

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

España y México: comercio, inversión y entorno empresarial.
(Spain and México: trade, investment and business environment)

Autor/a: D/D^a Karina María Acosta Albelo.

Tutor/a: D/D^a Carmen Dolores Wehbe Herrera.

Grado en Administración y Dirección de Empresas
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2014 / 2015

San Cristóbal de La Laguna, 2 de septiembre de 2015.

Dña. Carmen D. Wehbe Herrera del Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado en Administración y Dirección de Empresas titulada “España y México: comercio, inversión y entorno empresarial” y presentada por la alumna Karina María Acosta Albelo

realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a dos de septiembre de dos mil quince

La tutora

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Carmen D. Wehbe', enclosed within a circular scribble.

Fdo: Dña Carmen D. Wehbe Herrera

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución de la relación entre México y España, en el contexto de la Unión Europea. Para ello, se han explicado los distintos acuerdos establecidos por parte de México con la Unión Europea y con España y se ha analizado la evolución de los flujos comerciales de mercancías y de inversión entre México y España, principalmente. Se han utilizado estadísticas e informes económicos empresariales, y por otro lado, se parte de encuestas, algunas de carácter indirecto y otra realizada personalmente, para conocer el entorno empresarial mexicano y diseñar un análisis DAFO. Tras el estudio realizado podemos afirmar que se ha producido un incremento de los intercambios comerciales y de inversión entre ambos países, así como mejoras para las empresas establecidas en México. Sin embargo, quedan pendientes ciertos avances en medidas no arancelarias, aspectos agrícolas y en competitividad del entorno empresarial mexicano.

Palabras clave: exportaciones, importaciones, inversión extranjera directa, entorno empresarial.

ABSTRACT

The objective of this report is to analyze the evolution of the relationship between Mexico and Spain, in the context of the European Union. For this, it has been explained some agreements established by Mexico with the European Union and Spain and the evolution of goods trade flows and investment between Mexico and Spain has been analyzed. It is used statistics and corporate financial reports, and on the other hand, surveys have been conducted, some indirect and other made personally, to know the Mexican business environment and design a SWOT analysis. After the study we can say that there has been an increase in trade and investment between both countries, as well as improvements for companies established in Mexico. However, certain developments are pending in non-tariff measures, agricultural aspects and competitiveness of the Mexican business environment.

Key words: exports, imports, foreign direct investment, business environment.

ÍNDICE

1. Introducción.....	4
2. Marco de relaciones de México con la Unión Europea.....	4
2.1 Contextualización de la relación bilateral.....	4
2.2 Evolución y situación actual del marco de relaciones de México con la Unión Europea.....	6
2.3 Implicaciones del tratado de libre comercio.....	8
3. Evolución de los flujos comerciales e inversión extranjera directa entre México y España.....	10
3.1 Relación institucional entre México y España.....	10
3.2 Comercio de bienes entre ambos países.....	11
3.3 Inversión extranjera directa.....	17
4. Entorno empresarial mexicano y su influencia sobre empresas españolas.....	20
4.1 Indicadores analizados del entorno empresarial mexicano.....	20
4.2 Entrevistas a empresarios españoles.....	22
4.3 Análisis DAFO.....	26
5. Conclusiones.....	27
6. Bibliografía.....	29
7. Anexos.....	31

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y CUADROS

Gráficos:

Gráfico 2.1: Evolución de los Acuerdos Comerciales Regionales en el mundo (1948-2015).....	6
Gráfico 3.1: Tasa de apertura de bienes de México y España (1995-2013).....	12
Gráfico 3.2: Balanza comercial bilateral México-España en millones de dólares (1993-2014).....	13
Gráfico 3.3: Estructura de las exportaciones de México a la Unión Europea (1989-2011).....	16
Gráfico 3.4: Estructura de las exportaciones de México a España (1989-2011).....	16
Gráfico 3.5: Inversión extranjera directa, entrada neta de capital en México en millones de dólares (US\$ a precios actuales)(1990-2013).....	17
Gráfico 3.6: Sectores de inversión española en México (1994).....	19
Gráfico 3.7: Sectores de inversión española en México (2014).....	19

Cuadros:

Cuadro 2.1: Características del PROTLCUEM y PIAPYME.....	9
Cuadro 4.1: Condiciones generales de México.....	23
Cuadro 4.2: Análisis DAFO.....	27

1. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años, el fenómeno de la globalización ha venido acompañado por un aumento de las corrientes transnacionales tanto de comercio como de inversión. En este aspecto, la apertura de las economías nacionales hacia el exterior y la interdependencia entre países se ha visto favorecida por el aumento de los acuerdos comerciales entre países y bloques de países. Las organizaciones internacionales, creadas para regular y defender el libre comercio, han jugado un papel fundamental. Centrándonos en el ámbito nacional, España se ha visto envuelta en esta situación, como parte de la Unión Europea, principal bloque regional a nivel mundial. En este contexto, sus relaciones económicas se han intensificado con el resto del mundo. Entre los países que mantienen fuertes relaciones comerciales y de inversión con España destacamos a México como su principal socio comercial con América Latina.

La creciente apertura hacia el exterior por parte de México hasta alcanzar un total de once tratados de libre comercio con cuarenta y seis países, su relación privilegiada con EE.UU, su potencial económico, y por otra parte la gran ventaja que suponen los lazos históricos y culturales con España, lo sitúan en un socio clave para el comercio español.

Atendiendo a todo ello, es de interés conocer la situación de México tras haber establecido distintos acuerdos con la Unión Europea centrándonos en el caso de España. El trabajo se ha estructurado en tres capítulos. Primero se ha realizado una contextualización de la relación bilateral entre México y la Unión Europea, haciendo referencia a los distintos acuerdos establecidos hasta el momento actual. En segundo lugar, se estudia la relación bilateral con España y sus implicaciones sobre los flujos de comercio y de inversión entre 1995 y 2014, así como algunos indicadores de comercio. Y por último, tras obtener ciertos indicadores del entorno empresarial mexicano a través del Banco Mundial y de analizar varias entrevistas realizadas a ejecutivos de empresas españolas establecidas en México, se ha diseñado un análisis DAFO con el fin de identificar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que supone el entorno empresarial mexicano para las empresas españolas. Finalmente, se plantean las principales conclusiones extraídas, además de la bibliografía utilizada y los anexos.

2. MARCO DE RELACIONES DE MÉXICO CON LA UNIÓN EUROPEA.

2.1 CONTEXTUALIZACIÓN DE LA RELACIÓN BILATERAL

Tras la Segunda Guerra Mundial, se inició un proceso de liberalización del comercio internacional que marcó importantes progresos en materia económica. El surgimiento de organismos internacionales, a partir de 1944, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y, tras el intento fallido de crear la Organización Internacional del Comercio (OIC), la entrada en vigor del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1948, fueron considerados los pilares del orden económico internacional de posguerra. Poco más tarde, se produjo el primer impulso del regionalismo con la creación en 1957 de la entonces Comunidad Económica Europea, y en 1980, los primeros acercamientos al “mercado único” con el fin de eliminar una serie de obstáculos que limitaban el comercio entre los países partícipes (OMC, 2011).

El decenio de 1990 comienza con una fuerte oleada de acuerdos comerciales regionales. Tras las negociaciones de la Ronda Uruguay, se produjo la mayor reforma en materia comercial desde la creación del GATT. En 1995 entra en vigor la Organización Mundial del Comercio (OMC) que además del GATT, incorpora el Acuerdo General sobre el comercio de Servicios (GATS) y el Acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual (TRIP). Esta organización regula en el ámbito internacional, además del comercio de mercancías, nuevas cuestiones sobre comercio de servicios, propiedad intelectual y materia de inversiones relacionadas con el comercio (OMC, 2015).

Según la OMC, el número total de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) ha registrado un aumento constante¹. Así mismo, dado el gran número de acuerdos que actualmente se están negociando, la organización prevé que esta tendencia se intensificará².

Entre las razones de la proliferación de ACR cabe destacar la necesidad por parte de los países de aumentar su influencia internacional, mejorar su posición competitiva, abaratar los costos de producción, diversificar los mercados y, principalmente, adaptarse a la globalización (Rodríguez, 2012).

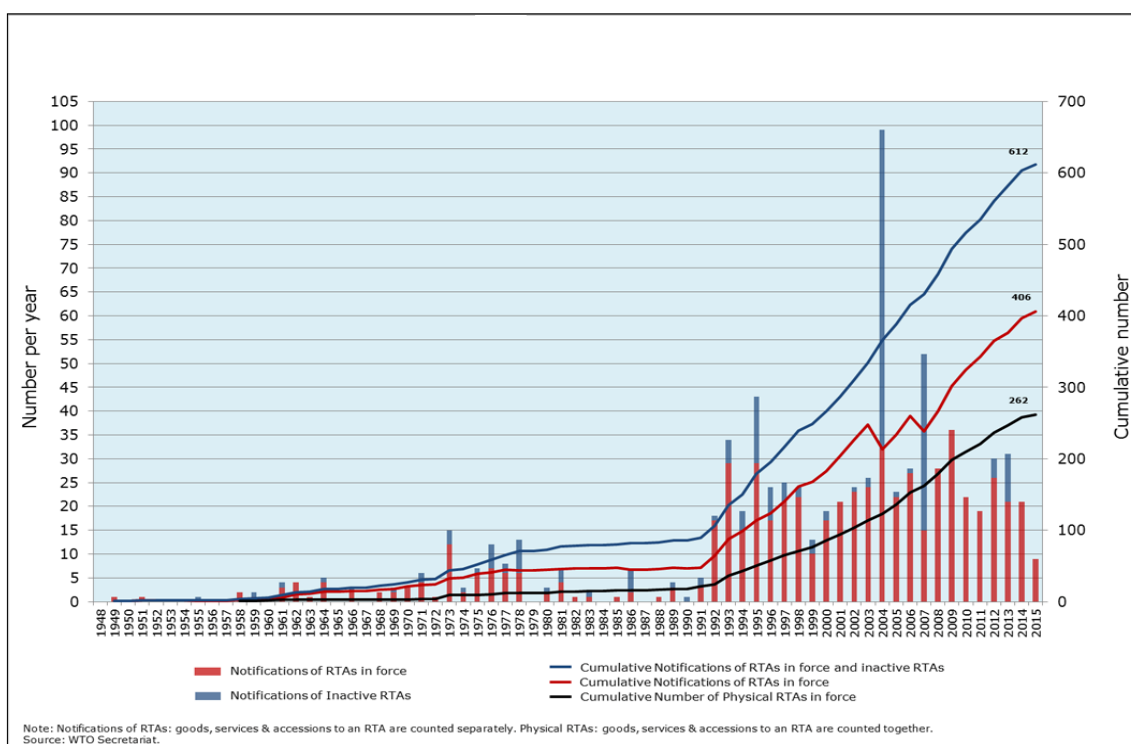
Según datos de la OMC, la participación del comercio de mercancías entre regiones geográficas en el comercio mundial ha experimentado cambios desde el año 1900 hasta el 2013. El porcentaje correspondiente a los intercambios entre América del Norte (incluido México) y Europa, ha pasado de un 7,8% a un 4,8% del comercio mundial (OMC, 2014). Sin embargo, si se atiende al valor total, el comercio de mercancías entre estas regiones se ha triplicado. Unido a esto, se debe tener en cuenta que la participación del comercio asiático experimentó un aumento de comercio bilateral llegando a formar parte de las tres relaciones bilaterales más importantes (Asia-Europa, Asia-América del Norte y Asia – Oriente Medio) y provocando, por tanto, una menor participación de los intercambios entre América del Norte y Europa con respecto al total del comercio mundial. Con todo, el comercio interregional supone casi la mitad del comercio mundial representando en 1990 un 47% y en 2013 un 46,4% (OMC, 2013) (OMC, 2014).

El fenómeno de la regionalización a nivel internacional afecta tanto a países desarrollados como a países en desarrollo. Si bien, es a partir de la década de 1990 cuando se dan los primeros ACR entre países industrializados y países en desarrollo. Dentro de este contexto cabe destacar el caso de México que en la década de 1990, tras varios años de economía cerrada al exterior, impulsa su apertura, intensificando las relaciones con su vecino del norte, los Estados Unidos. Así se inician las negociaciones para El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este tratado, firmado también por Canadá, entra en vigor en 1994. Así mismo, tres años después, firma el Acuerdo de Libre Comercio con la UE

¹ “A 7 de abril de 2015 se habían notificado al GATT/OMC unos 612 ACR (si se cuentan por separado bienes y servicios), de los cuales 406 estaban en vigor. Estas cifras de la OMC corresponden a 449 ACR establecidos (acuerdos sobre mercancías, sobre servicios y de adhesiones), 262 de los cuales están en vigor actualmente” (WTO: Acuerdos comerciales regionales. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm)

² WTO: Acuerdos comerciales regionales. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm

Gráfico 2.1: Evolución de los Acuerdos Comerciales Regionales en el mundo (1948-2015).



Fuente: Secretaría de la OMC³

2.2 EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DEL MARCO DE RELACIONES DE MÉXICO CON LA UE.

Los primeros contactos entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) se remontan a 1960, pero no se intensifican hasta que comienza la crisis mundial del petróleo en 1973 y los países europeos necesitan garantizar sus suministros buscando socios para asegurarse el abastecimiento energético. En ese momento, México y la CEE establecen relaciones oficiales y firman el “Acuerdo de Comercio y Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y México”, en 1975. Con este acuerdo se crea un Comité Mixto cuya finalidad es supervisar el funcionamiento del mismo de forma conjunta. El objetivo no es únicamente una alianza comercial, sino además, intensificar la cooperación en el ámbito técnico y científico. Sin embargo, en la década de 1980 las relaciones comerciales entre México y la CEE se ralentizan, de un lado la crisis de la deuda afecta gravemente a este país, y de otro el atractivo de México como abastecedor energético para la Comunidad Económica Europea pasa a un segundo plano al haber diversificado ésta sus fuentes de suministro (Marmolejo, Romero & Chávez, 2012).

A mediados de la década de 1980 con la entrada de España y Portugal a la Comunidad Europea (CE), y la incorporación de México al GATT, las relaciones con la CEE recobran fuerza. Ambos se encuentran sumergidos en un nuevo escenario en el que de un lado la CEE da los primeros pasos para un nuevo marco de relaciones con

³ Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/regfac_s.htm

América Latina y de otro, México inicia un proceso de apertura y mayor integración en el escenario internacional. Es en este nuevo contexto en el que se firma un segundo acuerdo, el Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos en 1991. Este acuerdo da pie a otro más complejo a través de una cláusula evolutiva sobre una futura ampliación en negociaciones posteriores (Marmolejo, Romero & Chávez, 2012). Además, comienza la creciente institucionalización de esta relación y los avances en reducción arancelaria.

Sin embargo, durante los próximos cinco años, México centra sus esfuerzos de cooperación con Estados Unidos, mientras la Unión Europea se concentra en fortalecer sus aspectos internos. En 1996, con la gira oficial del entonces presidente de México, Ernesto Zedillo a Europa, se propone un giro al último acuerdo, que se concreta, al año siguiente, en la creación 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”, conocido como “Acuerdo Global”, que entró en vigor en el año 2000⁴. En el mismo, se recogen las bases para establecer un tratado de Libre Comercio⁵. Así, en el año 1998, se da inicio a la negociación comercial estableciéndose para ello el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino⁶.

Los aspectos que recoge este acuerdo son la liberalización comercial entre ambas partes, la cooperación en el ámbito político en temas relevantes para ambos y la cooperación al desarrollo (Marmolejo, Romero & Chávez, 2012). Además de esto, se destaca la importancia que recae en la existencia de una cláusula democrática perteneciente al título I “Naturaleza y ámbito de aplicación”, artículo 1 “Fundamento del acuerdo”, la cual establece que “El respeto a los principios democráticos y a los derechos humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas internas e internacionales de las partes y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo”⁷.

Centrándonos en el ámbito económico, este acuerdo se crea con el fin de favorecer la inversión extranjera, el comercio y las alianzas estratégicas para México y la Unión Europea. Su importancia estriba en la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) en el año 2000, la parte relativa al comercio de mercancías y en el 2001, lo relativo al comercio de servicios⁸. Este tratado de libre comercio se convierte en el primero entre la Unión Europea y un país latinoamericano.

⁴ Diario Oficial n° L 276 de 28/10/2000 pp. 45-79

⁵ Una zona de libre comercio según la OMC se define como aquella en la que “el comercio dentro del grupo que la integra se realiza en franquicia arancelaria, pero los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros” (WTO: Glosario de Términos. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/free_trade_area_s.htm)

⁶ Diario Oficial n° L 226 de 13/08/1998 pp. 25-48

⁷ Diario Oficial n° L 276 de 28/10/2000 p. 45.

⁸ El Acuerdo de Libre Comercio está constituido por dos decisiones: una relativa a comercio de bienes, compras de gobierno, cooperación en materia de competencia, consulta de propiedad intelectual y solución de controversias (Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto) y otra sobre el comercio de servicios, inversión y protección de la propiedad intelectual (Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto). Las disposiciones del mismo se pueden consultar en: Decisión n° 2/2000 del Consejo conjunto CE-México de 23 de marzo de 2000 - Declaraciones conjuntas en Diario Oficial n° L 157 de 30/06/2000 pp. 10 – 29 y Diario Oficial n° L 245 29/09/2000 pp. 1-1168

Decisión n° 2/2001 del Consejo conjunto UE-México de 27 de febrero de 2001 en Diario Oficial de las Comunidades Europeas L 70 12.3.2001 pp.7-21

2.3 IMPLICACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

En el ámbito del comercio de mercancías se produce una reducción arancelaria en la mayoría de los productos industriales, agrícolas y pesqueros. Esta reducción está marcada por un calendario de desgravación progresivo, el cual establece el arancel aduanero base para cada producto sobre el que se realizan las reducciones que se aplican de acuerdo a los plazos establecidos (Ortega, 2004).

En lo referente a los servicios la UE y México se comprometen a liberar entre sí, de forma progresiva y recíproca, el comercio de servicios ajustándose a lo establecido en el GATS⁹. De la misma manera, se protege a la inversión extranjera directa de cualquier restricción sobre los pagos relacionados con ella, salvo en situación de dificultad por políticas cambiarias o con la balanza de pagos, que se aplicarán necesarias restricciones¹⁰. Además de estas acciones, se negocia sobre los siguientes aspectos comerciales: reglas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, medidas de salvaguardia, compras del sector público, resolución de controversias, propiedad intelectual y competencia económica.

Este tratado de libre comercio supuso, además, la creación de dos proyectos de apoyo para el comercio y el ámbito empresarial: el Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM)¹¹ y el Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa México - Unión Europea (PIAPYME). (Cuadro 2.1)

Estos dos proyectos han beneficiado a la relación bilateral de una manera significativa. Tanto la liberalización de los flujos comerciales y de inversión como el apoyo técnico y formativo prestado a las empresas mexicanas han dado lugar a una situación ventajosa para la relación económica entre la Unión Europea y México¹².

En primer lugar, se ha generado un entorno competitivo para el ámbito empresarial producido, entre otras cosas, por un aumento en la capacitación del personal de competencia, la sensibilización a los responsables de la importancia de un entorno competitivo y una mayor transparencia gracias a la implementación por parte del CEMUE (Centro empresarial México-Unión Europea) de una plataforma abierta para pymes. En segundo lugar, la disminución de barreras de entrada a ambos mercados y la transferencia de conocimientos y tecnología ha favorecido la creación de alianzas estratégicas entre pymes mexicanas y europeas, aumentando así su penetración en el mercado tanto mexicano como europeo¹³.

⁹ “El acuerdo se aplica a todos los servicios comerciables internacionalmente -entre otros, servicios financieros, telecomunicaciones, distribución, turismo, energía- con la excepción de servicios audiovisuales, cabotaje marítimo y servicios aéreos (transporte nacional e internacional, así como actividades auxiliares de apoyo a los servicios aéreos salvo servicios de reparación y mantenimiento, venta y comercialización de servicios aéreos y servicios de sistema de reserva informatizada)”... “el acuerdo garantiza, fundamentalmente, que los prestadores de servicios mexicanos y europeos podrán acceder al mercado de la contraparte en las mismas condiciones de los nacionales de ésta”...”la liberalización de servicios se realizará de forma progresiva, conforme a las modalidades y según el ritmo que las dos partes, reunidas en Consejo Conjunto, establecerán a más tardar tres años después la entrada en vigor del acuerdo” (Silvetti, R. 2001, El acuerdo de libre comercio Unión Europea -México: Guía de Uso. Recuperado de: http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/documents/eu_mexico/guiauso_es.pdf)

¹⁰ Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/Studies/Descrip_Discipl_s.pdf

¹¹ <http://www.protlcuem.gob.mx/>

¹² http://www.profeco.gob.mx/protlcuem/R_imp_protlcuem.pdf

¹³ Recuperado de <http://www.cepal.org/mexico/noticias/noticias/7/32867/rolandrebois.pdf>

Cuadro 2.1: Características del PROTLCUEM y PIAPYME.

	PROTLCUEM ¹⁴	PIAPYME
Duración	2004-2010	2004-2009
Beneficiario	Instituciones gubernamentales de México.	Pequeñas y medianas empresas mexicanas.
Objetivo	Fortalecer las capacidades de las instituciones mexicanas para mejorar las relaciones comerciales, económicas y empresariales.	Incrementar la competitividad y la capacidad exportadora de la pequeña y mediana empresa mexicana.
Ventajas para México	-Diversificación de exportaciones -Tercer proveedor de cárnicos de la UE. -Capacitación profesional y técnica -Menos dependencia del mercado norteamericano	-Apoyo a 24 grupos sectoriales. -Generación de 3575 empleos aprox. -Potencial exportador. -Diagnóstico DIMO2 ¹⁵
Ventajas para la UE	-Diversificación y aumento de importaciones	- Mayor seguridad/ confianza en sus intercambios -Alianzas estratégicas con Pymes mexicanas.

Fuente: Elaboración propia con datos de (Marmolejo, Romero & Chávez, 2012)

En 2007, el gobierno mexicano, motivado por la necesidad de impulsar la internacionalización de las empresas, crea ProMéxico, un organismo dirigido por la Secretaría de Economía con el fin de apoyar e impulsar el potencial exportador de las empresas y la atracción de la inversión extranjera directa. Gracias a ello, se producen más avances en materia empresarial que benefician tanto a las empresas mexicanas como a las europeas.

Paralelamente, México y la Unión Europea deciden profundizar aún más en sus relaciones bilaterales, y en 2008, se produce la formalización de la Asociación Estratégica. Esto supone mayores avances en materia política, económica y de cooperación a nivel internacional. El plan a llevar a cabo se plantea a nivel regional, bilateral y multilateral, con mayor radio de acción que el Acuerdo Global. En plena crisis mundial, ambos países mediante la Asociación Estratégica unen sus esfuerzos para luchar por la estabilidad, regularizando los flujos comerciales (sin llegar al proteccionismo) y fomentando la cooperación internacional para el desarrollo, entre otras iniciativas (Aguirre et al., 2013).

Tres años más tarde, a través del “Convenio de Financiación DCIALA/2010/022/005”, firmado por ProMéxico y la Comisión de la Unión Europea,

¹⁴ Recuperado de <http://www.cepal.org/mexico/noticias/noticias/7/32867/rolandrebois.pdf>

¹⁵ “Por medio del Diagnóstico DIMO2, la PYMES interesadas pueden explorar su factibilidad de exportar a la Unión Europea, permitiéndoles ubicar sus áreas de productividad y competitividad para insertarse exitosamente en dicho mercado. El diagnóstico está orientado al análisis de las principales áreas de las empresas, para determinar su potencial exportador y, en caso de ser necesario, implementar programas de mejora: planeación estratégica, dirección, reclutamiento y selección del personal, descripción de puestos, administración de sueldos, operación de producción, procesos de fabricación, comercialización y distribución, etc” (Marmolejo, Romero & Chávez, 2012, p.46).

se crea PROCEI, el Proyecto de Competitividad e Innovación UE-México. PROCEI surge tras la culminación de los proyectos PROTLCUEM Y PIAPYME, con la necesidad de seguir fomentando la competitividad de las empresas mexicanas (Marmolejo, Romero & Chávez, 2012). Su duración abarca desde 2011 hasta 2015 y cuenta con tres líneas de acción. La primera centra sus esfuerzos en identificar, a través de expertos sectoriales, las necesidades técnicas y formativas para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes). Seguidamente, se realizan acciones de apoyo para las certificaciones de productos y servicios. Y, en tercer lugar, se crea una base de datos con información comercial y de interés para las empresas partícipes¹⁶.

La repercusión del Acuerdo Global, como veremos con más detalle en el siguiente apartado, ha sido positiva para ambas partes tanto en el incremento de los flujos comerciales como en la inversión extranjera directa. Sin embargo, dadas las transformaciones experimentadas durante los 15 años de vigencia del Acuerdo Global, se considera necesaria una actualización que tenga en cuenta los cambios producidos en este periodo. Esta nueva actualización se centrará en materia de competitividad y crecimiento, ya que, una vez superados los objetivos de carácter arancelario, se plantea el análisis de las barreras no arancelarias, es decir, las regulaciones, leyes o políticas que restringen directa o indirectamente el comercio exterior. De esta manera, se determina en qué medida están limitando estas barreras a la inversión y al comercio, y así poder seguir profundizando en esta relación bilateral.

En este sentido, se plantea la existencia de un aparato productivo mexicano más competitivo, así como actuaciones en materia de infraestructuras e información sobre las oportunidades para los empresarios mexicanos en Europa. Por otro lado, según afirman Domínguez y Velasco (2015) “Una cuestión pendiente en la actualización del AG es la inclusión o no en las negociaciones del aproximadamente 35 % de los productos agrícolas que siguen excluidos de la liberalización del comercio entre la UE y México” (p.26). De esta manera, se ampliaría aún más la gama de productos liberalizados como objeto de intercambios entre ambas partes.

En el siguiente apartado, se explicarán los distintos acuerdos establecidos entre España y México y se analizará la evolución de las corrientes comerciales y de inversión entre ambos países desde 1995 hasta 2014.

3. EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS COMERCIALES E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE MÉXICO Y ESPAÑA.

3.1 RELACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE MÉXICO Y ESPAÑA.

Las relaciones bilaterales entre México y España, tras varios años de distanciamiento, se reanudan en 1977. Este año se firma el “Convenio Básico de Cooperación Científica y Técnica”, constituido con el objetivo de comenzar a institucionalizar una relación de amistad, establecida por su cercanía histórica y cultural, y con ello favorecer a la cooperación. Con este convenio se crea la “Comisión Mixta” o “Comisión Binacional”, cuya finalidad es la de servir de marco regulador para dicha

¹⁶ Recuperado de <http://www.procei.mx/Sala-de-prensa/Documents/Presentaci%C3%B3n%20del%20PROCEI%20durante%20las%20visitas%20de%20promoci%C3%B3n%20a%20los%20Estados%20de%20la%20Rep%C3%ABlica%20Mexicana.pdf>

relación y que actualmente es el principal mecanismo de diálogo y concertación bilateral¹⁷.

Sin embargo, es en 1990 cuando se establece el marco general de relaciones entre ambos países a través del “Tratado General de Cooperación y Amistad entre México y España”¹⁸. A partir de este momento, se establece un periodo de dos años para realizar reuniones periódicas de la “Comisión Binacional”. Este tratado introdujo un acuerdo económico que, tras dos prórrogas, culmina en octubre de 1998. Dos años más tarde, entra en vigor el “Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos” ante la necesidad de ampliar la cooperación económica en materia comercial y financiera¹⁹.

En esta década, se firma, además, el “Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos para Evitar la Doble Imposición en Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio y Prevenir el Fraude y Evasión Fiscal”²⁰ en 1992, y el “Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos”²¹ en 1995. Ambos acuerdos suponen mayor seguridad jurídica para el establecimiento tanto de alianzas empresariales como de intercambios comerciales e inversión entre ambas partes.

Siete años antes de la firma del “Acuerdo Global” con la Unión Europea, España ya había iniciado sus negociaciones bilaterales con México, por lo que pudo ser una de las circunstancias que favorecieron las negociaciones para establecer este acuerdo entre México y la Unión Europea. A su vez, éste también supuso un impulso para el acuerdo establecido con España. Se produce, por otro lado, la firma de la “Declaración para la Profundización de la Asociación Estratégica entre España y México” en 2007, un año antes de la “Asociación Estratégica entre México y la Unión Europea”. Esta asociación estratégica entre México y España supuso mayor profundización en la cooperación de temas como la seguridad, la migración, el cambio climático, la educación y la investigación²².

En general, España y México han establecido un número importante de acuerdos y convenios en diferentes materias que han permitido establecer entre ellos una relación económica privilegiada y estratégica.

A continuación, pasaremos a analizar las relaciones comerciales y de inversión que ha mantenido México con España desde mediados de la década de 1990 hasta la actualidad (1995-2014).

3.2 COMERCIO DE BIENES ENTRE AMBOS PAÍSES.

México, en el contexto de los países iberoamericanos, frente a España como parte de la Unión Europea, presenta notables diferencias en materia económica. Centrándonos en el comercio de bienes y atendiendo a los datos del Banco Mundial, en el año 2014, el porcentaje de comercio de mercaderías sobre el PIB mexicano fue del 63,1% frente a un 48,3% que representó en España²³. Además, se destaca una mayor participación en el comercio internacional de mercancías por parte de la economía mexicana que de la española.

¹⁷ Recuperado de http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/mexico_ficha%20pais.pdf

¹⁸ BOE, núm. 169, de 16 de julio de 1991, páginas 23594 a 23598

¹⁹ BOE, núm. 66, de 17 de marzo de 2000, páginas 10957 a 10959

²⁰ BOE núm. 257 de 27 de Octubre de 1994, páginas 33645 a 33654

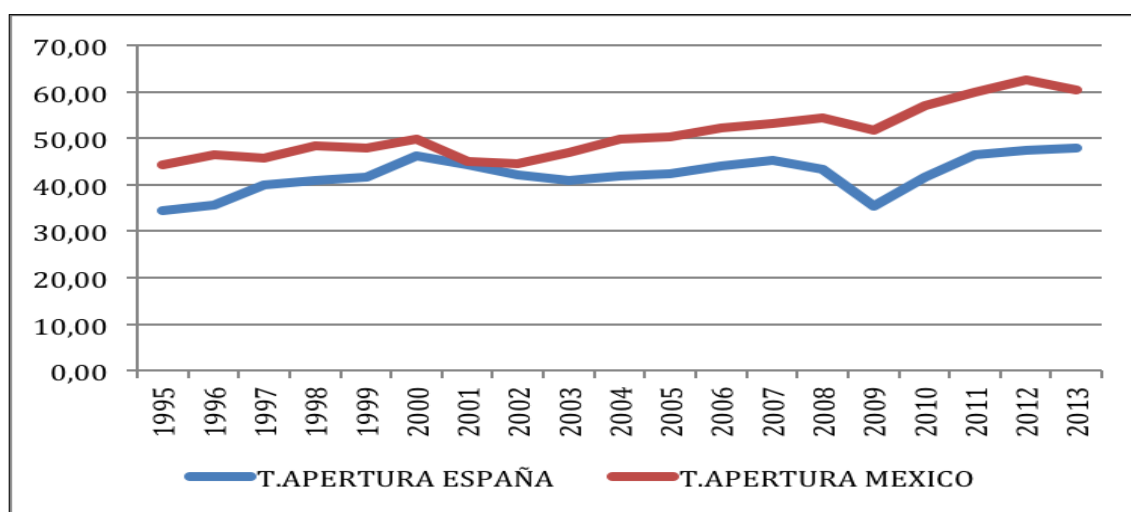
²¹ BOE núm. 32 de 6 de febrero de 1997, vigente hasta el 3 de abril de 2008, en el que entra en vigor el nuevo acuerdo publicado en BOE núm. 81 de 3 de abril de 2008, páginas 18461 a 18466

²² Recuperado de [://www.exteriores.gob.es/porta/es/saladeprensa/paginas/fichaspais.aspx](http://www.exteriores.gob.es/porta/es/saladeprensa/paginas/fichaspais.aspx)

²³ Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/TG.VAL.TOTL.GD.ZS/countries>

Con el fin de ver cómo ha evolucionado el peso del sector exterior sobre el producto interior bruto se ha obtenido de la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) la tasa de apertura en bienes de ambas economías desde 1995 hasta 2013. Como podemos ver en el gráfico 3.1, la tasa de apertura española experimenta un crecimiento durante los primeros cinco años. Sin embargo, este crecimiento no se produce de forma homogénea. La tasa de apertura de España durante estos años ha oscilado entre un 34,43 % y un 47,86%, viéndose afectada en el año 2008 y 2009 por la caída del comercio internacional derivado de la recesión global de estos años. Cabe destacar, que a pesar de este crecimiento que ha experimentado la tasa de apertura de España durante este periodo, sigue estando por debajo de la media europea²⁴.

Gráfico 3.1: Tasa de apertura de bienes de México y España (1995- 2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

En cuanto a México, éste parte en el año 1995 con una tasa de apertura de 44,7% frente al 34,5% de la española. El primer incremento de esta tasa se da entre el año 1995 y el 2000, debido a la entrada en vigor del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y al cambio que esto supone sobre el total de exportaciones e importaciones mexicanas. Tras un pequeño estancamiento durante los primeros años del nuevo milenio, coincidiendo con la reciente implantación del TLCUEM (Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México), la tasa de apertura mexicana vuelve a experimentar un crecimiento mientras que la tasa española se mantiene alrededor de un 40%. La apertura comercial de México se ve influenciada por la crisis financiera, al igual que en España, y por la caída de los precios del petróleo en 2008. Esto supone, en el año 2009 una caída de la tasa de apertura mexicana en más de dos puntos y medio con respecto a la del 2008, y un descenso, en el mismo periodo, para la tasa de apertura española de más de cuatro puntos.

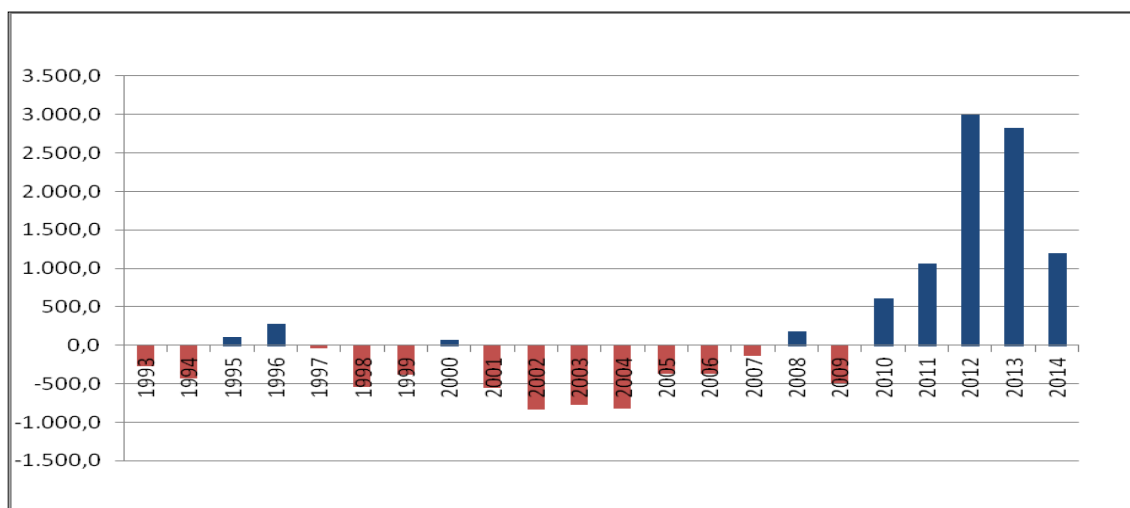
Así mismo, con el fin de analizar el porcentaje de las importaciones que es cubierto por las exportaciones, y la existencia de déficit o superávit en la balanza comercial de ambos países se ha calculado la tasa de cobertura, tanto para España como para México. Según podemos observar en el anexo 1, la tasa de cobertura española ha mantenido durante muchos años unos valores bajos que oscilan entre 65% en 2005 y

²⁴ La media de la tasa de apertura europea en el periodo 1995-2014 es de un 50,33 %

94% en 2013. A pesar de ello, según Sanz (2002) “esta baja cobertura comercial, sin embargo, se viene cubriendo, total o parcialmente, con el superávit del comercio de turismo” (p.159). En cambio, la tasa de cobertura mexicana (anexo 2) presenta ciertas diferencias con respecto a la española ya que sus porcentajes oscilan entre un 94% y un 110%. Cabe destacar que el dato de 110% corresponde al año 1995 y que a partir del 1997, la tasa de cobertura mexicana se ha mantenido por debajo del 100%. Así mismo, según datos de la UNCTAD, México presenta un déficit comercial inferior al de España durante el periodo analizado.

A continuación, pasamos a estudiar la evolución de la balanza comercial bilateral entre ambos países. Desde 1993 a 2009 el saldo de la misma es favorable a España, exceptuando algunos años de superávit para México (1995, 1996, 2000 y 2008). Sin embargo, a partir del año 2010 el saldo comercial comienza a ser favorable a México, debido en gran parte, a la subida de los precios del petróleo unida a la dependencia española de los combustibles. En este sentido, México es uno de los principales países que suministran a España productos energéticos, además de Rusia, Nigeria, Arabia Saudita y Argelia, situándose para el periodo 2012-2014 como cuarto proveedor energético de España.

Gráfico 3.2: Balanza comercial bilateral México-España en millones de dólares (1993-2014).



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

Para analizar los principales bienes que exporta España a México se ha dividido el periodo de tiempo en tres, según el comportamiento de las transacciones. Así, tenemos que desde 1995 hasta 2005 los principales grupos de productos vendidos a México fueron: maquinaria y equipos de transporte (41%); artículos manufacturados diversos (20%); artículos manufacturados clasificados principalmente según el material (17%) y productos químicos y productos conexos (11%). Sin embargo, entre 2006 y 2010 esta tendencia cambia, y se eleva el número de transacciones de combustibles y lubricantes minerales quedando la estructura de esta manera: maquinaria y equipos de transporte (36%); artículos manufacturados diversos (17%); combustibles y lubricantes minerales (14%) y artículos manufacturados clasificados principalmente según el material (13%). Tras estos años, vuelve a cambiar la estructura y adquiere el comportamiento de los primeros años analizados.

El cambio en la estructura de exportaciones, mencionado anteriormente, se debe a que México, además de ser un país exportador de petróleo, también se ve obligado a

importar crudo ligero, debido a la falta de infraestructuras y capacidad de refino. En este sentido, España, como uno de los principales clientes de petróleo de México, sí que tiene la capacidad e infraestructuras necesarias para el refino del crudo, dedicando mayor esfuerzo a su exportación para equilibrar su balanza de productos energéticos. De forma que para el periodo 2005 – 2010 México se encuentra entre los seis principales países importadores de productos refinados desde España (Isbell, 2006).

Dentro del principal grupo de productos exportado hacia México, maquinaria y equipos de transporte, destacan los vehículos automóviles y los aparatos mecánicos. España, como gran productor automovilístico, además de abarcar la demanda nacional, se ha convertido en el segundo mayor fabricante de automóviles en Europa y el noveno a nivel mundial²⁵. Esta situación se repite también en la economía mexicana, la cual durante los últimos años se ha convertido en uno de los principales productores de América Latina. En este caso, España, en 1995 importó de México un 35 % de maquinaria y equipos de transporte, y en 2014 un 27 %. Sin embargo, tras el cálculo del índice de Grubel-Lloyd a este producto²⁶, se ha obtenido un valor más próximo a 0 que a 1, siendo este valor indicativo de un comercio inter-industrial y no intra-industrial.

Con respecto a esto último, también se ha analizado el índice de similitud de Grubel- Lloyd²⁷ extraído de la UNCTAD, sobre la estructura de las exportaciones e importaciones de México con España y con la Unión Europea. El cálculo de este índice ha demostrado que existe una mayor similitud en las estructuras de las exportaciones e importaciones de México con la Unión Europea que con España. Sin embargo, se destaca principalmente la disminución del índice de similitud de México con ambas partes desde 1995 hasta 2013, lo que refleja una mayor diferencia de dichas estructuras acentuándose la existencia del comercio inter-industrial.

Si bien, durante los últimos 20 años las exportaciones de México hacia España han aumentado gracias al crecimiento del comercio internacional y a los acuerdos comerciales firmados con Europa y España, explicados anteriormente²⁸. En este caso, sus exportaciones han tenido la siguiente estructura: combustibles, lubricantes minerales y productos conexos (81,50%); maquinaria y equipos de transporte (5,01%); productos

²⁵ Recuperado de <http://www.investinspain.org/invest/es/sectores/automocion/descripcion/index.html>

²⁶ Índice de Grubel –Lloyd a nivel de producto mide el comercio intra-industrial de un producto determinado.

$$IGLL = 1 - \frac{X_{ij}^k - M_{ij}^k}{X_{ij}^k + M_{ij}^k}$$

X_{ij}^k = las exportaciones del producto o grupo k, del país i respecto del país j, en un año o período dado.

M_{ij}^k = importaciones del producto o grupo k, del país i respecto del país j, en un año o periodo dado.

²⁷El índice de similitud indica si la estructura de las exportaciones o importaciones de los productos de un determinado país o grupo de países difiere de la de otro país o grupo de países. El índice se calcula a nivel de tres dígitos de la revisión de la CUCI 3 y oscila entre 0 y 1. Los valores más cercanos a 1 revelan la mayor similitud de la estructura del comercio entre dos países o dos grupos de países. Recuperado de <http://unctadstat.unctad.org>

$$S_{jk} = 1 - \frac{1}{2} \sum_i |h_{ij} - h_{ik}|$$

S_{jk} = Indicador de similitud en las estructuras del comercio de mercancías

h_{ij} = Participación en el total de mercancías de exportaciones o importaciones de producto i del país o grupo de países j

h_{ik} = Participación en el total de mercancías de exportaciones o importaciones de producto i en el país o grupo de países k

²⁸ En el periodo 1995-2014 el ritmo de crecimiento medio anual de las exportaciones mexicanas a España ha sido superior al 10%, situándose en el año 2014 cerca de los 6 mil millones de dólares.

químicos y productos conexos (3,90%); y productos alimenticios y animales vivos (3,10%) (Gráfico 3.4). Dicha estructura se ha mantenido constante durante el periodo analizado, en este caso (1989-2011), con la excepción de variaciones en los grupos de productos²⁹ que representan menos de un 3% de la estructura de las exportaciones mexicanas a España.

Con el fin de conocer si están concentradas las exportaciones e importaciones en una serie de productos se ha obtenido de la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) el grado de concentración bilateral de mercancías de México con respecto a su comercio con España. Esta información se obtiene calculando el Índice de Herfindahl-Hirschman³⁰, cuyos valores para el grado de concentración de las exportaciones, en el periodo (1995-2012) oscilan entre un 57% y un 87%, máximo alcanzado en el último año registrado (2012), y entre un 8% y un 13% en lo referente a las importaciones. Esto apunta a una estructura de las exportaciones de México hacia España muy concentrada, frente a una diversificación de los productos objeto de importación. Para México, esto supone que el saldo de su balanza comercial bilateral con España tenga una alta dependencia a la exportación de una reducida variedad de mercancías.

Por otro lado, si comparamos la composición de las exportaciones mexicanas a España con las realizadas al resto de países europeos podemos encontrar una mayor diversificación. Según la base de datos estadísticos de comercio exterior, BADECEL, las principales exportaciones mexicanas a Europa son: bebidas y tabaco (12,29%); combustibles y lubricantes minerales (12,03%); maquinaria y equipos de transporte (11,93%); artículos manufacturados diversos (11,30 %); mercancías y operaciones no clasificadas (11,26%) y productos alimenticios y animales vivos (9,81%)(Gráfico 3.3).

²⁹ Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material y materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles.

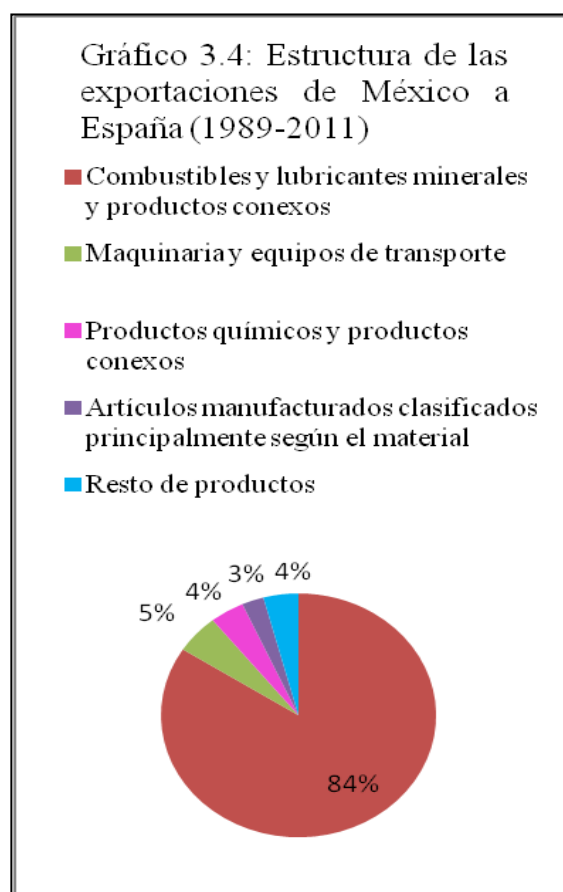
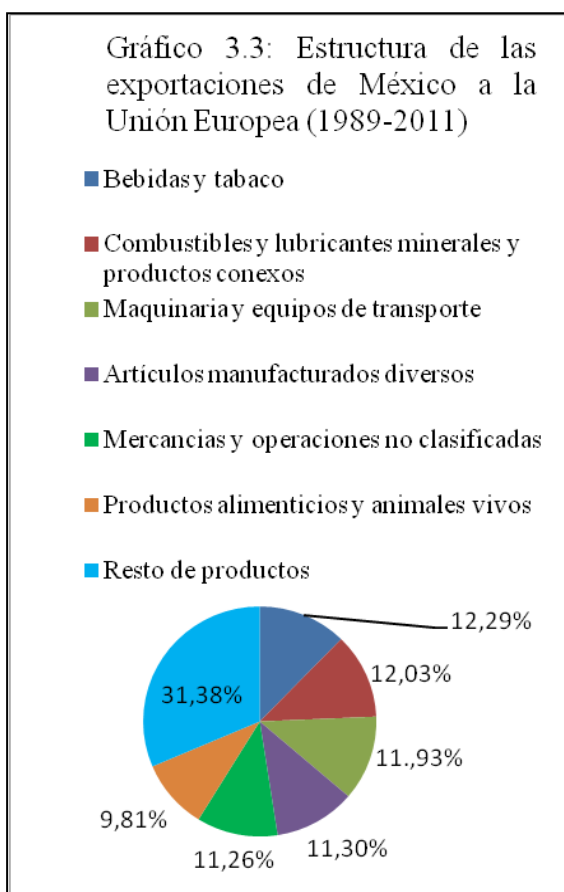
³⁰ Índice de concentración, también llamado índice de Herfindahl-Hirschmann, es una medida del grado de concentración del mercado. Este índice se calcula normalmente para todos los socios comerciales, pero puede ser degradado por los socios comerciales específicos para un análisis más detallado. Por lo tanto, el índice de concentración bilateral permite al usuario especificar el grupo de países como destino / origen. Se ha normalizado para obtener valores de rango de 0 a 1 (concentración máxima). Recuperado de <http://unctadstat.unctad.org>

$$H_{jk} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{ijk}}{X_{jk}} \right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}} \quad \text{dónde :} \quad X_{jk} = \sum_{i=1}^n x_{ijk}$$

H_{jk} = índice de concentración de un país o grupo de países j que exporta hacia / importa desde un grupo de países k

X_{ijk} = exportaciones o importaciones de un producto i por un país j y su socio comercial k

X_{jk} = valor total de exportaciones /importaciones de un país j hacia / desde un país k y producto i



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe

En el año 2014, España ha sido el cuarto destino de exportaciones de México, por detrás de EEUU, Canadá y China. El tercer lugar ha sido ocupado durante algún año por Alemania o por China, sin embargo, según los datos de la Subsecretaría de Economía de México, en los últimos años (2012 y 2013) este puesto ha sido para España. Debido al elevado porcentaje de mercancías que se destina a Estados Unidos con respecto al resto del mundo, México posee una elevada dependencia de su primer socio comercial.

Durante el periodo analizado, el índice de complementariedad comercial³¹ obtenido de la UNCTAD, ha reflejado también esa mayor participación del comercio mexicano con EE.UU. El valor de este índice que analiza la complementariedad de las exportaciones e importaciones entre dos países, es superior entre México y EE.UU que

³¹ Los valores del índice van de 0 a 1. El 0 indica que no hay correspondencia entre la estructura exportadora del país j y la estructura de las importaciones del país k y 1 indica una combinación perfecta en su patrón de exportación / importación. Recuperado de <http://unctadstat.unctad.org>

$$Se_{j,m_k} = 1 - \frac{\sum_i |E_{ij} - M_{ik}|}{2}$$

Se_{j,m_k} = el índice de complementariedad comercial del exportador j con importador k

i = bienes de 3 dígitos de la Revisión 3 CUCI

j = exportador (país o grupo de países)

k = importador (país o grupo de países)

E_{ij} = la participación de los bienes i en las exportaciones totales del país j al mundo

M_{ik} = la participación de los bienes i en las importaciones totales del país k del mundo

entre México y España o la Unión Europea. Ello refleja una mayor integración comercial con Estados Unidos.

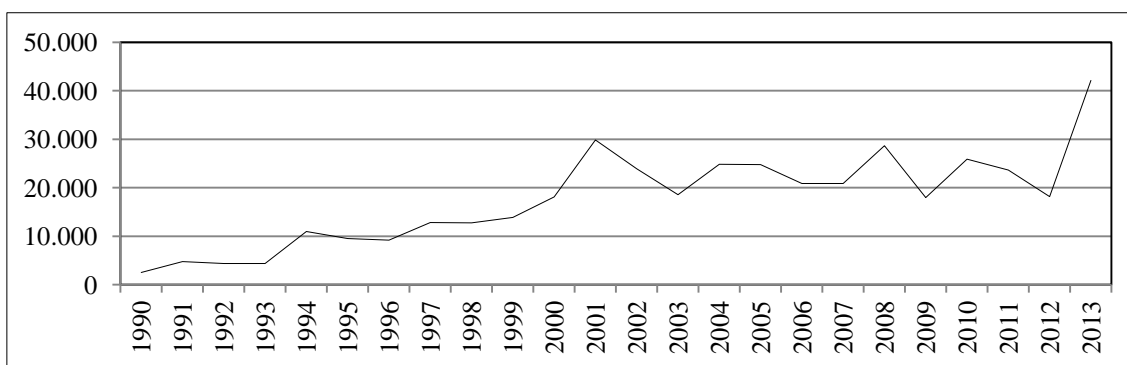
Cabe destacar que con respecto a las exportaciones realizadas por México hacia la Unión Europea, España ha sido el primer destino, durante la mayoría del periodo analizado.

3.3 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

Como se mencionó al principio de este apartado el “Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera”, como parte del “Tratado General de Cooperación y Amistad entre España y México”, supuso un importante avance en materia de inversión. Gracias a este acuerdo se han conseguido mecanismos favorables a la inversión, uniones de pequeñas y medianas empresas y mayor conocimiento mutuo de ambos mercados. Por otro lado, cabe destacar también la existencia de otros acuerdos como el APPRI (Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca), el “Convenio Hispano Mexicano” o el “Acuerdo de Cooperación Turística” (Pinedo & Calvete, 2005).

Como podemos observar en el gráfico 3.5, la inversión extranjera directa presente en México ha sufrido variaciones a lo largo de los últimos años, con dos periodos de crecimiento importantes. El primero (desde 1994 a 1999) coincide con la entrada de México en el TLCAN durante el cual dirige su inversión hacia el sector industrial, concretamente el automóvil, la electrónica y la confección textil. A partir del año 2000, coincidiendo con la entrada en vigor del “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea”, se produjo un segundo repunte de las corrientes de inversión hacia México, esta vez protagonizado por el sector financiero. Este aumento se produjo principalmente gracias a la presencia empresarial española, que posteriormente pasaremos a analizar de una manera más detallada (Pinedo & Calvete, 2005), (Solana, 2012).

Gráfico 3.5: Inversión extranjera directa, entrada neta de capital en México millones de dólares (US\$ a precios actuales) (1990-2013).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial³²

El origen de la inversión en México proviene principalmente de cinco países: Estados Unidos, Canadá, Países Bajos, Alemania, Japón y España. Según datos de la Secretaría de Economía de México, a partir de 1998 es cuando España comienza a colocarse entre los principales países inversores, de hecho, ese mismo año ya ocupaba el

³² Recuperado de <http://databank.bancomundial.org/data//reports.aspx?source=2&country=MEX&series=&period=#>

tercer lugar, por detrás de Estados Unidos y Países Bajos. En el año 2014, España se sitúa como el segundo mayor inversor en México, en millones de dólares, por detrás de Estados Unidos. De acuerdo a estos datos sobre inversión extranjera directa si comparamos la tasa de crecimiento media anual de EEUU, como principal inversor, con la de España vemos como entre 1999 y 2014, el primero crece un -1,02%, mientras España lo hace en un 9,30%. Esto demuestra como España ha ido incrementando su inversión en este periodo de tiempo mientras EEUU, a pesar de mantener su posición de primer inversor, ha perdido peso en el país mexicano.

Con respecto a los sectores de destino de la inversión extranjera directa en México desde 1994 a 1999 destaca la industria manufacturera que alcanzó un 61% del total. Durante los años siguientes (2000-2012) este porcentaje se redujo a un 42,5 %, sin embargo, se mantiene como el primer sector de inversión. Esta atracción se debe a su concepción de región productiva y exportadora, sobre todo, por la ventajosa situación geográfica que presenta México como país cercano a Estados Unidos y Canadá, unido al bajo coste de producción de las empresas maquiladoras³³ (Solana, 2012).

Por otro lado, España desde su ingreso a La Comunidad Económica Europea se convirtió en un destino atractivo para la inversión extranjera, impulsada por sus cambios estructurales en la economía que, por otro lado, favorecieron en la década siguiente la internacionalización de la empresa española. A mediados de los noventa, la salida de la inversión extranjera directa desde España experimentó un notable crecimiento, pasando de un 1,3% del total mundial de IDE (inversión directa exterior) en 1995, a un 7,4% en 2006 (Solana, 2012).

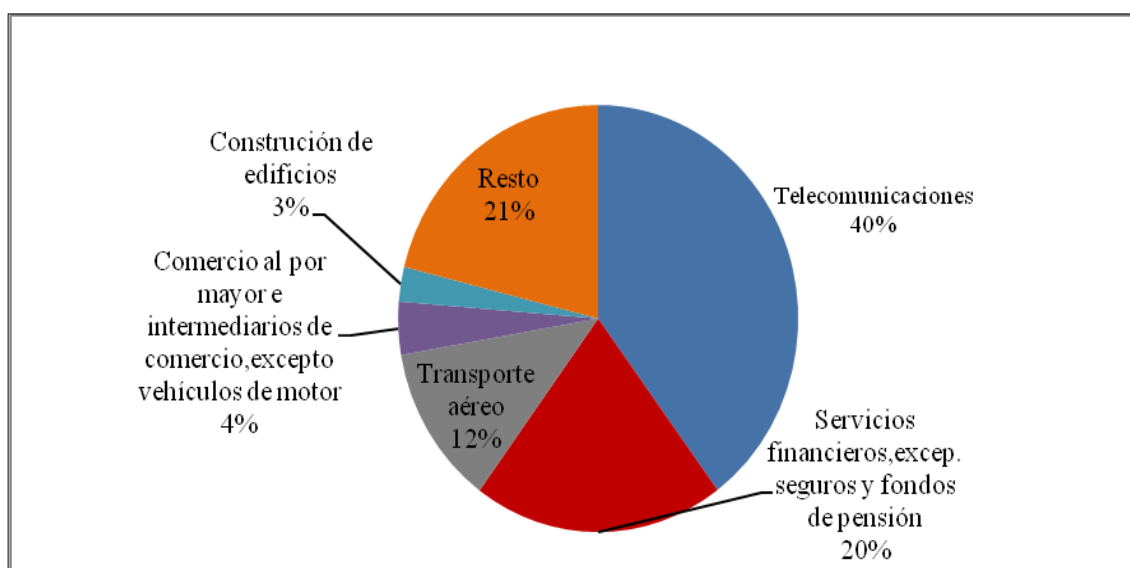
Durante este periodo de crecimiento, América Latina se convirtió en el primer destino de inversiones españolas. Entre las razones de ello cabe destacar la proximidad cultural y la categoría de “países emergentes” que adquieren estos países en el escenario internacional. Sin embargo, esta tendencia hacia los mercados de América Latina se redujo a partir del año 2000, convirtiéndose la Unión Europea en el primer destino de inversión española.

México, como destino de las inversiones españolas ha tenido un papel fundamental durante los últimos años. Sin embargo, no es hasta el 2004 cuando ocupa el primer puesto de la inversión española en América Latina (anexo 4). Como podemos observar en el anexo 3, en 1994 los tres primeros destinos fueron Perú (67'25%), Argentina (23'06%) y México (3'07%), sin embargo, diez años después la estructura pasa a ser totalmente diferente: México (59'67%), Chile (10'61%) y Brasil (10'56%). En el último año registrado (2014), México pasa a ocupar el cuarto puesto con un 6,94%, por detrás de Brasil (53'42%), Chile (22'32%) y Colombia (7'03%).

Así mismo, también se observa una evolución en cuanto a los sectores de destino de la inversión directa española en México. En 1994, el primer sector de inversión española eran las telecomunicaciones, principalmente con la presencia de Telefónica en el país, ocupando el sector financiero el segundo lugar con un 20% respecto al total de las corrientes de inversión españolas hacia México. Sin embargo, esta situación comienza a registrar cambios de forma que en el año 2014, los servicios financieros (excepto seguros y fondos de pensiones) alcanzan un 50%, seguido por la presencia española en la extracción de crudo de petróleo y gas natural (10%).

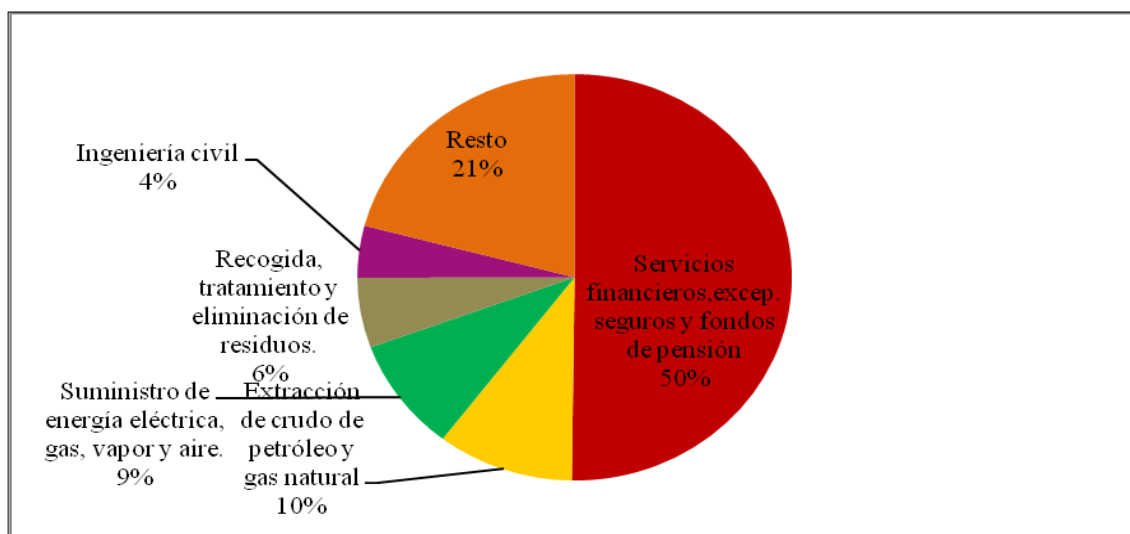
³³ “El término empresa maquiladora de exportación define jurídicamente a una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados para su posterior envío a su país de origen” Recuperado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7514/S9900618_es.pdf?sequence=1

Gráfico 3.6: Sectores de inversión española en México (1994).



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaria del Estado de Comercio de España-DATAINVEX³⁴

Gráfico 3.7: Sectores de inversión española en México (2014).



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaria del Estado de Comercio de España- DATAINVEX

También cabe destacar, a principios de los años 90, el proceso de liberalización del sector servicios en España. En efecto, las primeras inversiones españolas en América Latina se produjeron a través de Telefónica, siendo todavía de carácter público, y poco más tarde en 1997 de carácter privado. Además, el sector financiero experimentó un proceso de liberalización y desregulación que también favoreció a la inversión extranjera española en América Latina (Arahetes & García, 2007).

En el ámbito de la inversión comunitaria, se identifica a la UE como segunda área económica de inversión, por detrás de América del Norte, debido al peso de los flujos de inversión por parte de Alemania, España, Países Bajos o Reino Unido, entre

³⁴ Recuperado de <http://datainvex.comercio.es/>

otros países de la unión. En cuanto a los sectores a los que mayoritariamente se dirigen las inversiones europeas hacia México destacamos los servicios financieros y el sector de la industria manufacturera.

Por otro lado, la inversión extranjera directa mexicana en España no ha tenido tanto peso durante estos años. A pesar de que la internacionalización de la empresa mexicana ha ido evolucionando favorablemente gracias al apoyo y a las medidas institucionales derivadas de los múltiples acuerdos bilaterales que ha firmado con varios países; la presencia de inversión mexicana en España no se ha visto favorecida hasta el año 2012. Según los datos de la Secretaría del Estado de Comercio de España, México ha pasado de ser, en 1995, el 30º país inversor presente en España, a ser el 5º inversor extranjero en el año 2014, y el primer país americano, justo por delante de Estados Unidos.

Analizando el tipo de sector en el que se centra la inversión mexicana, se observan cambios en los sectores de destino en el periodo analizado. En el año 1994 Los inversores mexicanos destinaban su capital, mayoritariamente, al sector de fabricación de vehículos de motor, cuyo porcentaje suponía un 50%, y en segundo lugar, al sector de comercio al por mayor e intermediarios de comercio. Sin embargo, hoy en día la presencia de las inversiones mexicanas en España destaca por su presencia en la industria de la alimentación (50%) y en la ingeniería civil con un 47% respecto al total.

En el siguiente apartado pasaremos a analizar la inversión española en México desde el ámbito del entorno empresarial.

4. EL ENTORNO EMPRESARIAL MEXICANO Y SU INFLUENCIA SOBRE EMPRESAS ESPAÑOLAS.

4.1 INDICADORES ANALIZADOS DEL ENTORNO EMPRESARIAL MEXICANO.

En este apartado se realiza un análisis del entorno empresarial mexicano y su influencia sobre las empresas españolas establecidas en México. De la misma manera, se conocen las facilidades y dificultades que se han encontrado los empresarios españoles al situarse en dicho país, y cuáles son los principales problemas que deben solucionarse para un entorno empresarial más estable.

Uno de los recursos clave para realizar este análisis ha sido el proyecto “Doing Business”³⁵. Éste nos ha permitido un acercamiento al entorno empresarial de las pequeñas y medianas empresas de varias economías analizadas. Cabe destacar que se han realizado trabajos especialmente para México en el ámbito subnacional, conociendo así la situación en dicho contexto de los 31 estados que conforman Los Estados Unidos Mexicanos. Sin embargo, no nos centramos en dicho análisis subnacional si no en un contexto más general del país.

Es preciso resaltar que el sector empresarial mexicano se compone mayoritariamente de micro, pequeñas y medianas empresas, ocupando un 99,8%. Además, este tipo de empresas suponen el 52% del producto interior bruto del país (Velázquez, 2011). Por ello, no podemos olvidar la importancia que suponen las condiciones macroeconómicas del país para las micro, pequeñas y medianas empresas ya que afectan a la mayoría del tejido empresarial mexicano.

³⁵ Recuperado de <http://espanol.doingbusiness.org/>

El banco Mundial, autor de este proyecto, posiciona a una serie de países en un ranking según los valores de los indicadores aplicados a cada país: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa. La media de estos indicadores supone la clasificación de los países según la facilidad de hacer negocios.

En cuanto a la apertura de una empresa, según los datos del Banco Mundial (2014), México ocupa en 2014, el puesto 61 de 189 economías. Este indicador contiene mediciones con respecto al número de procedimientos, el tiempo requerido, el costo (% del ingreso per cápita) y requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita). Cabe destacar que los valores referidos al número de procedimientos, al tiempo requerido y al capital mínimo pagado obtienen buenas puntuaciones con respecto al resto, sin embargo, encontramos un cierto retraso en el costo de apertura de una empresa. México se considera, en este caso, con un elevado coste respecto al resto, con un 18,62% frente al 4,55% del ingreso per cápita que supondría abrir una empresa en España.

En 2009, se crea una ventanilla única por el gobierno federal con el fin de agilizar los trámites y reducir los procesos para la creación de empresas. El establecimiento de esta medida ha dado lugar a que una parte de los empresarios informales sean más partidarios de formalizar su negocio, y que los empresarios que se asemejan más, por sus características, a los asalariados formales también sean más propensos a ello (Banco Mundial, 2014). Este avance resulta de gran importancia debido a que cerca del 60% del empleo en México es de carácter informal y ello se debe a una serie de circunstancias entre las que destacamos la alta carga tributaria, la excesiva regulación (condiciones de despido, modalidades de contratación y número de horas a trabajar) y las altas tasas de interés de los créditos. Este problema de informalidad supone inconvenientes en el crecimiento de las empresas, en la generación de empleo, en la protección del derecho laboral de los trabajadores y en el acceso al crédito y a los mercados internacionales (Velázquez, 2011).

Otro de los medidores utilizados para dicha clasificación es la facilidad de obtención de crédito, en este caso, México obtiene una mejor puntuación que la anterior, ocupando el número 14. Este ranking se basa en la clasificación porcentual del índice de información crediticia y del índice de derechos de deudores y acreedores. El primero mide las reglas que afectan a la cobertura, el alcance y la accesibilidad de la información crediticia y el segundo mide el grado en que se protegen los derechos de prestatarios y prestamistas. Si comparamos este dato con el calculado para España (clasificación 52), vemos como, en este caso, México posee una ventaja frente a España.

Con respecto al indicador de comercio transfronterizo, los trámites a realizar para la exportación coinciden con la media de la OCDE y el tiempo para exportar es muy próximo a esta media. Solo se necesitan cuatro documentos en México para exportar y esto le da ventajas frente a países como Brasil, India y China, donde se solicitan más documentos y trámites.

Por otro lado, destacamos la obtención de electricidad como su principal debilidad entre estos indicadores. En este caso, México necesitaría reducir el número de procedimientos para el acceso a la electricidad ya que ello supone una media de 6,83 procedimientos, encontrándose entre los más altos de la clasificación. Detrás del acceso a la electricidad, destacamos deficiencias con respecto al pago de impuestos y al registro de propiedades. En cuanto al pago de impuestos, encontramos un número elevado en el tiempo que se requiere para preparar, presentar y pagar el impuesto sobre los ingresos de sociedades, el impuesto sobre el valor agregado y las contribuciones a la

seguridad social, y por otro lado, también se resalta una alta tasa del total de impuestos, en % de ganancias. En segundo lugar, a pesar de haberse realizado reformas en el registro de propiedad, éste sigue teniendo deficiencias, principalmente, en cuanto al número de procedimientos y de días para su registro.

Según la última clasificación realizada en el año 2014, México, teniendo en cuenta los indicadores explicados anteriormente, ocupa en el ranking de facilidad para hacer negocios el número 53, justo un puesto por debajo de España. Podríamos considerarlo una mala posición si lo comparamos con la situación que ocupó en 2010, el número 41, y en el 2012, 53. Sin embargo, hay que tener en cuenta que este año, 2015, se ha cambiado la forma de cálculo del “Doing Business” y por ello se ha vuelto a recalcular la clasificación del 2014, quedando entonces en el número 43 en el año 2014 y en el 39 para el 2015.

Según los datos del Banco Mundial, entre 2006 y 2015, México es uno de los países que más reformas ha implantado para mejorar esta situación, concretamente, en el ámbito de la resolución de la insolvencia (cierre de una empresa) es donde más reformas ha hecho, con un total de 21 reformas repartidas entre el resto de indicadores. En cuanto a las reformas de los principales problemas identificados en 2014, se introdujo la utilización de un sistema de información geográfico que permitió la racionalización de procedimientos, en materia de acceso a la electricidad, o la eliminación en 2012 de la obligación de las empresas a presentar una declaración de impuesto anual sobre valor añadido³⁶.

Ahora pasaremos a analizar el entorno de las empresas españolas establecidas en México, según la experiencia de varios empresarios.

4.2 ENTREVISTAS A EMPRESARIOS ESPAÑOLES

Debido a las fuertes relaciones comerciales y de inversión entre ambos países, y por otro lado, a la creciente cooperación bilateral para el desarrollo, el impulso de la internacionalización hacia México, en este caso, se ha visto reforzado. El número de empresas españolas ha ido aumentando a partir de la década de 1990, hasta formar en 2014 un total de 285 empresas. Estas empresas, principalmente, de gran tamaño, establecidas en México provienen de sectores como el financiero, el energético, las telecomunicaciones o el turismo. Sin embargo, cabe destacar, por otro lado, la creciente internacionalización de las pequeñas y medianas empresas españolas dedicadas mayormente a la industria de consumo.

En general, según Solana (2012), se identifican ciertas condiciones generales positivas frente a algunas condiciones desfavorables que afectan a la mayoría de empresas establecidas en el país, sean españolas o no, como también a la sociedad en general (Cuadro 4.1).

Por otro lado, tras una serie de entrevistas recogidas en Solana (2012) y en Pwc (2011) se ha realizado un análisis de las aportaciones de dichos empresarios junto a las características que presenta cada sector de inversión.

El sector de las telecomunicaciones ha jugado un papel fundamental como atracción de inversión extranjera. La privatización de Telmex (Teléfonos de México), principal proveedor de servicios telefónicos en el país y durante varios años monopolio estatal telefónico, permitió la entrada de nuevos competidores en el sector. En 2001, se forma Telefónica México y poco a poco comienza a experimentar un crecimiento hasta convertirse junto a Movistar, en 2005, en el segundo operador móvil más importante del país.

³⁶ Recuperado de <http://www.doingbusiness.org/reforms/overview/economy/mexico>

Cuadro 4.1 Condiciones generales de México.

CONDICIONES GENERALES FAVORABLES.	CONDICIONES GENERALES DESFAVORABLES
Deuda externa	Corrupción
Índice de riesgo país	Inseguridad
Tasa tributaria total	Desigualdad social
Ubicación geográfica	Educación
Población joven	
Tamaño de mercado	

Fuente: Elaboración propia con datos de Solana (2012).

Sin embargo, a pesar de este éxito innegable, Telefónica identifica a México como uno de los mercados más complejos de América Latina. Expone como principales problemas las limitaciones a la participación de empresas extranjeras y a la falta de una competencia efectiva. Particularmente, la inversión extranjera directa en telefonía fija y comunicaciones satelitales posee un límite de un 49%, establecido por la Ley de Inversión Extranjera (Secretariado de la OCDE, Comisión General de Competencia, 2012). No obstante, opera de forma indirecta a través de la empresa Grupo de Telecomunicaciones Mexicanas. Por otro lado, también se identifican limitaciones con respecto a las tarifas, a un mayor número de áreas de servicio local y a las áreas de acceso igualitario, como también las restricciones relacionadas con la existencia del Impuesto Especial de Producción y de Servicios a la telefonía móvil y a la portabilidad de números (Solana, 2012). Este impuesto supone un 3% de sus ingresos como consecuencia de los servicios prestados a través de una red de telecomunicaciones pública, salvo algunas excepciones (Colegio de Contadores Públicos de México, 2012).

Sin embargo, con la introducción de la empresa española en el país se ha desarrollado la competencia y se ha alcanzado una disminución de tarifas que dota de mayores facilidades al acceso de este servicio por parte de los habitantes mexicanos.

En la actualidad se relaciona a México con un sector financiero estable, creciente y diversificado, que cuenta con un fuerte potencial de crecimiento, inmerso en un creciente desarrollo de la bancarización de la economía mexicana. En este sector destacamos la presencia de empresas españolas como BBVA y Santander. En primer lugar, resaltamos la importancia de BBVA como líder del sector bancario mexicano.

BBVA identifica a México como un mercado potencial en desarrollo bancario y en el año 2000, compra el banco mexicano BANCOMER. Con esta franquicia BBVA-BANCOMER, se une el “know how” local proporcionado por BANCOMER mientras BBVA introduce innovación tecnológica y conocimientos sobre la banca “retail”, entre otros. Su éxito evoluciona hasta convertirse en la primera franquicia financiera en México. BBVA-BANCOMER resalta principalmente el potencial económico que posee

México como un factor clave de inversión. Sin embargo también reconoce que son necesarios avances en diferentes materias. Esta empresa ve la necesidad de un mayor esfuerzo para conseguir el fortalecimiento del Estado de Derecho y así impulsar a la inversión. También, reconoce su apoyo a la lucha contra el narcotráfico y la necesaria lucha decidida por parte del gobierno mexicano. Y por último, con respecto a su ámbito, resalta la necesidad de un mayor desarrollo de la banca e impulso al crédito, además de una buena regulación del sector. (Pwc, 2012)

En segundo lugar, según información corporativa, Banco Santander ha estado presente en México desde 1997 de manera fortalecida tras las adquisiciones de Banco Mexicano y más tarde el Grupo Financiero Serfín, aunque su presencia en México se inicia desde 1954 con la apertura de la primera oficina de representación. Para Santander, México se presenta como una oportunidad dado su crecimiento potencial de la economía. Destaca, además, como característica positiva su estructura demográfica con un gran porcentaje de población joven, su extensión geográfica y sus relaciones comerciales internacionales. Además, destaca la competencia real en el sector como un factor positivo para la calidad de los productos a ofrecer.

Sin embargo, al igual que BBVA también reconoce la necesidad de realizar ciertas mejoras que el país mexicano aún tiene pendientes. Identifica a una mayor formalización como factor clave para un avance en la bancarización y en la penetración de los servicios financieros, como también un impulso a la cultura financiera del país. Además, al igual que BBVA, resalta, debido a la condición macroeconómica estable, la mayor necesidad de créditos en viviendas, empresas y desarrollo de infraestructuras (Pwc, 2012).

En el sector energético, dos de las grandes empresas españolas establecidas en México son Iberdrola y Gas Natural Fenosa. Iberdrola comienza en México en 1984 gracias a un convenio con la Comisión Federal de Electricidad, empresa estatal que, en ese entonces, posee el monopolio de la electricidad en México. La función de Iberdrola fue proporcionar asesoramiento para la creación de la primera planta nuclear en el país. Más adelante, en 1998, se establece de forma física en el país y comienza su actividad hasta convertirse en el primer generador privado de gas en México, en régimen de PIE (productor externo de energía) y en régimen de autoabastecimiento y cogeneración. Además de esto, se introduce en 2007 Iberdrola Renovables, con la fabricación del primer parque eólico privado en México. Iberdrola destaca buenas características del mercado mexicano, a pesar de la existencia de un monopolio en materia energética, desarrolla condiciones seguras y favorables a los inversionistas privados. Resalta, principalmente, la seguridad jurídica presente en el sector como una atracción a la inversión extranjera. Además, como el resto de empresas, ve en México una clara expansión económica (Solana, 2012).

En el mismo sector, se encuentra Gas Natural Fenosa que inicia su actividad a través de Gas Natural México en 1997. Dicha empresa se ha convertido en el primer operador de gas natural en el país. Sin embargo, reconoce, como desventaja para su actividad, el desconocimiento por parte de la sociedad y las industrias de los beneficios del gas natural para el medio ambiente, además de la acción por parte del gobierno mexicano de importar gas LP para luego subvencionarlo y suministrarlo a un precio más barato que el del gas natural. Por otro lado, hace referencia a la población joven cualificada con una alta rotación entre empresas como un obstáculo a la retención del talento.

Por otro lado, dada la existencia del monopolio de Pemex en gas natural y petróleo, Gas Natural Fenosa solo participa en la distribución de gas, la única distribución abierta a la inversión privada pero con ciertas limitaciones. Por ello,

reclama un mayor desarrollo tecnológico de Pemex para conseguir así una gestión más eficiente de los recursos naturales, así como la creación de políticas que impulsen el desarrollo de gas natural. Como aspecto positivo, define el marco regulatorio dirigido por la Comisión Reguladora de Energía (CRE) y la Comisión Federal de Competencia (CFC) como muy profesional y siempre abiertos al dialogo (Pwc, 2012)

Por último, otro sector que recibe una cantidad importante de inversión española es el sector turístico. México con su gran atractivo turístico debido a su buen clima, su variedad de paisajes naturales, su riqueza cultural y arquitectónica, entre otras características, supone uno de los principales destinos turísticos de América. En este caso, tenemos el ejemplo de uno de las grandes cadenas hoteleras establecidas en el país, Iberostar. Su primer hotel en México se inaugura en el año 1997 después de haber establecido una oficina de negocio receptivo cuatro años antes y aprovechar la experiencia adquirida con ello. Además de esto último, la buena cualificación del personal local y los compromisos del gobierno en inversión de infraestructuras, seguridad jurídica y simplicidad en materia fiscal, fueron dos de las razones que motivaron a la empresa a establecerse en el país y conseguir con el paso de los años un total de diez hoteles.

Iberostar no sólo resalta el atractivo turístico de México como aspecto positivo para su actividad, sino también la cercanía a EEUU, la pertenencia del país a la OCDE como seguridad en el cumplimiento de normas internacionales, la estabilidad de la moneda o el adecuado ordenamiento urbanístico. Sin embargo, no deja de resaltar las dificultades que ha encontrado con respecto a la inestabilidad de las regulaciones. Los numerosos cambios fiscales durante sus primeros años de actividad, la existencia de economía sumergida que supone para ellos mayor presión fiscal o las altas tasas en la construcción (Solana, 2012).

Otra empresa hotelera establecida en México es Sol Meliá. Ésta ha crecido en el país hasta contar con doce hoteles repartidos entre seis estados federales. La empresa resalta que aunque ha pasado por varias situaciones desfavorables para su actividad como la crisis financiera, la epidemia AH1N1 (gripe A) o la quiebra de Mexicana de Aviación que incrementó los costos del transporte aéreo, han reaccionado de la mejor manera posible y esto les ha ayudado a mejorar su gestión y su orientación al cliente. La empresa resalta negativamente de México la inseguridad presente en el país, y más aún la excesiva importancia que le dan los medios de comunicación. Por otro lado, reclama la falta de incentivos por parte del gobierno a través de beneficios fiscales y empresariales que motiven a la inversión, como también la promoción al empleo.

La experiencia de estas grandes empresas nos aporta información suficiente para identificar los aspectos positivos y negativos del entorno empresarial mexicano. Sin embargo, también resaltamos la existencia de dos empresas canarias que han optado por su internacionalización en México, según información de La Sociedad Canaria de Fomento Económico, S.A (PROEXCA). Entre ellas encontramos una empresa del sector sanitario, Hospiten y otra del sector alimentario, Emicela. Con el fin de conocer de una manera más cercana su opinión sobre el entorno empresarial mexicano se ha realizado una entrevista a la empresa canaria Hospiten.

Según la información suministrada por la empresa, Hospiten da su primer salto internacional hacia Bávaro, República Dominicana. Su objetivo desde un primer momento se ha centrado en seguir al turismo y con ello a las compañías hoteleras buscando zonas en las que poder establecerse para satisfacer la demanda de este segmento. Sumado a esto, en Bávaro, en el momento de introducirse en la ciudad, no existían infraestructuras sanitarias y esto motivó aún más su internacionalización. A partir del año 2000, la empresa cuenta con un departamento internacional que comienza

con la búsqueda de otros puntos internacionales. Así, en el año 2003, abre su primer hospital en Cancún y tres años más tarde en Riviera Maya. Su experiencia internacional de República Dominicana unida, por otro lado, a su interés de diversificación de riesgos impulsa a Hospiten a crecer en México. Además de sus propios hospitales en el país cuentan con una serie de centros médicos en los mismos hoteles con el fin de realizar una captación más directa de clientes satisfaciendo incidencias leves.

La empresa cuenta con “staff” español, salvo en los puestos sanitarios que son ocupados principalmente por personal mexicano. En este aspecto, resalta la alta cualificación de los empleados mexicanos cuya formación, en la mayoría de los casos, es obtenida en EEUU. En cuanto a la calidad de infraestructuras asegura que “No hay carencias en infraestructuras. Hay diferencias de infraestructuras” (J.M Afonso, entrevista personal, 22 de Julio de 2015).

Para la empresa es imprescindible contar con tres tipos de seguridad: seguridad jurídica, ciudadana y sanitaria. En cuanto a la seguridad jurídica, asegura que ésta es garantizada totalmente por el país. Con respecto a la seguridad sanitaria, la empresa cumple con normas de calidad europeas. Y, finalmente, en las zonas donde están establecidos, al ser zonas totalmente turísticas también están inmersos en un entorno seguro.

En general, la empresa no hace referencia a muchas características negativas del país, pero sí reconoce ciertas situaciones desfavorables como el impacto de la gripe A en el país que repercutió en el cierre temporal de varios hoteles, o por otro lado, la cantidad de trámites burocráticos. Dado que se han establecido principalmente en zonas pequeñas del país también se han encontrado con algunas dificultades en logística.

4.3 ANÁLISIS DAFO.

Según indicadores del Banco Mundial en materia de estabilidad política y ausencia de terrorismo o violencia, México se encuentra en el penúltimo lugar de un total de 31 países en el año 2000, la mayoría de ellos europeos, siendo el último en el año 2014. Con respecto a otro de los indicadores de gobernanza del Banco Mundial, el Estado de Derecho, también es destacable su mala posición en el ranking, volviéndose a situar en el último lugar en el año 2000 y 2012 (Domínguez & Velasco, 2015).

Estas últimas deficiencias del país explicadas por el Banco Mundial unidas a los indicadores de “Doing Business” y las entrevistas realizadas a los ejecutivos de empresas españolas establecidas en el país, nos permiten realizar un análisis DAFO en el que poder distinguir las correspondientes debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas del entorno mexicano que influyen sobre la actividad de las empresas españolas presentes en México (gráfico 4.2).

Cabe destacar que tras estas entrevistas realizadas a ejecutivos españoles en 2012, el gobierno mexicano ha llevado a cabo una serie de reformas principalmente en el sector energético y el de telecomunicaciones, las cuales abarcan algunos de los temas abordados. La reforma más importante ha sido en el sector energético. El gobierno de Enrique Peña Nieto pone fin al monopolio de Pemex en gas natural y petróleo, y de la CFE (Comisión Federal de electricidad). De esta forma, se permite a la inversión extranjera la exploración y extracción de hidrocarburos mediante contratos autorizados por la Comisión Nacional de Hidrocarburos, y por otro lado, la producción y distribución de electricidad³⁷. Esta reforma podría duplicar la inversión extranjera directa que recibe el país y además reducir de forma considerable los costos energéticos que actualmente pagan las empresas establecidas en México.

³⁷ Recuperado de <http://cdn.reformaenergetica.gob.mx/explicacion.pdf>

Gráfico 4.2: Análisis DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> -Falta de competencia efectiva en algunos sectores. -Inestabilidad de las regulaciones. -Costo de apertura de una empresa. -Obtención de electricidad. -Tiempo requerido para el pago de impuestos. -Número de procedimientos y días requeridos para el registro de la propiedad 	<ul style="list-style-type: none"> -Estado de Derecho fallido. -Informalidad del empleo. -Inseguridad ciudadana.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> -Seguridad jurídica. -Alta cualificación. -Facilidad de obtención de crédito. -Número de documentos y tiempo para exportar. 	<ul style="list-style-type: none"> -Reformas de competencia. -Pertenencia a la OCDE -Cercanía a EEUU. -Programa Nacional de Infraestructuras (2014-2018)³⁸

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las reformas en el sector de las telecomunicaciones, el gobierno permite la inversión extranjera hasta el 100%, la cual antes se restringía, en algunas ramas del sector, a un 49%. Además, también aplica reformas para la competencia entre las empresas de este sector (Domínguez & Velasco, 2015).

De esta manera, el gobierno mexicano garantiza una mayor igualdad de condiciones y oportunidades para las empresas extranjera

5. CONCLUSIONES

El análisis realizado en este trabajo nos ha permitido conocer la evolución de los flujos comerciales y de inversión y el entorno empresarial de México, principalmente, tras el reforzamiento de su relación con España, dentro del contexto de la Unión Europea. De esta manera, hemos podido confirmar que se han conseguido ciertos objetivos propuestos en las negociaciones del Acuerdo Global, por una parte, y del Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos, por otra.

38 “El Programa Nacional de Infraestructura 2014 – 2018 busca orientar la funcionalidad integral de la infraestructura existente y nueva del país a través del cumplimiento de objetivos específicos en los sectores de comunicaciones y transportes, energía, hidráulico, salud, desarrollo urbano y vivienda y turismo; a fin de potenciar la competitividad de México y así, asegurar que las oportunidades y el desarrollo lleguen a todas las regiones, a todos los sectores y a todos los grupos de la población”. Recuperado de <http://presidencia.gob.mx/pni/>

Por tanto, tras el estudio realizado sobre la evolución de los flujos comerciales y de inversión entre ambos países hemos podido concluir que los acuerdos comerciales establecidos han dado lugar a varias situaciones favorables:

-Se ha producido un incremento de los flujos comerciales de México con la Unión Europea y con España.

-Durante el periodo analizado, se ha registrado una mayor apertura comercial de México frente a un incremento de su déficit comercial durante los últimos años (2013 y 2014). Aún así éste ha sido menor que el déficit español durante todo el periodo analizado (1995-2014).

-En cuanto a la balanza comercial bilateral ha sido favorable, durante los primeros años para España, y a partir del 2010 para México.

-Se identifica una concentración con respecto a las exportaciones mexicanas hacia España, debido a su dependencia a los combustibles, frente una diversificación en sus importaciones.

-La similitud de las estructuras de exportaciones e importaciones de México con la Unión Europea y con España han experimentado una reducción desde 1995 hasta 2013, acentuándose así la existencia del comercio inter-industrial.

-España se ha convertido en el cuarto destino de las exportaciones mexicanas en 2014 con respecto al resto de países y en el primer destino como país europeo. En cuanto a la inversión extranjera directa presente en México, por un lado, se ha producido un incremento de entrada neta de capital, y por otro, España ha pasado a ser el segundo país inversor en 2014.

-En relación a la inversión española en el exterior, México ha sido uno de los primeros destinos de América Latina, convirtiéndose en 2004 en el primero de ellos y destinando a este país un 60% del total de su inversión hacia América Latina. Sin embargo, en el 2014 pasa a ser el cuarto destino, y su porcentaje se reduce a un 6,94 %

-Se ha producido un incremento del número de empresas españolas en México a partir de la década de 1990 hasta conformar en 2014 un total de 285 empresas. Además, se han conseguido distintos avances en materia empresarial, como la reforma del sector energético o de las telecomunicaciones.

Para la Unión Europea y para España, México supone una zona estratégica para la ampliación de su mercado tanto en América Latina como en América del Norte, y para México, un mayor acceso al mercado Europeo y una reducción de su dependencia al mercado estadounidense. Por ello, es necesario que ambas relaciones sigan intensificándose con el fin de poder actuar sobre aspectos que quedan pendientes de mejorar. Ambas partes han planteado la actualización del Acuerdo Global en el año 2015 con el fin de mejorar algunas limitaciones como las barreras no arancelarias, la incorporación de los productos agrícolas, hasta ahora no cubiertos por el Acuerdo Global, que provoquen una mayor diversificación de las exportaciones mexicanas o un entorno empresarial mexicano más competitivo.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, R., Pineda, O., Areli, T., Mata, M. E., Becerra, L., Castañeda, N., Huacuja, L. A., Lejarza, M., Piña, J., Servicios para una Educación Alternativa & Central Cardenista Campesina. (2013). Las Relaciones México- Unión Europea. En el marco del Acuerdo Global y la Asociación Estratégica: Un balance desde la sociedad civil mexicana. Ciudad de México: CEPAL y Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo.
- Arahuetes, A., & García, A. (2007). ¿ Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las Empresas Españolas en América Latina tras el Boom de los Años Noventa y la Incertidumbre de los Primeros años 2000? *Boletín Elcano*, (94), 59.
- Banco Mundial. (2014). Doing Business en México, Entendiendo las Regulaciones para las Pequeñas y Medianas Empresas. Washington, DC: Grupo Banco Mundial.
- Colegio de Contadores Públicos de México. (2012). Servicios de Telefonía Móvil. *Caso Práctico de la Comisión Fiscal Internacional*, N° 1. Ciudad de México: Colegio de Contadores Públicos de México.
- Dominguez, R. & Velasco, M. (2015). La actualización del “Acuerdo Global” Unión Europea-México. Bruselas: Parlamento Europeo.
- Isbell, P. (2006). La dependencia energética y los intereses de España. *Boletín Elcano*, (79), 7.
- Marmolejo, K., Romero, M., & Chávez, E. (2012). Estudio sobre la cooperación en el Acuerdo Global México-Unión Europea. Santiago: CEPAL.
- OMC. (2011). Informe sobre el Comercio Mundial 2011: la OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia. Ginebra: Organización Mundial del Comercio.
- OMC. (2013). Informe sobre el Comercio Mundial 2013: factores que determinan el futuro del comercio. Ginebra: Organización Mundial del Comercio
- OMC. (2014). Estadísticas de comercio internacional 2014. Ginebra: OMC
- OMC. (2015). Entender la OMC, división de información y relaciones exteriores de la OMC. Ginebra: OMC.
- Ortega, L. (2004). *El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM)*. (Tesis Licenciatura). Universidad de las Américas Puebla.
- Pinedo, M. M., & Calvete, A. P. (2005). Relaciones económicas y comerciales en España y México. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, (821), 225–240.
- Price Waterhouse Coopers México (PWC). (2012). 1º Encuesta de CEO de empresas españolas con inversión en México. *España en México: la mirada amiga*. <http://www.pwc.com/mx/es/encuesta-empresas-espanolas/entrevistas.jhtml>

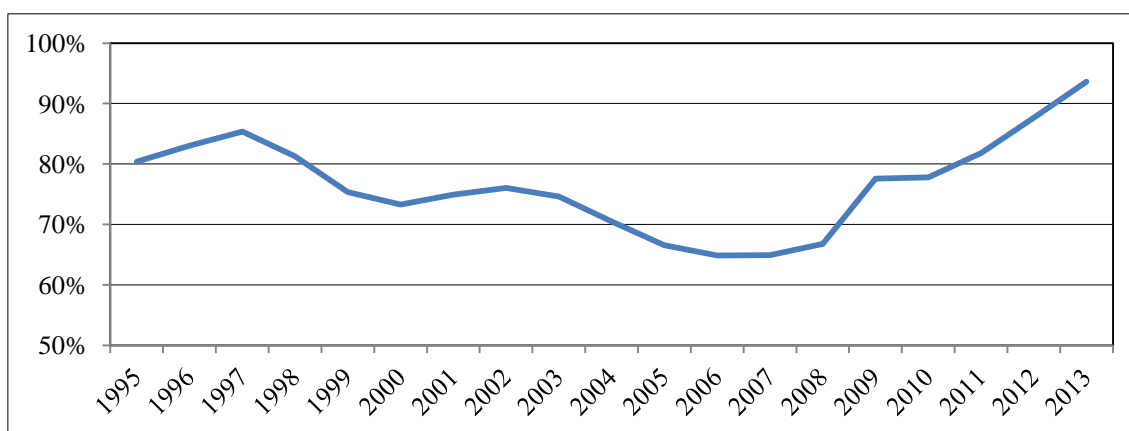
- Rodríguez, P. M. (2012). Regionalismo en el marco de las relaciones internacionales del siglo XXI. *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*, 34, pp. 387- 401.
- Sanz, A. (2002). Sector exterior español: indicadores de apertura, integración, especialización y competitividad. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, (798), 149-162.
- Silvetti, R. (2001). El acuerdo de libre comercio Unión Europea – México: Guía de Uso, Bruselas: Servicio Europeo de Acción Exterior.
- Solana, G. (2012). México: un destino natural y estratégico. Madrid: Universidad Antonio de Nebrija.
- Velázquez, L. H. (2011). Reporte Doing Business Subnacional, México 2012. *INDETEC Federalismo Hacendario*, (169), 29–37.

BASES DE DATOS Y RECURSOS ELECTRÓNICOS:

- <http://unctadstat.unctad.org>
- <http://databank.bancomundial.org>
- <http://datainvex.comercio.es/>
- <http://datacomex.comercio.es/>
- <http://www.economia.gob.mx>
- <http://www.cepal.org>
- <https://www.wto.org>
- <http://www.exteriores.gob.es>
- <http://espanol.doingbusiness.org>
- <http://www.sice.oas.org>
- <http://www.procei.mx>

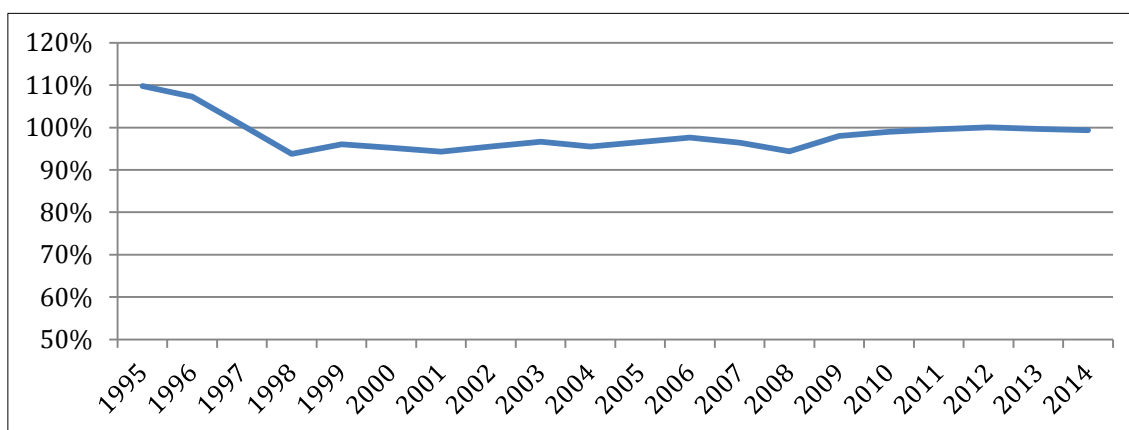
7. ANEXOS

Anexo 1: Evolución de la tasa de cobertura de España (1995-2013)



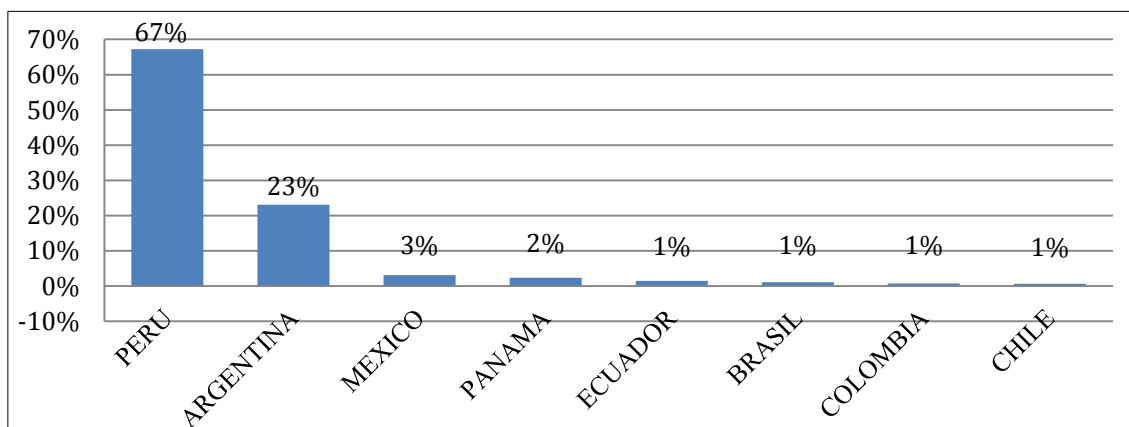
Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

Anexo 2: Evolución de la tasa de cobertura de México (1995-2014)



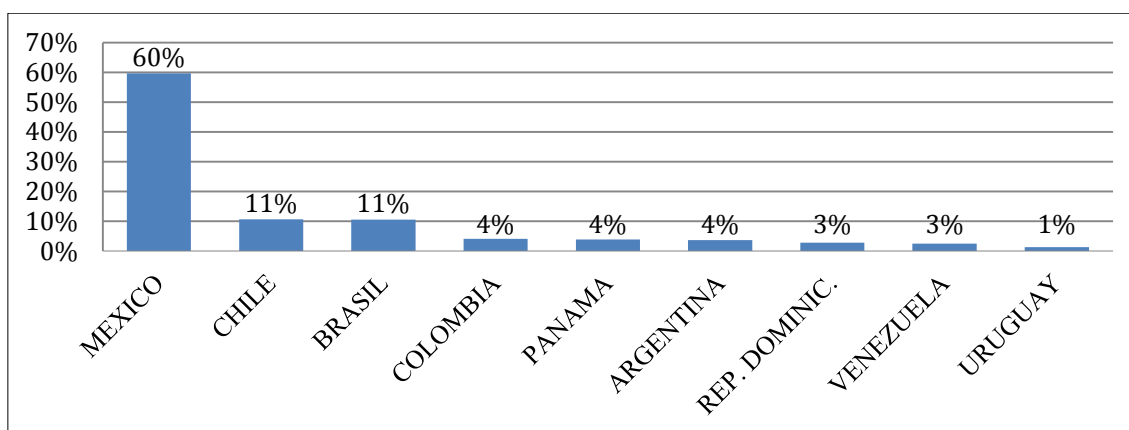
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México.

Anexo 3: Principales destinos de la inversión española en América Latina en 1994.



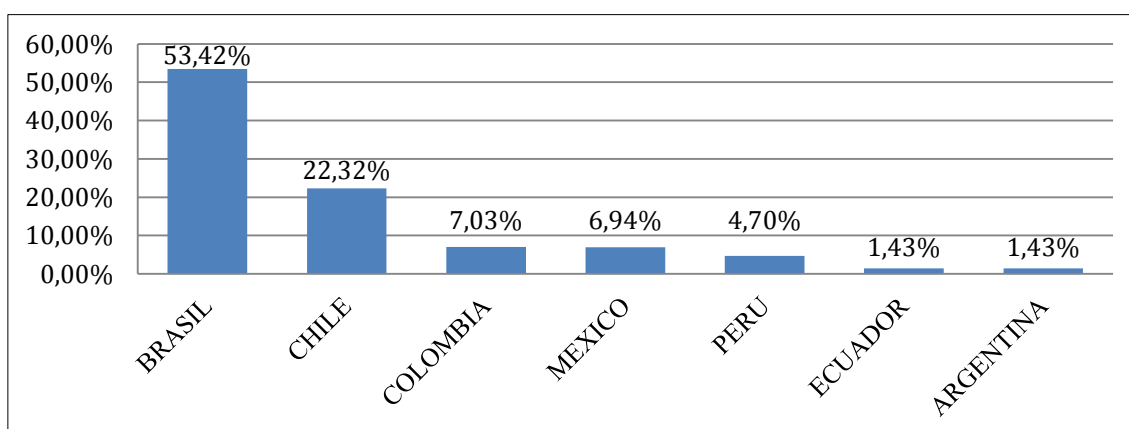
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior (DATAINVEX)

Anexo 4: Principales destinos de la inversión española en América Latina en 2004



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior (DATAINVEX)

Anexo 5: Principales destinos de la inversión española en América Latina en 2014.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior (DATAINVEX).