresas españolas por adquisición, creación de filiales o algún tipo de inversión procedente de ese país, con tal cantidad, España mantuvo su posición como el país europeo con mayor número de empresas en el país.

²⁸ Por desgracia el destino geográfico de las empresas españolas en México de 2000 a 2004 no puede compararse con el período 1994-1999 debido a que no se encontró la información respecto a este tema ni en la Secretaría de Economía, ni quiso proporcionarla el Consejo Comercial de España en México, por lo que solo se hace una mención general y relacionándolo solo con los apartados anteriores.

Si comparamos el número de empresas que se tenían registradas hasta 1999 que fue de 978 con el número de empresas que se tienen contabilizadas hasta 2004 que son 1880 y restamos las cantidades, el dato resultante nos muestra que en este segundo período de estudio 2000-2004 llegaron 902 empresas españolas a nuestro país.

Cuadro 3.12 Distribución por Entidad Federativa de las Empresas con Inversión Española

Estados	Empresas	Part. %	Estados	Empresas	Part. %
Distrito Federal	1076	57.23	San Luís Potosí	9	0.48
Estado de México	160	8.51	Sonora	8	0.43
Quintana Roo	150	7.98	Guerrero	7	0.37
Jalisco	99	5.27	Morelos	6	0.32
Nuevo León	55	2.93	Hidalgo	5	0.27
Puebla	51	2.71	Tlaxcala	5	0.27
Querétaro	48	2.55	Aguascalientes	4	0.21
Veracruz	41	2.18	Chiapas	4	0.21
Guanajuato	36	1.91	Durango	4	0.21
Baja California	23	1.22	Michoacán	3	0.16
Baja California Sur	16	0.85	Nayarit	3	0.16
Yucatán	14	0.74	Oaxaca	3	0.16
Tamaulipas	12	0.64	Tabasco	3	0.16
Chihuahua	11	0.59	Colima	2	0.11
Coahuila	10	0.53	Zacatecas	2	0.11
Sinaloa	10	0.53	TOTAL	1880	100

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

El principal destino de las empresas que llegaron y que ya se encontraban en nuestro país fue la capital con 1076 empresas registradas que representa el 57% del total de empresas españolas, esto es igual que el apartado anterior sobre el destino geográfico de la inversión española en la que también el Distrito Federal acaparo la mayor parte.

El Estado de México fue la segunda entidad del país donde más empresas españolas se establecieron con 160 empresas que representaron el 8.5% del total. Como se menciona en el apartado anterior, el Estado de México cuenta con ventajas importantes tanto geográficamente como económicas.

Quintana Roo ocupó el tercer lugar como entidad receptora de empresas españolas principalmente en el sector hotelero y de alojamiento temporal, como se verá más adelante, el número de empresas en la entidad fue de 150 y representó el 8%.

Las demás entidades del país que destacan como receptoras de empresas españolas son: Jalisco con 90 y el 5.2% respecto del total, Nuevo León con 55, Puebla con 51, Querétaro con 48 y Veracruz con 41.

Mientras que entre los Estados que destacan por tener menos empresas españolas son Zacatecas y Colima con solo 2 empresas y Campeche que no cuenta con ninguna.

3.4.2.4 Distribución Sectorial y por Rama de Actividad de la Inversión Española.

En el caso de la distribución de la inversión española en el país, el sector de Servicios Financieros que en número de empresas ocupa el cuarto lugar, en monto de inversión ocupó el primer lugar con una inversión acumulada de más de \$5,865 mdd que representó el 51% de la inversión española total en el país.

Esto nos muestra un notable incremento en la inversión destinada a este sector, ya que en el período anterior 1994-1999 ocupó el cuarto lugar como receptor de inversión española con un monto de \$108.4 mdd, que representó en ese entonces el 6% de la inversión acumulada total.

Siendo la rama de servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares, que en el presente cuenta con menos empresas que en el período anterior, la que captó el 74% de la inversión total en el sector y el 37% del global con \$4,339 mdd en el período; esto con todo y que sufriera una baja en 2003. Mientras que en el período anterior solo captó el 3.2% de la inversión global acumulada.

Lo anterior es de destacarse pero tiene una buena explicación y es que los bancos españoles, principalmente Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y Banco Santander Central Hispano (BSCH), lograron en estos primeros años el control total de bancos mexicanos en donde tenían una participación minoritaria; por ejemplo a principios de 2000 y luego de la fusión de Banco Santander y Banco Central Hispano, estos lograron obtener el control de Banca Serfin y de Banco Mexicano, mientras que BBVA logró en 2004 el control de Banco Mercantil (Bancomer).

Lo anterior equivalió a que entraran fuertes cantidades de dinero al país, en el caso de BBVA este tuvo que transferir al país solamente \$4,200 mdd en 2004, lo que equivalió a más del 60% de la inversión española recibida por el país ese año.

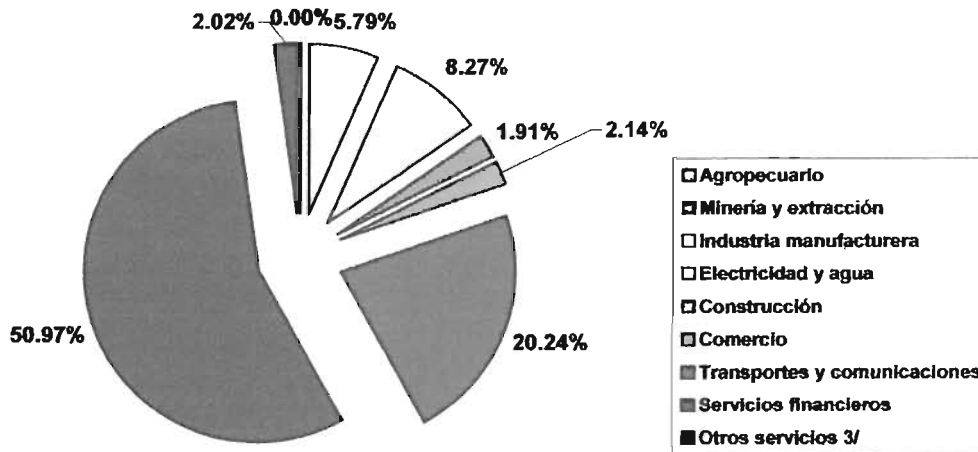
La rama de servicios de instituciones financieras del mercado de valores también captó un valor considerable de \$1,446 mdd que representó el 24% del sector y el 12.6% del total; en este último indicador vemos un aumento respecto al período 1994-1999 donde solo captó el 2.5% del total.

El Sector de la Industria manufacturera fue desbancado del segundo sitio por el sector de Transportes y Comunicaciones²⁹ con un monto acumulado de \$2,329 mdd que representó el 20% del total invertido, esta inversión se destinó en su totalidad a la rama de las comunicaciones, destacando a la empresa Telefónica que comenzó un proyecto de expansión en el territorio nacional en este período.

²⁹ En el momento de realizar esta investigación la empresa española de transportes CAF (Construcciones y Auxiliares de Ferrocarriles) ganó la licitación para realizar el proyecto de un tren suburbano en la ciudad de México con una inversión de 600 mdd, lo que indica que la rama de transportes tomara mayor importancia en el futuro.

GRAFICA 9

Distribución Sectorial de la IED Española en México 2000-2004



Fuente: Elaboración propia con datos de la: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

En tercer lugar se encuentra el sector de Electricidad y Agua con un monto de \$915 mdd acumulado y el 8.3% del total invertido, destacando la rama eléctrica que acaparo el 99% del sector con una inversión de \$948 mdd. Destacando empresas españolas que lograron ganar licitaciones de la Comisión Federal de Electricidad como Unión FENOSA, Iberdrola y Endesa.

Y en cuarto lugar se encuentra el sector manufacturero, que en número de empresas ocupara el primer lugar y que en el período anterior estuviera en segundo lugar; ahora obtuvo una inversión de \$666.5 mdd en el período, que represento el 5.8% de la inversión total; siendo la rama de la industria automotriz la más beneficiada, acaparando el 31% del total recibido por el sector con más de \$205 mdd y, manteniendo la diversificación en la inversión como se vio en la distribución de las empresas españolas en este sector. La rama denominada otras industrias manufactureras (no especificada) fue la segunda en recibir inversión y acaparo el 13% del sector.

3.4.2.5 Distribución por Sector y Rama de Actividad de las Empresas Españolas

El sector denominado Otros Servicios acaparo a 599 empresas que representa el 31% del total y fue el sector que más empresas españolas tuvo, comparado con el período anterior donde ocupaba el tercer lugar con 254 empresas, vemos como el número se duplico. Dentro de este sector, la rama de los servicios profesionales, técnicos y especializados ha captado la mayoría de las empresas 379 para ser exactos que represento el 63% del total del sector

mientras que en 1994-1999 el número fue de 155 representando el 61% lo que nos indica que la tendencia ha sido similar respecto a la proporción.

Le sigue el sector de la Industria manufacturera con 469 empresas que corresponde al 25% del total, en este caso también hubo un incremento en el número de empresas respecto al período anterior, ya que antes eran 285 y representaba el 29% del total, lo que nos muestra la perspectiva positiva en el sector manufacturero.

En este sector, destaca la gran diversificación que existió y sigue existiendo en las distintas ramas, ya que todas cuentan de forma casi homogénea con empresas españolas, aunque cabe mencionar que destacan dos ramas la de imprentas y editoriales con 58 empresas y la de fabricación de sustancia y productos químicos con 36; en el período anterior también fueron las más importantes.

El sector de la Industria manufacturera destaca de los demás debido a que los empresarios españoles han comenzado a invertir mucho más para beneficiarse de los montos importantes que México exporta hacia EE.UU y que provienen de este sector, este es bastante dinámico y con un apoyo bastante significativo por parte del gobierno federal.

El sector Comercio es el tercero con mayor número de empresas con un total de 452 y una participación del 24%; la casi totalidad de estas se concentran en la rama del comercio de productos no alimenticios al por mayor con 362 empresas es decir, el 80% de las empresas españolas en el sector comercio se localizan en esta rama.

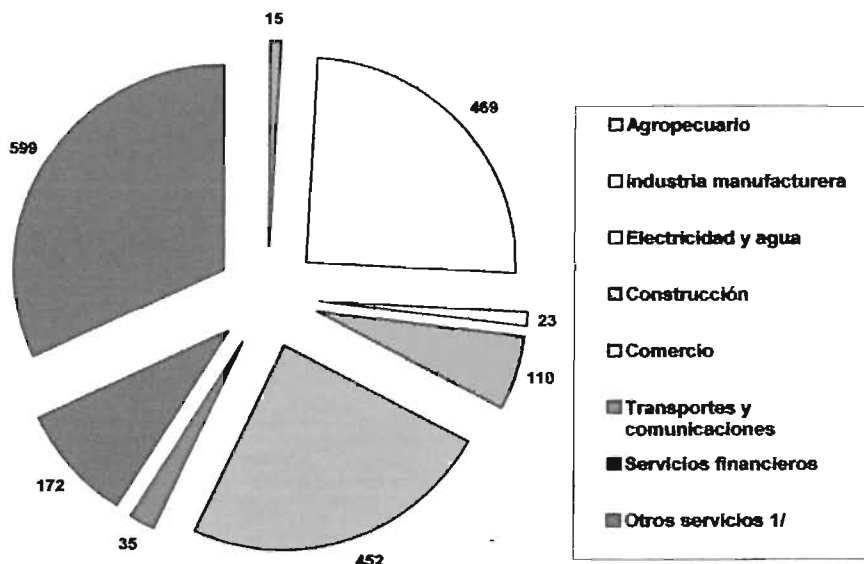
Respecto al período anterior, en el sector comercio, también aumento el número de empresas españolas de 259 a 452, como ya se menciona. Aún con este aumento significativo fue desbancado del segundo sitio; aunque la rama del comercio de productos no alimenticios al por mayor sigue siendo la más importante, ahora con 201 empresas.

El cuarto lugar lo ocupó el sector de Servicios Financieros con 172 empresas y el 9.15% del total. Acaparando con 125 empresas la rama de otros servicios inmobiliarios y con 28 empresas la rama de servicios de instituciones financieras del mercado de valores y solo con 7 empresas la rama de servicios de instituciones de crédito, bancarias y auxiliares de crédito.

Mientras que en el período anterior el número en este sector era de 110 empresas y las mismas ramas ocupaban los mismos puestos que en este momento, aunque la tercera, la de servicios de instituciones de crédito, bancarias y auxiliares de crédito tuvo una disminución bastante pronunciada ya que antes tenía 21 y ahora 7.

GRAFICA 10

**Distribución Sectorial de la Empresas Españolas en México
2000-2004**



Fuente: Elaboración propia con datos de Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

Como podemos observar no por tener un número de empresas mayor en algún sector o en alguna rama, quiere decir que la inversión española tendrá la misma tendencia en estos mismos lugares, ya que en este último caso, el sector de Servicios financieros a nivel global acapara el 51% de la inversión total acumulada de España en el país y la rama de los servicios de crédito y bancarios obtuvo la mayor proporción, el 74% del sector, pero esto lo hizo solo con 7 empresas (bancos), lo que nos demuestra que un mayor número de empresas no indica un mayor monto de inversión.

Cuadro 3.13 Principales Empresas Españolas en México. Período 1994-2004
S.A. Chupa Chups
Dragados y Construcciones
Zara (Inditex)
Campofrio
Dintel
Irizar
Unión FENOSA
Repsol
BSCH
BBVA
OASIS
AENA
Hoteles Mellá
Ferrovial
Gas Natural
Fomento de Construcciones y Contratos S. A (FCC)
Iberia
Abengoa
Gas de Asturias
ADTRANZ
Iberostar Hoteles
ACS
ITR
Grupo Antolín
Editorial Planeta
Telefónica
Iberdrola
Endesa
Agua de Barcelona
Construcciones y Auxiliares de Ferrocarriles (CAF)

3.5 La Inversión de México en España, Antes y Después del TLCUEM.

3.5.1 Antes del TLCUEM 1994-1999.

La inversión que mantiene nuestro país en España muestra rasgos muy distintos a la inversión que España tiene en nuestro país, en otras palabras, la inversión mexicana es bastante marginal en comparación con los principales países inversionistas en España que son y seguirán siendo sus principales socios en la UE.

Lo anterior se debe principalmente a que nuestro país no es un exportador neto de capitales y, aunque cuenta con empresas transnacionales bastante destacadas a nivel internacional, estas han enfocado su proceso de internacionalización principalmente hacia América Latina y EE.UU; muy pocas de estas grandes empresas han invertido en Europa y en España, entre una de ellas se encuentra la cementera mexicana CEMEX quien tiene una empresa de cementos en el país ibérico.

Cuadro 3.14 IED en España antes del TLCUEM 1994-1999							
% respecto del total							
Países Seleccionados	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulado 1994-1999
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Unión Europea (15)*	77.93	77.28	75.04	55.81	65.23	40.79	56.86
Estados Unidos	14.26	12.33	11.61	32.16	12.39	57.75	34.89
Países de la OCDE	92.22	94.19	93.92	94.33	88.79	97.71	94.82
América Latina	1.71	1.89	1.58	1.87	1.67	1.08	1.46
México	0.45	0.18	0.31	0.48	0.58	0.16	0.30
Argentina	0.13	0.70	0.07	0.12	0.37	0.08	0.20
Brasil	0.06	0.12	0.02	0.02	0.01	-0.04	0.01
Chile	0.01	0.00	0.10	0.04	0.00	0.00	0.02
Otros países	7.16	9.39	12.85	11.40	21.42	1.26	7.72

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado. Turismo y Comercio.

Los resultados marginales de los flujos de inversión mexicana hacia España se ven en los dos periodos en estudio, aunque más acentuadamente en el primero 1994-1999; México solo tuvo una inversión acumulada en este periodo de 0.30% respecto de la IED captada por España, con un monto de aproximadamente \$143 mdd, solo destacando al ser el primer inversionista Latinoamericano en España con el 21%; mientras que en conjunto AL solo tuvo una inversión acumulada del 1.5%, lo que habla de la marginalidad de los flujos de inversión de latinos hacia ese país, que es el más importante en Europa.

La tendencia de la inversión mexicana en España en esos años de la década de los noventa no mantiene un movimiento homogéneo, ya que, como se ve en el cuadro estadístico, los años que sobresalen son 1994 y 1998 y los que se ven más afectados por grandes disminuciones son 1995 y 1999, años en los cuales existió incertidumbre desde el punto de vista mexicano debido a la crisis de 1994, así como a la entrada en vigor del TLCAN y al cambio de gobierno en

2000, factores que incidieron en las decisiones de inversión de los pocos empresarios mexicanos con tal capacidad.

Si comparáramos los montos invertidos por España en México en el mismo período podríamos ver las grandes diferencias entre uno y otro flujo de inversión, claro esta, como se menciona desde el capítulo uno, que las circunstancias y las decisiones empresariales de las distintas personalidades de cada uno de los países, así como la visión gubernamental, tienden a influenciar grandemente las perspectivas de los inversionistas; por lo que en el caso mexicano se nota que la UE y en particular España no han recibido un verdadero impulso por parte del sector empresarial y gubernamental para que se destinaran inversiones directas hacia esa dirección.

Con estos resultados en el período 1994-1999 confirmamos el poco interés de los empresarios mexicanos con capacidad de invertir en el exterior en tomar riesgos no solo en España sino que me atrevería a decir, que en toda la UE, factor que incidió directamente en que nuestras exportaciones hayan crecido muy poco y que por lo tanto, no se comenzara a planear un proyecto para cuando las cosas mejoraran a partir del año 2000 en que entraría en funcionamiento el TLCUEM.

3.5.1.1 Distribución Geográfica de la IED Mexicana en España.

La distribución geográfica de la inversión directa mexicana en el período 1994-1999, fue bastante similar a la que España tuvo en México en el mismo período, es decir, la capital del Reino de España (Madrid) fue la zona que captó la mayor cantidad de inversión directa de nuestra nación con un 71% del total invertido por México siguiéndole muy de lejos la Comunidad Autónoma (CC.AA³⁰) de Aragón.

Solo entre las siete CC.AA que se muestran en la gráfica, se localiza más del 95% de la inversión directa mexicana total en el período; esto se debe principalmente a que son las zonas donde se encuentran las principales entidades económicas españolas, así como las de mayor densidad de población y poder adquisitivo, por lo que el empresario mexicano al igual que cualquier inversionista en el mundo ha intentado establecerse en regiones que cuenten o que llenen sus expectativas de inversión productiva.

Madrid, al ser la capital española cuenta con las ventajas de centro de distribución, no solamente dentro del reino español, sino que puede operar como centro de negocios de empresarios mexicanos interesados en invertir en otras zonas españolas o países de la UE, ayudado por las ventajas del idioma y los lazos culturales que siempre son y serán tomados en cuenta en el caso de la relación México-España.

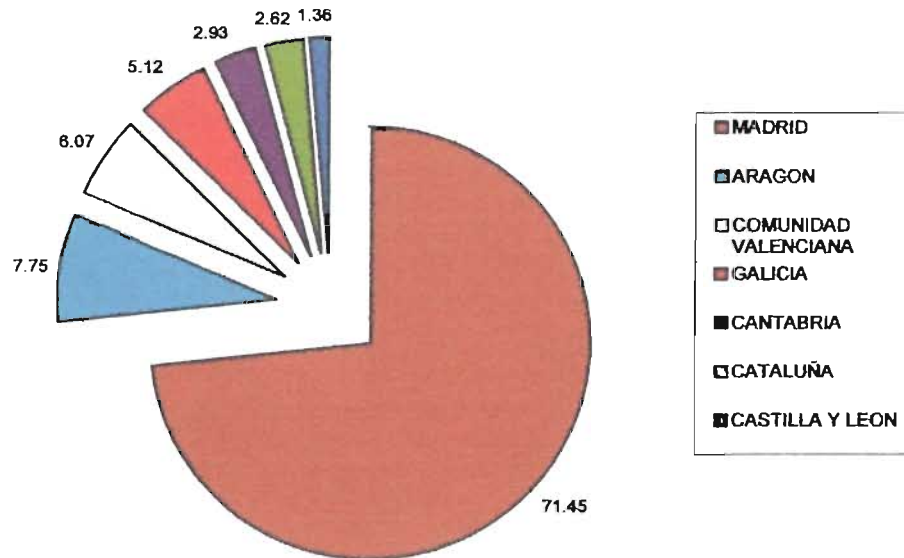
Valencia y Cataluña son otras zonas de importante relevancia desde el punto de vista económico para los inversionistas mexicanos, principalmente la provincia de Barcelona en Cataluña ya que es la segunda ciudad en

³⁰ En España lo que en México serían Estados de la república haya se les llama Comunidades Autónomas y los municipios o ciudades de cada estado son llamados Provincias.

importancia en España después de la capital; los grandes centros empresariales y financieros se localizan en esta zona junto con los de Madrid, por lo que, se nota, que el inversionista mexicano ha tomado en cuenta las distintas características de la región española para diversificar riesgos.

GRAFICA 11

**IED de México en España: Por CC.AA, Antes del TLCUEM
1994-1999**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaria de Estado, Turismo y Comercio.

3.5.1.2 Distribución Sectorial de la IED Mexicana en España.

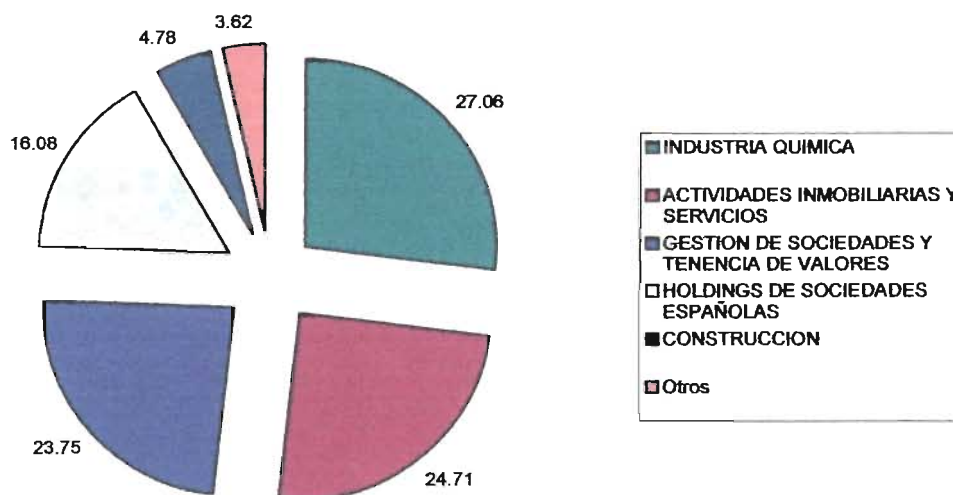
Del lado de la inversión directa por sector³¹ destaco la buena diversificación que se muestra en los distintos sectores económicos en este periodo, destacando el de la industria química con un 27% del total, siguiéndole muy de cerca el de Actividades inmobiliarias con 25% y el de Gestión de sociedades tenedoras de valor con un 24%; esta ultima destaca, por los grandes negocios que se han llevado a cabo entre grupos financieros españoles y mexicanos que comenzaron a darse desde 1994 cuando grupos como BBV (hoy BBVA) y Banco Santander (hoy BSCH) entran al mercado mexicano.

Este ultimo sector toma relevancia ya que los montos invertidos desde España a México han ido en aumento y parece, como se comentara más adelante, que en este sector se esta dando un intercambio de inversión directa (no de cartera, aunque esta existe) de México a España por la vía financiera.

³¹ Por desgracia no se encontró información desagregada de la inversión mexicana por Rama de actividad, por lo cual, solo trato este apartado de una manera descriptiva a la distribución de la inversión mexicana por sector de importancia, sin intentar especular sobre las probables ramas de destino de la inversión de origen mexicano.

GRAFICA 12

IED de México en España por Sector Económico Antes del TLCUEM 1994-1999



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaria de Estado, Turismo y Comercio.

Aunque la distribución sea bastante destacada en los cinco sectores más importantes, entre los primeros tres, se concentra más del 70% de la inversión directa mexicana y entre los cinco, más del 90%, que nos da una perspectiva aún poco definida de las intenciones de los inversionistas mexicanos en España, ya que esta inversión aunque es directa da señas de no serlo, por circunstancias que se trataran en el siguiente período.

También hay sectores en donde no hay inversión directa mexicana en todo el período, para esto podemos tomar en cuenta la participación de la inversión directa mexicana en los sectores restantes (otros, en la grafica 12) donde solo representa el 3.6% que es todavía menor que el sector que menos inversión recibió en el período, el de construcción con un 5%.

3.5.2 Después del TLCUEM 2000-2004

En este segundo período vemos contrastes importantes respecto al período anterior, por ejemplo, se dio un aumento de la IED mexicana en España, el monto acumulado fue de aproximadamente \$1,000 mdd que represento el 0.6% de la IED que capto el país europeo en el período, este dato aún sigue siendo marginal ya que se esperaba tener una mayor participación en la IED que capta el país a partir del acuerdo de 2000; aunque esto es así, las oportunidades que abrió el TLCUEM en 2000 comienzan a ser aprovechadas por algunos inversionistas mexicanos.; ya que si comparamos el monto invertido en España en el período anterior este fue de \$586 mdd aproximadamente y el de ahora creció en más de un 90%.

En términos generales la IED de la UE disminuyó su participación porcentual en este período de un 57% a 52%, es decir, su peso cayó, aunque su inversión en dólares siguió aumentando, debido probablemente a que los inversionistas europeos intentaron realizar inversiones con amplios márgenes de ganancias en los países del Este Europeo que en 2004 se integraron a la UE-15 para pasar a ser la UE-25.³²

**Cuadro 3.15 IED en España después del TLCUEM 2000-2004
%respecto del total**

Países Seleccionados	2000	2001	2002	2003	2004	Acumulado 2000-2004
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Unión Europea (15)*	58.56	67.93	33.34	42.86	48.30	51.76
Estados Unidos	37.89	15.16	54.44	40.46	20.20	35.26
Países de la OCDE	98.25	95.42	90.58	94.02	104.97	95.38
América Latina	0.88	3.46	8.92	4.14	13.24	4.94
México	0.27	0.09	0.43	2.88	0.75	0.62
Argentina	0.10	1.73	0.52	0.07	0.49	0.67
Brasil	0.02	0.88	0.43	0.04	4.90	0.69
Chile	0.00	0.02	5.64	0.02	0.10	1.50
Otros países	3.16	14.19	5.20	13.67	25.26	9.50

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado, Turismo y Comercio.

Contrariamente a la disminución de la IED respecto al peso que tenía en el total captado por España otros países como los latinoamericanos lograron aumentar sus inversiones en el país iberoamericano, ya que esta pasó de una cuota de 1.5% en 1994-1999 y una inversión conjunta de \$687 mdd, a una cuota de 5% en este período con una inversión cercana a \$7,950 mdd este aumento en la inversión se debió a la captación de la cuota que la UE dejó en España, así como a transferencias de inversiones de empresas filiales en AL hacia sus casas matrices para la reposición de maquinaria y equipo, así como nuevas inversiones principalmente en su país.

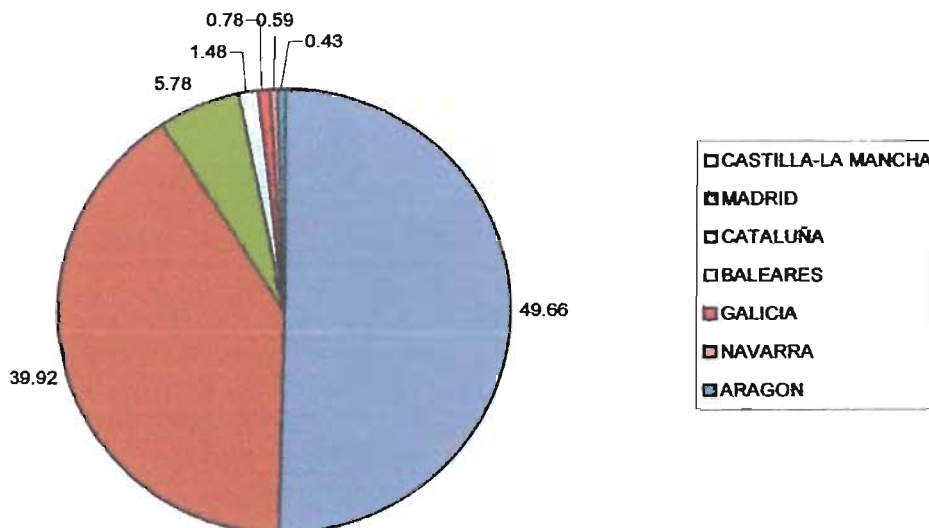
En el caso desagregadamente de la inversión por país latino este aumento en más del 100% respecto al período anterior, por ejemplo, Chile fue el que más destacó al desbancar a nuestro país como primer inversionista latino en España con una cuota del 1.5% del total y un monto de \$2,400 mdd. Mientras que tanto Brasil como Argentina lo hicieron de igual manera que Chile con un 0.7%, desbancando también a México.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

³² Los países que se integraron a la UE en 2004 son los siguientes: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa.

GRAFICA 13

**IED de México en España: Por CC.AA Después del TLCUEM
2000-2004**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado, Turismo y Comercio.

3.5.2.1 Distribución Geográfica de la IED mexicana en España.

En contraste con lo que sucedió en el período anterior, en este, la distribución de la inversión mexicana cambio drásticamente, debido principalmente a las nuevas perspectivas que trajo consigo el acuerdo comercial que entro en vigor en 2000.

La Comunidad Autónoma de Castilla- La Mancha (CC.AA) resulto ser la más beneficiada con el cambio de tendencia de la inversión directa mexicana en España en este período, ya que más de la mitad de la inversión procedente de nuestro país se destino a ella, con una inversión de aproximadamente \$525 mdd que supero a la captada en 1994-1999. Mientras, que la capital española, Madrid, que en el período anterior había captado el 70% de nuestra inversión ahora vio disminuida su cuota de atracción, solo obteniendo el 40% disminución que se observa desde el punto de vista porcentual, ya que si consideramos la inversión en dólares, esta aumento en más del 100% pasando de \$171 mdd a \$421 mdd en este período.

Otra CC.AA que destaca es Cataluña que continuó en la lista de las primeras siete, pero ahora con una mayor captación de inversión directa mexicana que paso de 2.5% en 1994-1999 a 6% en este período, mientras que el monto en dólares paso de \$4 mdd a \$40 mdd, es decir, creció diez veces, lo que habla de lo estratégico que representa para los inversionistas mexicanos esta CC.AA.

Galicia y Aragón se mantuvieron en las primeras siete pero, tanto su porcentaje como su inversión en dólares cayo drásticamente en estos cuatro años, como

puede observarse en la grafica 13 pasaron de un 5.1% a 0.8% en el caso de la primera y de 7.8% a 0.4% en el caso de la segunda.

Mientras que las CC.AA de Valencia, Cantabria y Castilla y León, que en el periodo anterior captaban importantes montos de inversión directa mexicana, en este desaparecieron de entre las principales, para que fueran sustituidas por Baleares, Navarra y Castillas- La Mancha, que ya fue mencionada.

Análogamente a lo que sucede con la inversión directa española en nuestro país, la cual, no muestra cambios tan drásticos en sus zonas geográficas donde se planta, la mexicana sí muestra esta tendencia, es decir, parece que tiene una mayor flexibilidad en buscar recurrentemente zonas más beneficiosas o con características diferentes, así como un menor compromiso con las localidades o regiones españolas a donde se destinan.

3.5.2.2 Distribución Sectorial de la IED Mexicana en España.

Respecto a este apartado se observan tres cambios fundamentales respecto al periodo anterior; el primero de ellos es que desaparecen de los primeros sitios los sectores que más inversión mexicana habían recibiendo en los noventa, entre los que destacan, se encuentra el sector Químico que ocupaba el primer lugar como receptor de inversión directa mexicana, otro de los sectores que desaparecieron es el de Holding de Sociedades Españolas, para darle paso a sectores como el de Comunicaciones y Transportes y el Hotelero.

El segundo cambio fundamental fue la concentración de la inversión directa mexicana en este periodo fundamentalmente en el sector de Gestión de Sociedades y Tenencia de Valores Extranjeros que capto el 73% del total, aumento causado principalmente por la tendencia que se reflejo de igual forma en nuestro país, principalmente a que los grupos financieros españoles en México se han consolidado, lo que llevo, a que inversionistas mexicanos del mismo sector tengan certidumbre en invertir en España en esta misma actividad.

También, en este mismo periodo se dio una concentración similar de la inversión española en el sector de Servicios Financieros de nuestro país, que pudo causar un tipo de replica pero en el caso de la inversión mexicana en España.

Otro factor que colaboro a que se diera esta gran concentración en la cuota de este sector, fue la creación de Latibex,³³ que aunque se dedica más a la inversión de cartera, ha ayudado de manera indirecta a que los flujos de inversión directa entre los dos países aumenten.

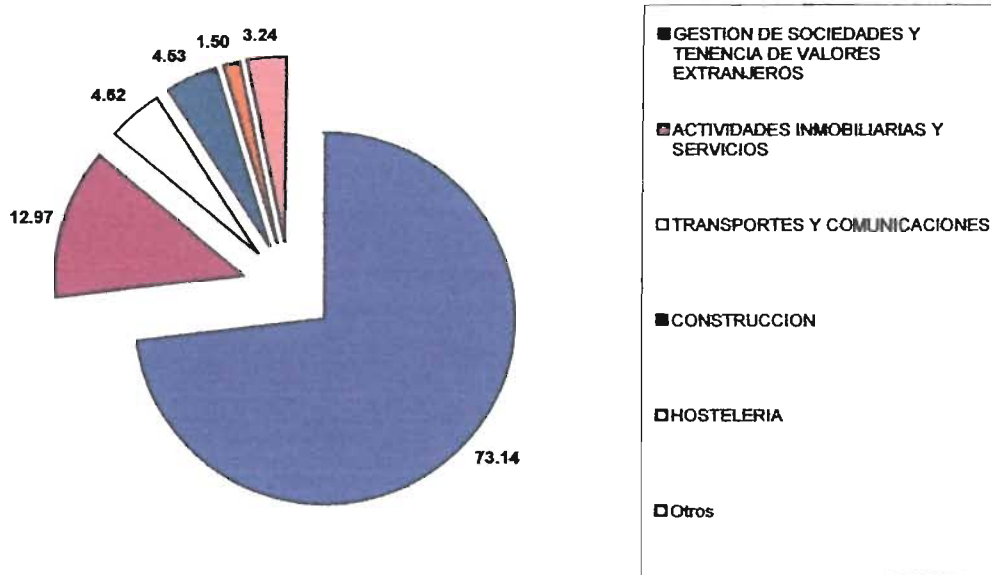
³³ Latibex, es el único mercado internacional dedicado a valores latinoamericanos en euros, fue creado en diciembre de 1999 y, esta regulado por la ley del mercado de valores de España. Este mercado, permite a las principales empresas latinoamericanas un acceso sencillo, eficiente, transparente y con ventajas en el mercado de capitales europeo. Del lado de las empresas europeas, este mercado les permite acceder a la compra y venta de títulos de las principales empresas latinoamericanas a través de un mercado único, con un sistema operativo de contratación y liquidación bajo el euro; de esta manera los valores de las empresas latinas que cotizan en latibex se contratan y liquidan como cualquier valor español.

Y la tercera causa fue la disminución de la inversión captada por los sectores restantes que se mantuvieron entre los cinco principales, por ejemplo, el sector Construcción y el de Actividades Inmobiliarias cuyas cuotas cayeron en más del 50% respecto al período anterior, debido principalmente a la desviación de inversiones de estos hacia el de Gestión de sociedades tenedoras de Valores extranjeros.

Concluyendo, el TLCUEM dio mayor confianza a los inversionistas mexicanos para invertir en España esto se ve en el incremento de la inversión directa acumulada a lo largo del período, así también tanto a nivel de Comunidades Autónomas y sectorialmente; aunque cabe mencionar que en estos últimos dos casos, en vez de mantener una diversificación de inversiones como en el período 1994-1999 la situación fue la contraria y se concentraron de una forma importante.

GRAFICA 14

IED de México en España por Sector Económico Después del TLCUEM 2000-2004



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaria de Estado, Turismo y Comercio.

Principales Empresas Mexicanas a nivel mundial³⁴	
CEMEX	Minerales no metálicos
GRUPO CARSO	Varios
SAVIA	Varios
GRUMA	Alimentos y Bebidas
TELEVISA	Telecomunicaciones
Panamerican Beverages	Alimentos y Bebidas
TV AZTECA	Telecomunicaciones

Fuente: World Investment Report 2002.

³⁴ Sobre la IED de empresas mexicana en el exterior existe muy poca información y, la existente, esta restringida debido a la falta de registros estadísticos adecuados de estos movimientos de capital y a la falta de cooperación por parte de las grandes empresas trasnacionales mexicanas para mostrar los montos invertidos en otros países, por lo cual, lo único con lo que se cuenta fue con un listado de la UNCTAD de las empresas mexicanas más importantes a nivel internacional.

CAPITULO 4

IMPACTO DEL TLCUEM EN LA RELACION BILATERAL MÉXICO-ESPAÑA.

4.1 Introducción

El impacto del TLCUEM¹ en términos generales para el comercio exterior y la IED mexicana y española ha sido positivo, mostrando un crecimiento desde la entrada en vigor del acuerdo comercial, (2000) si se compara con el período 1994-1999; pero no solo en el ámbito comercial y de inversión se ven los resultados, también en el político y en el social que no abordo en esta investigación, pero que es importante mencionar; entre estos destacan: principalmente en los derechos humanos, en la cooperación para el desarrollo² y el Programa integral de apoyo a pequeñas y medianas empresas, estos apoyos al desarrollo mexicano nos muestran una clara diferencia respecto al TLCAN, que no contempla otros ámbitos de apoyo y que solo se enfoca al ámbito comercial.

Previa firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, la relación comercial entre México y la UE se había venido rezagado en comparación con otros socios comerciales de ambas partes. La participación de la UE en el comercio total con México disminuyó de 10.6% en 1994 a 6.0% en 2000, incrementándose al 6.6% en 2004. La participación de los Estados Unidos pasó del 75% en 1994 más del 80% en el 2004.

Y aunque han aumentado tanto las exportaciones como las importaciones procedentes de la UE y España, desde la década de los años noventa, Europa había venido perdiendo importancia relativa como destino de las exportaciones mexicanas. A este respecto, resulta importante destacar que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación ha contribuido a que en un mediano plazo se pueda revertir esta situación, consolidando al mercado europeo, y España como un destino más importante para las exportaciones mexicanas³.

Este fortalecimiento en las relaciones comerciales también fue fomentado antes de que llegara el TLCUEM por acuerdos bilaterales que firmaron desde inicios

¹ El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, se encuentra dividido en tres acuerdos, el Global que constituye el marco legal de las relaciones entre México y la Unión Europea, el Interino en el cual se incorpora el Acuerdo de Libre Comercio, prevé, de hecho, unos mecanismos institucionales que permiten desarrollar y profundizar las relaciones entre las partes. Algunos de estos -las reuniones del Consejo Conjunto y el Comité Conjunto México-Unión Europea, que reúnen las partes a nivel ministerial y de altos funcionarios- son foros con carácter general, en los cuales se tratan todos los temas bilaterales e internacionales de interés mutuo, con miras a coordinar posturas comunes en la arena internacional; y el Acta Final.

² El programa de Desarrollo Social para Chiapas que cuenta con un presupuesto de 31 millones de euros anuales.

³ Suárez Bulguet Celestino, Los Acuerdos de la UE con México y Chile: perspectivas y efectos sobre el comercio y la inversión. Boletín de ICE núm. 806. Abril 2003 pp. 135-150.

de la década de los noventa México y España, estos sentaron precedente mostrando el potencial de la relación bilateral principalmente desde los ámbitos comerciales y de inversión que permitieron que en el año 2000 ya se contara con reglas que con el acuerdo comercial de ese año llegaron a profundizarse aún más; entre los acuerdos que destacan se encuentran:

1. El Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano- Mexicano.
2. Convenio para Evitar la doble Imposición (CDI).
3. Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIs).
4. Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera entre México y España.

Los Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca para las Inversiones (APPRIs) que los países de la Unión Europea y México han firmado destacan ya que son en efecto acuerdos bilaterales pero producto del Artículo 15 del Acuerdo Global en torno al Fomento de las Inversiones que dice: “Las Partes contribuirán a establecer condiciones atractivas y estables para las inversiones recíprocas. Esta cooperación se traducirá, entre otras cosas, en lo siguiente” b) apoyo al desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las partes, en caso necesario mediante la celebración por parte de los Estados miembros y México de acuerdos de promoción y de protección de las inversiones y de acuerdos destinados a evitar la doble imposición”.

La Unión Europea (incluida España) abrió su mercado muy rápidamente, eliminando los aranceles para el 82% de las mercancías mexicanas el 1 de julio de 2000 y sucesivamente liberalizando todos los productos industriales a partir del 1 de enero de 2003. México, por su parte, ya desde el 1 de Julio de 2000 no aplica aranceles a la mitad de los productos industriales europeos (48%). A partir del 1 de enero de 2003 la liberalización cubre el 52% de los productos europeos; en cuanto al 48% restante, que deberá liberalizarse para 2005 o 2007, se acordó un plan específico de desarme arancelario con arreglo al cual para 2003 se aplicará un arancel máximo del 5%. Así, a partir de 2003, si bien la liberalización para los bienes industriales europeos no se ha realizado por completo, las exportaciones de la UE tienen un acceso al mercado mexicano equivalente al de los productos de EE.UU. y Canadá, objetivo que los europeos consiguieron en las negociaciones.

Este desarme arancelario que inicio desde 2000 por parte de los dos países (México y España), muestra rasgos peculiares, por un lado, nuestro país se vio beneficiado al hacer que la UE tomara en cuenta sus grandes asimetrías entre un país desarrollado y uno en desarrollo, por lo cual, su calendario de desgravación es más largo, por ejemplo, en el caso del sector industrial, el cual acapara el 90% del intercambio comercial total de mercancías; México lo liberalizara hasta 2007, mientras que la UE y España lo liberalizaron totalmente desde 2003, lo cual, beneficiara al país, sí los empresarios comenzaran a exportar más, lo que en cifras no a aumentado significativamente, mientras que si lo han hecho nuestras importaciones.

Además, las tasas base a partir de las cuales se ha iniciado el desarme arancelario han supuesto, para México, el compromiso de eliminar a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo, los incrementos arancelarios del 1 de enero de 1999 así como los incrementos aplicados desde 1995 al calzado y a determinados productos textiles (desarme hasta un nivel del 15% o 20% de los picos arancelarios, que ascendían, antes de la entrada en vigor del acuerdo, al 25% o 35%). Por lo que respecta a la UE, la reducción arancelaria parte de los impuestos del sistema de preferencias generalizado aplicados (SPG) o, cuando no sean aplicables, de los aranceles de nación más favorecida (NMF).

Para el sector del automóvil, que tiene una importancia particular en el comercio bilateral, el acuerdo establece un paquete de medidas específicas. México se comprometió a eliminar su decreto para el fomento de la industria automotriz para el 1 de enero de 2004, así como a garantizar un mejor acceso al mercado para los vehículos ligeros originarios de la CE. Para los vehículos europeos importados bajo un muy amplio contingente arancelario - equivalente al 14-15% del mercado mexicano de los mismos - los aranceles se han reducido del 20% al 3.3% en el momento de la entrada en vigor y al 2.2% en 2001.

Para 2003 los aranceles para vehículos importados bajo el contingente se eliminaron por completo. A diferencia del TLCAN, tendrán también acceso a estas condiciones preferenciales los vehículos de la UE importados por compañías no establecidas en México. Para el 1 de enero de 2007 el contingente se eliminará y los vehículos nuevos serán liberalizados por completo. Por otra parte, el acuerdo prevé un acceso muy favorable a las principales partes y componentes de los coches.

Aunque mantenemos un déficit comercial con la Unión Europea (UE) y particularmente con España a 4 años de que entrara en vigor, esto no se debe al acuerdo comercial, ni al proceso de desarme, sino a distintos problemas estructurales e internacionales, ya que desde mediados de los años noventa este hecho venía dándose, debido principalmente a que tanto la UE y España como México tenían intereses distintos en ese momento, por ejemplo, la intención de España de consolidarse dentro de la UE, mientras que México intentaba amarrar el tratado con EE.UU y, después salir de la crisis económica en 1995, también se debe a que firmaron tratados comerciales con otros países, que de alguna manera hicieron que las relaciones comerciales y de inversión disminuyeran.⁴

⁴ El principal motivo de pasar de un superávit a con la UE a un déficit en los años noventa tiene muchas explicaciones, desde los altos volúmenes de exportación de petróleo que se hacían a Europa en la década de los ochenta, que daba como resultado una balanza comercial positiva, hasta las crisis económicas de nuestro país y los desequilibrios en la balanza de pagos, pero también existe un factor importante para que ahora tengamos un déficit con Europa y es el TLCAN, con el que esta completamente integrado nuestro aparato productivo nacional y que representa una dificultad para los pequeños empresarios de arriesgar su lugar en el mercado estadounidense, para irse a probar suerte en Europa, aunque el desconocimiento del mercado europeo es otro factor que limita la rápida entrada de empresarios emprendedores.

Pero sin lugar a dudas el Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue el factor más importante para que el comercio exterior mexicano se concentrara en EE.UU, y existiera una desviación del comercio europeo; este hecho y cuestiones políticas en la región latinoamericana hicieron que la UE regresara a poner atención a los países latinoamericanos en especial a México que aunque tenía acuerdos firmados con ellos (1975 y 1991), su importancia en las relaciones comerciales iba disminuyendo.

Sin lugar a duda, el difícil contexto que atraviesa la economía mundial, caracterizado por un generalizado estancamiento de los flujos comerciales, ha frenado la aceleración en el crecimiento del comercio que se registró desde el año 2000, como consecuencia de la entrada en vigor del acuerdo.

Estos resultados se explican, en primer lugar, por el hecho de que el acuerdo, ha reducido la carga de impuestos a la importación, lo que ha incrementado el atractivo de los mercados europeo y mexicano para los exportadores de ambas partes. Y no tiene que sorprendernos que el impacto sobre los flujos de comercio haya sido inmediato aunque bajo, dado que la transición hacia el libre comercio establecida en el acuerdo es muy rápida -cuando menos para los productos industriales, que constituyen más del 90% del intercambio.

Y aunque los resultados en este corto tiempo no son lo que se esperaba, en el caso de los especialistas, existen perspectivas positivas al respecto, ya que según algunos analistas son pocos años para dar una opinión negativa sobre el desenvolvimiento de las relaciones comerciales, y viendo que el comercio y la inversión han tenido una tendencia creciente en estos primeros años, la visión es que esto puede ser mayor en el futuro.

En lo que respecta a la IED la situación es en cierta forma diferente, ya que el TLCAN que tenemos con Canadá y EE.UU, abre posibilidades tanto para los europeos de beneficiarse de este tratado, como para los norteamericanos de beneficiarse del TLCUEM; por lo que los montos de IED provenientes de Europa han aumentado de una manera rápida y constante hasta convertirnos en 2003 en el país de América Latina con mayor IED proveniente de Europa y mantener un rango de entre el 20 y el 25 % de la IED total del país proveniente de esta región del mundo.

Claramente, en el caso de la inversión, el atractivo de México para las empresas europeas es representado no solo por la entrada en vigor del acuerdo comercial entre las dos partes, sino por la existencia de la extensa red de acuerdos de libre comercio que une a México con 32 países, la cual garantiza a los inversores un acceso privilegiado a algunos de los principales mercados mundiales. Los inversores europeos, en definitiva, están concientes desde hace tiempo de que México tiene una privilegiada posición geográfica y geopolítica -en el sentido de política comercial- en cuanto puente hacia norte y sur de América, hacia Asia y Europa.

Ahora relacionando los dos flujos, tanto el comercial como el de inversión, en la relación México-España, esta se ve desdibujada del lado de la inversión directa de nuestro país a España, en otras palabras, la cuota de exportaciones que

han ido ascendiendo poco a poco desde 2000 no tienen ninguna relación directa ni indirectamente con las inversiones directas que mantiene nuestro país en España, o por lo menos no se lograron identificar, mientras que del lado español esta relación se ha dado principalmente por el proyecto del empresario e inversionista español de utilizar al país como plataforma exportadora hacia el norte y sur de nuestras fronteras, así como el aprovechamiento de la amplia red de tratados y acuerdos que nuestro país ha ido firmando. Todo esto es la prueba que el Acuerdo Comercial aparte de sus efectos cuantitativos ha tenido también efectos cualitativos.

4.2 Acuerdos Bilaterales Antes del TLCUEM

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.

Los siguientes tratados y acuerdos comerciales bilaterales entre México y España, ayudaron a sentar las bases para que disminuyera y en muchos casos desapareciera la incertidumbre tanto para los inversionistas de los dos países como para los exportadores entorno a los problemas económicos causados por las crisis, entre estos destacan a partir de la década de los noventa hasta culminar con el TLCUEM en el año 2000 los siguientes:

4.2.1 El Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano- Mexicano⁵

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 fue el Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano firmado a principios de 1990. El Acuerdo Económico integrante del Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano estableció la disponibilidad de un total de 4,000 millones de dólares para el sexenio 1990- 96 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 trato en realidad solamente de la fijación de una meta para las inversiones y coinversiones españolas durante el sexenio de vigencia del Acuerdo, cantidad que no logro invertir España como pudimos apreciar en el capítulo 3 de esta investigación.

⁵ Forcada Santiago. De los Garbanzos al Petróleo: las claves de 15 años de relaciones económicas Hispano-Mexicanas (1977-1992). Universidad Autónoma de Barcelona. Revista Cidot d'afers Internacionals núm. 26 1993.

Se contemplo 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 1992 (que se tratara más adelante).

En materia de financiación a las exportaciones españolas, el Acuerdo introdujo dos elementos novedosos. De un lado, la programación del acceso a los créditos concesionales (préstamos FAD). En 1990 los préstamos concesionales recibidos fueron \$17.4 millones de dólares, para elevarse a \$91,8 y \$151 millones de dólares en 1991 y 1992, respectivamente. A través del Acuerdo, México pudo acceder a una media de 150 millones de dólares anuales en préstamos FAD hasta 1994.

Por otro lado, el Acuerdo extendió 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 intento 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. El resultado del tratado de Amistad en términos generales fue positivo para mejorar la relación económica bilateral pues ayudo al sector privado tanto mexicano como español a que comenzaran a realizar negociaciones más intensas de intercambios comerciales o bien a que pudieran realizar proyectos de coinversión de las dos partes.

En todo caso no resulta aventurado afirmar que la financiación comercial incluida en el Acuerdo contribuyo al auge exportador español aún cuando éste se produjo en un contexto de espectacular aumento de las importaciones mexicanas en los primeros años, aunque después, a partir de 1994 las cosas cambiaron.

Además los compromisos en términos de financiamiento concesional permitieron prolongar el ciclo exportador español en la segunda mitad de la década de los noventa y causo déficit a nuestra nación. 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 principalmente) 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 obtuvieron la respuesta esperada, a tal punto que se señalo el fracaso de la misma en el período de vigencia del presente tratado; por ejemplo 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 debían afrontar una serie de problemas burocráticos 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 venía denominado en dólares;
- un costo adicional, consecuencia de la obligatoriedad de disponer de un aval bancario;
- un umbral mínimo - 100.000 dólares- juzgado, a menudo, excesivo.

El Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano, correspondiente al período 1990- 96, ocupó 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 al monto total de las inversiones esperadas. De las dos líneas crediticias establecidas, la correspondiente a grandes proyectos que tenía un importe total de 1,200 millones de dólares, 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 consiguió funcionar, elementos de tipo institucional y administrativo parecen haber bloqueado este tipo de cooperación.

4.2.2 Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI).⁶

Este convenio se firmó en Madrid el 24 de julio de 1992, aunque no entró en vigor hasta su ratificación dos años después, el 6 de octubre de 1994. Se aplicó a los impuestos sobre la renta, sobre sociedades y sobre el patrimonio español y al impuesto sobre la renta y al activo mexicanos.

Según el convenio las personas residentes en México podían acreditar el impuesto sobre la renta pagado en España hasta por un monto que no excediera del impuesto que se pagaría en México por el mismo concepto. Las sociedades domiciliadas en México podrían acreditar contra el impuesto sobre la renta a su cargo, derivado de la obtención de dividendos del impuesto sobre la renta pagado en España por los beneficios, con cargo a los cuales la sociedad residente en España pagó los dividendos.

En el caso de España, se aplicó al impuesto sobre la renta de las personas físicas, el impuesto de sociedades y el impuesto sobre el patrimonio. Cuando un residente de España obtuviera rentas o poseyera elementos patrimoniales que pudieran someterse a imposición en México, las autoridades fiscales españolas permitirían la deducción del impuesto sobre la renta o sobre el patrimonio de ese residente de un importe igual al impuesto efectivamente pagado en México.

⁶ Moreyra Suárez Raúl. Tratados para Evitar la Doble Tributación. Agosto de 2004. Conferencia SCV pp. 1-48.

Los dividendos pagados a una sociedad residente en España, que fuera la beneficiaria efectiva de los mismos, por una sociedad residente en México que no controlara directa o indirectamente a una sociedad residente en un tercer estado ni fuera controlada por una sociedad se consideraría que habían satisfecho en México un impuesto del 5%, en el caso de que el citado beneficiario fuera una sociedad que poseyera directamente al menos el 25% del capital de la sociedad que paga los dividendos.

En ambos casos, las deducciones practicadas no excedieron de la parte del impuesto sobre la renta o sobre el patrimonio, calculado antes de la deducción, correspondiente a las rentas obtenidas.

4.2.3 Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.⁷

El Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos (APPRIs) se firmó en la ciudad de México el 23 de junio de 1995 y entró en vigor el día 18 de diciembre de 1996, una vez que las partes contratantes se hubieron notificado recíprocamente que las respectivas formalidades constitucionales requeridas para la entrada en vigor de acuerdos internacionales habían sido complementadas. Este acuerdo permaneció en vigor por un período inicial de diez años y ya no fue renovado y retomado en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación que firmo México y la UE y que entro en vigor en 2000.

Con el fin de que se incrementaran los flujos recíprocos de inversión, ambos países se comprometieron a elaborar los documentos necesarios para la promoción de las inversiones, como son las leyes, los reglamentos, o las disposiciones que afectarían a la inversión extranjera; así mismo, dieron a conocer la información disponible sobre oportunidades comerciales. Ambas partes se comprometieron a otorgar plena protección y seguridad a las inversiones realizadas por nacionales de ambos países, con lo cual las inversiones principalmente de procedencia española, crecieron en nuestro país.

Según el informe de junio de 1997 (a seis meses de vigencia) sobre la inversión extranjera de España en México, elaborado por la Dirección General de Inversión Extranjera (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial hoy Secretaría de Economía), hasta la fecha había **703 empresas** con inversiones españolas en México, siendo España el quinto inversionista extranjero en México de entre los países de la Unión Europea. Esta afluencia de capital español se debió sobre todo al positivo desarrollo económico del país y a las buenas condiciones de su infraestructura; a estas razones se suman la ubicación geográfica y su condición de país miembro del Tratado de Libre Comercio (TLCAN).

Pero a 8 años de que se firmara este primer intento de intensificar los intercambios de IED, las cosas mejoraron, como se explico en el capítulo 3,

⁷ Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España.

ahora España es el primer inversionista de la UE y su monto en 2004 supero al de EE.UU, lo que nos lleva a concluir que desde 1995 con la firma de este acuerdo, se sentaron las bases para que en nuestro presente se diera este gran despegue de la inversión española en México.

4.2.4 Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera entre México y España.⁶

Este ultimo acuerdo bilateral que se firmo entre México y España en 1998 (antes del TLCUEM) retomo la base de partida del Tratado General de Cooperación y Amistad que estos dos países firmaron el 11 de enero de 1990 y que ya fue mencionado al inicio de este apartado; como la vigencia del acuerdo económico de cooperación de este Tratado de Amistad termino en 1996 los gobiernos de ambos países establecieron una prorroga de dos años para firmar un nuevo acuerdo bilateral sobre este tema.

Como las perspectivas de las relaciones México-España se fortalecían con el paso del tiempo y se intentaba mejorar los aspectos que en el Tratado de Amistad dieron resultados no muy buenos (como el replanteamiento del crédito a PYMES) y ahora con la puesta en marcha de convenios bilaterales que se habian firmado en 1992 y 1995 (CDI y APPRIs) las perspectivas apuntaban a que la relación siguiera profundizándose, por lo cual, este nuevo acuerdo de cooperación económica y financiera vino a parte de sustituir al apartado económico del tratado de amistad, intento mejorar los logros que hasta ese momento se tenían en materia económica y comercial entre ambas naciones.

El presente acuerdo constó de 12 artículos, donde se menciona la relevancia de las relaciones económicas bilaterales y se dan herramientas para que estas mejoren a lo largo de la puesta en marcha de convenios entre instituciones financieras, que puedan ayudar tanto a las empresas grandes, medianas, pequeñas y a los inversionistas a que puedan entrar con ciertas ventajas a cualquiera de los dos países; entre los artículos que destacan se citan:

Artículo 1.

“Establecer los mecanismos que contribuyan a dinamizar y modernizar las economías e instituciones de ambos países, y a ampliar la cooperación económica, financiera y comercial recíproca, sin perjuicio de los respectivos compromisos internacionales adquiridos”.

Artículo 3.

“España asignará facilidades financieras comerciales a medio y largo plazo, mediante el seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado, gestionado por la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE), hasta un monto de \$2,000 millones de dólares de los Estados Unidos de América para el Período 1998-2000. Transcurrido dicho plazo, ambas partes evaluarán la utilización de dichas facilidades financieras con el objetivo de realizar las propuestas pertinentes. Las condiciones crediticias se establecerán caso por caso, y se ajustarán a las directrices del consenso de la Organización

⁶ http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/a070300-mae.html

para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en materia de crédito a la exportación con apoyo oficial.”

Artículo 4.

“De conformidad con lo estipulado en el artículo 2 y coincidiendo en la importancia que la inversión tiene para la consolidación del crecimiento económico, ambos Gobiernos realizarán diversas tareas de promoción y estímulo a través de:”

1. “*La Compañía Española de Financiación del Desarrollo, Cofides, Sociedad Anónima (COFIDES)* mantendrá y desarrollará los programas de fomento de las inversiones españolas y coinversiones de empresas mexicanas y españolas en particular en el marco de los Convenios suscritos con el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Nacional Financiera (NAFIN) y el Fideicomiso instituido en relación con la Agricultura (FIRA).”

Para ello podrá otorgar a las empresas apoyo financiero para su instalación y, eventualmente, podrá participar con capital de riesgo, que siempre será minoritario y temporal.

Además del apoyo con sus fondos propios, COFIDES continuará canalizando fondos de la Unión Europea, y muy especialmente del programa ECIP (European Community Investment Partners) hacia proyectos de empresas conjuntas hispano-mexicanas.

2. Adicionalmente, “la Parte española contribuirá, dentro del marco legal habilitado al efecto en el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y, en particular, dentro del marco de su programa para la Financiación de Inversiones en el Exterior (PROINVEX), a promover las iniciativas conjuntas en México, facilitando la financiación de proyectos españoles de inversión.”

Asimismo, la parte española presta especial interés y respaldo a los proyectos de desarrollo que la parte mexicana presenta a la Unión Europea.

Artículo 6.

“Ambas Partes coinciden en la importancia del crecimiento de los intercambios entre México y la Unión Europea. En este sentido, la Parte española se compromete a seguir impulsando, en el seno de la Unión Europea, las negociaciones para la liberalización del comercio de bienes y servicios, en el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea, y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, suscrito el 8 de diciembre de 1997.”

Artículo 8.

“Ambas Partes reconocen la importancia que las pequeñas empresas tienen para el desarrollo armónico de sus respectivas economías y por ello se comprometen a promover la realización de encuentros, orientados al desarrollo

de nuevas iniciativas conjuntas. Dichos encuentros se celebrarán anual y, alternativamente, en cada uno de los países.”

Ambas partes, por medio de los organismos oficiales responsables de la política de la pequeña y mediana empresa (PYME) en cada país, esto es, SECOFI y NAFIN, por la parte mexicana, y la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa, por la parte española, elaboraron el marco de colaboración adecuado con el objetivo de poder firmar un Convenio, en el plazo de seis meses a partir de la firma del presente Acuerdo. Este Convenio permitió impulsar la cooperación en beneficio mutuo entre las PYME de México y de España y, más concretamente, permitió establecer las bases de colaboración para:

- Promover y apoyar el desarrollo, crecimiento, estabilidad y competitividad global de las PYME.
- Organizar encuentros empresariales y facilitar la vinculación de negocios entre las PYME de ambos países.
- Intercambiar información relevante sobre proyectos de cooperación empresarial e inversiones conjuntas entre las PYME, así como información relevante sobre el marco legislativo y económico en ambos países con incidencia más relevante en las PYME.
- Intercambiar información de los servicios que SECOFI y la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa proporciona a sus PYME.

4.3 La Desgravación Arancelaria en el TLCUEM

4.3.1 Acuerdo Interino⁹.

Como se menciona en la introducción de este capítulo el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE; se encuentra dividido en tres acuerdos: El Global, el Interino y el Acta Final, siendo el interino el que abordare a continuación debido a que en el se encuentra el calendario de desgravación comercial que se negociaron por ambas partes para lograr firmar el acuerdo comercial.

El Acuerdo Interino recoge únicamente aquellas cuestiones del Acuerdo Global de competencia exclusivamente al comercio de bienes, por lo que, el día 23 de marzo de 2000 el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino (formado por representantes comunitarios y mexicanos) adoptaron la decisión 2/2000 que determina las condiciones y los plazos exactos en los que se establecería la zona de libre comercio de mercancías que entraría en vigor en 1 de julio de 2000.

Dentro de este acuerdo se manejan aspectos relativos a la apertura gradual y recíproca al comercio de bienes (art. 3), así como de los mercados de contratación pública (art. 4), un mecanismo de cooperación en materia de

⁹ Secretaría de Relaciones Exteriores. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE. Diario Oficial de la Nación, lunes 26 de julio 2000 pp. 60-86.

leyes de competencia (Art. 5), un sistema de consultas sobre aspectos relacionados con la defensa de la propiedad intelectual (art. 6) y un procedimiento bilateral para la solución de controversias (art. 12), también contiene los pasos de desgravación en general y por sector.

El acuerdo establece una clara distinción entre tres tipos de productos: los productos industriales, agrícolas y pesqueros. La primera de estas categorías se beneficia de un proceso de liberalización de mayor alcance y con menos excepciones y debe respetar un plazo máximo de aplicación de 7 años; lo contrario ocurre con los productos agrícolas y pesqueros, que se verán sometidos a un proceso de liberalización más largo (un plazo máximo de 10 años) y más sensible tanto para México como para la UE y España, estos últimos manteniendo una política hacia estos productos (Política Agrícola Común).

Transcurrido un período máximo de 10 años se abra liberalizado de forma prácticamente total el comercio de mercancías entre México y la UE (España) en todos los productos industriales y la gran mayoría de los productos agrícolas y pesqueros (ya que algunos de estos se encuentran en listas de espera, que más adelante se mencionaran).

4.3.2 Desarme Arancelario de México

En el caso de nuestro país, el desmantelamiento arancelario se clasificó en 4 listas para los productos industriales que se encuentran distribuidos de la siguiente forma:

Desarme Arancelario de México (Productos industriales)	
Categorías	Fecha de liberalización
A	1 de Julio de 2000
B	1 de Enero de 2003
B+	1 de Enero de 2005
C	1 de Enero de 2007

Fuente: TLCUEM.

Los productos que se encuentren en las respectivas categorías de liberalización obtendrán arancel cero recíprocamente cada fecha en que entre en vigor la desgravación arancelaria como se ve en el cuadro anterior.

Entre los principales productos que se beneficiaran del anterior calendario de desgravación se encuentran:

Algunos Ejemplos de Productos Industriales	
Categorías	Productos
A	Pastas de Madera, Corchos y sus manufacturas, Bisutería, Cáp. 88 Navegación aérea
B	Cajas de velocidad, Radiadores y Amortiguadores, entre otros
B+	Muchos tejidos y productos de la industria textil
C	Prendas y complementos de vestir, Laminados de hierro y acero sin alear, prácticamente todo el capítulo 83 de manufacturas de metales comunes.

Fuente: TLCUEM.

Mientras que para los productos agrícolas y pesqueros el desarme arancelario, como se menciona anteriormente, será más largo e involucra a 7 listas que se mencionan en el siguiente cuadro:

Desarme Arancelario de México (Productos agrícolas y Pesqueros)	
Categorías	Fecha de liberalización
1	1 de Julio de 2000
2	1 de Julio de 2003
3	1 de Julio de 2008
4	Del 1 de Julio de 2003 hasta el 1 de Julio de 2008
4a	1 de Julio de 2009
5	Lista de Espera
6	Contingentes Arancelarios
7	Acceso Preferencial

Fuente: TLCUEM.

Entre los principales productos que destacan por categoría se encuentran los siguientes:

Algunos Ejemplos de Productos agrícolas y Pesqueros.	
Categorías	Productos
1	Muchas Hortalizas, semillas y jugos
2	Pimienta, Canela, Nuez moscada y Vinos
3	Ciruelas, Alimento para perro y demás vinos
4	Manzanas
4 ^a	Aceite de Oliva
5	Leche, café, centeno, cebadas, harinas de pescado, derivados del cerdo, entre otros, lomo de atún, embutidos.

Fuente: TLCUEM.

4.3.3 Desarme Arancelario de la Unión Europea.

La UE comenzó a eliminar sus aranceles de una manera más rápida que la mexicana en el sector industrial, esto lo hizo en tan solo 3 años y ya para el 1 de julio de 2003 todos los productos industriales mexicanos pueden entrar sin cobro arancelario a territorio europeo, sin embargo, en el sector agrícola y pesquero los procesos de desgravación arancelaria serán más homogéneos al que México seguirá.

Desarme Arancelario de la UE (Productos Industriales)	
Categoría	Fecha de liberalización
A	1 de Julio de 2000
B	1 de Enero de 2003 eliminación total

Fuente: TLCUEM.

Mientras que para el sector agrícola y pesquero el calendario de liberalización quedo como sigue:

Desarme Arancelario de la UE (Productos agrícolas y pesqueros)	
Categorías	Fecha de Liberalización
1	1 de Julio de 2000
2	1 de Julio de 2003
3	1 de Julio de 2008
4	Del 1 de Julio de 2003 hasta 1 de Julio de 2010
4 a	1 de Julio de 2009
5	Lista en espera
6	Contingentes Arancelarios
7	Acceso Preferencial

Fuente: TLCUEM.

Nuestro país llevo a cabo una reducción arancelaria de manera muy acelerada, en los productos industriales, una de las principales razones para esto es que la UE consiguió en la negociación del tratado determinar los derechos de base desde los que se comenzaría a calcular los sucesivos recortes arancelarios anuales de forma muy ventajosa para ellos.

En la practica, se tomaron como derechos base los aranceles que México aplicaba en marzo de 1995, es decir, antes de los últimos dos aumentos arancelarios que se habían producido¹⁰. De esta manera vemos claramente como la UE gano en su afán de compensar las secuencias de desgravación del TLCAN y el TLCUEM, para que la culminación de las fechas arancelarias entre los dos tratados fueran lo más próximas posibles, con la cual, la UE compensaría la desviación de comercio que había surgido desde la entrada al TLCAN por parte de México en 1994.

Pero aunque nuestro país tuvo un desmantelamiento arancelario en el sector industrial con consecuencias todavía no muy bien definidas, la UE tomo en cuenta el nivel de desarrollo económico entre las dos regiones, es decir, sus asimetrías, así como la gran desigualdad de su tamaño y competitividad industrial, ya que la liberalización comercial supuso un esfuerzo mayor para un país en desarrollo como México, que para una región más desarrollada en todos los sentidos como lo es la UE.

Mientras que en los productos agrícolas y pesqueros, que aunque son menos importantes desde el punto de vista cuantitativo, son muy sensibles y más para la UE que cuenta con una política comunitaria (PAC). Estos tuvieron una negociación más compleja ya que afectaba a productos muy sensibles socialmente para los estados miembros. Así pues, los productos agrícolas que representaron (2000) el 7% del comercio total bilateral, el 62% quedo

¹⁰ Jaso Cortes Gustavo. Zona de Libre Cambio UE-México. Boletín económico de ICE núm. 2657 Junio-Julio pp. 29-47. El 1 de Abril de 1995 México introdujo un arancel para casi todo el calzado y la marroquería, para toda la confección y para casi todos los textiles para el hogar, por lo que, los aranceles pasaron del 20 al 35% lo que casi imposibilito la venta en el mercado mexicano de estos productos.

En enero de 1999 nuestro país decidió un nuevo aumento arancelario pero en esta ocasión fue casi generalizado a todos los productos importados incluyendo industriales y agrícolas, mientras que a los artículos de consumo se les añadieron 10 puntos y 3 al resto de artículos.

totalmente liberalizado como se decidió en los calendarios de las respectivas zonas

Conviene mencionar que cada una de las partes, decidió poner en una lista de espera, productos demasiado sensibles a la sociedad europea y a las fluctuaciones del mercado, estos tendrán negociaciones en el futuro; en el caso particular de nuestro país, se pusieron en lista de espera 316 posiciones arancelarias (productos) y en el caso de la UE fueron 602¹¹.

Desde el punto de vista de la UE el resultado obtenido en la negociación del acuerdo comercial fue considerado como satisfactorio, debido a que lograron que el 80% de las reglas de elaboración y transformación de productos (reglas de Origen) que se aplicarían, correspondieran con las reglas del protocolo estándar de la UE. Mientras que en el 20% restante la UE tuvo que hacer concesiones aceptando las reglas que propuso nuestro país, de esto, los sectores afectados en la UE fueron: Calzado, textil y automotriz, pero consiguió salvaguardar los intereses de los exportadores comunitarios a través de medidas como cuotas, a las que se aplica la norma comunitaria.

En el caso del comercio bilateral de servicios cuestión de gran interés para la UE y México, solo se llegó a la decisión de prohibir la introducción de nuevas medidas discriminatorias entre las partes y el compromiso de que en 2003 se introduciría el tema¹² o más tardar a la finalización de la próxima ronda del GATS (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios); lo que si quedó claro fue que se excluiría de las negociaciones los subsectores como el audiovisual, transporte aéreo y cabotaje marítimo.

El ámbito de aplicación de comercio de servicios en el TLCUEM es muy amplio y abarca todos los sectores exceptuando los servicios audiovisuales, cabotaje marítimo y transporte aéreo y conexos. Es de destacar lo exhaustivo de las actividades financieras detalladas. Se permite la operación de actividades altamente especulativas, que al entrar en los mercados financieros mexicanos pueden ocasionar serios trastornos e inestabilidad y como se ha visto ha beneficiado exclusivamente a grupos oligárquicos, desmantelándose la utilización del sector financiero con fines de desarrollo nacional, a pesar de los multimillonarios rescates a la banca privada con dinero del erario público. Este título no aplica a los servicios ligados a compras de gobierno. En el Artículo 4 (de la Carpeta III, Título II) referente a acceso a mercados no se delimita la apertura negociada sino que adelantándose a futuras liberalizaciones (previstas en el Artículo 7) se prohíbe mantener o adoptar una serie de requisitos de

¹¹ Varela Bellido Manuel. El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y México. Boletín Económico de ICE núm. 2647 marzo de 2000 pp. 31-41. Hay que destacar, la creación en el acuerdo, de un comité especial de medidas sanitarias y fitosanitarias con el propósito de buscar las mejores soluciones conjuntas a los problemas que lleguen a suscitarse sobre estos temas, que pueden llegar a afectar el comercio bilateral, por ejemplo, este fue un tema en el que España se mostró especialmente interesado a los distintos obstáculos de carácter sanitario con que se encuentran algunos de sus productos como el jamón, que hasta este momento tiene cerrada su entrada al mercado mexicano.

¹² Aunque al momento de realizar esta investigación no se encontró con noticias nuevas sobre las negociaciones en este sector.

desempeño y de limitaciones a la participación en los mercados superior a lo ya existente al momento de la firma del acuerdo.¹³

El resultado de los procesos de apertura y desregulación son completamente otro; ya que se ha dado el colapso del sistema financiero mexicano y la pérdida del control del sistema bancario mexicano casi al 100%, del cual una buena proporción es capital europeo (español). Esta crisis bancaria ha tenido efectos devastadores en el aparato productivo nacional, pues la persistente falta de financiamiento, a pesar del "saneamiento" y la venta de los bancos a entidades europeas (españolas y holandesas principalmente) y norteamericanas a paralizado en general, al sistema productivo nacional.

4.3.4 Implicaciones de la Liberalización Comercial en la relación Bilateral México-España.

4.3.4.1 Productos Industriales

Como vimos en el capítulo 2, España mantiene un superávit comercial con nuestro país en casi todo el periodo en estudio (1994-2004), pero si elimináramos las exportaciones energéticas que realizamos al país europeo, el margen de superávit y de déficit para nosotros aumenta considerablemente, por lo cual, en estos 4 primeros años del acuerdo comercial, España a logrado diversificar mucho más sus exportaciones a México, mientras que nuestro comercio con ellos se sigue centralizando.

El sector industrial como se menciono anteriormente aporta el 93% del intercambio comercial entre España y México; estos dos se han visto grandemente beneficiados del calendario de liberalización que maneja el acuerdo comercial. Para los productos mexicanos fue hasta el 2003 cuando pudieron entrar libres de arancel a la UE y particularmente a España, mientras que para los productos españoles el calendario culmina hasta el 2007; aunque cabe destacar que los productos industriales de este país europeo se beneficiaron desde el inicio (2000) ya que ningún producto industrial español soporto en México un derecho superior al 5% desde enero de 2003.

¹³ Como si no bastara, organizaciones europeas junto con la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) dieron a conocer el texto oficial secreto que un Comité Especial de la Comisión Europea (CE) envió al gobierno mexicano "pidiéndole" la derogación o modificación de todas las leyes mexicanas vigentes en materia de comercio e inversión en servicios.

En este documento se revela la pretensión de transnacionales europeas para apoderarse totalmente de actividades de servicios públicos que hasta hoy las leyes mexicanas lo impiden, y la CE solicita al gobierno mexicano que vaya más allá de lo que el gobierno de México le cedió recientemente a través del TLCUEM. La pretensión es una apertura al 100% al capital europeo sin que se detalle ninguna obligación (requisitos de desempeño) real de índole social, siendo la demanda justamente por los siguientes servicios: servicios energéticos (gas, electricidad, petróleo); transporte aéreo, marítimo y terrestre entre otros; todos los servicios financieros (incluyendo todas las aseguradoras); telecomunicaciones, correos, turismo, medio ambiente (incluyendo agua, manejo de residuos peligrosos, manejo de biodiversidad, etcétera), distribución comercial, construcción y servicios profesionales.

Cuadro 2.3 ACUERDO DE LIBRE COMERCIO UE - MEXICO				
Desarme Arancelario de México				
Productos de Especial interés para España con reducciones arancelarias importantes a corto plazo¹⁴				
Código arancelario	Productos	Desarme aplicado actual 2000 (%)	1 de Julio 2000 Entrada en vigor (%)	Enero 2001 (%)
ex64	Calzado: casi todo el sector	35	18	12
61 & 62	Confección todo el sector	35	18	12
ex42	Marroquinería y otros artículos de cuero	35	18	12
6301/02	Mantas y otra ropa de cama	35	18	12
ex57	Alfombras y moquetas	30	18	12
6913	Estatuillas de porcelana	30	18	12
7013	Objetos vidrios para mesa y cocina	30	18	12
ex9502	Muñecas	30	0	0
ex9613	Encendedores	30	18	12
ex9401	Sillas	18	13	10
ex9403	Muebles	25	13	10
9004	Gafas	25	0	0
ex9405	Lámparas eléctricas	23	18	12
4410	Tableros de Fibra (madera)	23	18	12
4011.10/20	Neumáticos para autos y camiones	23	8	8
ex840999	Partes de motores para vehículos	18	5	5
ex8483	Transmisiones y engranajes de fricción	13 & 18	5	5
ex8708	Piezas para vehículos varios	18	13	10 & 7.5
ex8708	Piezas para vehículos varios	13	5	5
01-Jul-01				
2204.10/21	Vino embotellado y cava	30	17.80%	15.6
805	Cítricos frescos	23	0	0
ex2008.30	Conservas de mandarinas	23	0	0
2005.9	Mezclas de hortalizas en conserva	23	0	0
2009.9	Zumos de frutas y hortalizas	23	0	0
703.2	Ajos	13	0	0
2101.2	Extractos de té	23	0	0
ex2103	Salsas alimenticias	23	15	10
2002.7	Aceitunas en conserva	23	15	10
904.2	Pimientos	23	15	10
910.2	Azafrán	13	7.5	5
1605	Mejillones y crustáceos en conserva	23	0	0
1604.3	Sucedáneos de caviar	23	0	0
1604.16	Anchoas en conserva	23	15	10

¹⁴Este cuadro se transcribió íntegramente del documento de Jaso Cortés Gustavo. Zona de Libre comercio UE – México: importantes oportunidades para los productos españoles. Boletín económico de ICE núm. 2657 año 2000.

El cuadro anterior, contiene algunos ejemplos claros de las inmediatas repercusiones que tuvo para España la entrada en vigor del TLCUEM, en él se enumeran algunos productos muy representativos de las exportaciones españolas, cuyo arancel se redujo de forma muy notable en el corto plazo:

4.3.4.2 Productos agrícolas

Una de las ventajas que logro **España** en la negociación de este sector es que algunos de los productos más importantes desde el punto de vista de su exportación a México, por parte de la UE, como los lácteos y las semillas oleaginosas que representaron el 40% de las exportaciones a nuestro país en 1999, tuvieron serios problemas a lo largo de la negociación, quedando los productos lácteos en particular la leche en una llamada lista de espera¹⁵.

Sin embargo, para España estos dos grupos de productos que para la UE tenían un gran peso en sus exportaciones a México, para el país ibérico no tenían mayor relevancia en su comercio con nuestro país debido a que solo representaba el 4% de sus exportaciones.

Para España los productos agrícolas que tomaban relevancia por su peso en sus exportaciones eran las bebidas alcohólicas que representaban la tercera parte de sus ventas totales, el aceite de oliva con 10%, la confitería sin cacao, las conservas de frutas y verduras, preparaciones alimenticias como salsas y helado; en conjunto, estos subsectores representaban las dos terceras partes de las exportaciones del sector agrícola español, mientras que para la UE en su conjunto estos mismos subsectores representaban tres veces menos peso relativo en sus exportaciones a nuestro país.

De este modo, el 80% de los productos agrícolas españoles exportados a México quedarán totalmente liberalizados cuando terminen los respectivos periodos transitorios que culminan en 2010, aunque, un porcentaje importante de productos ya entran a territorio nacional con una reducción considerable en su arancel.

El efecto de los productos que se encuentran en lista de espera es muy pequeño (solo se ve afectado el 13.3% de las exportaciones españolas en el sector) ya que el 7% se le otorgo algún tipo de acceso preferencial y al restante 13% no se le concedió de momento alguna mejora en su acceso hasta que pasara el 2003; y en el presente no se localizó información reciente al respecto.

A la entrada en vigor del TLCEUM (2000), el 21% de los productos agrícolas españoles exportados a México dejaron de pagar arancel, entre los que destacan: los animales reproductores de la especie bovina, aceitunas y alcázaras sin envasar, semillas de alfalfa para sembrar, varios licores y cueros de bovino y caprino (categoría 1). Mientras que en 2003 se concluyó la liberalización de las aceitunas en conserva, las preparaciones para salsas, las

¹⁵ ob.cit. Jaso Cortes. Son productos en los cuales no se llegó a ningún acuerdo por ninguna de las partes ya que veían afectado su mercado interno en caso de dejarlos entrar, por lo cual, se tomó la decisión de ponerlos en una lista de espera para que se mantenga hasta el momento el mismo trato que han recibido antes de la entrada del acuerdo.

especias, algunas conservas de hortalizas en vinagre, los espárragos en conserva, entre otros (categoría 2).¹⁶

En el caso de los productos agrícolas de México, nuestro país consiguió la liberalización total de 1,351 posiciones arancelarias (productos) de un total de 2.153 del arancel de la UE, esto es, las dos terceras partes. La UE le concedió a México acceso preferencial mediante contingentes arancelarios (cantidades) a productos como huevos 300 toneladas, melones frescos 1,000 toneladas, fresas congeladas 1,000 toneladas, entre muchos otros que se en listan a continuación: (categoría 6).

Contingentes Arancelarios Permitidos a México por la UE y España (categoría 6 correspondiente a la Agricultura y la Pesca)			
Producto	Cantidad	Preferencias	Condiciones
Miel	30.000 Tm	50% de menor del tipo NMF o SPG en el momento de importar	
Espárragos en Conserva	1.000 Tm	50% del menor tipo NMF o SPG, en el momento de importación	
Melaza de caña	275.000 Tm	0% desde la entrada en vigor del acuerdo	
Zumo de naranja	1.000 Tm	50% del menor tipo NMF o SPG, en el momento de importación	
Flores frescas cortadas	400 TM	0% desde la entrada en vigor del acuerdo	
Huevos de Ave con cascarrón	300 Tm	50% del menor tipo NMF o SPG, en el momento de importación	Solo huevos Specific Pathogenous Free.
Huevos de Ave sin cascarrón	1.000 Tm	50% del menor tipo NMF o SPG, en el momento de importación	
Guisantes Congelados	500 Tm	50% del menor tipo NMF o SPG, en el momento de importación	
Melones Frescos	1.000 Tm	50% del menor tipo NMF o SPG, en el momento de importación	Solo importados en Ene, Abril, Mayo, Oct, Nov y Dic.
Fresas congeladas sin azúcar	1.000 Tm	50% del menor tipo NMF o SPG, en el momento de importación	
Conservas de Atún, Bonito y de otros pescados	2.000 Tm	1/3 de menor tipo NMF o SPG, en el momento de importar	Aumento anual: 500 Tm. Revisar en 3 años
Mezclas de fresas en conserva	1.500 Tm	50% del menor tipo NMF o SPG, en el momento de importación	

Fuente: Jaso Cortes Gustavo. *Zona de Libre Cambio UE-México: importantes oportunidades para los productos españoles*. Boletín Económico de ICE núm. 2657, Junio – Julio 2000 Pág. 43.

¹⁶ Op. Cit. Jaso Cortes.

Además para nueve tipos de productos agrícolas transformados, la UE eliminó en general su elemento industrial del arancel entre los que destacan por su mayor interés debido a su sensibilidad en el mercado español: los yogures, la margarina, la confitería sin cacao, preparaciones a base de café, las levaduras, las sustancias odoríficas para la industria alimenticia entre otros.

En el terreno defensivo español, estos tuvieron en cuenta en el momento de negociar el acuerdo, la protección especial para sus productos, para que estos no se viera afectados debido a las exportaciones mexicanas; entre los productos que destacan por su importancia para el país ibérico: el plátano, los lomos de atún, los tomates preparados, así como otros productos en los que solo logramos que España concediera contingentes arancelarios, cuyos aranceles por lo tanto, no se eliminarán totalmente hasta el 2010; entre estos últimos destacan las conservas de atún, fresas congeladas, aguacates, miel, flores cortadas y zumo de naranja.

Por lo cual México no logró que la UE y España no incluyeran algunos de estos productos en su lista de espera y que tuviera que tratarse su caso hasta el año pasado (2003) de lo cual no se cuenta con información oportuna, de lo que si puedo mencionar es que entre los productos que la UE como España pusieron en la llamada lista de espera y de los cuales México no podrá exportar hasta que las dos partes puedan llegar a un acuerdo destacan: gran parte de las carnes, casi todos los productos lácteos, los huevos, el maíz fresco y en conserva, los plátanos, las fresas congeladas, uvas, manzanas, casi todos los cereales incluido el arroz, el aceite de oliva, embutidos, jamones y carne en conserva, azúcar, varias frutas en conserva como mandarina y durazno melocotón, vinos preparados con plantas y residuos de las industrias alimenticias.

Nuestro país colocó 316 productos agrícolas en lista de espera (categoría 5) del total de 1,062 posiciones (8 dígitos de desagregación) comprendido en su arancel de aduanas, por consiguiente estos productos continuarán entrando a nuestro país en las mismas condiciones que hasta ahora, esto es, con el tipo de derecho de nación más favorecida (NMF).

Entre los productos que nuestro país pidió que se incluyeran en la lista de espera destacan: casi toda la carne y los productos lácteos, casi todos los cereales y productos de la molinera, embutidos y carne en conserva, azúcar, cacao y chocolate, preparaciones a base de cereales (pasta, galletas y otros), ciertas conservas de hortalizas y frutas, preparaciones de café, caseína y dextrina.

Ahora bien, la mayoría de estos subsectores (11 de un total de 20) coinciden con aquellos que la UE ha excluido también de su liberalización por considerarlos sensibles, es decir, también se encuentran en lista de espera y por lo tanto, la lista de México es recíproca a la de la UE considerando ciertos productos específicos que son diferentes.

Entre los productos españoles que se han visto afectados por esta lista de espera mexicana destacan las conservas de durazno melocotón y los

embutidos en especial los jamones (aunque 13.3% de los productos del sector agrícola español exportados a México se ha visto afectado).

La UE como se menciona anteriormente, negó también a nuestro país la liberalización de estos productos en lista de espera en el mercado comunitario, a petición de México el acuerdo comercial excluyó de sus beneficios a aquellos productos agrícolas que recibieran algún subsidio a la exportación por parte de la UE y también del lado de nuestro país. La declaración conjunta XII menciona principalmente al aceite de oliva, la margarina, los vinos embotellados (incluidos los espumosos y a granel), el alcohol etílico y los aguardientes, el manitol, el sorbitol y ciertas materias albuminoideas.

4.3.4.3 Sector Pesquero

Este sector es el único en el que nuestro país ha obtenido sistemáticamente un superávit en su comercio con la UE y España, a diferencia de lo que sucede en el industrial y el agrícola; esta situación motivo naturalmente a que México adoptara una postura más ofensiva en este terreno.

Pero en este sector España también tenía intereses importantes debido a que es el principal exportador de mercancías de este sector de la UE a México, por ejemplo, en el período 1994-2000 (antes de la entrada del acuerdo). España exportó el 70% de los productos europeos de este sector a México, por lo cual, tanto, nuestro país como España se jugaban muchos intereses en el intercambio comercial de este sector. En el caso mexicano, el 60% de las exportaciones del sector pesquero a la UE recayeron en España en el mismo período (1994-2000).

En estos cuatro años, las exportaciones mexicanas a España del sector pesquero disminuyeron en un 10% debido a que algunos de los productos de los que se esperaba un aumento rápido debido a su mayor dinamismo a causa de la liberalización arancelaria fueron protegidos por la UE y España mediante su inclusión en su lista de espera, debido a su enorme sensibilidad, del lado de las exportaciones española a México disminuyeron en el mismo porcentaje.

Nuestro país dejó sin liberalizar 4 posiciones de 115 contenidas en su arancel de aduanas para el sector pesquero, mientras que la UE excluyó 7 de 372; entre los principales productos mexicanos exportados se encuentran: los atunes de aleta amarilla y los bonitos de vientre rayado congelados, que en conjunto supusieron antes del acuerdo más de la tercera parte de las ventas a España; pero otro producto como fue el pulpo congelado entró a la UE pagando solo 2.8%, en este producto nuestro país tuvo un especial interés a la hora de negociar debido a que hasta 1999 representaba la cuarta parte de las importaciones españolas procedentes del sector pesquero mexicano.

En el caso de las exportaciones españoles del sector pesquero a México, estas consisten mayoritariamente en harinas de pescado, que es el primer producto en cantidad a México, conservas de mejillones y otros moluscos o

invertebrados acuáticos, que entraron sin arancel en 2000¹⁷ y las conservas de anchoas, las demás preparaciones de pescados y los filetes secos o salados que entraron libres de arancel en 2003.

En términos generales España se ha beneficiado más que México respecto a la liberalización comercial en este sector debido principalmente, a que en el caso mexicano este mantenía antes del acuerdo comercial un altísimo derecho arancelario en este sector que se acercaba al 24% para los productos españoles y la UE. Por el contrario, la UE mantuvo una protección muy baja para los productos pesqueros mexicanos, ya que desde hacia tiempo se venían beneficiando del arancel preferencial del SPG que la UE autorizaba a países en desarrollo, cuya media ponderada era del 2.26%; por lo que en definitiva los productos pesqueros de nuestro país obtuvieron una ventaja muy pequeña, respecto a la gran ventaja que España ha obtenido al disminuir el arancel del 24% a casi cero en muchos productos del sector

4.4 La Relación entre IED y Flujos Comerciales de México y España.

El análisis sobre estas cuestión lo haré solo desde el punto de vista español, debido a que si bien nuestro país exporta un alto número de mercancías, no lo hace de la misma manera del lado de la IED, por lo que la relación de este último flujo con el comercio hacia España es marginal y en muchos casos inexistente, es decir, en estos momentos, la relación de la IED y el comercio de México en España, no muestra un efecto directo en el intercambio comercial.

Tomando en cuenta los dos capítulos anteriores, (comercio e IED), pretendo poner mi atención en dos puntos específicos en la relación del comercio y la IED en el sector servicios y manufacturero, que son los sectores de nuestro país en los cuales se ha mostrado un mayor dinamismo de la inversión y el comercio español en el período de estudio y, de los cuales, se desprenden conclusiones interesantes, en la relación bilateral México- España.

4.4.1 Evolución del Comercio y la IED Bilateral.

Retomando lo mencionado anteriormente, desde el punto de vista comercial, la importancia de nuestro país para España ha ido aumentando , el comercio con España a aumentado progresivamente a lo largo del periodo 1994-2000, con ciertos retrocesos en años específicos pero con un fuerte impulso a partir del año 2000 , debido principalmente al empuje que ha dado el TLCUEM en la relación bilateral; aunque, en el comercio de México con el resto del mundo, España se encuentra posicionado en el 6 lugar y 2 a nivel UE.

El dinamismo que ha mostrado la relación bilateral en estos últimos 11 años refleja las perspectivas positivas hacia el futuro, tomando en consideración que entre más se cumplan los calendarios de desgravación comercial del acuerdo interino del TLCUEM y la IED vaya dando su fruto en el mercado nacional, más se fortalecerán las relaciones económicas entre México y el país europeo,

¹⁷ ob.cit. Jaso Cortes. Este año la tercera parte de todas las exportaciones pesqueras españolas a México quedo definitivamente exenta de derechos arancelarios

debido al aprovechamiento de las ventajas de ser un socio comercial, así como los lazos culturales indisolubles.

Desde el punto de vista de la IED española en nuestro país esta ha mostrado un muy fuerte empuje principalmente se ha visto beneficiada de algunas privatizaciones, licitaciones públicas y proyectos de muy diversa índole, pero como se mencionó anteriormente los lazos existentes es lo que le ha permitido comenzar a consolidarse en el mercado nacional, por ejemplo, si comparamos el número de empresas españolas de 1994 con 2004 vemos un aumento considerable de aproximadamente 1220 nuevas empresas en el transcurso del período, mientras que los montos invertidos pasaron de \$145.6 mdd en 1994 a \$6,335 mdd en 2004, siendo los sectores más beneficiados el Servicios Financieros y Comunicaciones y Transportes con 51% y 21% respectivamente. Tanto, ha crecido el monto de inversión española en México que en 2004 (último año que abarca la investigación) España se convirtió en el primer inversionista extranjero en el país superando a nuestro principal socio EE.UU.

Todo esto refleja un verdadero potencial y fortalecimiento en la relación bilateral, a partir de convenios bilaterales y sin lugar a dudas del TLCUEM; y muestra perspectivas futuras de intensificación de las relaciones a partir de la entrada de un mayor monto de inversiones.

4.4.2 Impacto de la Relación IED-Comercio.

Como hemos visto las relaciones comerciales de México con España representan el 1.2% del total, mientras que del lado de la IED española, esta no ha seguido una tendencia secuencial de internacionalización, donde un incremento de IED cause un incremento del comercio en México o por lo menos no en la cuantía en que el monto de IED reflejaría; esto principalmente se debe a que el grueso de la IED española en México se localiza en el sector servicios que por definición y desgracia nuestra, no cuenta con los medios para encausar ese tipo de procesos en los flujos internacionales de comercio e inversión directa.

Lo que parece mostrar la relación entre estos dos flujos, es la existencia de una cierta relación inversa entre el destino de los flujos de inversión, y las exportaciones, es decir, que a medida que aumenta el volumen de inversiones en un mercado, menos se exporta desde el país de origen hacia ese mercado, con lo cual se podría deducir, que son inversiones sustitutivas de exportaciones a la manera tradicional¹⁸, por ejemplo, un empresario español preferiría hacer una inversión directa en nuestro país para desde ahí exportar a EE.UU ya que encontraría menos restricciones que si exporta su producto desde España.

Lo antes dicho quiere decir, que aunque España ha invertido una fuerte cantidad en el mercado mexicano esto no ha hecho que la empresa española gane cuota de mercado en nuestro país, o por lo menos no el que se esperaba

¹⁸ Rodríguez González Carlos. Estudio Preliminar de la Relación por País entre las inversiones directas españolas en el exterior y las exportaciones. Boletín económico de ICE núm. 2683. febrero-marzo 2001, pp. 7-14.

en estos cuatro años de TLCUEM; por lo tanto, se puede comprobar desde este punto de vista, la relación existente entre estos dos flujos, entre el crecimiento de la IED española y el comercio, ello puede tener que ver entre otras cosas, con los sectores de inversión implicados en el proceso y con la estrategia adoptada por las empresas españolas en cuanto a sus fuentes de suministros ya que solo el 6% de la inversión directa española en México corresponde al sector manufacturero, el cual, por tradición genera crecimiento comercial con el paso del tiempo.

Mientras que el sector financiero, de telecomunicaciones y energía son los que han acaparado el pedazo más grande del pastel con lo cual se genera una mucha menor capacidad de arrastre del comercio español debido a que no generan sinergias positivas entre los dos flujos internacionales. Además de que la estrategia de implantación de los empresarios españoles ha sido la adquisición de empresas, lo cual, también reduce la capacidad de generar más exportaciones de bienes de equipo procedentes de España.

Otro factor para que se de este problema puede ser que esa relación inversa (o por lo menos no positiva) se deba a que dichas inversiones no hayan madurado lo suficiente todavía, puesto que hay que tener en cuenta que los efectos positivos de la inversión directa española sobre el comercio (exportaciones) se hace notar sobre todo a largo plazo, una vez, que después de la inversión inicial la filial desarrolla todo su potencial exportador y de arrastre.

Pero también puede ser que la inversión española se enfoque a sustituir exportaciones españolas ya que respondería a un modelo de empresa multinacional tradicional de tipo multidomestico y no global, como puede ser el nuevo patrón de organización multinacional típico a estas alturas del proceso de globalización.

Según Carlos Moslares¹⁹ “existe una relación positiva entre la IED española en México y los flujos comerciales entre ambos países, ya que aunque el sector servicios no provoca directamente incrementos en los flujos comerciales, existe la posibilidad que los pueda favorecer de manera indirecta, por ejemplo, en el caso mexicano, el hecho de que la banca española o de comunicaciones, distribución de gas o agua, tomen una posición relevante en el país, conlleva al fortalecimiento de la imagen de España como marca, que ha contribuido a abrir el camino a otras empresas españolas (como hemos observado con el impresionante aumento en el número de empresas a lo algo del período estudiado) ya que han descubierto en muchas ocasiones oportunidades de negocio y han fungido como cadena de transmisión entre empresas y proveedores españoles”.

¹⁹ Ob. cit Moslares García Carlos pp. 31.

4.4.3 Sector Manufacturero y de Servicios.

La relación es distinta cuando se trata de este sector (servicios) ya que aunque gran parte de la inversión directa española es destinada a este sector, esta no puede sustituir en ningún caso a las exportaciones de servicios, cuando se trata de servicios no comercializables como lo son todavía la mayoría. Por lo tanto, al hacer la inversión directa que aumenten las ventas de estas empresas y requerir un aumento de su capacidad de producción, ha repercutido positivamente sobre las exportaciones, aunque por supuesto, en menor medida que los destinados a los sectores manufactureros.

Moslars nos menciona sobre el sector servicios que: "La estrategia de la internacionalización española en las áreas de servicios, es una tendencia seguida no solo en México, sino en toda Latinoamérica, donde se encuentran grandes mercados con alto potencial de exportación; en el sector servicios de España es donde se encuentran empresas de mayor tamaño y con un soporte financiero mayor para iniciar el proceso de internacionalización."

Este proceso que inicio la gran empresa española (muchas de ellas anteriormente monopolios estatales) están siendo seguidas por empresas de menor tamaño pero con tendencias a sectores diferentes del de servicios.

Una característica que refleja el cambio de tratamiento que las empresas españolas conceden a la economía mexicana son los sectores a que se destinan sus inversiones directas; a nivel agregado parase que existe una clara tendencia de migración de las nuevas inversiones directas del sector productivo de bienes (que es el más favorecido por el NAFTA principalmente manufacturas) y el que mayor relación guarda con la inversión directa y el comercio, hacia el sector de servicios.

Esto viene dado por las grandes inversiones españolas realizadas por los sectores de banca, energía y comunicaciones, en los últimos años, principalmente a partir del año 2000, donde muchas de ellas llegan a controlar a las empresas. No obstante, los cambios que se observan no se pueden traducir en la afirmación de que la IED española con destino a México no sea intensa y creciente en el sector manufacturero.

Si contemplamos la composición por sectores de la IED durante el período en estudio observamos que ciertamente los sectores asociados a servicios ocupan un gran porcentaje del total. No obstante debe destacarse que los sectores que se ven asociados a un proceso manufacturero presentan una tendencia creciente durante el período estudiado y con un comportamiento más estable que otros asociados a servicios (principalmente el sector bancario y comunicaciones) donde se observa un comportamiento más errático dependiendo de sí en un determinado año se ha dado la adquisición de una empresa mexicana por parte de una empresa española.

Por ello en lo concerniente al sector manufacturero (que es el que México más exporta a EE.UU) la inversión directa española, puede considerarse también como una variable que contribuiría al menos a que aumenten las exportaciones

en la industria mexicana conforme se incrementen los beneficios de estas al vender en EE.UU y América Latina, pero mientras esto no suceda, el sector de Servicios Financieros seguirá siendo el de mayor atracción de los capitales españoles y por lo tanto, el boom en el intercambio comercial entre México y España no terminara por dar el paso que le hace falta.

CONCLUSIONES

Las relaciones económicas entre México y España han pasado por ciclos ascendentes y descendentes a lo largo de la historia, pero a partir de los años noventa, especialmente desde 1994, estas se han fortalecido por el interés mutuo de mejorar las relaciones, las cuales se vieron favorecidas desde los acuerdos bilaterales firmados por estas dos naciones a principios de la década de los noventa que culminó con la firma del TLCUEM en 2000.

A partir de este acuerdo, se configura, el papel que España puede jugar como puente o vía privilegiada de acceso de México, a la UE. Así mismo se destaca que México es una vía privilegiada de acceso para los españoles, y en general para todos los europeos, al mercado estadounidense; y aunque se este dando una configuración internacional adversa debido a la formación de bloques económicos, la relación entre estas dos naciones persistirá, debido a los lazos tan profundos que seguirán existiendo históricamente.

Desde la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación que firmó México y la UE en el mencionado año 2000 se sientan las bases para el inicio de una nueva etapa en las relaciones económicas entre México y España, lo cual se confirma, con los datos positivos tanto en el intercambio comercial como en el de la IED, que hemos visto a cuatro años de vigencia del mencionado acuerdo.

Desde el punto de vista comercial, los montos intercambiados han aumentado; sus principales socios comerciales siguen siendo los mismos desde 1994, es decir, para México, Canadá y EE.UU, mientras que para España los países de la UE. Pero lo que sí es destacado es que el acuerdo comercial ha ayudado a que aumente la importancia de México en el mercado Español y viceversa; a partir del año 2000 nuestro país se convirtió en su primer socio comercial en América Latina superando al mercado brasileño y argentino; mientras que la importancia de España para el mercado mexicano se ha mantenido constante desde 1994 y, aunque han aumentado el monto de exportaciones españolas a nuestro país desde 2000, se ha mantenido como nuestro segundo socio comercial en Europa, solo después de Alemania.

Nuestro comercio total con el país europeo sigue aumentando y más desde 2000, aunque se ha visto más beneficiado en estos primeros cuatro años España, debido a que ya contaban con proyectos comerciales definidos en nuestro país, mientras que nosotros no hemos aprovechado las puertas que el mercado europeo abrió con el acuerdo comercial, por tal motivo, seguimos manteniendo un déficit recurrente, el cual creció más desde el año 2000.

Este déficit se ha visto fortalecido por la concentración de nuestras exportaciones en pocos productos, especialmente el de aceites crudos de petróleo el cual acapara el 70% de nuestras exportaciones totales a España, lo cual, deja un pequeño margen de maniobra para que otros productos con mucho mayor valor agregado obtengan una cuota de mercado superior en el mercado del país ibérico, por lo tanto, la estrategia seguida tanto por el

gobierno como por los empresarios nacionales, es exactamente que no hay estrategia ni se ven intenciones claras de aprovechar el presente acuerdo.

Ello muestra la poca capacidad de diversificación para hacer esta relación menos asimétrica. Los juguetes, las legumbres y hortalizas han ganado espacio como sectores con excedente pero éste es minúsculo comparado con el del petróleo. Por el contrario, café, té, frutas, pescado y sal han perdido fuerza como actividades creadoras de unos excedentes comerciales, pero la actividad que más ha retrocedido en este respecto es el azúcar que prácticamente dejó de exportarse a la UE.

El elemento a resaltar es que la gran mayoría de los sectores con excedentes de exportación son productos primarios, mientras que los que presentan saldos negativos son bienes manufacturados industrialmente. Ello implica que México continuara presentando ciertas ventajas comparativas dentro de un modelo tradicional primario exportador, pero a cuatro años del acuerdo no ha logrado consolidarse como productor de bienes industriales de manera más acelerada.

La brecha entre lo que México importa de España y lo que logra exportar, muestra problemas complejos. En primer lugar está la relación de competitividad entre las dos regiones con factores determinantes como las diferencias en productividad y el financiamiento más caro en México debido a altas tasas reales de interés.

Otro factor es el carácter particular de buena parte de las exportaciones mexicanas que responden a las necesidades de un pequeño grupo de empresas transnacionales, fundamentalmente estadounidenses, que dan a las exportaciones mexicanas el carácter de ser comercio intra-firma y de naturaleza maquiladora. A menos que estas empresas decidieran exportar desde México a los mercados europeos, lo cual no puede descartarse, será poco factible que las exportaciones mexicanas hacia Europa crezcan con la misma dinámica con que han crecido hacia Estados Unidos como resultado del TLCAN.

Así, mientras muchos de los bienes producidos por los grandes conglomerados obtuvieron importantes ventajas, aquellos fabricados por el sector económico de la micro, pequeña y mediana empresa privada se les han ofrecido pocas opciones. Se sacrificó a sectores importantes que aun apuestan en México como el del atún al que no se le logró remover la alta tasa impuesta ni aumentar sus cuotas de exportación a la UE y España en los calendarios de desgravación negociados en el TLCUEM.

Asimismo, no se reconoce que las micro, pequeñas y medianas empresas en México de diversos sectores productivos, son expuestas a una descarnada competencia con el gran capital, aunque se hayan tomado en cuenta las asimetrías entre un país desarrollado y uno en desarrollo, lo que causará enormes estragos en todos aquellos agentes que carecen, como consecuencia de las políticas de ajuste estructural impuestas durante más de 20 años, de los apoyos mínimos, es decir, las maquiladoras adquieren tan sólo entre un 2 y un 3% de insumos del país.

Mientras que el superávit español con nuestro país se explica por la razón contraria a la que vive nuestro país en su mercado y es que sus ventas con destino al mercado mexicano son muy diversificadas en productos, que cuentan también con un alto valor agregado y pertenecientes principalmente al sector industrial, más aparte, ninguno de ellos logra una cuota superior al 8% del total exportado por España e importado por nosotros, esto se ve, tanto antes como después del tratado comercial.

Lo anterior nos habla del mayor crecimiento de sus ventas, por lo cual, se da el superávit con nuestro país, destacando el cambio de algunos productos que se vendían más, antes del acuerdo, por nuevos productos a partir de 2000, en este caso está las partes y accesorios para vehículos que desbanco del primer lugar a libros, folletos y revistas, que hasta 1999 fue el producto que más importaba nuestro país de España, pero que como se menciona anteriormente, no sobrepasaba el 8% de las importaciones totales de origen español.

Todo esto nos habla de un proyecto mejor estructurado por el lado español, que es tomar a nuestro país principalmente como plataforma exportadora hacia mercados donde los costos de exportar desde México sean menores que los que se tendrían si se exportara desde España, principalmente han buscado el mercado de EE.UU y, también aunque en menor medida al mercado latinoamericano.

Por lo cual, concluyo que a cuatro años de la entrada en vigor del TLCUEM la diversificación tan esperada de nuestro comercio y la disminución de la dependencia del mercado de EE.UU no se ha llevado a cabo, esto se debe a una coyuntura internacional desfavorable que ha provocado un crecimiento económico pequeño como lo hemos visto principalmente desde el año 2000 a la fecha; así también al poco, y en muchos casos, nulo apoyo por parte de las instituciones mexicanas encargadas de fomentar el comercio internacional para que se puedan crear programas o proyectos empresariales de productos de exportación, con lo cual, se podría intensificar la búsqueda y formación de clientes en el mercado español; y de esta manera, aprovechar las oportunidades que se abrieron con la entrada del tratado comercial, a esto se agrega, la baja cultura empresarial y el poco conocimiento del mercado europeo por parte de los empresarios mexicanos.

Por tal motivo, las empresas exportadoras nacionales, así como las que se dedican al mercado interno, tendrán que mejorar su aparato productivo, así como sus marcas, productos y su competitividad, ya que de lo contrario, las primeras tendrán pocas oportunidades de que sus productos exportados, logren tener éxito en el mercado español, mientras que las segundas, se verán inmersas en una mayor competencia por parte de competidores españoles (empresas medianas en general) que han llegado y seguirán haciéndolo al mercado nacional.

España representa el mejor anclaje para la incursión de México en Europa tanto por los lazos culturales como históricos que seguimos mantenido, por lo tanto, el reto que debe enfrentarse ahora con el TLCUEM, es que un mayor número de empresas, productos y regiones del país aprovechen las

oportunidades que esté tratado abrió, esto se puede hacer, diversificando los productos exportados, así como los mercados de destino dentro de la geografía española, agregándole cada vez más valor agregado a los productos que España nos compre e incrementado el número de proyectos y empresas que estén interesadas en exportar al mercado ibérico.

En el caso de la IED, esta ha tenido un crecimiento notable desde la entrada en vigor del TLCUEM, esta perspectiva se ve más desde el punto de vista de la inversión directa española en México que la de nuestro país en España, principalmente debido a que desde 1997 España paso a ser emisor de IED, en segundo lugar, las grandes empresas españolas han aprovechado las oportunidades tanto en México como en América Latina que se han abierto gracias a los procesos de privatización de empresas públicas que muchos países de la región han llevado a cabo desde la segunda mitad de la década de los noventa, de los cuales se han beneficiado hasta lograr en 1999 y 2000 ser los inversionistas más importantes en la región Latinoamericana superando a EE.UU.

En el caso particular de nuestro país los españoles han logrado desde 1994 aumentos importantes de su inversión directa, culminando el proceso en 2004 año en que se convirtieron en los primeros inversionistas en el país superando a nuestro más importante socio EE.UU, lo que muestra el fortalecimiento también en este caso, de la IED española gracias en parte al TLCUEM que proporciono mayor certidumbre a los inversionistas españoles que han invertido desde antes del acuerdo; la inversión paso de un 4% de 1994-1999 a un 15% en 2000-2004, como pudo apreciarse en el desarrollo de esta investigación.

De este modo, la llegada de capitales españoles ha favorecido a sectores de la economía nacional, aunque los resultados hasta el momento son poco satisfactorios, ya que la mayor proporción de inversión directa española se ha concentrado en un solo sector, el de Servicios Financieros casi por completo y más desde 2000, ya que antes, el manufacturero era él que más inversión española captaba; en particular, el sector bancario es el que ha recibido más del 70% de la inversión captada por el sector financiero, esto debido a la adquisición de Bancomer y Serfin por parte de los grupos financieros más grandes de España, me refiero a Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y a Banco Santander Central Hispano (BSCH) los cuales adquirieron el control total de los bancos mexicanos hasta después del año 2000.

Esta concentración de la inversión española en el sector financiero mexicano ha causado que en general no haya un compromiso de éstas para apoyar a una reactivación del crédito hacia la pequeña y la mediana empresa nacional, que provocaría la reactivación del mercado interno, pero también ha causado que la mayor inversión española no sea causante de creación de puestos de trabajo, ya que en vez de contratar, lo que han hecho es poner modelos de eficiencia que llevan consigo recortes de personal.

Los montos altos de inversión directa española en el país lo que demuestran es que existe un potencial de crecimiento en el futuro debido principalmente a que podrían existir condiciones favorables en el mediano plazo para que llegara un

monto superior de inversión española a nuestra nación, si es que se llevan a cabo las reformas estructurales que se han estado negociando tanto en la Cámara de Diputados como por parte del Gobierno Federal para que se abra a la inversión privada en el sector energético mexicano (PEMEX y CFE), lo cual provocaría una entrada de IED internacional no antes vista en el país y que no se volvería a ver en la historia de nuestra nación debido a las condiciones excepcionales que se crean en este tipo de privatizaciones de empresas públicas.

Esta probable reforma abriría importantes oportunidades para las empresas transnacionales españolas que se han dedicado desde la segunda mitad de la década pasada a comprar empresas públicas completas o participaciones de las mismas en América Latina, de esto existen infinidad de casos en toda la región, por lo que no sería extraño en el futuro, ver que empresas españolas manejan el sector energético de nuestro país, ya que muchas de ellas, como el caso de Endesa, Iberdrola, Unión FENOSA, Repsol, entre otras, se han especializado en este sector y ya cuentan con sucursales en nuestro país que están ganando licitaciones para realizar proyectos tanto de PEMEX como de la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

Este interés de los inversionistas europeos por México ha hecho que redoblen su demanda por mayor certidumbre y transparencia en la forma de hacer negocios en México y la insistencia porque exista un menor grado de regulación gubernamental en la economía. Igualmente han insistido, aunque con algo más de vehemencia, en que se abran definitivamente las opciones de inversión en petróleo, gas, y telecomunicaciones. Estas son industrias en las cuales ellos tienen algunas ventajas comparativas y grandes incentivos para venir auspiciados en los APPRIs que cada uno de los países miembros de la UE han firmado con el gobierno Mexicano.

El TLCAN ha sido un aliciente para los inversionistas españoles que consideraban a México como plataforma de exportación al vasto mercado de EE.UU, la firma de este importante acuerdo ha sido el toque final en la construcción de dicha plataforma; también ha cumplido con el objetivo de ser un atractor de capitales europeos, principalmente españoles.

Pero algo que faltó en la negociación del tratado, es que México debió negociar reglas de origen que le sirvieran para acelerar su proceso de industrialización dentro de un marco de atracción y regulación de Inversión Extranjera Directa (IED) que estimularan procesos de transformación substancial para cubrir los requisitos de contenido nacional. Delimitar responsabilidades en el caso de efectos negativos sobre la economía nacional e imponer requisitos de desempeño a la IED, para alcanzar objetivos medio ambientales, de creación de empleos, de transferencia de tecnología, de reinversión productiva, etc.

Mientras tanto, la inversión directa mexicana en España a mostrado signos de ser bastante marginal en comparación con los montos que ellos invierten en nuestro país, esto denota la poca importancia que los inversionistas nacionales ven en España, esta inversión ha ido aumentando con el paso del tiempo hasta incrementarse destacadamente a partir del año 2000, ya que antes del

TLCUEM 1994-1999 la inversión acumulada era de \$143 mdd y con esa cantidad fuimos el primer inversionista latinoamericano en España, mientras que en el 2000-2004 se incremento a \$1,000 mdd nuestra inversión, pero eso no evito que perdiéramos el primer lugar, y ahora Chile, Brasil y Argentina ocuparon los primeros sitios respectivamente; lo destacable es que aunque nuestra posición cayo, nuestra inversión aumento y las perspectivas son positivas; esta es una conclusión fundamental para la investigación.

Del mismo modo que la inversión directa española, la mexicana se ha concentrado de 2000 a 2004 en un sector similar al de Servicios Financieros en México que es el de Gestión de Sociedades y Tenencia de Valores Extranjeros, el cual ha acaparado más del 70% de la inversión total mexicana a partir del TLCUEM, lo cual, nos habla de una estrategia a corto plazo del inversionista mexicano que invierte en España, y no con fines productivos o con perspectivas de crear algún proyecto ambicioso como por ejemplo, utilizar a España como plataforma exportadora al interior de la UE.

La tendencia que ha tomado la inversión directa mexicana a partir del año 2000 se ve influenciada de manera por lo menos indirecta, por lo que sucede con la inversión española en nuestro país, es decir, no es casualidad que en el mismo periodo (2000-2004) en el que la inversión directa española se ha concentrado en el sector de servicios financieros de México, sea el periodo en el que la inversión mexicana se haya concentrado en un sector similar español que es el mencionado en el párrafo anterior; por lo cual, se concluye que existe un compromiso escrito o no, entre los inversionistas de los dos países, para realizar inversiones de uno u otro lado del atlántico en este sector; lo que queda claro, es que se ha dado un fortalecimiento en este tipo de flujo internacional, por parte de los dos países a partir del TLCUEM.

Para terminar, la existencia de una relación entre la IED y el comercio es mínima a cuatro años del TLCUEM, aunque existe una mucha mayor relación del lado de los flujos españoles a México que viceversa, esto se debe a que la inversión directa española en el sector de servicios financieros ha ayudado de manera indirecta al incremento en los flujos comerciales españoles en nuestro país, desde el momento en que han contribuido a mejorar la imagen de España en México, así como al descubrimiento de oportunidades de negocio en otros sectores y a prestamos entre instituciones financieras españolas a medianas empresas españolas en México; de forma que en los próximos años puede que se intensifique dicha relación IED-Comercio, desde la base de que España puede ser la puerta de entrada a la UE para las empresas mexicanas y, México, la puerta de entrada al TLCAN para las empresas españolas.

Además, el desarrollo del proceso de globalización de las economías y la creciente importancia de las empresas transnacionales, ha hecho que el comportamiento del comercio exterior se realice 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 a EE.UU.

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 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.

Por lo que, las relaciones económicas entre México y España todavía no han sido explotadas al máximo y los datos presentes nos muestran un futuro potencialmente favorable en las relaciones bilaterales, pero es necesario una visión estratégica por parte tanto del Estado mexicano como de los empresarios del país para aprovechar la nueva puerta abierta por el TLCUEM, por desgracia, a cuatro años de que entrara en vigor, esto no se ha aprovechado; mientras que del lado español requerimos un compromiso más serio especialmente del sector bancario para que colabore con la reactivación de los créditos a la pequeña y mediana empresa que es tan necesario para que se reactive la economía nacional, así también que otros sectores fomenten una mayor transferencia de tecnología y un mayor número de empleos.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 2.7 PRINCIPALES CATEGORIAS DE PRODUCTOS EXPORTADOS POR MEXICO A ESPANA ANTES DEL TLECUM							
Porcentajes respecto del total anual							
PARTIDA	PRODUCTOS POR CATEGORIA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
2709	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	75.16	56.41	57.91	58.04	52.82	60.58
8407	MOTORES DE EMBOLO ALTERNATIVO O ROTATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA (MOTORES DE EXPLOSION), (NUMERO DE UNIDADES)	3.63	5.54	3.11	3.81	3.71	4.35
713	LEGUMBRES SECAS DESVAINADAS, INCLUSO MONDADAS O PARTIDAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	3.21	4.05	5.26	2.60	2.66	3.25
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHICULOS AUTOMOVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.84	2.24	2.24	2.00	3.31	1.22
8473	PARTES Y ACCESORIOS (EXCEPTO LOS ESTUCHES, FUNDAS Y SIMILARES) IDENTIFICABLES COMO DESTINADOS, EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE, A LAS MAQUINAS O APARATOS DE LAS PARTIDAS 84.69 A 84.72. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	3.21	4.94	3.71
2918	ACIDOS CARBOXILICOS CON FUNCIONES OXIGENADAS SUPLEMENTARIAS Y SUS ANHIDRIDOS, HALOGENUROS, PEROXIDOS Y PEROXIACIDOS; SUS DERIVADOS HALOGENADOS, SULFONADOS, NITRADOS O NITROSADOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.58	2.58	2.01	2.35	2.28
307	MOLUSCOS, INCLUSO SEPARADOS DE LAS VALVAS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; INVERTEBRADOS ACUATICOS, EXCEPTO LOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA;	0.00	0.84	2.33	3.41	2.00	0.95
8408	MOTORES DE EMBOLO, DE ENCENDIDO POR COMPRESION (MOTORES DIESEL O SEMIDIESEL), (NUMERO DE UNIDADES)	2.72	0.00	0.00	2.66	4.03	0.00
303	PESCADO CONGELADO, CON EXCLUSION DE LOS FILETES Y DEMAS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 03.04. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	1.25	2.01	1.84	1.77	1.38
7208	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN CALIENTE, SIN CHAPAR NI REVESTIR. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	5.14	1.77	0.48	0.00	0.75
2203	CERVEZA DE MALTA. (LITRO)	0.54	0.68	0.54	0.56	1.56	1.56
7207	SEMIPRODUCTOS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	1.26	2.14	0.00	0.00	0.00
2917	ACIDOS POLICARBOXILICOS, SUS ANHIDRIDOS, HALOGENUROS, PEROXIDOS Y PEROXIACIDOS; SUS DERIVADOS HALOGENADOS, SULFONADOS, NITRADOS O NITROSADOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	1.20	0.00	0.52	0.42	1.17
2901	HIDROCARBUROS ACICLICOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.63	0.00	0.52	0.94	0.00	0.76
306	CRUSTACEOS, INCLUSO PELADOS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; CRUSTACEOS SIN PELAR COCIDOS CON AGUA O VAPOR, INCLUSO REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; HARINA, POLVO Y "PELLETS" DE CRUSTA	0.00	0.71	1.26	0.00	0.56	0.38
9403	LOS DEMAS MUEBLES Y SUS PARTES. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	0.62	0.93	0.92
8703	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87.02), INCLUIDOS LOS VEHICULOS DEL TIPO FAMILIAR Y LOS DE CARRERAS. (NUMERO DE UNIDADES)	0.00	0.00	1.15	1.10	0.00	0.00
8469	MAQUINAS DE ESCRIBIR, EXCEPTO LAS IMPRESORAS DE LA PARTIDA 8471; MAQUINAS PARA EL PROCESAMIENTO DE TEXTOS. (HASTA 31.12.95) MAQUINAS DE ESCRIBIR Y MAQUINAS PARA EL TRATAMIENTO DE TEXTOS. (NUMERO DE UNIDADES)	0.53	0.80	0.45	0.00	0.52	0.00
3206	LAS DEMAS MATERIAS COLORANTES; PREPARACIONES A QUE SE REFIERE LA NOTA 3 DE ESTE CAPITULO, EXCEPTO LAS DE LAS PARTIDAS 32.03, 32.04 O 32.05; PRODUCTOS INORGANICOS DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS COMO LUMINOFOROS, AUNQUE SEAN DE CONSTITUCION QUIMICA DEFINIDA	0.66	0.67	0.65	0.00	0.00	0.00
4901	LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES, INCLUSO EN HOJAS SUELTAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.45	0.56	0.00	0.00	0.43	0.34
	subtotal	89.35	81.94	83.92	83.80	82.03	83.59
	total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX.

ANEXO ESTADISTICO

**Cuadro 2.8 PRINCIPALES CATEGORIAS DE PRODUCTOS IMPORTADOS POR MEXICO DE ESPAÑA
ANTES DEL TLCUEM**

PARTIDA	PRODUCTOS POR CATEGORIA	Porcentajes respecto del total anual					
		1994	1995	1996	1997	1998	1999
4901	LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES, INCLUIDO EN HOJAS SUELTAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	6.21	7.94	7.78	7.23	6.24	6.13
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.82	5.45	5.68	4.15	5.66	5.90
8901	TRANSATLÁNTICOS, BARCOS PARA EXCURSIONES, TRANSBORDADORES, CARGUEROS, GABARRAS Y BARCOS SIMILARES PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS O DE MERCANCIAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	16.18	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
8703	COCHES DE TURISMO Y DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87.02), INCLUIDOS LOS VEHÍCULOS DEL TIPO FAMILIAR Y LOS DE CARRERAS. (NUMERO DE UNIDADES)	8.51	2.23	0.00	0.00	2.84	3.92
6908	BALDOSAS Y LOSAS, DE CERÁMICA PARA PAVIMENTACIÓN O REVESTIMIENTO, BARNIZADAS O ESMALTADAS; CUBOS, DADOS Y ARTÍCULOS SIMILARES DE CERÁMICA PARA MOSAICOS, BARNIZADOS O ESMALTADOS, INCLUIDO CON SOPORTE. (METRO CUADRADO)	3.46	1.26	1.77	2.24	2.36	2.29
7219	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE ACERO INOXIDABLE, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	2.59	3.56	0.00	1.10	2.02	0.00
4902	DIARIOS Y PUBLICACIONES PERIÓDICAS, IMPRESOS, INCLUIDO ILUSTRADOS O CON PUBLICIDAD. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.09	1.86	1.69	1.24	1.23	1.40
8301	CANDADOS, CERRADURAS Y CERROJOS (DE LLAVES, DE COMBINACION O ELECTRICOS), DE METALES COMUNES; CIERRES Y MONTURAS-CIERRE, CON CERRADURA, DE METALES COMUNES; LLAVES DE METALES COMUNES PARA ESTOS ARTICULOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	1.34	3.19	2.02	1.26	1.29
8462	MAQUINAS (INCLUIDAS LAS PRENSAS) PARA FORJAR O ESTAMPAR, MARTILLOS PILON Y MARTINETES, PARA TRABAJAR METALES; MAQUINAS (INCLUIDAS LAS PRENSAS) PARA CURVAR, PLEGAR, ENDEREZAR, APLANAR, CIZALLAR, PUNZONAR O ENTALLAR, METALES; PRENSAS PARA TRABAJAR M	0.00	0.00	2.23	2.31	1.09	2.28
8455	LAMINADORES PARA METALES Y SUS CILINDROS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.06	0.00	0.00	4.90	1.32	0.00
8803	AUTOMOTORES Y TRANVÍAS CON MOTOR, EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 86.04. (NUMERO DE UNIDADES)	3.26	5.03	0.00	0.00	0.00	0.00
2208	ALCOHOL ETÍLICO SIN DESNATURALIZAR CON UN GRADO ALCOHÓLICO VOLUMÉTRICO INFERIOR A 80% VOL; AGUARDIENTES, LICORES Y DEMÁS BEBIDAS ESPIRITUOSAS. (HASTA 31.12.95) TAMBIÉN SE INCLUIA, PREPARACIONES ALCOHÓLICAS COMPUESTAS DEL TIPO DE LAS UTILIZADAS PAR	2.06	1.42	1.45	1.51	1.20	0.00
7208	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM, LAMINADOS EN CALIENTE, SIN CHAPAR NI REVESTIR. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	2.83	3.57	1.62	0.00
8479	MAQUINAS Y APARATOS MECANICOS CON UNA FUNCION PROPIA, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPITULO. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	1.49	1.49	1.39	0.00	2.89
6204	TRAJES-SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS, VESTIDOS, FALDAS, FALDAS-PANTALON, PANTALONES, PANTALONES CON PETO Y PANTALONES CORTOS (EXCEPTO LOS DEBAÑO), QUE NO SEAN DE PUNTO, PARA MUJERES O NIÑAS. (NUMERO DE UNIDADES)	0.00	0.00	0.00	1.29	1.26	1.29
8441	LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS PARA EL TRABAJO DE LA PASTA DE PAPEL, DEL PAPEL O DEL CARTON, INCLUIDAS LAS CORTADORAS DE CUALQUIER TIPO. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	4.01	1.41	1.17	0.00	0.00
8436	LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS, PARA LA AGRICULTURA, HORTICULTURA, SILVICULTURA, AVICULTURA O APICULTURA, INCLUIDOS LOS GERMINADORES CON DISPOSITIVOS MECANICOS O TERMICOS Y LAS INCUBADORAS Y CRIADORAS AVICOLAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.11	0.00	0.00	1.24	0.00	0.94
8504	TRANSFORMADORES ELECTRICOS, CONVERTIDORES ELECTRICOS ESTATICOS (POR EJEMPLO RECTIFICADORES), BOBINAS DE REACTANCIA Y DE AUTOINDUCCION. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	0.00	1.48	1.50
9990	MERCANCIAS NO ESPECIFICADAS SUFICIENTEMENTE. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	0.00	1.53	1.42
8617	APARATOS ELÉCTRICOS DE TELEFONIA O TELEGRAFIA CON HILOS, INCLUIDOS LOS TELÉFONOS DE ABONADO DE AURICULAR (COMBINADO CON MICRÓFONO) INALÁMBRICO Y LOS APARATOS PARA TELECOMUNICACIÓN POR CORRIENTE PORTADORA O TELECOMUNICACIÓN NUMÉRICA (DIGITAL) Y VID	1.36	1.80	1.02	0.00	0.00	0.00
	Subtotal	48.72	37.36	30.64	35.35	31.12	31.25
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 2.9 PRINCIPALES CATEGORIAS DE PRODUCTOS EXPORTADOS POR MEXICO A ESPAÑA DESPUES DEL TLCUEM
Porcentajes respecto del total anual

PARTIDA	PRODUCTOS POR CATEGORIA	2000	2001	2002	2003	2004
2709	ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	75.20	74.42	72.91	70.95	73.90
9990	MERCANCIAS NO ESPECIFICADAS SUFICIENTEMENTE. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	2.90	3.59	4.21	4.11	3.79
713	LEGUMBRES SECAS DESVAINADAS, INCLUSO MONDADAS O PARTIDAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	2.33	2.79	1.91	1.65	1.48
2918	ACIDOS CARBOXILICOS CON FUNCIONES OXIGENADAS SUPLEMENTARIAS Y SUS ANHIDRIDOS, HALOGENUROS, PEROXIDOS Y PEROXIACIDOS; SUS DERIVADOS HALOGENADOS, SULFONADOS, NITRADOS O NITROSADOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.37	0.46	1.90	3.47	1.51
2203	CERVEZA DE MALTA. (LITRO)	1.18	1.41	1.31	1.46	1.16
8471	MAQUINAS AUTOMATICAS PARA EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION Y SUS UNIDADES; LECTORES MAGNETICOS Y OPTICOS, MAQUINAS PARA REGISTRO DE DATOS SOBRE SOPORTES EN FORMA CODIFICADA Y MAQUINAS PARA PROCESAMIENTO DE ESTOS DATOS, NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDA	0.47	1.26	1.15	0.91	1.00
8473	PARTES Y ACCESORIOS (EXCEPTO LOS ESTUCHES, FUNDAS Y SIMILARES) IDENTIFICABLES COMO DESTINADOS, EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE, A LAS MAQUINAS O APARATOS DE LAS PARTIDAS 84.69 A 84.72. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	3.32	0.00	0.51	0.39	0.47
2901	HIDROCARBUROS ACICLICOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.83	1.37	1.08	0.38	0.58
8703	COCHES DE TURISMO Y DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87.02), INCLUIDOS LOS VEHICULOS DEL TIPO FAMILIAR Y LOS DE CARRERAS. (NUMERO DE UNIDADES)	0.65	0.96	0.00	0.69	0.62
9018	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE MEDICINA, CIRUGIA, ODONTOLOGIA O VETERINARIA, INCLUIDOS LOS DE ESCINTIGRAFIA Y DEMAS APARATOS ELECTROMEDICOS, ASI COMO LOS APARATOS PARA PRUEBAS VISUALES. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	1.22	1.27
3206	LAS DEMAS MATERIAS COLORANTES; PREPARACIONES A QUE SE REFIERE LA NOTA 3 DE ESTE CAPITULO, EXCEPTO LAS DE LAS PARTIDAS 32.03, 32.04 O 32.05; PRODUCTOS INORGANICOS DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS COMO LUMINOFOROS, AUNQUE SEAN DE CONSTITUCION QUIMICA DEFINIDA	0.00	0.33	0.78	0.76	0.68
303	PESCADO CONGELADO, CON EXCLUSION DE LOS FILETES Y DEMAS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 03.04. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.81	0.63	1.22	0.00
307	MOLUSCOS, INCLUSO SEPARADOS DE LAS VALVAS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA; INVERTEBRADOS ACUATICOS, EXCEPTO LOS CRUSTACEOS Y MOLUSCOS, VIVOS, FRESCOS, REFRIGERADOS, CONGELADOS, SECOS, SALADOS O EN SALMUERA;	0.60	0.55	0.76	0.00	0.54
8407	MOTORES DE EMBOLO ALTERNATIVO O ROTATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA (MOTORES DE EXPLOSION). (NUMERO DE UNIDADES)	0.52	0.47	0.00	0.51	0.56
8618	MICROFONOS Y SUS SOPORTES; ALTAVOCES, INCLUSO MONTADOS EN LAS CAJAS; AURICULARES, INCLUSO COMBINADOS CON UN MICROFONO; AMPLIFICADORES ELECTRICOS DE AUDIOFRECUENCIA; APARATOS ELECTRICOS PARA AMPLIFICACION DEL SONIDO. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.60	0.53	0.42	0.36	0.00
8403	LOS DEMAS MUEBLES Y SUS PARTES. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.54	0.40	0.40	0.44	0.00
2613	MINERALES DE MOLIBDENO Y SUS CONCENTRADOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	0.00	1.24
8642	CIRCUITOS INTEGRADOS Y MICROESTRUCTURAS ELECTRONICAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	0.58	0.67
8517	APARATOS ELECTRICOS DE TELEFONIA O TELEGRAFIA CON HILOS, INCLUIDOS LOS TELEFONOS DE ABONADO DE AURICULAR (COMBINADO CON MICROFONO) INALAMBRIICO Y LOS APARATOS PARA TELECOMUNICACION POR CORRIENTE PORTADORA O TELECOMUNICACION NUMERICA (DIGITAL) Y VID	0.51	0.51	0.41	0.00	0.00
8409	PARTES IDENTIFICABLES COMO DESTINADAS, EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE, A LOS MOTORES DE LAS PARTIDAS 84.07 U 84.08 (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.00	0.57	0.53
	subtotal	90.02	89.87	88.40	89.66	90.00
	total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX.

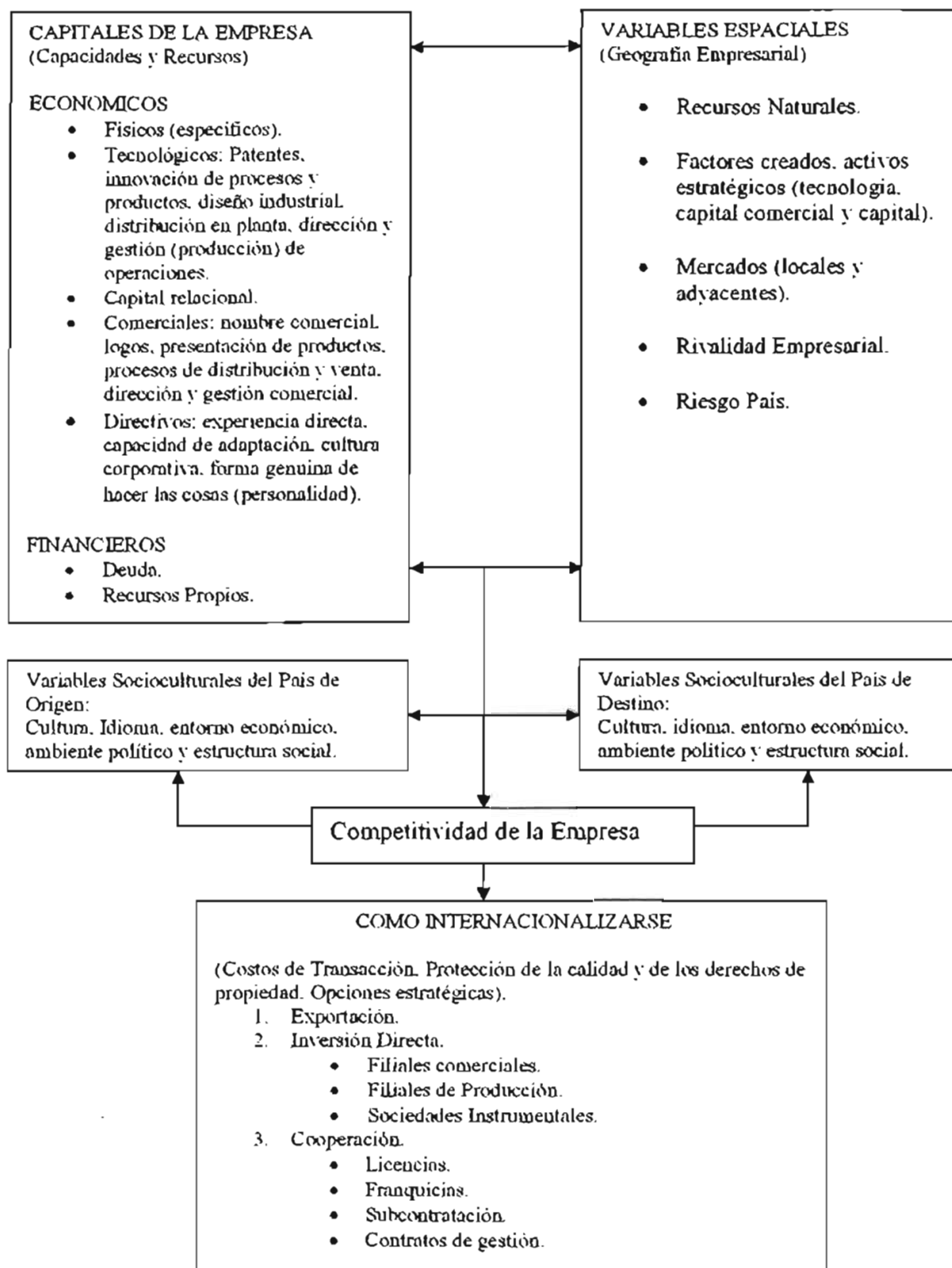
ANEXO ESTADISTICO

**Cuadro 2.10 PRINCIPALES CATEGORIAS DE PRODUCTOS IMPORTADOS POR MEXICO DE ESPAÑA
DESPUES DEL TLCUEM
Porcentajes respecto del total anual**

PARTIDA	PRODUCTOS POR CATEGORIA	2000	2001	2002	2003	2004
8703	COCHES DE TURISMO Y DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PROYECTADOS PRINCIPALMENTE PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87.02), INCLUIDOS LOS VEHÍCULOS DEL TIPO FAMILIAR Y LOS DE CARRERAS. (NUMERO DE UNIDADES)	5.08	12.01	13.02	9.73	8.34
8708	PARTES Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE LAS PARTIDAS 87.01 A 87.05. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	6.29	4.46	6.00	4.81	5.68
4901	LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES, INCLUSO EN HOJAS SUELTAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	7.15	5.98	5.60	4.82	4.04
2620	CENIZAS Y RESIDUOS (EXCEPTO LOS DE LA SIDERURGIA) QUE CONTENGAN METAL O COMPUESTOS METÁLICOS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	2.10	5.85	4.43	4.36	1.47
6908	BALDOSAS Y LOSAS, DE CERAMICA PARA PAVIMENTACION O REVESTIMIENTO, BARNIZADAS O ESMALTADAS; CUBOS, DADOS Y ARTICULOS SIMILARES DE CERAMICA PARA MOSAICOS, BARNIZADOS O ESMALTADOS, INCLUSO CON SOPORTE. (METRO CUADRADO)	2.57	2.31	2.38	1.94	1.58
6204	TRAJES-SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS, VESTIDOS, FALDAS, FALDAS-PANTALON, PANTALONES, PANTALONES CON PETO Y PANTALONES CORTOS (EXCEPTO LOS DEBAÑO), QUE NO SEAN DE PUNTO, PARA MUJERES O NIÑAS. (NUMERO DE UNIDADES)	1.37	1.46	1.65	1.66	1.60
8529	PARTES IDENTIFICABLES COMO DESTINADAS, EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE, A LOS APARATOS DE LAS PARTIDAS 85.25 A 85.28. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.05	0.00	0.00	1.28	3.82
2208	ALCOHOL ETILICO SIN DESNATURALIZAR CON UN GRADO ALCOHOLICO VOLUMETRICO INFERIOR A 80% VOL; AGUARDIENTES, LICORES Y DEMAS BEBIDAS ESPIRITUOSAS. (HASTA 31.12.95) TAMBIEN SE INCLUYA, PREPARACIONES ALCOHOLICAS COMPUESTAS DEL TIPO DE LAS UTILIZADAS PAR	1.01	2.12	1.04	1.38	1.14
8802	LOS DEMAS AERONAVES (POR EJEMPLO: HELICOPTEROS O AVIONES); VEHICULOS ESPACIALES (INCLUIDOS LOS SATELITES) Y VEHICULOS DE LANZAMIENTO Y VEHICULOS SUBORBITALES. (HASTA 31.12.95) LOS DEMAS AERONAVES (POR EJEMPLO: HELICOPTEROS O AVIONES): VEHICULOS ES	0.00	2.88	2.16	1.50	0.00
8430	LOS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS DE EXPLANACION, NIVELACION, ESCARIFICACION, EXCAVACION, COMPACTACION, EXTRACCION O PERFORACION DEL SUELO O DE MINERALES (EXCEPTO LAS DE LA PARTIDA 84.29); MARTINETES Y MAQUINAS PARA ARRANCAR PILOTES; QUITANIEVES. (SIN	0.00	0.00	0.00	5.43	0.00
2710	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS; PREPARACIONES NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRAS PARTIDAS, CON UN CONTENIDO DE ACEITES DE PETROLEO O DE MINERALES BITUMINOSOS SUPERIOR O IGUAL AL 70% EN PESO, EN LAS Q	1.09	0.00	0.00	0.00	3.93
2204	VINO DE UVAS FRESCAS, INCLUSO ENCABEZADO; MOSTO DE UVA, EXCEPTO EL DE LA PARTIDA 20.09. (LITRO)	1.05	1.05	0.97	1.04	1.10
8436	LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS, PARA LA AGRICULTURA, HORTICULTURA, SILVICULTURA, AVICULTURA O APICULTURA, INCLUIDOS LOS GERMINADORES CON DISPOSITIVOS MECANICOS O TERMICOS Y LAS INCUBADORAS Y CRIADORAS AVICOLAS. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.08	1.55	1.00	1.15	0.00
8517	APARATOS ELECTRICOS DE TELEFONIA O TELEGRAFIA CON HILOS, INCLUIDOS LOS TELEFONOS DE ABONADO DE AURICULAR (COMBINADO CON MICROFONO) INALAMBRICO Y LOS APARATOS PARA TELECOMUNICACION POR CORRIENTE PORTADORA O TELECOMUNICACION NUMERICA (DIGITAL) Y VID	0.00	0.00	0.00	1.47	1.84
9403	LOS DEMAS MUEBLES Y SUS PARTES. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.88	0.97	0.94	0.91
4902	DIARIOS Y PUBLICACIONES PERIODICAS, IMPRESOS, INCLUSO ILUSTRADOS O CON PUBLICIDAD. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.28	1.07	1.04	1.01	0.00
8479	MAQUINAS Y APARATOS MECANICOS CON UNA FUNCION PROPIA, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE DE ESTE CAPITULO. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	1.20	0.94	0.00	0.00	1.63
7216	PERFILES DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR. (SIN UNIDAD ASIGNADA)	0.00	0.00	0.76	0.89	1.39
6403	CALZADO CON PISO DE CAUCHO, PLASTICO, CUERO NATURAL, ARTIFICIAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR (CORTE) DE CUERO NATURAL. (NUMERO DE PARES)	0.00	1.00	1.23	1.18	0.00
3004	MEDICAMENTOS (CON EXCLUSION DE LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS O SIN MEZCLAR, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA VENTA AL POR MENOR. (SIN UN	0.00	0.00	0.80	1.18	0.90
	subtotal	32.32	43.57	43.06	45.76	39.34
	total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX.

INTERNACIONALIZACION Y VENTAJA COMPETITIVA DE LA EMPRESA



Fuente: Tomada íntegramente del documento de Duran Herrera Juan José, Estrategias de Localización y Ventajas Competitivas de la empresa multinacional Española. Boletín económico del ICE abril-mayo 2002 núm. 799 pp. 44.

Cuadro 3.8 Destino Geográfico de la IED Española en México
Miles de dólares¹

Estados	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulada
Total	145,683.6	49,665.0	74,139.8	328,462.8	344,488.0	997,502.3	1,939,941.6
Distrito Federal	120,492.4	43,940.9	52,934.2	258,296.8	265,136.6	701,489.5	1,442,290.4
Quintana Roo	413.5	2,145.7	11,105.7	52,848.8	26,484.2	54,309.4	147,307.3
Nuevo León	4,401.9	537.7	56.0	3,709.2	5,030.1	113,838.2	127,573.2
Estado de México	5,497.5	3,082.6	826.1	3,033.6	1,268.1	40,892.1	54,600.1
Baja California	46.9	859.9	1.6	5,580.5	17,450.3	24,359.6	48,298.8
Puebla	1,191.2	22.6	262.7	75.5	997.7	36,914.7	39,464.5
Querétaro	7,105.5	-3,510.6	3,434.0	347.3	16,608.1	1,737.4	25,721.6
Jalisco	3,698.7	976.8	2,804.0	423.3	6,051.1	3,706.7	17,660.7
Coahuila	83.3	4.5	0.0	1,006.4	425.5	9,104.4	10,624.2
Baja California Sur	4.6	3.8	92.3	18.8	1,342.7	5,561.6	7,024.0
Tamaulipas	154.7	288.6	973.3	6.4	66.3	4,197.8	5,687.2
Guanajuato	832.5	858.8	1,501.6	-1,631.8	3,111.1	107.1	4,779.3
Veracruz	1,053.1	-184.5	260.1	2,866.5	27.1	69.1	4,091.4
Guerrero	210.2	275.6	0.0	267.5	105.1	307.9	1,166.2
San Luis Potosí	0.0	127.0	56.9	921.3	0.0	0.0	1,105.2
Sonora	160.9	0.0	13.0	0.0	410.9	12.8	597.5
Nayarit	146.1	0.0	0.0	0.0	0.0	420.0	566.1
Tabasco	0.0	8.8	0.0	452.9	0.0	0.0	461.7
Sinaloa	0.0	7.5	281.4	0.0	-27.5	0.0	261.5
Hidalgo	30.8	3.2	0.0	214.9	0.0	2.0	250.9
Yucatán	4.2	17.3	159.2	17.4	0.0	31.6	229.7
Campeche	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	200.0	200.0
Colima	138.2	177.7	-143.2	7.6	0.0	0.0	180.3
Tlaxcala	16.3	5.6	19.9	0.0	0.0	75.8	117.6
Michoacán	0.0	7.5	0.0	0.0	0.0	64.9	72.4
Oaxaca	0.9	3.7	6.7	0.0	0.0	7.5	18.8
Aguascalientes	0.0	0.0	4.8	0.0	0.0	5.3	10.1
Zacatecas	0.0	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.0
Chilapas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0	0.6
Durango	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Chihuahua	0.0	0.0	-286.6	0.0	0.0	87.0	-199.6
Morelos	0.0	0.0	-224.0	0.0	0.0	0.0	-224.0

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

¹ Los datos se encuentran en miles de dólares debido a que en muchas entidades del país la IED Española no representa ni medio millón de dólares, por lo cual, se intenta trabajar con datos más cómodos.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 3.9 Distribución por Sector y Rama de Actividad de la Inversión Española en México.
Miles de dólares

Sectores y Ramas	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulada 1994-1999	% respecto del total
TOTAL	145,683.8	49,665.0	74,139.8	328,462.8	344,488.0	997,502.3	1,939,941.6	100.00%
Agropecuario	7.5	91.5	160.2	678.1	0.0	-315.6	621.6	0.03%
111100 Agricultura	0.0	91.5	156.5	678.1	0.0	-520.3	405.8	0.02%
111200 Ganadería y caza.	7.5	0.0	0.3	0.0	0.0	204.7	212.5	0.01%
130000 Pesca.	0.0	0.0	3.3	0.0	0.0	0.0	3.3	0.00%
Minería y extracción	205.4	0.0	8.8	0.0	0.0	0.0	212.1	0.01%
291000 Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla	205.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	205.4	0.01%
292000 Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos	0.0	0.0	6.6	0.0	0.0	0.0	6.6	0.00%
232000 Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.00%
Industria manufacturera	115,395.0	25,373.2	40,103.5	11,789.6	87,207.7	262,122.7	541,991.8	27.94%
384100 Industria automotriz.	1,684.9	5,002.9	29,571.6	10,696.9	53,922.9	72,769.1	173,648.5	8.95%
390000 Otras industrias manufactureras.	71.9	2.0	6.3	669.2	1,468.6	36,362.2	38,580.3	1.99%
362000 Fabricación de vidrio y productos de vidrio.	0.0	-1,017.3	66.5	0.0	0.0	55,239.8	54,289.0	2.80%
313000 Industria de las bebidas	131.8	-1,344.6	9,784.5	434.4	1,873.4	199.1	11,078.6	0.57%
371000 Industria básica del hierro y del acero.	47,543.7	-806.5	6.8	-13,758.0	121.8	31,059.1	64,167.1	3.31%
342000 Imprentas, editoriales e industrias conexas.	3,167.6	15,512.9	-664.3	1,684.1	1,589.6	3,449.7	24,739.6	1.28%
382300 Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.	0.0	0.0	0.0	25.5	202.9	397.9	626.2	0.03%
351200 Fabricación de sustancias químicas básicas	38,194.1	3.7	48.8	6.0	0.0	4,207.9	42,460.4	2.19%
321400 Fabricación de tejidos de punto	-0.9	4.7	0.0	7.0	0.0	555.0	565.8	0.03%
381300 Fabricación y reparación de muebles metálicos.	0.0	4.0	0.0	5,410.5	17,257.2	7,259.5	29,931.1	1.54%
356000 Elaboración de productos de plástico.	1,138.6	54.0	1,403.6	370.4	69.3	9,021.6	12,057.5	0.62%
352200 Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	4,105.7	1,331.9	9.8	405.1	795.3	4,120.8	10,768.5	0.56%
Otras	19,357.5	6,625.5	-130.1	5,838.5	9,906.8	37,480.9	79,079.2	4.08%
Electricidad y agua	784.8	-287.0	0.0	0.0	2,924.5	114,931.2	118,353.2	6.10%
410000 Electricidad	0.0	0.0	0.0	0.0	1,704.8	114,931.2	116,635.9	6.01%
420000 Distribución y suministro de agua.	784.8	-287.0	0.0	0.0	1,219.7	0.0	1,717.3	0.09%
Construcción	9,968.8	2,198.3	640.6	3,044.7	38,388.8	32,025.7	86,267.0	4.45%
501300 Construcción e instalaciones industriales.	96.1	8.9	0.0	229.0	2,434.9	10,640.3	13,409.2	0.69%
503000 Trabajos especiales.	1.2	0.0	0.0	0.0	5.0	0.0	6.2	0.00%
501100 Edificación.	10,598.1	1,822.4	62.9	2,822.0	35,802.8	2,811.8	53,920.0	2.78%
501200 Construcción de obras de urbanización.	25.1	136.6	571.0	-6.3	2.8	18,571.5	19,300.8	0.99%
502000 Instalaciones.	-767.3	230.3	6.7	0.0	143.3	0.0	-387.0	-0.02%
501400 Otras construcciones.	15.6	0.0	0.0	0.0	0.0	2.2	17.7	0.00%
Comercio	14,573.2	17,850.2	3,782.6	2,807.1	132,567.9	172,182.5	343,763.5	17.72%
612000 Comercio de productos no alimenticios al por mayor	4,283.0	15,396.7	3,147.0	2,088.1	131,530.2	170,920.0	327,365.0	16.87%
623000 Comercio de productos no alimenticios al por menor	5,662.0	415.7	627.3	687.1	994.5	759.7	9,146.2	0.47%
622000 Comercio de productos	4,543.5	1,450.2	8.4	6.4	0.0	502.8	6,511.4	0.34%

ANEXO ESTADISTICO

alimentos al por menor en supermercados									
814000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	84.6	587.5	0.0	25.5	43.2	0.0	740.9	0.04%	
Transportes y comunicaciones	139.6	25.6	0.0	2,559.2	0.0	0.0	2,724.5	0.14%	
720000 Comunicaciones.	0.0	15.1	0.0	0.0	0.0	0.0	15.1	0.00%	
712000 Transporte por agua.	0.0	10.6	0.0	2,559.2	0.0	0.0	2,569.8	0.13%	
713000 Transporte aéreo.	139.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	139.6	0.01%	
711200 Autotransporte de carga.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00%	
Servicios financieros	-315.8	1,355.9	5,687.0	18,251.8	32,076.0	51,381.2	108,436.2	5.59%	
811000 Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	0.0	0.0	251.6	11,075.9	3,814.4	46,660.0	61,801.9	3.19%	
812000 Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	0.0	0.0	0.0	174.5	114.3	0.0	288.8	0.01%	
813000 Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	0.0	1,225.0	4,909.1	-6,910.3	0.0	1,053.8	277.6	0.01%	
821200 Otros servicios inmobiliarios.	917.6	130.9	526.2	13,911.7	29,934.1	3,491.7	48,912.2	2.52%	
831100 Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	0.0	0.0	0.1	-0.1	0.0	161.1	161.1	0.01%	
821100 Servicios de alquiler de bienes inmuebles.	-1,233.4	0.0	0.0	0.0	-1,786.7	14.6	-3,005.5	-0.15%	
Otros servicios 3/	4,925.3	3,057.3	23,759.2	289,332.3	51,323.1	365,174.6	737,571.8	38.02%	
932000 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	939.3	397.8	11,082.9	271,244.3	7,049.4	651.9	291,365.5	15.02%	
951000 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	3,816.1	-3,379.5	12,573.1	11,949.8	3,311.7	158,370.7	186,641.9	9.62%	
973300 Servicios relacionados con el transporte aéreo.	0.0	0.0	0.0	0.0	28,570.1	205,946.6	234,516.7	12.09%	
961100 Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo	3.4	1,885.8	0.0	2.9	12,198.7	0.0	14,090.9	0.73%	
979000 Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	77.8	4,539.3	26.5	1,436.7	27.2	308.7	6,416.1	0.33%	
931000 Restaurantes, bares y centros nocturnos.	71.6	119.7	43.3	-26.2	14.0	10.5	232.9	0.01%	
923100 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado.	0.0	-527.8	0.0	0.0	0.0	2.8	-525.0	-0.03%	
949100 Servicios recreativos y de diversión prestados por el sector privado	0.0	7.4	0.0	4,494.6	11.6	-86.2	4,427.4	0.23%	
961300 Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares.	0.0	6.5	0.0	0.0	0.0	137.9	144.4	0.01%	
Otras	17.1	8.1	33.4	230.3	140.4	-168.2	261.1	0.01%	

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

Cuadro 3.10 Participación de las Empresas Españolas en los Sectores y Ramas económicas hasta 1999

Sector y Rama	Empresas	Menor a 50%	Mayor a 50%
Agropecuario	11	7	4
111100 Agricultura	3	0	3
111200 Ganadería y caza.	1	0	1
130000 Pesca.	7	7	0
Minería y extracción	8	3	5
291000 Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla	3	2	1
292000 Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos	1	0	1
232000 Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	4	1	3
Industria manufacturera	285	77	208
3420 Imprentas editoriales e industrias conexas	44	5	39
3522 Fabricación de otras sustancias y productos químicos	19	5	14
384100 Industria automotriz.	12	3	9
390000 Otras industrias manufactureras.	15	2	13
3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	17	4	13
3900 Otras industrias Manufactureras	15	2	13
3814 Fabricación de otros productos metálicos	14	4	10
3821 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos	14	7	7
3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	13	5	8
356000 Elaboración de productos de plástico.	15	5	10
3220 Confección de Prendas de Vestir			
Otras	110	34	76
Electricidad y agua	2	1	1
410000 Electricidad	1	0	1
420000 Distribución y suministro de agua.	1	1	0
Construcción	40	11	29
501300 Construcción e instalaciones industriales.	8	0	8
503000 Trabajos especiales.	1	0	1
501100 Edificación.	18	7	14
501200 Construcción de obras de urbanización.	6	4	2
502000 Instalaciones.	5	0	5
501400 Otras construcciones.	2	0	2
Comercio	259	45	214
612000 Comercio de productos no alimenticios al por mayor	201	33	268
623000 Comercio de productos no alimenticios al por menor	5	0	5
622000 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados	11	1	10
614000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	42	11	31
Transportes y comunicaciones	9	5	4
720000 Comunicaciones.	3	1	2
712000 Transporte por agua.	4	3	1
713000 Transporte aéreo.	1	0	1

ANEXO ESTADISTICO

711200 Autotransporte de carga.	1	1	0
Servicios financieros	110	47	63
811000 Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	21	10	11
812000 Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	23	20	3
813000 Servicios de instituciones de seguros y fianzas.			
821200 Otros servicios inmobiliarios.	59	14	45
Otras	7	3	4
Otros servicios 3/	254	72	182
951000 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	155	35	120
931000 Restaurantes, bares y centros nocturnos.	24	9	15
979000 Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	13	3	10
932000 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	12	5	7
9411 Servicios privados a la cinematografía, teatro, radio y TV.	12	5	7
9211 Servicios educativos prestados por el sector privado	6	3	3
Otras	32	12	20
TOTAL	978	268	710

Botas Ramón. México y España: por el Consejo Comercial de España en México D.F. en Boletín electrónico de Noticias de Latinoamérica, ED. Dirección Territorial de Cataluña y ICEX 1999 Vol. 1 núm. 2 pp. 1-11.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 3.11 Destino Geográfico de la IED Española en México 2000-2004							
Miles de dólares							
Estados	2000	2001	2002	2003	2004	Acumulada	% resp total
Total	1,980,165.08	827,942.35	650,927.69	1,703,328.28	6,346,166.11	11,508,529.51	100.00%
Distrito Federal	1,874,388.09	501,838.20	228,279.29	1,475,045.96	5,302,658.46	9,382,210.00	81.52%
Nuevo León	4,757.79	119,162.55	125,503.96	56,914.21	17,128.17	323,466.68	2.81%
Estado de México	11,701.33	33,480.14	140,344.80	50,984.46	56,339.21	292,849.94	2.54%
Veracruz	1,754.85	-1,679.36	103,616.12	16.78	63.09	103,771.47	0.90%
Puebla	434.23	2,161.81	8,449.14	15,502.75	70,324.34	96,872.27	0.84%
Jalisco	1,607.74	75,499.52	5,050.94	562.59	472.50	83,193.29	0.72%
Baja California Sur	6,698.42	14,473.30	33,715.76	8,076.25	3,795.85	66,759.59	0.58%
Querétaro	3,311.69	4,268.26	1,695.35	5,482.59	37,609.89	52,367.77	0.46%
Baja California	3,363.34	25,087.59	1,315.54	356.87	4,355.62	34,478.96	0.30%
Quintana Roo	218.04	16,248.47	-1,227.73	13,063.12	833.74	29,135.64	0.25%
Morelos	0.00	14,709.82	0.00	2.26	6.82	14,718.90	0.13%
Guanajuato	159.64	339.26	2,659.44	411.82	4,045.40	7,615.57	0.07%
Aguascalientes	0.05	0.00	0.00	5,852.52	116.94	5,969.51	0.05%
Guerrero	77.35	3,203.52	60.09	28.73	111.71	3,481.40	0.03%
Durango	12.77	0.00	1.99	3,306.80	0.00	3,321.56	0.03%
Sonora	-5.40	0.00	0.00	0.00	2,985.47	2,980.07	0.03%
Tabasco	0.00	38.64	0.00	228.62	1,820.04	2,087.30	0.02%
San Luis Potosí	0.00	1,833.39	127.48	0.00	0.00	1,960.86	0.02%
Chihuahua	0.00	216.60	-1,800.57	3,242.13	-97.13	1,561.02	0.01%
Coahuila	818.17	98.59	219.43	106.51	0.00	1,242.70	0.01%
Nayarit	418.59	0.00	4.99	73.60	384.40	881.57	0.01%
Hidalgo	99.36	0.00	0.00	4.88	598.37	702.60	0.01%
Tamaulipas	106.26	10.30	3.28	4.12	249.37	373.33	0.00%
Michoacán	185.31	0.00	0.00	0.00	0.20	185.52	0.00%
Campeche	0.00	126.71	95.62	-45.74	0.00	176.59	0.00%
Yucatán	21.45	0.22	80.48	4.88	4.50	111.52	0.00%
Sinaloa	10.05	22.40	2.94	71.65	3.35	110.40	0.00%
Oaxaca	-0.89	0.00	63.77	0.00	0.00	62.88	0.00%
Tlaxcala	0.00	5.35	35.29	20.84	0.00	61.48	0.00%
Chiapas	0.00	0.00	0.00	0.00	35.61	35.61	0.00%
Colima	0.00	0.00	4.81	0.00	0.00	4.81	0.00%
Zacatecas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 3.12 Distribución Sectorial y por Rama Actividad de la Inversión Española en México
Miles de dólares

Ramas	2000	2001	2002	2003	2004	Acumulada 2000-2004	% respecto del total
TOTAL	1,980,165.08	827,942.35	650,927.69	1,703,328.28	6,346,166.11	11,608,529.51	100.00%
Agropecuario	9.69	89.07	103.43	-12.59	43.93	233.74	0.00%
111100 Agricultura	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%
111200 Ganadería y caza.	9.69	89.07	103.43	-12.59	-0.02	189.79	0.00%
130000 Pesca.	0.00	0.00	0.00	0.00	43.95	43.95	0.00%
Minería y extracción	-4.24	5.55	-22.15	0.00	0.00	-20.85	0.00%
291000 Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla	0.00	5.55	-22.15	0.00	0.00	-16.61	0.00%
292000 Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%
232000 Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	-4.24	0.00	0.00	0.00	0.00	-4.24	0.00%
Industria manufacturera	147,836.97	150,206.64	127,540.03	81,198.37	159,795.38	666,577.38	5.79%
384100 Industria automotriz.	64,814.52	37,094.63	22,453.15	36,919.41	43,832.66	205,114.37	1.78%
390000 Otras industrias manufactureras.	11,461.64	17,817.32	46,789.07	5,147.82	10,454.79	91,670.63	0.80%
362000 Fabricación de vidrio y productos de vidrio.	31,321.59	0.00	0.98	3,028.66	36,527.00	70,878.23	0.62%
313000 Industria de las bebidas	572.69	75,005.43	3,468.60	45.42	0.00	79,092.14	0.69%
371000 Industria básica del hierro y del acero.	0.00	259.08	3,000.95	288.20	3,933.45	7,481.68	0.07%
342000 Imprentas, editoriales e industrias conexas.	18,754.22	530.76	18,249.94	6,629.67	-1,507.29	42,657.31	0.37%
362300 Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático.	0.00	4.86	0.36	4,800.09	60,985.38	65,800.68	0.57%
351200 Fabricación de sustancias químicas básicas	94.77	1,074.27	-4.48	10,844.24	73.52	12,082.33	0.10%
321400 Fabricación de tejidos de punto	2,711.11	22,945.73	10,393.32	1,754.27	0.00	37,804.43	0.33%
381300 Fabricación y reparación de muebles metálicos.	905.85	531.47	1,319.56	341.07	30.57	3,128.51	0.03%
356000 Elaboración de productos de plástico.	2,018.01	1,805.82	3,530.23	586.14	4.60	7,944.81	0.07%
352200 Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	2,018.64	824.83	-81.16	4,800.84	13.84	7,578.99	0.07%
Otras	13,163.91	-7,687.57	18,419.51	6,012.55	5,436.86	35,345.26	0.31%
Electricidad y agua	58,942.88	280,724.42	379,354.35	215,478.53	16,948.62	951,448.81	8.27%
410000 Electricidad	55,648.98	280,724.42	379,354.35	215,478.53	16,948.62	948,154.91	8.24%
420000 Distribución y suministro de agua.	3,293.89	0.00	0.00	0.00	0.00	3,293.89	0.03%
Construcción	113,276.36	-2,598.82	21,535.97	36,324.87	61,670.25	220,207.63	1.91%
501300 Construcción e instalaciones industriales.	113,726.28	-2,265.21	19,695.43	5,778.64	10.96	136,946.30	1.19%
503000 Trabajos especiales.	-557.19	5.38	0.54	29,570.67	49,552.40	78,571.81	0.68%
501100 Edificación.	78.13	-1,181.43	1,774.15	973.94	1,912.45	3,557.25	0.03%
501200 Construcción de obras de urbanización.	28.14	35.98	52.86	1.41	-0.35	118.04	0.00%
502000 Instalaciones.	0.00	806.45	0.00	0.00	4.45	810.91	0.01%
501400 Otras construcciones.	0.00	0.00	12.98	0.00	190.34	203.32	0.00%
Comercio	53,714.30	182,026.12	2,680.10	6,037.53	2,022.44	246,480.48	2.14%

ANEXO ESTADISTICO

612000 Comercio de productos no alimenticios al por mayor	53,077.40	182,343.48	5,533.96	5,917.39	1,948.11	246,820.33	2.16%
623000 Comercio de productos no alimenticios al por menor	618.85	-320.09	-2,827.25	105.94	20.19	-2,402.37	-0.02%
822000 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados	18.06	2.73	2.49	14.21	54.14	91.63	0.00%
614000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	0.00	0.00	-29.11	0.00	0.00	-29.11	0.00%
Transportes y comunicaciones	20,972.11	73,349.84	2,529.28	1,280,428.53	952,402.10	2,329,681.86	20.24%
720000 Comunicaciones.	20,972.11	73,349.84	1,238.01	1,280,428.53	851,890.35	2,327,878.84	20.23%
712000 Transporte por agua.	0.00	0.00	1,291.27	0.00	2.23	1,293.50	0.01%
713000 Transporte aéreo.	0.00	0.00	0.00	0.00	505.16	505.16	0.00%
711200 Autotransporte de carga.	0.00	0.00	0.00	0.00	4.36	4.36	0.00%
Servicios financieros	1,398,006.95	14,629.27	160,840.21	4,680.93	4,287,478.14	5,885,634.50	50.97%
811000 Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	1,912.44	2,572.11	91,402.89	-2,248.49	4,246,045.70	4,339,684.65	37.71%
812000 Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	1,390,563.66	494.52	5,770.03	4.52	49,442.24	1,446,274.98	12.57%
813000 Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	4,197.79	0.00	66,246.60	1,806.92	0.00	72,251.31	0.63%
821200 Otros servicios inmobiliarios.	1,305.33	11,562.28	-2,882.62	5,068.96	-8,873.52	6,380.44	0.06%
831100 Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	5.21	0.00	0.00	0.00	0.00	5.21	0.00%
821100 Servicios de alquiler de bienes inmuebles.	21.51	0.36	303.31	49.01	683.72	1,037.90	0.01%
Otros servicios	117,386.02	112,713.20	-46,269.01	15,183.01	33,486.04	232,607.26	2.02%
932000 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	562.49	5,307.37	22,077.69	20,345.07	20,830.96	69,123.58	0.60%
951000 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	110,320.29	103,996.64	-74,720.75	-20,689.85	9,438.64	128,343.97	1.12%
973300 Servicios relacionados con el transporte aéreo.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%
961100 Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo	2.86	0.77	0.00	4.57	0.00	8.21	0.00%
979000 Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	3,028.74	3,337.52	-147.63	4.44	1,310.86	7,533.93	0.07%
931000 Restaurantes, bares y centros nocturnos.	2,304.11	10.31	5,263.07	6,066.85	16.59	13,681.04	0.12%
923100 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado.	971.98	0.00	752.89	9,449.55	0.00	11,174.42	0.10%
949100 Servicios recreativos y de diversión prestados por el sector privado	2.43	0.00	1.04	-41.74	418.88	380.40	0.00%
961300 Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares.	0.00	-68.57	0.00	0.00	1,047.52	978.95	0.01%
Otras	192.12	130.16	514.68	44.01	421.78	1,302.75	0.01%

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

Cuadro 3.13 Distribución por Sector y Rama de Actividad de las Empresas Española en México hasta 2004		
Ramas	Empresas	Part. %
Agropecuaria	15	0.80
130000 Pesca	7	0.37
111100 Agricultura	5	0.27
111200 Ganadería y caza	3	0.16
Minería y extracción	5	0.27
291000 Extracción y/o beneficio de rocas, arena y arcilla	4	0.21
232000 Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	1	0.05
Industria manufacturera	469	24.95
342000 Imprentas, editoriales e industrias conexas.	58	3.09
352200 Fabricación de otras sustancias y productos químicos.	36	1.91
382200 Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	27	1.44
382100 Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos	24	1.28
390000 Otras industrias manufactureras.	22	1.17
356000 Elaboración de productos de plástico.	20	1.06
381400 Fabricación de otros productos metálicos	20	1.06
384100 Industria automotriz.	19	1.01
313000 Industria de las bebidas	18	0.96
322000 Confección de prendas de vestir	14	0.74
352100 Industria farmacéutica.	14	0.74
383100 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	14	0.74
383200 Fabricación de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.	13	0.69
312100 Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano	11	0.59
Otras	159	8.46
Electricidad y agua	23	1.22
410000 Electricidad	19	1.01
420000 Distribución y suministro de agua. Excluye en obras de riego	4	0.21
Construcción	110	5.85
501100 Edificación.	42	2.23
501300 Construcción e instalaciones industriales.	38	2.02
501200 Construcción de obras de urbanización.	12	0.64
503000 Trabajos especiales.	10	0.53
501400 Otras construcciones.	4	0.21
502000 Instalaciones.	4	0.21
Comercio	452	24.04
612000 Comercio de productos no alimenticios al por mayor	362	19.26
614000 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.	68	3.62
623000 Comercio de productos no alimenticios al por menor	17	0.90
622000 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados	2	0.11

ANEXO ESTADISTICO

Otras	3	0.16
Transportes y comunicaciones	35	1.86
720000 Comunicaciones.	25	1.33
712000 Transporte por agua.	4	0.21
713000 Transporte aéreo.	4	0.21
711200 Auto transporte de carga.	2	0.11
Servicios financieros	172	9.15
821200 Otros servicios inmobiliarios.	125	6.65
812000 Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.	28	1.49
811000 Servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito.	7	0.37
813000 Servicios de instituciones de seguros y fianzas.	5	0.27
821100 Servicios de alquiler de bienes inmuebles.	5	0.27
831100 Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.	2	0.11
Otros servicios 1/	599	31.86
951000 Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados	379	20.16
932000 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.	54	2.87
931000 Restaurantes, bares y centros nocturnos.	43	2.29
979000 Servicios de agencias de viajes y almacenaje.	29	1.54
923100 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado.	11	0.59
941100 Servicios con la cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector privado	10	0.53
949100 Servicios recreativos y de diversión prestados por el sector privado	10	0.53
921100 Servicios educativos prestados por el sector privado.	9	0.48
952000 Servicios personales diversos.	8	0.43
961100 Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo	7	0.37
Otras	39	2.07
TOTAL	1880	100

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.

Inversión Latinoamericana en España 1994-1999								
Millones de dólares								
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulada	% resp del total de AL
LATINOAMERICA	55.27	66.99	43.78	75.52	68.35	147.81	457.72	100.00
MEXICO	14.72	6.48	8.59	19.24	23.71	22.50	95.25	20.81
ARGENTINA	4.16	24.83	1.97	4.89	15.28	11.10	62.24	13.60
BRASIL	1.80	4.28	0.66	0.75	0.56	-5.32	2.73	0.60
CHILE	0.27	0.16	2.79	1.76	0.00	0.51	5.49	1.20

Fuente: Secretaria de Estado y Turismo de España y elaboraciones propias.

Inversión Latinoamericana en España 2000-2004							
Millones de dólares							
Países	2000	2001	2002	2003	2004	Acumulada	% resp del total de AL
LATINOAMERICA	258.80	1,000.84	2,524.95	562.90	951.73	5,299.23	100.00
MEXICO	78.55	25.86	120.86	391.03	53.72	670.02	12.64
ARGENTINA	30.14	501.49	145.83	9.12	35.44	722.02	13.62
BRASIL	5.48	253.65	122.13	5.74	351.88	738.87	13.94
CHILE	1.25	6.38	1,594.75	2.46	6.93	1,611.77	30.42

Fuente: Secretaria de Estado y Turismo de España y elaboraciones propias.

Balanza de Capitales (IED) de México con España			
Millones de dólares			
Año	IED de México en España	IED de España en México	Saldo
1994	18.40	145.70	-127.30
1995	8.11	49.70	-41.59
1996	10.74	73.30	-62.56
1997	24.06	328.50	-304.44
1998	29.64	344.60	-314.96
1999	28.12	997.50	-969.38
2000	98.18	1,980.20	-1,882.02
2001	32.33	827.90	-795.57
2002	151.07	650.90	-499.83
2003	488.79	1,703.30	-1,214.51
2004	67.15	6,346.20	-6,279.05

Fuente: Datos de la Secretaría de Economía y de la Secretaría de Estado y Turismo de España.

BIBLIOGRAFIA

1. Balassa Bela, *Teoría de la Integración Económica*, Biblioteca Uteha de Economía México 1964 Cáp. 1.
2. Bancomext, *Información general del mercado español* (razones para seleccionarlo, consejos sobre su cultura de negocios, y consejos para acceder a ese mercado). Información general de bancomext.
3. Bancomext, *Informe de comercio exterior de México de 2001, 2002 y 2003*, Grupo de trabajo Banxico, bancomext, SHCP, SE.
4. BANCOMEXT. *El mercado europeo oportunidades para las empresas mexicanas*, Bancomext España febrero 2004.
5. BANCOMEXT. *España: mercado puerta a la UE*. Bancomext España 2004.
6. Becker Zuazua Fernando. *Latinoamérica: Una Oportunidad para la economía española*. Cuaderno económico del ICE abril-mayo 2002 núm. 799 pp.91-99.
7. Berlanga Zubiaga Claudia, *La UE y México: Beneficios del Acuerdo de asociación económica concertación política y cooperación*. Delegación de la comisión europea en México.
8. Berzosa Carlos. México y España ante dos procesos de integración. Comercio exterior vol. 50 num. 8 agosto de 2000 pp. 718-723.
9. Botas Ramón. *México y España: por el Consejo Comercial de España en México D.F.* en Boletín electrónico de Noticias de Latinoamérica, ED. Dirección Territorial de Cataluña y ICEX 1999 Vol. 1 núm. 2 pp. 1-11.
10. Buitelaar Rudolf y Padilla Ramón. *El Comercio Intraindustrial de México con sus principales socios comerciales*. Estudios económicos Colmex, vol. 11 num. 1 enero-junio de 1996, pp. 77-117.
11. Calderón Álvaro, *La estrategia de los bancos españoles en América Latina*. Revista de la CEPAL 70 abril de 2000 pp. 71-88.
12. Camacho José y Rodríguez Mercedes. *El Comercio Internacional de servicios en México y España*. Comercio exterior vol. 54 num. 10 octubre de 2004 pp. 908-916.
13. Casilda Béjar Ramón. *La Década Dorada 1990-2000: inversiones españolas directas en América Latina*. Boletín económico del ICE núm. 2778. sep 2003. pp. 55-65.
14. Castañeda Bustamante Norma. *La Cooperación de la Comunidad Europea en México*. DECA.

15. Centro de Capacitación en Negocios en comercio Exterior, *La UE: una oportunidad para México*. Bancomext 30 agosto de 2004.
16. CEPAL México: *inversión extranjera directa y estrategias empresariales*. Informe de la CEPAL sobre IED 1999. pp. 99 a 137.
17. CEPAL, *informe sobre IED en América Latina y el Caribe 1998 y 2004*, pp. 72-84 y 40-43.
18. CEPAL. *El comercio internacional: situación actual y tendencias dinámicas recientes*. Informe de la CEPAL Panorama de la inserción internacional de AL y el caribe 2000. Cáp. 2 pp. 45 a 69.
19. Chudnovsky Daniel, López Andrés. *Las empresas multinacionales de América Latina: características, evolución y perspectivas* en Boletín Techint abril – junio 1999 pp. 5-11.
20. Comisión Nacional de Inversión Extranjera, *Informe Estadístico sobre el comportamiento de la IED en México 1994-2004*, de la Secretaria de Economía 2004.
21. *Contenido del acuerdo comercial México-UE*. Secretaria de Economía.
22. CSCC. *Estudio sobre la estructura del comercio minorista en España*, informe del Consejo superior de cámaras de comercio en España 1999. Universidad de Navarra España.
23. Cubillo Pinilla José Maria, *Implicaciones Territoriales de la IED*. Comercio exterior vol. 53 num. 3 marzo de 2003, pp. 244-255.
24. Cuenca García Eduardo. *Comercio e Inversión de España en Iberoamérica*, en Boletín del ICE febrero – Marzo 2001 núm. 790. pp. 9 – 11.
25. De Laiglesia Oyanzun Javier. *México en el TLCAN, España en la UE: balance de la integración*. Comercio Exterior vol. 50 num. 8 agosto de 2000 pp. 698-710.
26. Delegación de la Comisión Europea en México. *La UE y México: tres años de relaciones comerciales privilegiadas*. 2003.
27. Delegación Mexicana en Bruselas. *Lecciones y experiencias en el marco del TLCUEM*.
28. Díaz Gutiérrez Maria Luisa. *Liderazgo de las empresas trasnacionales*, revista Economía informa enero de 2004 pp. 56-64.
29. Díaz Mier Miguel Ángel y González del Río Penélope. *Los acuerdos de fin de siglo entre la UE y México*. Comercio exterior vol. 50 num. 8 agosto de 2000 pp. 674-685.

30. Dirección General de Inversión Extranjera. Informe de IED de España en México. Diciembre de 2004.
31. Dirección General de Inversión Extranjera. *La Inversión Extranjera Directa de España en México de 1994-2004*, informe estadístico diciembre de 2004, Secretaría de Economía.
32. Domingo Segarra Teresa. *Análisis de los factores determinantes de los flujos de IED de los países comunitarios a América Latina*, en revista Relaciones Económicas de la UE – AL del ICE, abril 2003 núm. 806 pp. 23-44.
33. Duran Herrera Juan José, *Estrategias de Localización y Ventajas Competitivas de la empresa multinacional Española*. Boletín económico del ICE abril-mayo 2002 núm. 799 pp. 44.
34. Dussel Peters Enrique y Loría Díaz Eduardo, *Condiciones y Efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: una perspectiva microeconomía*, Facultad de economía y BID 2003.
35. Dussel Peters Enrique, *El comercio Intraindustrial en México, 1990-1999*. Comercio Exterior julio de 2001.
36. *El Comercio mexicano con la UE*. Rev. Negocios de Bancomext 2004.
37. *El sector exterior de España 2001 a 2004* Cáp. 3. boletín económico de ICE núm. 2811 julio 2004.
38. España: un buen socio comercial, suplemento Universidades 2000, editado por la Conserjería Comercial de España en México.
39. Flores Bernés Miguel. *¿Cómo se regularan los flujos de inversión a la entrada en vigor del Tratado de Libre comercio entre México y la UE?* Revista mexicana de derecho internacional 1 edición num. 8 abril de 2000.
40. Forcada Santiago. *De los Garbanzos al Petróleo: las claves de 15 años de relaciones hispano-mexicanas (1977-1992)*. Universidad Autónoma de Barcelona. Revista Cidot D'afers Internationals núm. 26 1993.
41. Francés Escribano Gonzalo. *Integración y relaciones exteriores: la experiencia española*. Comercio exterior Vol. 50 num. 8 agosto de 2000 pp. 734-743.
42. García Cuenca Eduardo. *Las economías española y mexicana: un análisis comparativo*. Comercio exterior vol. 50 num. 8 agosto de 2000 pp. 711-717.

43. González G. Guadalupe, Pellicer Olga, Toro Cecilia, et. *Las Relaciones de México con el Exterior*. diagnóstico y propuesta de acción. Consejo Mexicano de asuntos internacionales 2004.
44. Guerra Borges Alfredo, *Sobre la teoría neoclásica de la integración*, en Revista Problemas del Desarrollo vol. 34 núm. 133 2003. IIEC. pp. 12.
45. Guerra Borgues Alfredo. *Factores determinantes de la Inversión extranjera: Introducción a una teoría inexistente*, en revista Comercio Exterior septiembre 2001 pp. 825-832.
46. Guía económica y comercial de México 2002 (elaborada por la oficina económica y comercial de España en México marzo de 2002.
47. *IED y Desarrollo regional*. Rev. Negocios de Bancomext 2004.
48. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). *Principales Productos exportados por España a México y Principales Productos Importados por España procedentes de México*. Base de datos Estocom 2004. <http://www.icex.es>
49. *Inversión Extranjera Directa en México: visión regional y sectorial*. Rev. Negocios de Bancomext 2004.
50. Jaso Cortes Gustavo. *Zona de Libre Comercio UE-México*. Boletín Económico de ICE núm. 2657 Junio – Julio pp. 29 – 47.
51. Krugman Paúl. *Economía Internacional: teoría y política*. 5 edición, capítulo 5, 6, 7, 18 pp. 558.
52. Lanzas Molina Juan Ramón. *Las Relaciones Comerciales de la UE y España con México*. Revista Comercio Exterior Agosto de 2000, pp. 659-673.
53. Las relaciones de comercio y de inversión entre México y la UE. En informe de la delegación de la comisión europea en México. 2002.
54. Mahía Ramón, *Relaciones comerciales España Latinoamérica*, Centro de Estudios Latinoamericanos (CELAS) Universidad Autónoma de Madrid. 2000
55. México actividades del sector externo, relaciones económicas con España. En centro de información y documentación empresarial sobre iberoamerica. 1998.
56. *México nuestro primer mercado en Iberoamerica*. En jornadas informativas sobre mercados exteriores, Barcelona febrero de 2002.

57. Morales Pajares Encarnación y Lanzas Molina Juan Ramón, *Las relaciones comerciales de la UE y España con México*, Revista Comercio Exterior vol. 50 num. 8 Agosto 2000 pp. 659-672.
58. Morales Pajares Encarnación. *México y España de cara a la UE*. Comercio exterior vol. 50 num. 8 agosto de 2000 pp. 643-648.
59. Moreyra Suárez Raúl. *Tratado para Evitar la Doble Tributación*. Agosto 2004. Conferencia magistral SCV pp. 1 – 48.
60. Moslares García Carlos. *Inversión Extranjera Directa y el Comercio Internacional: El caso de México y España*. Boletín económico del ICE núm. 2765 abril 2003 pp. 25 a 32.
61. Navarrete Pérez Karina. *Relaciones comerciales México-UE*. Rev. Economía Informa num. 325 abril de 2004, pp. 65-76.
62. OMC. *Capítulos del Acuerdo de Libre Comercio entre la Comunidad Europea y México*.
63. Oyanzun de Laiglesia Javier. *México en el TLCAN, España en la UE: balance de la integración*. Revista comercio exterior. Agosto 2000 pp. 698-710.
64. Panpillon Olmedo Rafael. *Relaciones económicas entre América Latina y la UE*. Comercio exterior vol. 50 num. 8 agosto de 2000 pp. 649-658.
65. Pérez Rocha Loyo Manuel. *Las relaciones económicas y comerciales y financieras del TLCUEM*. RMALC.
66. Relaciones comerciales comunidad de Valencia con México 2002. En Instituto Valenciano de la Exportación 2002.
67. Rodríguez González Carlos. *Estudio Preliminar de la Relación por País entre las Inversiones Directas Españolas en el Exterior y las Exportaciones*. Boletín Económico de ICE núm. 2638. Febrero – Marzo 2001, pp. 7 – 14.
68. Rodríguez González Carlos. *Estudio Preliminar de las relaciones por país entre las IED española en el exterior y las exportaciones*. Boletín económico del ICE núm. 2683, Feb-Mar 201 pp. 7-14.
69. Romero Hicks José Luís, *A 3 años del Acuerdo con la UE: nuevas oportunidades*. Rev. negocios de Bancomext.
70. Romero Hicks José Luís, *Encuentro empresarial AI-Partenariat-UE-México-Centroamérica*. Mayo de 2003.

71. Romero Hicks José Luís, *Foro de inversión y cooperación empresarial Hispano-Mexicano*, bancomext 25 noviembre 2002.
72. Romero Hicks José Luís, *Oportunidades de Negocios España-México y el papel de bancomext*, Bancomext 22 mayo 2002.
73. Roza Carlos, *El Tratado de Libre Comercio entre la UE y México, flujos comerciales y de capital*. Comercio Exterior vol. 54, num. 3 marzo de 2004, pp. 246-257.
74. Ruiz Sánchez Alfredo, *México y la UE*, Revista mexicana de política exterior, num. 49 abril-junio de 1997.
75. Sánchez Díaz Ángeles. *La internacionalización de la economía española hacia América Latina*. Boletín económico del ICE núm. 2714 dic-ene 2002 pp. 19-26.
76. Secretaria de Economía, Dirección de Negociaciones Comerciales, base de datos sobre el comercio exterior de México. Estadísticas del Comercio Bilateral México-España. <http://www.economia-snci.gob.mx>.
77. Secretaria de Economía, *El TLCUEM y la ampliación: Efectos para México*. Subsecretaría de negociaciones comerciales pp. 1-7.
78. Secretaria de Economía. *Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España 1995*.
79. Secretaria de Economía. *Comercio Antes y después del TLCUEM* pp. 1-4.
80. Secretaria de Estado Turismo y Comercio de España, Estadísticas sobre la Inversión Extranjera Directa de México en España. <http://www.mcx.es>
81. Secretaria de Relaciones Exteriores. *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE*. Diario Oficial de la Nación, lunes 26 de julio 2000 pp.60.86.
82. Solís Eduardo. *Reflexiones sobre la relación comercial México-UE al cuarto año del TLCUEM*, bancomext, agosto 30 de 2004.
83. Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. *Déficit Energético y Balanza Comercial*. Boletín económico del ICE núm. 2708 noviembre 2001. pp. 1 a 4, Secretaria de Estado Turismo y Comercio de España.
84. Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. *La IED española en 2002, 2003 y 2004*, en boletín económico del ICE núm. 2777, Secretaria de Estado Turismo y Comercio de España.

85. Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. *La participación de España en la IED mundial*. boletín económico del ICE núm. 2749 nov – dic 2002 pp. 3-6, Secretaria de Estado Turismo y Comercio de España.
86. Subdirección General de Política Comercial con Iberoamerica y América del Norte. *Análisis del comportamiento del comercio exterior de España con Iberoamerica en el pasado reciente*. Boletín económico de ICE núm. 2821 octubre 2004, Secretaria de Estado Turismo y Comercio de España.
87. Toral Cuetos Pablo. *Las ventajas de las compañías españolas en AL 1990 – 2000*, en revista Historia Empresarial del ICE, enero 2004 núm. 812 pp. 225-240.
88. Tríptico Comercial de España 2002.
89. UNTAD (conferencia de las naciones unidas sobre el comercio y el desarrollo). Informe anual de inversiones 2000-2004.
90. UNTAD. *Las 50 mayores empresas multinacionales de los países en desarrollo*. Boletín económico del ICE núm. 2742 octubre 2002 pp. 12-13.
91. Varela Bellido Manuel. *El Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y México*. Boletín Económico de ICE núm. 2647. marzo de 2000 pp. 31-41.
92. Vidal Gregorio, Comercio Exterior, *inversión extranjera y grandes empresas en México*. Rev. Comercio Exterior julio de 2000 pp. 587-595.

HEMEROGRAFIA

_____, *Senado aprueba dictamen del TLC entre México y UE*, Infosel financiero, miércoles 15 de Marzo de 2000.

Mena Yadira. *En los últimos meses Europa ha invertido US\$ 6,563 millones*. El Economista, 5 de Abril de 2001.

Secretaría de Economía, *México realiza inversiones en el exterior*, boletín informativo vol. 1 num. 4 abril de 2002.

Secretaría de Economía, *La OMC considera a México ejemplo en comercio e inversión*. Boletín informativo vol. 1 num. 5 mayo de 2002.

Rodríguez Elena. *Entre Latinoamérica y España, un puente sobre aguas turbulentas*. América Economía .com. Viernes 27 de septiembre de 2002.
<http://www.americaeconomica.com/numeros3/180/reportajes/elena180.htm>:

_____, *Palabras de su majestad el rey de España en el almuerzo a empresarios en la ciudad de México*. 19 de noviembre de 2002. Centro Cultural Español.
<http://www.casareal.es/casareal/mexidi08.htm>:

_____, *Pascual Lamy afirma que Europa apuesta por acuerdo con MERCOSUR en 2005*, EFE noticias, miércoles 29 de enero de 2003.

_____, *Mercados Europeos operan planos, dudas sobre duración de la guerra*, Reuters Investor, jueves 20 de marzo de 2003.

_____, *El TLC de México con la UE parece el secreto de Estado mejor guardado en España*. Entrevista al director de Bancomext José Luis Romero Hinks. AmericaEconomia.com viernes 11 de julio de 2003.
<http://www.americaeconomica.com/numeros4/221/reportajes/mike221.htm>

_____, *España apoya a PYMES mexicanas*. Agencia EFE. 2003.
<http://www.iberpymeonline.org/noticias.asp>

_____, *Vislumbran aumento en la relación México – España*, Infosel financiero, martes 16 marzo de 2004.

La ampliación de la Unión Europea y la economía, bloomberg, 3 de mayo 2004.

_____, *Buscan acuerdo migratorio México – España para profesionistas*, infosel financiero, martes 11 de mayo de 2004.

Cardozo Víctor. *La española de energía Iberdrola amplía operaciones en México*. La Jornada, 18 de mayo 2004.

G. Tejada Armando. *En España, indocumentados comienzan rebelión pacífica, exigen regularización*. La Jornada, 7 junio 2004.

Escalante Elizabet. *Cae México 19 lugares como destinos de IED en el mundo; ocupa posición 22, informa invertia*, 12 de octubre de 2004.

_____, *España concede crédito de 150 millones de euros a República Dominicana*. Reuters Investor, 20 de Octubre de 2004.

Grisanti Luís Xavier, *El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica UE-AL*. BID 2004.

_____, *España Acuerda potenciar relación con México*. El Economista, martes 1 de marzo de 2005, extraída de:
<http://www.economista.com.mx/online4.nsf>

_____, *España Invertirá 156 millones de euros para reforzar el comercio con México (Plan México)*. Agencia EFE. El país. Jueves 14 de julio de 2005.
<http://www.elpais.es/articulo.html>

_____, *Es México prioritario para empresas constructoras españolas*. Excelsior. 24 de julio de 2005, entrevista a Alicia Revenga directora del grupo exportador SEOPAN.
<http://www.excelsior.com.mx/index>.

_____, *México, cuarto destino de inversiones exteriores españolas*. Notimexico.com. sábado 30 de julio de 2005. Agencia informativa EFE.
<http://www.mexico.com/notimexico/>

Rodríguez Israel y Urrutia Alonso. *Iberdrola, líder en generación eléctrica en el país luego de la CFE*. La Jornada. Viernes 5 de Agosto de 2005.
<http://www.jornada.unam.mx/2005/08/05/025n3eco.php>

Cardozo Víctor y Zúñiga Juan. *Para el consorcio español CAF, la concesión del tren suburbano*. La Jornada, Jueves 25 de agosto de 2005.
<http://www.jornada.unam.mx/2005/08/25/026n1eco.php>

Pérez Ana Lilia. *Electricidad, riqueza de trasnacionales*. Revista Contralinea. Miércoles 7 de septiembre de 2005.

Paginas Web consultadas:

<http://www.banxico.gob.mx>

<http://www.icex.es>

<http://www.economia-snci.gob.mx>

<http://www.bancomext.gob.mx>

<http://www.bancomext-esp.com>

<http://www.informacionpublica.gob.mx>

<http://www.inegi.gob.mx>

<http://www.mcx.es>

<http://www.eclac.cl>

<http://www.ine.es>

<http://www.camaras.org>

<http://www.aeat.es>

<http://www.camaramadrid.es>

<http://www.europa.eu.int/>

http://www.wto.org/spanish/docs_s/docs_s.htm

<http://www.sice.oas.org/>

<http://www.intracen.org/>

http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/a070300-mae.html