
Las **relaciones económicas**
entre **México** y **España** en el **marco**
del **Tratado** con la **Unión Europea**

JORGE GÜELL

CARLOS MOSLARES

RICARDO ÚBEDA*



A partir de los años noventa se ha intensificado la creación de acuerdos comerciales, tanto de carácter regional por cercanía geográfica como sin el componente regional.

En el escenario internacional debe considerarse el Consenso de Washington (1989) porque como corriente de pensamiento abre las puertas a una creciente liberalización de los mercados internacionales. Esta tendencia ideológica es seguida por instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, las cuales empiezan a extender las recetas y los programas de estabilización a numerosos países en desarrollo y tienen especial aplicación en el área latinoamericana. En América Latina, este espíritu se manifiesta en particular en la privatización de numerosos sectores en la mayoría de los países, así como en la liberalización de los flujos comerciales y financieros. Éste es el marco tanto de las iniciativas del gobierno de Clinton, que derivaron en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en 1994, como del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el mismo año.

La estrategia adoptada por América Latina ha consistido en la liberación del comercio mediante acuerdos comerciales y de cooperación con otros países o bloques

* Facultat de Economia IQS, Universitat Ramon Llull, Barcelona, España.

de naciones y en la captación de la inversión extranjera directa (IED). Además, para ofrecer precios competitivos en el entorno internacional, se ha fomentado la inversión privada, se ha facilitado el acceso al financiamiento y se ha buscado una estabilidad macroeconómica mediante el control de la inflación.¹

En el caso de América Latina, hubo una profusión de acuerdos de liberalización comercial, que se han dado, reforzado y actualizado con resultados dispares. Cabe destacar en escala regional la creación del TLCAN, la Comunidad Andina, la Comunidad del Caribe (Caricom), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Mercado Común del Sur (Mercosur).

En México, es importante señalar la gran apertura que ha experimentado en el ámbito económico, pues ha firmado diversos tratados de liberalización de flujos comerciales; entre éstos se deben destacar los dos más significativos: el TLCAN y el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), los cuales representan la esencia de los acuerdos de última generación que apuestan por la consolidación de una zona de libre comercio y concertación política y de cooperación. La aplicación de estos acuerdos ha vuelto a abrir el debate acerca de los beneficios y los riesgos que implican los distintos modos de agrupamiento regional para el desarrollo económico y social de América Latina, al margen de la naturaleza teórica de estos tratados.

De esta manera, el TLCUEM se convirtió en un referente del modelo de desarrollo regional con gran valor simbólico para el resto del subcontinente y en el que se depositaron grandes expectativas (quizá demasiadas); aunque su valoración no es unánime, ha despertado ciertas interrogantes.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y MÉXICO

El fomento de las relaciones comerciales con el exterior es clave en el proceso de integración de los bloques comerciales; este aspecto lo tuvo en cuenta la Comunidad Económica Europea (CEE) con el título IX del Tratado de Roma y después con el mismo título del Tratado de Ámsterdam. A pesar de que durante los primeros años de la existencia de las Comunidades Europeas apenas

se desarrollaron estos vínculos comerciales, luego se vieron potenciados con el objetivo de conseguir un acercamiento con las demás economías.

Los acuerdos conocidos como de primera generación se iniciaron en el decenio de los setenta entre la CEE y los países más importantes de América Latina. México ratificó su primer tratado comercial con la CEE en 1975 y consiguió acceso al mercado comunitario con las mismas condiciones que el resto de países pertenecientes al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y se adhirió a éste en 1986.

Los acuerdos de primera generación mostraron limitaciones desde la perspectiva latinoamericana, puesto que no satisfacían sus aspiraciones y dieron lugar a los acuerdos de segunda generación a partir de los años ochenta. Esta generación de acuerdos incluyó, además, modos de cooperación al desarrollo, y los países comunitarios dejaron de adoptar un enfoque bilateral estricto, lo que les llevó a firmar acuerdos con grupos de países. A pesar de esos esfuerzos, esta nueva serie de acuerdos seguía sin incluir preferencias comerciales.

A partir de los años noventa, en el proceso de ampliación y profundización del proyecto europeo se dio la tercera generación de acuerdos, impulsados por la voluntad de España y Portugal de fomentar las relaciones comerciales con América Latina. Estos acuerdos se

*El TLCUEM ha conseguido
que se aumentara de manera
significativa la IED procedente
de Europa, convirtiéndola en su
socio inversionista más dinámico*

1. A.M. Casas Gragea, "Balance de las relaciones económicas de México con la UE. ¿Confianza en el regionalismo Norte-Sur?", *Fomento Social*, núm. 61, 2006, pp. 213-235.

caracterizaron por la adopción de un carácter de cooperación más amplio y próximo a la nueva realidad económica internacional.

No fue hasta la cuarta generación de convenios cuando se incluyeron concesiones de preferencias y una liberación progresiva de las transacciones comerciales. El primer tratado con estas características se firmó con el Mercosur, en diciembre de 1995.²

En ese año se iniciaron las negociaciones entre México y la Unión Europea para establecer un tratado de cooperación entre ambos en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC); a pesar de la crisis financiera mexicana de 1994-1995, el gobierno estableció como prioridad la aprobación de este acuerdo y en 1997 se suscribieron tres documentos preliminares para su establecimiento.

Después de varias rondas de negociaciones, en julio de 2000 entró en vigencia el TLCUEM con un objetivo doble: potenciar las relaciones económicas y comerciales y promover el diálogo político y la cooperación por el desarrollo social. Este acuerdo consistió en la elaboración de un programa para establecer una zona de libre comercio entre ambas regiones mediante una suspensión progresiva, pero total, de aranceles y barreras no arancelarias, así como la liberación de los movimientos de capitales y de pagos en un plazo de 10 años. Se establecieron, además, otros compromisos:

- Apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública.
- Medidas para evitar distorsiones o restricciones a la competencia y asegurar la protección de la propiedad intelectual.
- Compromiso de asistencia mutua en materia aduanera.

Gracias al TLCUEM, en 2003 se eliminaron los aranceles para los bienes industriales mexicanos que ingresan en la Unión Europea; y desde enero de 2007 también están libres de impuestos los bienes industriales de la Unión Europea al ingresar en México.³

En la actualidad, casi 80% de las exportaciones agrícolas mexicanas goza de acceso preferencial en el mercado comunitario y 60% de las comunitarias lo tienen en el mercado mexicano. En 2010 se liberará la mayoría de

los productos agropecuarios; en gran medida, gracias a este acuerdo el comercio total entre México y la Unión Europea se incrementó 172% de 1999 a 2007.⁴

El TLCUEM fue considerado como el primer tratado real, comprehensivo y ambicioso entre la Unión Europea y un país fuera de su área geográfica de influencia, y se recalcó lo importante que sería para el crecimiento económico del país y su presencia en los mercados internacionales, así como para el aumento de competitividad y para la creación de empleos.

En la evolución de la economía mexicana se observa su reciente liberalización comercial, iniciada a mediados de los años ochenta con uno de los programas más ambiciosos que se han realizado en un país en desarrollo.

En 1985 se inició una serie de reformas en el sector externo mexicano para sustituir un modelo comercial muy restrictivo, en el que casi la totalidad de las importaciones del país estaba ligada a autorizaciones de licencias de importación. El proceso de liberalización de estas licencias se concretó mediante etapas; en la primera se consiguió liberalizar más de 50% de las importaciones y en 1988 ya se había alcanzado 80 por ciento.

El antiguo modelo comercial mexicano se caracterizaba, además, por elevados aranceles, los que también fueron reduciéndose de manera paulatina: de 1985 a 1989, el arancel medio ponderado por volumen de comercio pasó de 28.5 a 12.5 por ciento, y en 2000 éste ya había conseguido reducirse por debajo de cinco por ciento.

En este proceso de liberalización comercial también se fomentaron políticas de negociación y cooperación internacional. En 1986, México firmó su entrada al GATT y en 1994 hizo lo mismo para el TLCAN, realizando con ello una fuerte apuesta por las políticas liberales y convirtiéndose en uno de los principales socios comerciales. En 1995 pasó a ser integrante fundador de la OMC.

Cabe mencionar que esta serie de reformas para privatizar, desregular y abrir la economía mexicana, después de la crisis de 1994-1995, se acentuó hasta convertir a México en una de las economías más abiertas del mundo. En la actualidad, su apertura supera 60% respecto al producto interno bruto (PIB).

España, al igual que México en los años ochenta, implantó un importante proceso de reestructuración para liberalizar su economía, con miras a incorporarse a la

2. L.F. Lobejón, "El comercio México-Unión Europea ante la perspectiva de la creación de una zona de libre cambio", *Revista de Economía ICE*, núm. 795, 2001.

3. C. Rozo, "El tratado de libre comercio entre la Unión Europea y México: flujos comerciales y de capital", *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 3, México, abril de 2004.

4. Secretaría de Economía de México, *Evaluación y oportunidades de los tratados de libre comercio con la Unión Europea y con la Asociación Europea de Libre Comercio*, julio de 2008, en <www.se.gob.mx>, consultado en febrero de 2008.

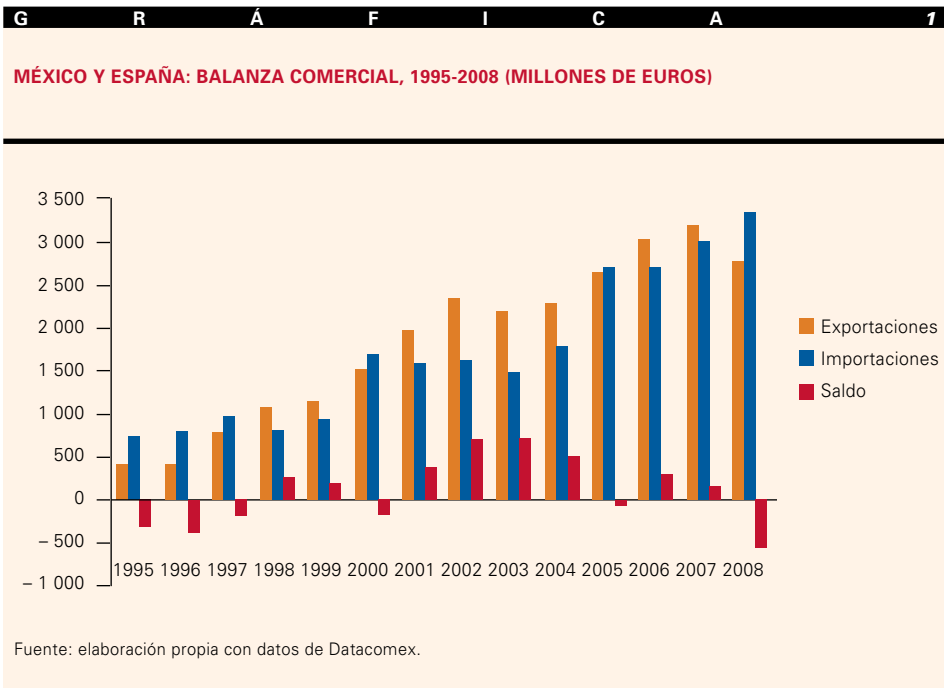
Unión Europea. En enero de 1986 se incorporó a la Comunidad Económica Europea (CEE), predecesora de la Unión Europea, viéndose obligada a modernizar su base industrial, su infraestructura y a modificar su legislación económica para seguir las pautas de la Unión Europea. De hecho, en el caso de España hay un consenso general por destacar que su apertura económica es el suceso más relevante de los últimos 30 años. Este proceso culmina con su incorporación a la zona euro, en 1999, y la adopción de la moneda única, en 2002. Todo esto

ha estado acompañado por un crecimiento económico significativo, que ha hecho posible reducir la brecha o diferencial con el resto de los países más ricos de la Unión Europea, pese a las dificultades y ciclos económicos adversos. En este sentido, cabe destacar también las mejoras en la tasa de actividad, en la tasa de desempleo, en la reducción del déficit público y en el volumen de deuda pública. Sin embargo, cabe apuntar que, con la crisis mundial de este año, estos indicadores han empeorado.

RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y ESPAÑA

Entre 2002 y 2007, la economía española creció a un ritmo anual promedio de 3.4% en términos reales, mientras que las cinco principales economías de la Unión Europea lo hicieron a 1.7% anual, en el mismo periodo. En la actualidad, la economía española ocupa la quinta posición entre los países comunitarios y el FMI calculó que en 2007 el PIB de España sumó 1 438 900 millones de dólares.⁵

5. Proméxico, "Síntesis de la relación comercial México-España", Ficha País, 2008.



Como se puede observar en la gráfica 1, el aumento del intercambio comercial entre España y México ha sido espectacular. En 1995, el comercio total alcanzó 1 162.7 millones de euros y en 2008 ascendió a 6 127.7, lo que representó un incremento de 426.9%, con una tasa media de crecimiento anual de 14.7 por ciento.

Según un informe elaborado por Proméxico en 2007, España ocupó el octavo lugar en el comercio total de México, cuarto como comprador y undécimo como abastecedor.

A pesar de lo anterior, las relaciones comerciales entre ambos países no han estado exentas de fluctuaciones, ya que a mediados de los años noventa México sufrió una fuerte crisis que provocó una caída de 6% del PIB y un descenso de 15% en las importaciones (fenómeno conocido como *efecto tequila*).

Durante la crisis de la economía mexicana de 1994-1995, las exportaciones españolas cayeron de manera brusca, lo que provocó un déficit con ese mercado. Aun así, el gobierno mexicano se mantuvo firme en su política de liberalización comercial y rehuyó a las imposiciones arancelarias y restricciones del comercio; con ello logró una rápida recuperación de su economía. Este déficit se volvió a repetir en 2000 a causa de un menor crecimiento económico, propiciado por la explosión de la burbuja de internet, y de nuevo en 2008, debido a la crisis financiera mundial.

Como afirman Moreno Pinedo y Pérez Calvete, durante los últimos años los ciclos económicos mexicanos han sido más estables, tanto en duración como en fluctuación; pero de manera paralela se ha puesto de manifiesto una creciente dependencia del mercado estadounidense.⁶ A pesar de ello, tanto los flujos comerciales como la IED procedente del TLCAN se han reducido a causa del moderado crecimiento de la economía estadounidense, y por la aparición de nuevos competidores como China, que después de su entrada a la OMC, en 2001, consiguió establecerse en 2003 como el segundo proveedor de Estados Unidos, por delante de México, a pesar de situarse a una mayor distancia del mercado estadounidense.

Sin embargo, el aumento de los vínculos comerciales y de inversión internacionales ha situado a México en un nuevo escenario mundial. En la gráfica 2 se puede observar el incremento de las exportaciones totales de la Unión Europea de los 15 y de España al mercado mexicano. En el caso del país ibérico, pasaron de 424 millones de euros en 1995 a 2 780 en 2008, lo cual supone un alza de 555%. Por su parte, las exportaciones de la Unión Europea de los 15 a México pasaron de 4 511 millones de euros a 21 260 en 2008, lo que representa un incremento de 371 por ciento.

México se ubica entre los 15 primeros destinos de la exportación española en el mundo y el primero en Amé-

rica Latina (véanse las gráficas 3 y 4). En escala mundial, el volumen de exportaciones a México ha aumentado de manera notable, pero es en América Latina donde se observa un mayor incremento. En 1995 las exportaciones españolas a México eran de 424 millones de euros; en 2008 alcanzaron 2 780 millones, lo que representó un aumento de 555 por ciento.

Como puede advertirse en la gráfica 4, México es el mercado latinoamericano más dinámico de las exportaciones españolas; en términos absolutos, éstas han aumentado en todos los sectores.

La presencia del mercado mexicano como destino de las exportaciones españolas totales se ha incrementado casi sin interrupción. Este crecimiento elevó la participación de México de 11.8% en 1995 a 30.6% en 2008, lo que representa un aumento del 160.5%, lo cual ha convertido al país en el primer cliente en este mercado con una tendencia alcista.

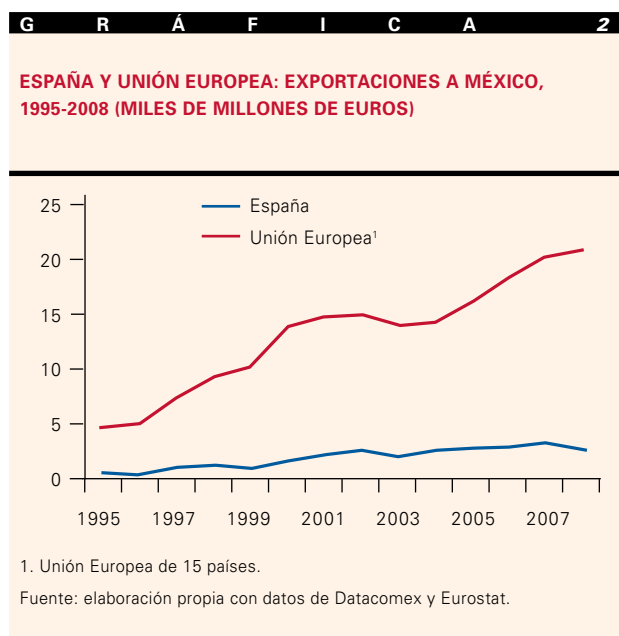
El sector de los bienes de equipo es el que más exportaciones genera, junto con el de las semimanufacturas y manufacturas de consumo. Cabe señalar que a pesar de que los bienes de equipo son los principales productos exportados, su papel en el conjunto de las exportaciones totales ha seguido una tendencia descendente, al pasar de 40.5% del total de las exportaciones españolas a México en 1995 a 25.2% en 2008. En el caso de las semimanufacturas, también se ha presentado esta tendencia, aunque en menor medida.

Se percibe asimismo un rápido incremento de la exportación de productos energéticos a partir de 2002, que llegó a 15.2% de las exportaciones totales a México. Es un dato sorprendente si tenemos en cuenta que, en 2000, este porcentaje era de 1.2%. Esto se debe a la importante IED española en este sector, protagonizada por grandes corporaciones del sector energético que han propiciado este aumento de productos derivados del petróleo una vez procesados. De hecho, en los últimos años, más de 2 000 empresas españolas han invertido en México; algunas de ellas bien reconocidas en el mercado internacional, pertenecientes a los sectores bancario, de telecomunicaciones y hotelero.

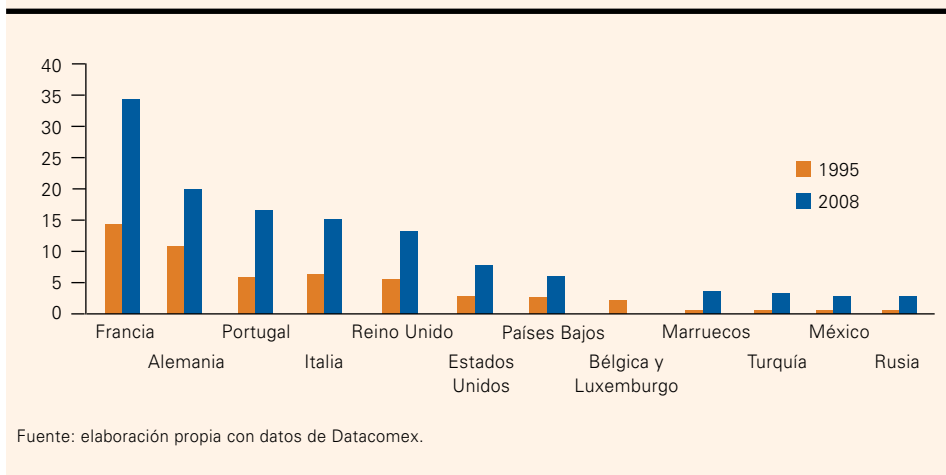
El sector automovilístico ha adquirido una importancia creciente en las exportaciones de España a México, al pasar de 7.9% en 1995 a 12.6% en 2008, lo cual representó un incremento de 59.5%. Las manufacturas y los bienes de consumo han permanecido con una presencia bastante regular en el conjunto de las exportaciones.

El mercado mexicano tiene para España una importancia relativa superior a lo que representa para el resto

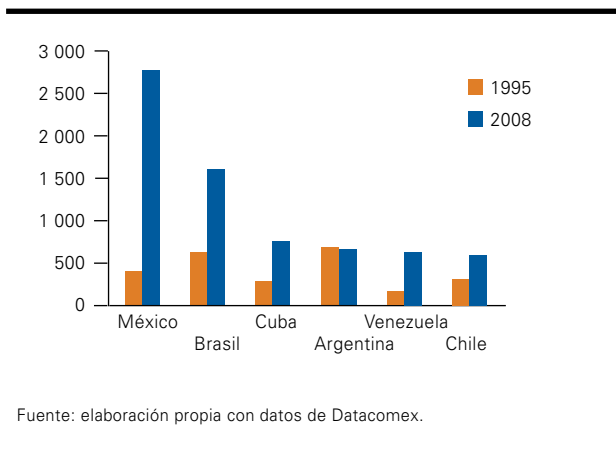
6. M. Moreno y A. Pérez, "Relaciones económicas y comerciales entre España y México", *Revista de Economía ICE*, núm. 821, 2005.



ESPAÑA: EXPORTACIÓN POR PAÍS, 1995 Y 2008 (MILES DE MILLONES DE EUROS)



ESPAÑA: EXPORTACIÓN A PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, 1995 Y 2008 (MILLONES DE EUROS)



de los países de la Unión Europea en cuanto a exportaciones. Mientras que el conjunto de la Unión Europea de los 15 destinó al mercado mexicano una media de 0.46% de sus exportaciones en el periodo 1995-2008, España designó 1.31%. En materia de exportaciones totales, Italia tiene cifras similares a las de España; pero aquella destina al mercado mexicano, en promedio, 0.62% de sus exportaciones totales. A pesar de que México es uno de los principales suministradores de Alemania, el promedio de exportación de este país a México en el periodo 1995-2008 fue de 0.69 por ciento.

La presencia que tiene el mercado mexicano como destino de las exportaciones españolas es importante y presenta una cuota de mercado superior a la del resto de los socios comunitarios.

En escalamundial, Estados Unidos aún mantiene una posición dominante en el mercado mexicano, a pesar de que su cuota de mercado ha pasado de 75.5% en 1996 a 49% en 2008. Por el contrario, destaca el espectacular incremento en la presencia de proveedores asiáticos,

como es el caso de China, que ha pasado de 0.7% en 1995 a 11.2% en 2008; o en menor medida, Corea del Sur.

El papel de España como suministrador de México es pequeño en el conjunto mundial, aunque la tendencia resultante en el periodo estudiado ha sido ascendente, pasando de 0.96% en 1995 a 1.31% en 2008, lo que se ha traducido en un incremento de 34.4%, teniendo su punto culminante en 2005 y en un aumento en su mercado de 1.5 por ciento.

El conjunto de la Unión Europea se sitúa en segunda posición como proveedora del mercado mexicano, detrás de Estados Unidos, y alcanzó una cuota de 12.7% en 2008. En ese mismo año hubo variaciones en los 10 principales países proveedores de México, puesto que cinco de ellos fueron asiáticos, y todo indica que esta tendencia aumentará.

El volumen total de las exportaciones españolas ha crecido de modo regular en los últimos años y también, aunque en menor medida, la variedad de los artículos exportados. Los productos que mayor éxito han tenido en el mercado mexicano por partida arancelaria son: automóviles y tractores; combustibles, aceites minerales, seguidos por prendas de vestir, no de punto, muebles y productos farmacéuticos.

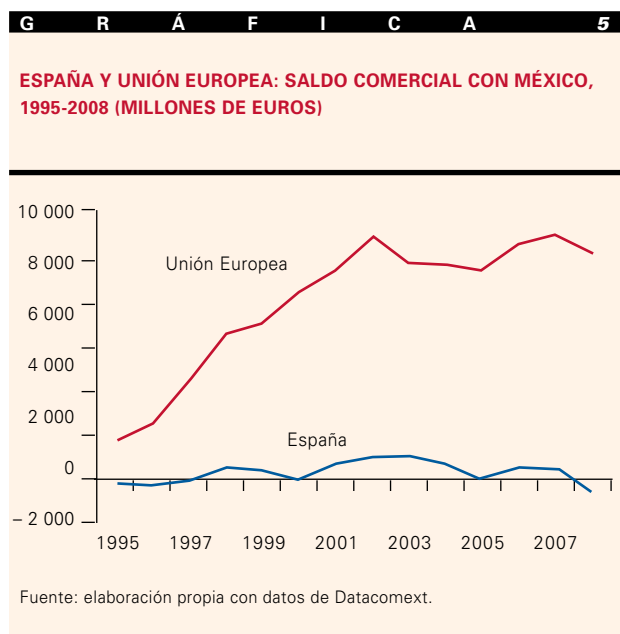
En cambio, otros bienes que por tradición habían tenido mayor peso, como maquinaria y aparatos mecánicos o productos editoriales (libros, publicaciones y artes gráficas) han perdido una significativa cuota de mercado, al pasar de 20.1 a 13.7 por ciento y de 9.9 a 3.2 por ciento, cada uno.

De 2000 a 2004 las exportaciones españolas al mercado mexicano crecieron más que las importaciones, lo cual dio lugar a un superávit para España a partir de 2000 (que coincidió con la firma del TLCUEM). En 2005 la economía mexicana consiguió exportar más de lo que importaba y con ello logró un superávit comercial en su favor; suceso que volvió a ocurrir en 2008, pero más acentuado (véanse las gráficas 1 y 5).

Cierto es que a partir de la firma del TLCUEM, el déficit comercial mexicano con la Unión Europea ha ido en aumento; pero si se compara con el caso español es más pequeño, puesto que ambas economías se complementan.

Alonso y Ramos señalan algunas causas del déficit comercial de México con la Unión Europea:

- Una deficiente infraestructura y un uso pobre de la logística y el transporte por parte de las compañías mexicanas, al contrario de lo que ocurre en la Unión Europea.
- La fuerza gravitatoria que el mercado estadounidense ejerce en los empresarios mexicanos y que ha provocado que éstos se hayan centrado demasiado en las ventajas comparativas que tienen respecto al mercado del norte y que no son las que podrían encontrar en el europeo.
- Un sistema financiero que no facilita el crédito a la pequeña y mediana empresa.



- Una normativa europea que plantea un sistema de acreditaciones complejo y exigente para los empresarios que quieren exportar a la Unión Europea.⁷

La composición tanto de las exportaciones como de las importaciones mexicanas posee una estructura concreta que apenas ha variado en los últimos decenios; la mayoría de las adquisiciones a la Unión Europea son insumos que serán procesados y transformados en manufacturas que después se dirigirán en su mayor parte al mercado estadounidense. Antes de la entrada de México al GATT, era un país exportador de materias primas, y más de dos terceras partes de sus ventas consistían en productos petroleros con una oferta limitada, tanto en variedad como en cantidad. México supo afrontar esta situación y en 2008 las exportaciones petroleras se redujeron a 17.3%, las agrarias a 2.9% y las manufactureras ascendieron a 79.1 por ciento.

Este proceso de liberalización comercial ha permitido diversificar el origen de las exportaciones y la producción de bienes de mayor valor agregado. El acceso a insumos de calidad a precios internacionales es elemento clave para impulsar la competitividad de las compañías mexicanas, ya que en la medida en que puedan disponer de insumos comunitarios en las mejores condiciones posibles, se incrementarán sus posibilidades de competir en el mercado internacional.⁸

Las importaciones españolas procedentes de México están concentradas en el sector energético, alcanzaron en 2008 una participación de 73.6% y una de 80.4% en 2005; le siguieron los bienes de equipo con una cuota media de 6.9% en el periodo estudiado. Esta realidad pone de manifiesto que uno de los retos del sector exterior mexicano consiste en aumentar la diversificación de su oferta exportadora.

En cuanto a las manufacturas de consumo y semi-manufacturas, se observa cómo han perdido cuota de mercado, al pasar de 5.7% en 1995 a 0.9% en 2008, y de 14.6 a 4.5 por ciento, respectivamente. Esto se debe a la incorporación de los *tigres asiáticos* en el mercado mundial, cuya oferta manufacturera ha entrado en competencia con la mexicana.

En referencia a manufacturas como reproductores de DVD o pequeños electrodomésticos, cuyos costos de transporte son bajos, China hace tiempo que le quitó

7. J.L. Alonso y D. Ramos, "Las relaciones económicas España-México: el papel de la PYME industrial", *Boletín de la AGE*, núm. 45, pp. 5-29.

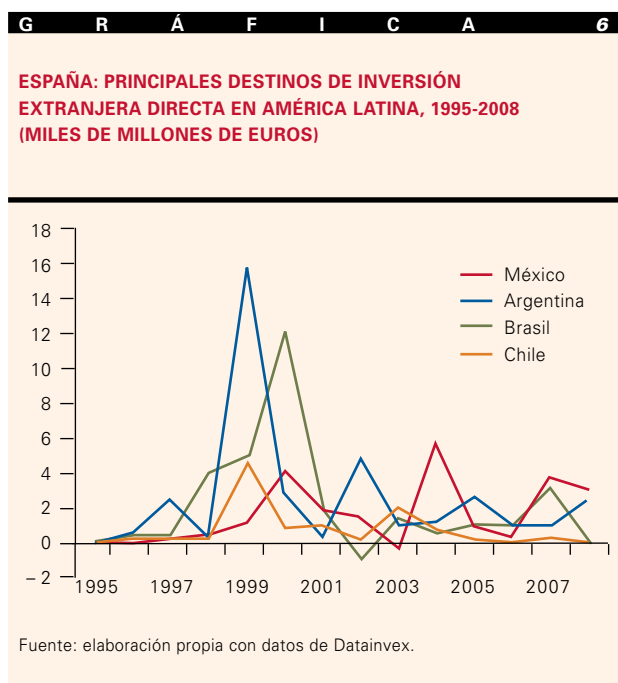
8. Secretaría de Economía, "Principales resultados del TLCUEM y la inversión entre México y la UE", en <www.se.gob.mx>, consultado en noviembre de 2008.

el liderazgo a México en exportaciones a Estados Unidos. Sin embargo, en lo que se refiere a manufacturas de gran tamaño, tipo neveras industriales o televisores de grandes dimensiones para las cuales el transporte resulta más costoso, México aún es el principal proveedor, aprovechando en muchos casos la proximidad geográfica. Una buena manera de combatir la amenaza china es utilizar la ventaja permanente de proximidad geográfica con el mercado estadounidense, para la exportación de manufacturas de gran peso o volumen.

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Estados Unidos es el principal inversionista en el mercado mexicano: de 1999 a junio de 2008 la inversión estadounidense representó 55.8% del total de IED captada por México, seguido por la Unión Europea con 34%. El TLCUEM ha conseguido que se aumentara de manera significativa la IED procedente de Europa (antes del acuerdo, esta cuota estaba en 26%), convirtiéndola en su socio inversionista más dinámico.

En escala mundial, la IED recibida en México muestra una tendencia a la baja; no obstante, si se considera a América Latina, México es uno de los principales destinos de la inversión española (véanse la gráfica 6 y el cuadro 2).



Durante el periodo de 1999 a 2008, España, con 43.5% de la inversión comunitaria realizada en México, fue el integrante de la Unión Europea que mayor IED destinó a este mercado, seguido por los Países Bajos (31.3%), el Reino Unido (7%) y Alemania (5.4 por ciento). Véase el cuadro 1.

En el cuadro 2 se presentan los sectores a los que se ha dirigido la IED española. La banca destaca como principal destino, seguida por el sector de producción y distribución de energía eléctrica. La fuerte inversión en el sector de servicios se debe a la filosofía de privatización del sector público en México en el decenio de los noventa y al tamaño empresarial español en estos sectores estratégicos.

Una de las características básicas de la inversión española en América Latina es que más de 80% de la misma se vincula con un número reducido de compañías en sectores muy específicos: telecomunicaciones, energía y servicios financieros. Es así como Telefónica, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Banco Santander Central Hispano (SCH), Iberdrola, Endesa, Unión Fenosa, Aguas de Barcelona y Repsol-YPF constituyen el pequeño grupo de multinacionales españolas que han concentrado la mayor parte de las inversiones.⁹

Cabe apuntar que en la mayoría de los casos, la inversión en el sector bancario fue mediante la compra y recapitalización de instituciones ya existentes y aumentó con ello la solidez del sistema financiero. Este suceso ha sido criticado por ciertos sindicatos, que aseguran que con ello el sistema financiero mexicano ha quedado en manos extranjeras y que estos flujos de inversión no se han traducido en la creación de nuevos puestos de trabajo ni en una transmisión tecnológica relevante. Estas críticas tienen parte de razón, aunque si esta inversión no se hubiera realizado, hoy sería difícil que el sistema financiero de México se encontrara en mejores condiciones, teniendo en cuenta la crisis financiera actual.

España también destaca en el sector de las telecomunicaciones. Telefónica con Movistar se ha consolidado como uno de los principales operadores en el mercado de telefonía móvil; en el caso del sector energético, Gas Natural también cuenta con una presencia relevante en ese mercado.

La IED en México se concentra en particular en cinco de las 32 entidades, y las compañías europeas prefieren invertir en estados donde su infraestructura ha sido desarrollada y hay recursos naturales y humanos para maximizar sus utilidades.

9. M.A. Casas Gragea, *op. cit.*

**ESPAÑA: INVERSIÓN DIRECTA EN AMÉRICA LATINA, 1993-2008
(MILES DE MILLONES DE EUROS Y PORCENTAJE)**

País	Millones de euros	Participación en América Latina	Participación en el total
Argentina	36.6	30.6	7.8
Brasil	30.5	25.5	6.5
México	23.6	19.7	5.0
Chile	10.5	8.8	2.2
Perú	3.7	3.1	0.8
Colombia	3.6	3.0	0.8
Resto de países	11.2	9.3	2.4
<i>Total América Latina</i>	<i>119.7</i>	<i>100.0</i>	<i>25.4</i>

Fuente: elaboración propia con datos de Datainvox.

**MÉXICO: DESTINO DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA DIRECTA, 1993-2007
(MILLONES DE EUROS)**

65 Banca y otros intermediarios financieros	8 415.3
40 Producción y distribución de energía eléctrica	2 258.6
24 Industria química	1 903.1
64 Telecomunicaciones	1 878.6
27 Metalurgia	1 500.4
66 Seguros y planes de pensiones	1 145.3
55 Hotelería	997.6
15 Industria de alimentos y bebidas	833.3
26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	826.0
70 Actividades inmobiliarias	648.3
52 Comercio al por menor, excepto vehículos de motor	465.6
45 Construcción	310.3
17 Industria textil	289.0
23 Combustibles y refinación de petróleo	288.7
51 Comercio al mayor e intermediario	261.2
63 Actividades anexas a los transportes	255.1
50 Venta, mantenimiento y reparación de vehículos	200.8
92 Actividades recreativas, culturales y deportivas	182.0
60 Transporte terrestre	148.3
34 Vehículos de motor y componentes	137.0
72 Actividades informáticas	136.1
74 Otras actividades empresariales	133.1
29 Industria de la construcción, maquinaria y equipo mecánico	68.2
22 Edición y artes gráficas	60.5
28 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	42.2
21 Industria del papel	33.9

Fuente: elaboración propia con datos de Datainvox.

La afluencia de la inversión española en el sector de servicios ayudará a mejorar la imagen marca de España, abriendo las puertas a futuros inversionistas para entrar en el mercado mexicano, al aprovechar la significativa presencia española previa.

CONCLUSIONES

Los flujos comerciales entre España y México han experimentado un fuerte crecimiento desde la entrada en vigor del TLCUEM. El déficit comercial mexicano con España se redujo en los años recientes, hasta llegar a una situación de superávit en 2008.

Las exportaciones conjuntas de la Unión Europea a México han tenido un aumento significativo, con una tendencia a la alza durante el periodo estudiado.

Dentro de la Unión Europea, España es, en términos relativos, el país que más exportaciones destina al mercado mexicano, lo cual lo convierte en el primer destino de sus exportaciones a América Latina. Asimismo, México se ha convertido en un sólido socio comercial, al que además lo unen lazos históricos y culturales que han facilitado la relación.

Estados Unidos es el principal proveedor de México, pero su papel dominante se ha reducido gracias a la liberalización de la economía y en parte a la firma de tratados de libre comercio, como el TLCUEM, y a la incorporación de los mercados asiáticos en el comercio internacional. Aunque el papel de España como proveedor de México es pequeño en el ámbito mundial, el porcentaje de importaciones mexicanas procedentes de España se ha incrementado en 36.5% de 1995 a 2008.

El déficit comercial entre la Unión Europea y México han aumentado desde la firma del TLCUEM, aunque también lo han hecho la IED y los flujos de capital hacia el país. Este saldo negativo se ha reforzado por la estructura comercial de México, la cual necesita grandes cantidades de insumos extranjeros para su posterior transformación.

El TLCUEM también ha conseguido reducir la dependencia mexicana de IED procedente de Estados Unidos y, al mismo tiempo, convertirlo en uno de los principales destinos de IED de la Unión Europea en América Latina.

Cabe señalar, además, que los acuerdos de libre comercio (TLCAN, TLCUEM) han situado a España como plataforma de México para entrar en el mercado europeo, y a este país como trampolín para introducirse en el mercado estadounidense. A pesar del esfuerzo bilateral para ejecutar la eliminación de aranceles, hay que apuntar que aún hay ciertas complicaciones en el marco legal para la aplicación de medidas no arancelarias con fines proteccionistas.

Entonces, el objetivo de potenciar las relaciones económicas y comerciales y favorecer la entrada de IED entre ambos socios se ha cumplido de manera satisfactoria. Otros aspectos, como la creación de puestos de trabajo con mayor valor agregado, una transferencia tecnológica más evidente y la fuerte dependencia del mercado estadounidense, son temas que se deben analizar más.

Con todo, se puede afirmar que el TLCUEM ha fortalecido las relaciones comerciales entre ambos socios, en particular en el caso España y México, y ha generado dinamismo y complementariedad.

La Unión Europea ha sacado mayor provecho del potencial del TLCUEM porque ya contaba con reformas al por menor y partió de una escala empresarial, social y comercial más elevada; pero esto no es incompatible con el hecho de que México también haya salido beneficiado, aunque en menor medida. El desarrollo del potencial de este tipo de acuerdos es como una carrera de fondo, de la que no se pueden esperar resultados inmediatos; cabe añadir que de los numerosos artículos y documentos consultados para el presente estudio, la mayoría de los que se mostraban contrarios al TLCUEM fueron publicados antes de 2006. Entonces, puede ser que el Tratado no haya alcanzado las inmensas expectativas que en él se depositaron desde la perspectiva mexicana, en particular durante sus primeros años; pero, como se ha apuntado, la tendencia es positiva y se trata de una medida acertada en cuanto a la estructura comercial que se ha adoptado con la mundialización y el aplanamiento de los procesos productivos, en donde cualquier tendencia que esté en contra de la apertura comercial y de la cooperación y los acuerdos entre naciones, aparte de ineficaz, acarreará un debilitamiento económico, social y geoestratégico.

España se enfrenta al reto de aumentar su presencia como proveedor de productos de los que posee una oferta competitiva, y que hasta el momento no se ha traducido en una posición fuerte en el mercado mexicano, como manufacturas metálicas, productos químicos y materias plásticas.



México cuenta con gran potencial y ofrece amplias oportunidades para las compañías españolas en el sector energético y en el desarrollo de infraestructuras, a pesar de que en ocasiones estas iniciativas hayan carecido del soporte político necesario para que se realicen.¹⁰

No se puede pasar por alto el tema de la corrupción; según un estudio acerca de ésta, elaborado por la organización Transparencia Internacional mediante un índice compuesto, desde la entrada en vigor del TLCUEM no ha evolucionado en la dirección esperada. Este problema, junto al factor limitante de la seguridad jurídica para invertir en México dada la presencia de tres jurisdicciones (federal, estatal y local), así como la lentitud de procedimientos y obstáculos administrativos sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, todavía constituyen un impedimento para el pleno desarrollo de su potencial. Aunque se han realizado numerosos intentos para solucionar estas controversias, no se han conseguido instituir las reformas legislativas pertinentes. ◀CE

10. M. Moreno y A. Pérez, *op. cit.*