

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3052

Del 1 al 30 de junio de 2014

ICE
BOLETÍN
ECONÓMICO



MÉXICO

Un socio estratégico para España

En preparación

- El sector exterior en 2013

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3052

Directora

Ana de Vicente Lancho

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Irazo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 11. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com
Distribución y suscripciones: 91 583 55 07. distribucionpublicaciones@mineco.es.

Índices de impacto en IN-RECS

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com <<http://www.conlicencia.com>>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Coordinador de la edición: S.G. Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: DAYTON, SA

Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./6500614

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-14-001-2

eNIPO: 720-14-002-8

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



M É X I C O

Un socio estratégico para España

Coordinador

Ramón Casilda Béjar

Roberta Lajous Vargas	3	México y España, relación y oportunidades
Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones	5	España-México: una relación económica privilegiada
Francisco N. González Díaz	13	México, socio estratégico en los negocios internacionales
ICEX España Exportación e Inversiones	17	El mercado mexicano: programas y servicios de ICEX
Valentín Díez Morodo	23	Los intercambios bilaterales México-España
Ángel Ron	27	México, presente y futuro de Latinoamérica
Edmundo Treviño Gelover	31	Calidad de exportación de las empresas mexicanas de TI
Ramón Casilda Béjar	35	Las multilatinas, una mención especial a las mexicanas
	47	Apéndice estadístico



*Roberta Lajous Vargas**

MÉXICO Y ESPAÑA, RELACIÓN Y OPORTUNIDADES

México y España viven tiempos de importantes reformas, de delinear estrategias para hacer frente a desafíos comunes, privilegiando la entrañable amistad que desde hace mucho tiempo ha unido a nuestros países.

Ni la extensión del océano atlántico, ni la ausencia de relaciones diplomáticas «formales» durante largos periodos, han impedido el desarrollo y la construcción de lazos sólidos, sustentados en el respeto mutuo y la solidaridad compartida.

La firme decisión del Presidente Lázaro Cárdenas de acoger a la «España peregrina» contribuyó, aún más, a intensificar las relaciones humanas entre ambas naciones.

Fue así como miles de españoles, algunos de ellos importantes intelectuales¹, encontraron cabida en México, uno de los primeros países que recibió la visita del Presidente Adolfo Suárez, artífice del restablecimiento de relaciones en 1977, para conocer el proyecto democrático español.

La fortuna de la lengua

En todo este proceso histórico, mexicanos y españoles hemos contado con una herramienta vital para nuestro entendimiento, el idioma. El español, la denominada «lengua de Cervantes», ha jugado un papel fundamental en los esfuerzos por trazar una identidad propia.

* Embajadora de México en España.

Versión de mayo de 2014.

¹ En 1938, se fundó en México la «Casa España», que acogió a varios intelectuales españoles. En 1940, dicha institución dio cabida a «El Colegio de México» (COLMEX), que perdura hasta nuestros días y que ha sido reconocido con el Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales (2001).

Fue este espíritu de pertenencia el que impulsó al Presidente Carlos Salinas, y al propio Rey Juan Carlos, a crear un espacio Iberoamericano en 1991, cuya permanencia y consolidación se han traducido en importantes acciones de cooperación, destinadas al desarrollo y la cohesión social de nuestros pueblos.

En ese sentido, es un gran honor para México hospedar la XXIV Cumbre Iberoamericana, durante el próximo mes de diciembre en Veracruz, con el firme propósito de renovar su formato, dotándola de mayor dinamismo, a fin de identificar nuevas prioridades y ámbitos de cooperación.

Uno de los proyectos bilaterales de colaboración más significativos es el emprendido entre diversas instituciones mexicanas y el Instituto Cervantes para la enseñanza del idioma español, lengua hablada actualmente por más de 400 millones de personas en el mundo, que experimenta un periodo de intensa expansión (es el 2º idioma más estudiado y el 3º más utilizado en Internet. En 2050, el 10 por 100 de la población mundial podrá comunicarse en español).

Una relación que se fortalece en tiempos difíciles

A pesar de que apenas se inicia la recuperación de la crisis financiera de 2008 en España, el comercio bilateral y sus inversiones en México no decayeron durante los últimos años; por el contrario, fueron en aumento.

Entre 2000 y 2012, España ocupó la segunda posición como inversionista en México a escala mundial, con inversiones superiores a los 42 mil millones de dólares, cantidad que representa ▷

alrededor del 15 por 100 de la inversión extranjera directa total en ese período.

Por su parte, tan sólo en 2013 las inversiones mexicanas en España crecieron 237 por 100, sumando 487 millones de euros (650 MDD). Dicho incremento da cuenta de la importancia del país ibérico en los proyectos de ingreso de empresas mexicanas al mercado europeo.

Es importante subrayar que, habida cuenta de nuestras afinidades culturales, la relación bilateral resulta de alta prioridad para ambos países, al constituirnos en puentes naturales para alcanzar otras latitudes.

Ubicado entre los océanos Atlántico y Pacífico, México es puerta de entrada tanto a Norteamérica como a Latinoamérica y, próximamente, con la firma de nuevos acuerdos comerciales, será un nuevo puente entre Europa y Asia.

Con 10 Tratados de Libre Comercio, los productos mexicanos tienen acceso preferencial a mercados superiores a los 1.100 mil millones de consumidores, en 45 países. Con los EUA, nuestro comercio total es del orden de 507 mil MDD anuales; 1 MDD por minuto (2013).

Las empresas españolas han expresado gran interés por vincularse con la región Asia-Pacífico, propósito para el cual México ha manifestado su apoyo total, a través de la Alianza del Pacífico², importante referente de integración a nivel mundial.

La sólida penetración de España en el continente africano, así como su exitosa inserción en la península arábiga, le otorgan un especial atractivo, al ser el referente natural para México en una región donde históricamente hemos tenido poca presencia, lo que a todas luces constituye un nicho importante de colaboración.

México, país en transformación

México está consciente de que sólo renovando estructuras y fortaleciendo esquemas para un

desarrollo sostenible e incluyente, con visión de largo plazo, se podrá lograr un mejor nivel de vida para los mexicanos.

Gracias al Pacto por México, y la responsabilidad de los legisladores mexicanos, en 2013 se aprobaron diversas reformas estructurales para liberar el potencial del país en materia de competitividad, régimen de gobierno y seguridad social.

Con liderazgo y rumbo claro se logró una reforma educativa, que propicia mayor calidad docente, para brindar una mejor preparación para las nuevas generaciones.

La reforma de las telecomunicaciones fortalecerá la competitividad y capacidades del sector, vital para el desarrollo de las actividades productivas del país y su integración en los procesos globales.

Asimismo, la reforma hacendaria logrará mayor transparencia en la actividad financiera para contar con una recaudación más eficaz, otorgando mayor certidumbre a los contribuyentes; así como esquemas que incentiven la economía formal.

La reforma laboral flexibiliza el mercado de trabajo. Su eje central es democratizar la productividad; en ese tenor, en mayo de 2013 se estableció el Comité Nacional de Productividad, cuyas principales líneas de acción para este 2014 serán: combatir la informalidad, apoyar a MiPyMes (micro, pequeñas y medianas empresas) y emprendedores, invertir en ciencia y tecnología y fortalecer programas de capacitación laboral.

La reforma financiera impulsará la banca de desarrollo, potenciará al campo y las exportaciones; respaldará proyectos productivos de empresas y emprendedores. Propiciará que haya más crédito y más barato, incrementando la competencia en el sector financiero.

La reforma político-electoral continuará con la evolución del sistema democrático de nuestro país, haciéndolo cada vez más incluyente, competitivo y plural.

Mención especial amerita la reforma energética, mediante la cual se da apertura y otras alternativas a uno de los sectores de mayor dinamismo económico en México; a través de la certidumbre jurídica se buscará mejorar las condiciones para la inversión y la rentabilidad del sector.

² España fue admitida como Estado observador de la Alianza del Pacífico (AP) el 8 de noviembre 2012. La AP está integrada por 4 Estados miembros (Costa Rica está en vías de convertirse en miembro de pleno derecho y Panamá hará lo propio en un futuro cercano) y 30 observadores de todas las regiones.



*Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones**

ESPAÑA-MÉXICO: UNA RELACIÓN ECONÓMICA PRIVILEGIADA

Desde la reanudación de las relaciones diplomáticas entre España y México en 1977, el desarrollo de los vínculos económicos bilaterales ha permitido que ambos países hayan establecido entre ellos una relación económica privilegiada. Esta evolución constituye un incentivo para trabajar hacia una mayor profundización en las relaciones económicas mutuas tanto a nivel multilateral, en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), como a nivel bilateral en sus dos vertientes: comunitaria, mediante la modernización del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea (UE) y México, y nacional, mediante la consolidación de los distintos encuentros celebrados entre los dos países cada año.

Palabras clave: sistema multilateral de comercio, acuerdos comerciales preferenciales, acuerdo de asociación, acceso a mercado de bienes y servicios, inversiones, compras públicas, propiedad intelectual, indicaciones geográficas.

Clasificación JEL: F13, F14.

1. Introducción

El restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre España y México el 28 de marzo de 1977, en plena Transición, permitió recuperar los vínculos históricos y culturales existentes entre ambos países, tras casi cuarenta años de interrupción.

Desde entonces, México se ha convertido en uno de los principales socios económicos de España en Latinoamérica y en el mundo, al tiempo que España es la puerta de entrada en la UE del país norteamericano.

En los últimos años, las relaciones económicas entre México y España se han fortalecido, tanto en el plano institucional como en el económico.

Las relaciones económicas entre México y España se articulan en varios niveles:

- El multilateral, a través de su participación en la OMC.
- El bilateral comunitario, a través del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación y del proceso de Asociación Estratégica existente entre ambas regiones.
- Y el bilateral nacional, que se desarrolla a través de los diversos contactos e iniciativas mantenidas entre ambos países.

A lo largo de este artículo trataremos de desarrollar cada una de estas vertientes con el objetivo de mostrar la importancia real y potencial de las relaciones económicas entre México y España.

2. Nivel multilateral: México en la OMC

La descripción de la participación de México en la OMC es determinante de cara a comprender tanto las posturas económicas compartidas entre España y México como los aspectos en los que aún existe recorrido para la apertura de un ▷

* Secretaría de Estado de Comercio. Este artículo ha sido elaborado por Antonio Fernández-Martos Montero. Director General de Comercio Internacional e Inversiones.

Versión de abril de 2014.

diálogo orientado a lograr un entendimiento que permita beneficios económicos para ambos socios.

México es miembro de la OMC desde el 1 de enero de 1995 y concede el trato de Nación Más Favorecida¹ (NMF) a todos sus interlocutores comerciales, incluidos los países que no son miembros de la OMC.

En consonancia con su posición aperturista, compartida por España, el objetivo de la política comercial de México sigue siendo fortalecer y aumentar la participación de México en el comercio mundial a través del sistema multilateral de comercio y de acuerdos comerciales preferenciales.

México y España reconocen, por tanto, la importancia de concluir las negociaciones de Doha y de mejorar las disciplinas de la OMC para asegurar la eficacia del sistema multilateral de comercio, siendo México uno de los países latinoamericanos con una posición más aperturista.

De acuerdo con su último examen de política comercial², México fue uno de los pocos países que redujeron sustancialmente los aranceles tras la crisis financiera global que afectó considerablemente a la economía mexicana, simplificando su estructura arancelaria de forma significativa³.

Además, México adoptó medidas para simplificar los procedimientos aduaneros, entre las que destaca la creación de una ventanilla única para las operaciones comerciales que está plenamente operativa desde septiembre de 2012.

Durante los últimos años, México ha puesto en marcha medidas orientadas a la liberalización de los sectores energético y de telecomunicaciones, derivadas de las disposiciones incluidas en el llamado «Pacto por México»⁴ que recoge, en-

tre otras, disposiciones orientadas a favorecer el crecimiento económico y la competencia efectiva en los sectores mencionados.

Se esperan aún avances orientados a la simplificación de medidas sanitarias y fitosanitarias, a la adquisición de compromisos en materia de contratación pública⁵, a la eliminación de los «precios estimados» como método de valoración en aduana⁶ o a la exigencia de permisos de importación para ciertos productos⁷.

3. Nivel bilateral comunitario: México y la UE

La dimensión latinoamericana en la política comercial de la UE, firmemente impulsada por España desde su ingreso en las Comunidades Europeas en 1986, se desarrolló a partir de 1999 con la celebración de la primera Cumbre Birregional en Brasil (Rio de Janeiro, 28 y 29 de junio de 1999).

Desde entonces se han producido avances significativos hacia la consolidación de los lazos políticos, económicos y comerciales entre ambas regiones, siendo México el primer país latinoamericano con el que la UE firmó un acuerdo de libre comercio en 1997, en vigor a partir de octubre de 2000, que se denominó Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México.

Los aspectos comerciales del acuerdo fueron desarrollados en varias Decisiones del Consejo Conjunto UE-México, cuya creación estaba prevista en el propio acuerdo, como la Decisión 2/2000 de 23 de marzo de 2000, referida a la ▷

¹ El tratamiento NMF establece la extensión automática del mejor tratamiento que se concederá o ya se ha concedido a una parte a todas las demás partes en un acuerdo de comercio internacional.

² El último examen de política comercial de México se realizó en abril de 2013.

³ El cambio más importante tuvo lugar en 2010, cuando las autoridades mexicanas eliminaron los aranceles correspondientes a 3.852 líneas arancelarias y simplificaron su estructura arancelaria reduciendo el número de niveles arancelarios de 88 a 28.

⁴ El Pacto por México fue aprobado el 2-12-2012, un día después de la toma de posesión del Presidente Enrique Peña Nieto, y contiene acuerdos en cinco áreas: sociedad de derechos y libertades, crecimiento económico, seguridad y justicia y transparencia y gobernabilidad. El Pacto por México ha sido asimilado por varios analistas a los Pactos de la Moncloa, acuerdos aprobados el 25 de octubre de 1977 por el Gobierno español presidido por el recientemente fallecido Adolfo Suárez, primer presidente de la democracia española.

des, crecimiento económico, seguridad y justicia y transparencia y gobernabilidad. El Pacto por México ha sido asimilado por varios analistas a los Pactos de la Moncloa, acuerdos aprobados el 25 de octubre de 1977 por el Gobierno español presidido por el recientemente fallecido Adolfo Suárez, primer presidente de la democracia española.

⁵ México no es ni miembro ni observador del Acuerdo de Contratación Pública de la OMC.

⁶ México eliminó los «precios estimados» para el vidrio, el hierro, los juguetes y los textiles, pero los mantuvo para los vehículos usados.

⁷ Productos petrolíferos o neumáticos y vehículos usados.

liberalización progresiva del comercio de bienes, la apertura de los mercados de contratación pública o el establecimiento de un mecanismo de cooperación en materia de competencia, o la Decisión 2/2001 de 27 de febrero de 2001, que incluyó disposiciones relativas a la liberalización progresiva del comercio de servicios, inversiones y pagos, así como a lograr una protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual o a establecer un mecanismo de solución de diferencias entre las partes.

Desde la entrada en vigor del acuerdo, el comercio de bienes entre la UE y México ha crecido de forma significativa, según Eurostat, desde los 21.684 millones de euros en 2000 hasta los 44.948,59 millones de euros en 2013, con un saldo tradicionalmente superavitario a favor de los europeos. Esta evolución ha permitido a la UE recuperar paulatinamente su cuota en el mercado mexicano, pasando ésta del 8,5 por 100 en 2000, al 10,7 por 100 en 2012, a la vez que la cuota de Estados Unidos disminuía del 73 al 50,5 por 100, en el mismo período. Por su parte, las exportaciones de México a la UE crecieron un 162 por 100 entre 2000 y 2012, mientras que sus ventas al resto del mundo crecieron un 122 por 100⁸.

El comportamiento del comercio de bienes ha ido acompañado de una evolución positiva del comercio de servicios entre ambos socios que, de acuerdo con Eurostat, alcanzó, en 2012, el valor de 10.346,79 millones de euros, de los cuales 7.104,91 millones correspondieron a exportaciones comunitarias de servicios, cifra que se ha incrementado un 35 por 100 con respecto a la de 2010, en consonancia con la participación de los servicios en la generación del PIB mexicano que, en 2012, supuso el 59 por 100 del mismo.

La evolución de las inversiones entre la UE y México también arroja un balance positivo: según Eurostat, el *stock* de inversiones comunitario en México ha pasado de los 38.853 millones de

euros de 2004 a los 89.623 millones de euros en 2012, a la vez que el *stock* de inversión mexicana en la UE ha crecido un 175 por 100 durante el mismo período.

A pesar de los buenos resultados del Acuerdo UE-México, existe aún un gran potencial para profundizar en la liberalización de productos agrícolas, así como para adquirir mayores compromisos en materia de servicios. Esta liberalización ulterior estaba ya prevista en el propio acuerdo a través de la cláusula de revisión para los productos agrarios (incluidos los productos agrícolas transformados) y de la pesca, establecida por el artículo 10 de la Decisión 2/2000, y a través de la cláusula de revisión para los servicios, contenida en el artículo 7 de la Decisión 2/2001.

El deseo de modernizar el Acuerdo UE-México ha sido apoyado explícitamente por ambos socios en diversas ocasiones. Así, la Declaración Conjunta de la VI Cumbre UE-México (Los Cabos, 17 de junio de 2012) incluía «*el apoyo de la UE y de México a una liberalización ambiciosa del comercio, los servicios y la inversión, así como a una mayor profundización en las relaciones comerciales entre ambos socios*». En consonancia con el planteamiento de la Cumbre de los Cabos, la Declaración de Santiago (I Cumbre UE-CELAC, Santiago de Chile, 26 y 27 de enero de 2013) recogió la posibilidad de «*explorar opciones para una actualización integral del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México*». Más recientemente, durante la reunión del XII Comité Conjunto UE-México (México DF, 10 y 11 de junio de 2013), ambas partes volvieron a confirmar su deseo de continuar estudiando opciones para una amplia modernización del acuerdo.

El proceso de modernización del acuerdo está actualmente en marcha habiéndose celebrado hasta el momento dos reuniones de un grupo de trabajo especialmente concebido para su desarrollo: el SubGrupo de Trabajo Conjunto (JWSG, Joint Working Sub-Group por sus siglas inglesas) sobre Comercio e Inversiones, que está permitiendo explorar opciones concretas de ▷

⁸ Los datos incluidos en este artículo proceden de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad, salvo que se especifique otra fuente.

actualización del acuerdo. Este grupo se reunió en Bruselas (22 y 23 de octubre de 2013) y en Ciudad de México (11 al 13 de febrero de 2014) y trató todos los temas habitualmente presentes en los acuerdos más amplios negociados por la UE con otros países y regiones: acceso a mercados para bienes agrícolas, comercio de servicios, obstáculos técnicos al comercio (TBT), medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS), reglas de origen, inversiones, derechos de propiedad intelectual (incluyendo indicaciones geográficas, IG), compras públicas, facilitación de comercio, competencia, energía, comercio y desarrollo sostenible, solución de diferencias y medidas de defensa comercial.

El diálogo conjunto continuará en los próximos meses y concluirá con la elaboración de un informe conjunto que detallará el modo preciso de avanzar en la modernización del acuerdo.

La importancia de México para la UE se pone de manifiesto no sólo a través de Acuerdo UE-México, sino también al comprobar que ambos socios desarrollan un proceso de Asociación Estratégica, desde 2008, con el que pretenden profundizar aún más en sus relaciones políticas y económicas. Dicha Asociación Estratégica se implementa mediante un Plan de Acción, que se renueva periódicamente.

Todo este proceso de mayor profundización en las relaciones entre la UE y México está siendo impulsado y apoyado por España dentro de la UE, en concordancia con nuestra privilegiada relación con el país azteca.

4. Nivel bilateral nacional: México y España

La evolución de los intercambios comerciales y de inversión es el primer indicador de la relevante posición que México tiene para nuestro país.

El valor de los flujos comerciales entre ambos países alcanzó los 8.730,93 millones de euros en 2013, cifra ligeramente inferior a la del año

anterior (9.002 millones de euros), lo que supone un crecimiento del comercio bilateral de 173 por 100 desde la entrada en vigor del Acuerdo UE-México. En 2013 el saldo de la balanza comercial bilateral fue de 2.288 millones de euros a favor de México, similar al de 2012 (2.459 millones de euros) pero considerablemente superior a la de los años precedentes⁹, lo cual suele justificarse por la variación en el precio de combustible, principal partida de importación española.

México fue, en 2013, el segundo destino de la exportación española a América Latina, sólo por detrás de Brasil, el séptimo mercado más importante fuera de Europa para nosotros, tras EEUU, Brasil, Turquía, Marruecos, China y Argelia, y el decimosexto en términos absolutos. Los principales productos que México compró a España ese año fueron máquinas y aparatos mecánicos, vehículos automóviles, aparatos y material eléctrico, prendas de vestir, combustibles, manufacturas de fundición de hierro y acero, bebidas, productos químicos orgánicos y materias plásticas.

México, por su parte, fue el decimocuarto proveedor de España en este mismo año alcanzando nuestras importaciones el valor de 5.509,40 millones de euros, lo que convierte a aquel país en nuestro primer suministrador latinoamericano, muy por delante de Brasil (3.216 millones de euros). A diferencia de las exportaciones, las importaciones españolas de productos mexicanos están muy poco diversificadas, explicando los combustibles fósiles el 86 por 100 del total. España fue en 2013 el tercer suministrador de la UE para México, por detrás de Alemania e Italia y el primer comprador de la UE seguido por Alemania.

La importancia del flujo comercial bilateral de bienes es acompañada de un elevado nivel de intercambio de servicios entre España y México que en 2012 alcanzó, según Eurostat, los 2.426 millones de euros, lo que supone un incremento ▷

⁹ Desde 2008 y hasta 2011, y con excepción del año 2009, el saldo de la balanza comercial ha sido favorable a México: 395 millones de euros (2008), 163 millones de euros (2010), 867 millones de euros (2011). No obstante, antes de 2008 lo habitual era un saldo comercial favorable a España.

del 16 por 100 con respecto al año anterior y un 84 por 100 más con respecto a 2004. A diferencia de la balanza comercial, el saldo de la balanza de servicios ha sido siempre favorable a España (1.066 millones de euros de superávit en 2012). El aumento de las relaciones comerciales y la creciente implantación de empresas españolas en México han propiciado el comportamiento descrito en el comercio de servicios. Además de los servicios turísticos y los directamente relacionados con el comercio de mercancías, como el transporte, cada vez es más frecuente la exportación española de servicios de informática e información, de licencias, y de otros servicios empresariales (legales, técnicos, de ingeniería, etcétera). México, por su parte, recibió la visita de 278.811 turistas en 2012, siendo Cancún, Riviera Maya o Ciudad de México algunos de los destinos preferidos por los turistas españoles en sus viajes al extranjero.

La evolución de las inversiones recíprocas merece también nuestra atención: la posición inversora de España en México alcanzó el valor de 23.701,25 millones de euros en 2011¹⁰, lo que permitió la creación de 126.415 empleos directos y convirtió a México en el tercer destino de inversión española fuera del continente europeo, sólo por detrás de Brasil y EEUU y en el tercer inversor en México a nivel mundial, tras Estados Unidos y Holanda. Por sectores, destacan la intermediación financiera, las comunicaciones y transportes, el turismo, el inmobiliario y la generación y distribución de energía y gas.

A su vez, la posición inversora de México en España, en 2011, se situó en 20.885,61 millones de euros, generando 5.108 empleos directos. Por sectores destacan los de energía y construcción, entre otros¹¹.

Conviene destacar aquí el importante cambio de tendencia sin precedentes experimentado por México que se ha transformado en un emisor neto de inversión extranjera directa: de acuerdo

con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas inglesas)¹², México ocupó el decimoquinto puesto entre los mayores emisores de inversión extranjera directa en 2013, trece puestos por encima de su puesto en el *ranking* de 2012.

Por otro lado, y demostrando la importancia de las relaciones bilaterales, ambos países han suscrito numerosos acuerdos como son: Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI) (e.v.1995); Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI; e.v. abril 2008); Convenio sobre Transporte Aéreo firmado en 2003 (renovado en 2008); Convenio de Colaboración entre el ICEX y ProMéxico (e.v. junio 2008); Convenio de Colaboración entre Invest in Spain y ProMéxico (e.v. junio 2008 y renovado en mayo de 2011); Acuerdo de Cooperación Mutua para el Intercambio de Información respecto de Operaciones Financieras Realizadas a través de Instituciones Financieras para Prevenir y Combatir Operaciones de Procedencia Ilícita o Lavado de Dinero (e.v. 1999); Acuerdo de Cooperación Energética entre la Secretaría de Energía de México y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio español, en vigor en octubre de 1999 con vigencia de tres años y renovado en marzo de 2010; un Memorandum de Entendimiento (MoU, por sus siglas en inglés) sobre Cooperación en el marco del Mecanismo de Desarrollo Limpio del artículo 12 del Protocolo de Kyoto (e.v. diciembre 2004); otro MoU entre el Ministerio de Medio Ambiente de España y la Comisión Nacional de Agua de México para cooperación bilateral en materia de recursos hidráulicos (e.v. sept. 2005); Declaración para Profundizar la Asociación Estratégica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de España (julio 2007); Acuerdos de Cooperación entre el COMCE (Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología) con la CEOE y con el Consejo Superior de Cámaras (enero 2007); un Protocolo ▷

¹⁰ Últimos datos disponibles.

¹¹ Últimos datos disponibles.

¹² UNCTAD 2013, *Informe de las Inversiones en el Mundo*.

General de Colaboración firmado por PEMEX y el Gobierno del Principado de Asturias que abarca diferentes sectores; y un Convenio Marco de Colaboración en Materia de Aviación Civil, Transporte Aéreo, Seguridad Operacional y Sostenibilidad firmado por el Ministerio de Fomento y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) mexicana. Además, el 21 de noviembre de 2011 el Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino y la Secretaría de Medio Ambiente mexicana a través de Conagua firmaron un Memorandum de Entendimiento para la colaboración Bilateral en Materia de Recursos Hídricos. Por último, en junio de 2012 el Ministerio de Industria, Energía y Turismo y la Secretaría de Turismo mexicana firmaron un Memorandum de Entendimiento en materia turística.

La relación privilegiada entre España y México no se ciñe exclusivamente a las cifras mencionadas, sino que se refleja en los continuos encuentros entre las autoridades de ambos países.

Entre los viajes más destacadas a México de autoridades españolas podemos destacar la visita del Presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, en abril de 2012, la visita del Ministro de Economía y Competitividad en febrero de 2012, las visitas de la Ministra de Empleo y Seguridad Social y del Ministro de Industria, Energía y Turismo en noviembre de 2013, las visitas de Secretario de Estado de Comercio en abril de 2012 y en febrero de 2014 o las visitas de la Consejera Delegada del ICEX en noviembre de 2012 y en julio y en noviembre de 2013.

Algunas visitas importantes a España por parte de autoridades mexicanas fueron la de su Presidente electo, Enrique Peña Nieto, en octubre de 2012, la del Secretario de Economía en marzo de 2012, la del Secretario de Comunicaciones y Transportes en mayo de 2012, la de la Secretaria de Relaciones Exteriores en mayo de 2012, la del Secretario de Estado de Hacienda en agosto de 2012, la de la Secretaria de Turismo en enero de 2012 y en enero de 2014 o la del Secretario de Comunicaciones y Transportes en agosto de 2013.

Además de todo lo anterior, la visita del Presidente Peña Nieto a España, en junio de 2014, es una oportunidad para renovar los vínculos y fortalecer la relación estratégica desarrollada entre nuestros países a lo largo de más de tres décadas¹³.

Desde el punto de vista económico, destaca la celebración de la Subcomisión Económico-Financiera, cuyas conclusiones forman parte del Acta de la Comisión Binacional México-España, cuya celebración se estableció en el Acuerdo Económico parte del Tratado General de Cooperación y Amistad entre España y México, el 3 de diciembre de 1998.

La última reunión de la Subcomisión, la decimoprimera, tuvo lugar en febrero de 2014, en Ciudad de México y durante la misma, México y España se refirieron a la situación económica internacional y al desempeño macroeconómico de ambos países, recordaron los acuerdos alcanzados en la novena Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Bali en diciembre de 2013, analizaron temas referentes al fomento del comercio y la inversión, a la financiación de proyectos para incrementar las inversiones recíprocas y se evaluaron las posibilidades de cooperación en los ámbitos fiscal y financiero, de transportes, de turismo o en el área del empleo, así como en el campo de la energía, a través del intercambio de experiencias y mejores prácticas de regulación y diseño de políticas públicas en materia de seguridad energética, hidrocarburos y energías renovables. Además, las partes hicieron hincapié en la modernización integral del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México, esperando que el proceso de actualización de este acuerdo se concrete lo antes posible.

España es el país comunitario más comprometido con este proceso de modernización del acuerdo, pues creemos que hay recorrido para avanzar en la liberalización de productos agrícolas, en temas sanitarios y fitosanitarios, en la liberalización de servicios así como en la protección de indica- ▷

¹³ La última visita de Estado de un presidente mexicano a España fue la que realizó Felipe Calderón en junio de 2008.

ciones geográficas y en la consecución de compromisos relevantes en relación con el capítulo de compras públicas.

México, por su parte, ha mostrado especial interés en mejorar el acceso a mercados de productos agrícolas, barreras técnicas, temas sanitarios y fitosanitarios, reglas de origen, servicios, inversiones y solución de diferencias aunque también desea avanzar en temas como la propiedad intelectual, la facilitación de comercio, la energía, la competencia o el desarrollo sostenible.

Lo que es seguro es que la modernización del acuerdo permitirá prolongar en el tiempo los mutuos efectos beneficiosos enumerados más arriba.

Por otra parte, y en consonancia con la privilegiada relación que deseamos consolidar y ampliar, conviene recordar que España, de manera unilateral, incluye a México dentro de los dieciséis mercados que considera prioritarios, para los que ha diseñado los denominados Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM), coordinados por la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones con el apoyo de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior y cuyo fin es fomentar las relaciones económicas y comerciales de nuestro país con los países que consideramos más relevantes desde el punto de vista económico¹⁴.

Entre los objetivos concretos del último PIDM de México, actualizado en 2013, se encuentran el de reforzar las relaciones institucionales, generando un entorno favorable para los negocios entre ambos países, o el de afianzar la imagen de España y de sus productos en México. Y entre las líneas de actuación específicas para la consecución de dichos objetivos se distinguen actividades de apoyo institucional, como la potenciación de visitas oficiales entre ambos países o el impulso de encuentros empresariales, y otras orientadas a apoyar el comercio y la inversión, como la eliminación progresiva de obstáculos comerciales o el desarrollo de actividades de promoción e imagen, entre otras.

¹⁴ La lista completa de países PIDM es la siguiente: Brasil, China, Rusia, México, Estados Unidos, India, Argelia, Marruecos, Japón, Turquía, Corea del Sur, Países del Golfo, Australia, Indonesia, Singapur y Sudáfrica.

Además, los PIDM constituyen las prioridades geográficas del recientemente aprobado Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española 2014-2015, que constituye la estrategia del Gobierno en materia de internacionalización para los próximos dos años, por lo que México representa una clara prioridad para España en su proceso de internacionalización.

5. Conclusiones

España es la principal impulsora de la dimensión latinoamericana de la política comercial de la UE. De hecho, es a partir del ingreso de España y Portugal en la Comunidades Europeas, en 1986, cuando las relaciones entre ambas regiones se estrechan visiblemente mediante la celebración, a partir de 1999, de cumbres bianuales que reúnen a Jefes de Estado y de Gobierno de ambas regiones que han permitido avanzar y/o concluir las negociaciones de los acuerdos comerciales que la UE ha ido firmando con países y regiones latinoamericanos.

Teniendo en cuenta la especial implicación de España con Latinoamérica, no es de extrañar que todos estos acuerdos hayan avanzado de forma decisiva gracias al apoyo español. Prueba de ello son los resultados de las distintas presidencias españolas de la UE¹⁵. ▷

¹⁵ Durante la primera presidencia española de la UE (primer semestre de 1989) se impulsaron las relaciones con Latinoamérica en general, proceso que culminó, como ya se ha indicado anteriormente, con la celebración, a partir de 1999, de un esquema de cumbres bianuales que, desde entonces, reúne a los Jefes de Estado y de Gobierno de ambas regiones. Durante la segunda presidencia española de la UE (segundo semestre de 1995) se firmó el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación UE-MERCOSUR y se impulsaron las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México que concluyeron en 1997. En la tercera presidencia española de la UE (primer semestre de 2002), durante la cual se celebró la II Cumbre UE-ALC (Madrid, 17 y 18-5-2002), se concluyó el Acuerdo de Asociación UE-Chile y se impulsó la negociación del Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR y se adquirió el compromiso de avanzar en las relaciones con Centroamérica y la Comunidad Andina, negociando sendos Acuerdos de Cooperación y Diálogo Político como paso previo a futuros Acuerdos de Asociación con ambas regiones. En la cuarta presidencia española de la UE (primer semestre de 2010), durante la cual se celebró la VI Cumbre UE-ALC (Madrid, 18-5-2010), se oficializó la conclusión de las negociaciones del Acuerdo Comercial Multipartito UE-Colombia y Perú y del Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica y se reanudaron las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-MERCOSUR, que continúa negociándose en la actualidad.

El resultado final de todo este proceso se puede resumir como sigue: la UE mantiene actualmente Acuerdos de Asociación con México y Chile, concluyeron en 2010 las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con Centroamérica¹⁶ y de un Acuerdo Comercial con algunos países de la Comunidad Andina¹⁷ (Colombia y Perú y, actualmente en negociación, Ecuador), y continúa negociando un Acuerdo de Asociación con MERCOSUR¹⁸ y Acuerdos de Asociación Económica con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP).

México fue el primer país latinoamericano que concluyó las negociaciones de un acuerdo comercial con la UE, en 1997. Desde entonces, las relaciones económicas y comerciales entre ambos socios se han multiplicado de forma espec-

taular, evidencia de lo cual es el valor de los flujos bilaterales de comercio de bienes, servicios e inversiones existente entre ambas partes.

Por lo que se refiere a España, desde la reanudación de las relaciones diplomáticas entre España y México, en 1977, la relación económica entre ambos países se ha desarrollado hasta el punto actual en el que España y México mantienen una relación económica privilegiada.

A pesar de todo lo anterior, aún queda recorrido para continuar profundizando en las relaciones con México tanto a nivel comunitario, mediante la modernización del pionero Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE-México, como a nivel nacional, mediante los habituales encuentros celebrados entre ambos países entre los que destaca la Comisión Binacional y, dentro de ésta, la Subcomisión Binacional de Asuntos Económicos y Financieros que ha reunido a ambos socios ya en once ocasiones.

La visita del presidente Peña Nieto a España representa una oportunidad más para renovar los vínculos y fortalecer, aún más, la relación estratégica desarrollada entre nuestros países.

¹⁶ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

¹⁷ Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Venezuela fue miembro de la Comunidad Andina hasta abril de 2006, cuando decidió abandonar la agrupación regional para, posteriormente, unirse al MERCOSUR.

¹⁸ Hasta 2006 el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) estaba formado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. En julio de 2006 Venezuela firmó un Protocolo de adhesión a partir del cual se inició su proceso de integración en el MERCOSUR como miembro de pleno derecho. La incorporación de Venezuela al MERCOSUR se hizo efectiva el 12-8-2012.



Francisco N. González Díaz*

MÉXICO, SOCIO ESTRATÉGICO EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Estamos viviendo el «turno de México», como lo ha descrito Jim O’Neill recientemente en *Bloomberg*. El país ha aprovechado una oportunidad histórica clave basada en las reformas estructurales aprobadas por el Congreso mexicano durante 2013. A partir de estos cambios y acuerdos políticos se detonarán avances sin precedentes para impulsar el desarrollo integral del país en el corto y mediano plazo. Estas reformas estructurales permitirán un futuro más promisorio, que le permitirá a México posicionarse como una de las economías líderes en los años por venir.

Palabras clave: comercio internacional, desarrollo económico, México.

Clasificación JEL: F13, O11.

1. 2013: un año de máximos históricos

Recientemente la revista *Bloomberg Markets* publicó un artículo de Jim O’Neill, titulado «It’s their turn», en el que resaltaba la competitividad del país. En efecto, éste es el turno de México y las cifras hablan por sí solas.

En 2013, México logró un récord de exportaciones de más de 380 mil millones de dólares. En dicho periodo, el comercio total de México superó los 762 mil millones de dólares, cifra que nos ha colocado en una posición clave en el mercado internacional. Ese mismo año, el país fue receptor de 35 mil millones de dólares en inversión extranjera directa (IED), cifra dos veces más grande que la registrada durante el mismo periodo del año anterior, lo cual representó un máximo histórico. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) ubicó a México como el 12º destino de IED a nivel mundial; y predice que

el país escalará posiciones hasta el 7º sitio para 2015.

Asimismo, las reservas internacionales del país llegaron a un récord de 176 mil millones de dólares en 2013. El Fondo Monetario Internacional, por su parte, estima que el país crecerá un 3 por 100 durante este año, lo cual lo coloca como la nación de mayor crecimiento estimado entre los países de Norteamérica.

Moody’s aumentó recientemente la calificación de los bonos soberanos del Gobierno de la República, de Baa1 a A3, con perspectiva estable. Ésta es la primera vez en la historia de México que una agencia calificador ubica la calificación en la categoría de las «A».

Probablemente lo más relevante en la historia económica de nuestro país, después del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), es la serie de reformas estructurales aprobadas en el Congreso durante 2013. En poco más de un año se aprobaron 12 reformas de gran calado, las cuales abordan desde educación y energía, hasta competencia y política fiscal. Para poner esta cifra en contexto basta explicar que, ▷

* Director General de ProMéxico.

Versión de abril de 2014.

en los últimos 20 años, únicamente se aprobaron en el país 5 reformas de la profundidad de éstas.

El escenario actual y futuro de México es muy positivo. Dadas las circunstancias, con certeza se generará una enorme transformación que incida en los niveles de productividad y competitividad del país en los próximos años.

2. México y España: socios estratégicos

La primera visita oficial del Presidente Enrique Peña Nieto a España es un paso fundamental para robustecer los vínculos comerciales entre nuestros países. Anteriormente, éstos se caracterizaban por el comercio y la inversión, mas en los últimos años la internacionalización de empresas mexicanas en España ha cobrado especial relevancia en la relación bilateral.

México es un país líder en inversión extranjera en el exterior. En 2012 fuimos el 15° inversionista más importante a nivel global y el primero en Latinoamérica, de acuerdo con la UNCTAD. Alcanzamos un máximo histórico de inversión en el exterior en dicho año de 25.500 millones de dólares, más del doble de lo invertido en 2011.

En el primer semestre de 2013, México mantuvo el liderazgo latinoamericano en la emisión de flujos de inversión productiva hacia el exterior, con un monto de 3.729 millones de dólares.

Por tanto, no debe sorprendernos que cada vez más empresas mexicanas estén invirtiendo en España, dado que es un mercado natural para las compañías del país, por la semejanza cultural y de negocios, así como la facilidad del idioma.

De acuerdo al Ministerio de Economía y Competitividad de España, de 2002 a 2013 se han reportado flujos netos de inversión mexicana en España por cerca de 850 millones de euros (aproximadamente 1.128 millones de dólares).¹ Cabe destacar que los flujos de inversión se han incrementado a

partir de 2010 y en 2013 registraron un mayor flujo de inversiones en los últimos cinco años debido a las perspectivas favorables de una reactivación de la economía española.

Las inversiones mexicanas en España se ubican en los sectores de la construcción, financiero, inmobiliario, manufacturero, agroalimentario y de transporte.

Algunos casos importantes son el grupo mexicano Bimbo, que en 2011 adquirió las filiales de Sara Lee en España y Portugal. En 2012, Inbursa adquirió más de 400 sucursales a La Caixa, lo que reforzó la alianza entre estos dos bancos. ADO cerró durante 2013 la compra de Avanza a Doughty Hanson, con lo que maneja al primer operador de transporte urbano de España y la segunda compañía de transporte de pasajeros por carretera del país ibérico. CEMEX, por su parte, opera 8 plantas de cemento, 103 plantas de concreto, 23 centros de distribución y 15 terminales marítimas en España. América Móvil también mantiene inversiones en España a través de la compañía Firstmark, donde tiene una participación del 17,5 por 100. Y Grupo Alfa, a través de su filial Nematik, opera una planta de manufactura de cajas de transmisión y embragues para automóviles.

Por tanto, cada vez más empresas mexicanas invierten en España, lo que sin duda fortalece nuestros lazos comerciales.

ProMéxico está impulsando el modelo de internacionalización de empresas, para que cada vez haya más compañías mexicanas en España. Asimismo, se tiene programado realizar a lo largo de este año diversas misiones, seminarios y ferias que promueven el fortalecimiento de la inversión y el comercio entre nuestros países.

3. México: un actor global relevante

Hace más de 20 años, el país decidió basar su desarrollo económico en el comercio y la apertura de mercados. Esta decisión implicó un ▷

¹ DataInVex, Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España disponible en: http://datainvex.comercio.es/principal_invex.aspx

profundo proceso de cambio. Actualmente, México es una de las economías más abiertas a nivel global y se ha consolidado como un excelente destino para los negocios.

Gracias a su compromiso con la estabilidad económica y el libre comercio, México se ha convertido en una plataforma estratégica para acceder a los principales mercados del mundo.

Las exportaciones totales per cápita en México se han multiplicado casi 5 veces desde 1994; de 600 mil dólares a 2,8 millones de dólares. Esta cifra ha colocado a México por encima del promedio de los países que conforman el bloque BRIC (Brasil, Rusia, India y China).

Este panorama refuerza claramente la visión de México como un excelente socio comercial. Debido a su amplia red de tratados de libre comercio –se extiende a 45 países–, México se ha consolidado como una plataforma para impulsar negocios más allá de Norteamérica. Este vínculo comercial implica un acceso preferencial a mil millones de consumidores y dos tercios del Producto Interno Bruto Mundial.

Durante 2013, México exportó 24 mil millones de dólares en productos agroalimentarios. El país es líder en exportaciones de aguacate, mango, papaya, tomate, cerveza, mezcal y, por supuesto, tequila, entre muchos otros productos. En 2013, fuimos para España el principal proveedor de garbanzo; y el segundo de atún de aleta amarilla y frutas en conserva, por nombrar algunos ejemplos.

Mas la composición de las exportaciones de México se ha transformado dramáticamente. La mitad de las exportaciones mexicanas son de media y alta tecnología, lo cual coloca a nuestro país como el principal exportador de estos productos en América Latina.

En la actualidad, México se ha convertido en el tercer exportador entre los países del G20 en cuanto a manufacturas de media y alta tecnología, como porcentaje del PIB, tan solo detrás de Corea del Sur y Alemania.

El país es el cuarto exportador de vehículos ligeros nuevos en el mundo. Durante 2013, produjo 3 millones de vehículos y se espera que se pro-

duzcan 4 millones para 2018, derivado de la reciente inauguración de plantas y los anuncios de inversión de importantes empresas armadoras.

México se ha consolidado en un destino muy importante para los proyectos de inversión en energía e infraestructura –el Programa de Inversiones en Infraestructura de Transporte y Comunicaciones 2013-2018 contempla la inversión de más de 300 mil millones de dólares en infraestructura–, los cuales representan una importante oportunidad para las compañías españolas.

El sector energético también es una ventana de negocios importante. México es el tercer destino más atractivo del mundo para invertir en proyectos de energía solar y su potencial eólico es uno de los más atractivos a nivel global. México ha registrado un crecimiento progresivo en el desarrollo de energías limpias durante la última década. Se ha incrementado de manera considerable la capacidad instalada para generar energía eléctrica a partir de fuentes renovables y se han impulsado las condiciones favorables para desarrollar negocios en este sector, lo que representa un terreno fértil para la inversión española.

Nuestra ubicación geoestratégica también ha incidido en que México sea una verdadera plataforma logística no solo con América del Norte, sino también con Asia. En este sentido, nuestro país ha realizado importantes esfuerzos para diversificar sus vínculos comerciales. La región de Asia-Pacífico forma parte de una estrategia integral de diversificación. Por ello, las estrategias de integración comercial, como la Alianza del Pacífico, así como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (Trans-Pacific Partnership) son mecanismos sumamente relevantes para la actual política económica internacional del país.

4. Proméxico: aliado de las empresas en el exterior

ProMéxico tiene como objetivo fungir como la institución de promoción económica internacional del Gobierno de la República que impulsa el ▷

comercio de México en el exterior, la internacionalización de sus empresas y la atracción de inversión extranjera.

A través de ProMéxico, los empresarios españoles tienen un aliado que les permite establecerse con éxito en México o hacer alianzas de negocios con compañías nacionales.

ProMéxico incentiva la participación de México como actor global, al incrementar la presencia de productos y servicios mexicanos en el exterior. Actualmente, cuenta con 45 oficinas en el extranjero ubicadas en 30 países. Aunado a ello, ProMéxico tiene 30 oficinas en la República Mexicana, las cuales ofrecen distintos apoyos y servicios.



*ICEX España Exportación e Inversiones**

EL MERCADO MEXICANO: PROGRAMAS Y SERVICIOS DE ICEX

El presente artículo trata de la importancia de la internacionalización empresarial y del salto competitivo que han dado nuestras empresas en los últimos años a través de sus procesos de expansión exterior. Este impulso se manifiesta también a nivel agregado, de modo que los excelentes resultados de nuestro sector exterior son buena muestra del incremento de competitividad de la economía española.

Una de las claves de este éxito es la apuesta de nuestras empresas por los mercados más dinámicos, entre los que brilla con luz propia el mexicano.

ICEX considera a México como un mercado prioritario, tanto en la labor de impulso de las empresas españolas en sus procesos de internacionalización como en la de atracción de inversiones mexicanas hacia España.

Palabras clave: internacionalización, competitividad, inversiones.

Clasificación JEL: F13, F21.

1. La importancia de la internacionalización

El proceso de internacionalización de las empresas españolas ha incrementado su inercia durante los últimos años gracias a la apuesta decidida de nuestras empresas por los mercados exteriores como respuesta a la demanda interna.

En ICEX somos conscientes de la importancia capital de la internacionalización empresarial pues, a pesar del esfuerzo en inversión y recursos que supone, reporta a las empresas beneficios en términos de nuevas oportunidades de expansión, crecimiento e ingresos. Además, las hace menos vulnerables a cambios en las condiciones de la demanda local y permite un acceso al crédito más diversificado y más económico.

Además, el contacto con la competencia extranjera es una excelente escuela que mueve a la empresa a impulsar su productividad y la calidad de sus productos. En este sentido, una de las aportaciones más interesantes del fenómeno globalizador es la frecuente colaboración tecnológica y comercial entre proveedores y clientes, paradigmática de las cadenas de aprovisionamiento globales.

Por todo ello, las empresas exportadoras son, en general, de mayor tamaño, más eficientes, realizan más operaciones de inversión y suelen estar en mejor posición financiera que las que operan exclusivamente en el ámbito doméstico. Estas ganancias de eficiencia y competitividad tienen su reflejo a nivel agregado, de modo que una economía internacionalizada es, por definición, una economía competitiva. Por tanto, internacionalización y competitividad son las dos caras de una misma moneda. ▷

* Este artículo ha sido elaborado por María del Coriseo González-Izquierdo. Consejera Delegada.

Versión de mayo de 2014.

Esta retroalimentación entre internacionalización y competitividad es particularmente relevante en la actualidad. En anteriores crisis económicas, la exportación ya había sido tabla de salvación de las empresas españolas. No obstante, antes de la puesta en marcha de la moneda única podíamos poner al día nuestra competitividad de forma artificial devaluando la moneda nacional. Desde la introducción de la moneda única, sin embargo, este ajuste sencillamente no es posible. Por tanto, el aumento de nuestras ventas en el exterior ha de estar vinculado a ganancias reales de competitividad.

2. Los resultados de nuestras empresas: garantía de competitividad

Las empresas españolas han recogido este testigo y están protagonizando un proceso de impulso exterior reconocido a nivel internacional.

En los cuatro años comprendidos entre 2010 y 2013, se ha registrado un incremento agregado del valor de la exportación de bienes españoles del 46,5 por 100, de modo que, en la actualidad, exportamos un 24 por 100 por encima de nuestro mejor registro exportador previo a la crisis (correspondiente al ejercicio 2008) y al desplome del comercio mundial en 2009.

La moderación contemporánea de las importaciones ha contribuido a la consecución reciente de dos hitos que vale la pena destacar: la obtención, en marzo de 2013, del primer superávit comercial, por valor de 795 millones de euros, desde que comenzó a elaborarse la serie, en 1971, y la obtención, en el conjunto del ejercicio, de un superávit de la balanza por cuenta corriente, de 7.131 millones de euros, el primero desde 1997, frente al déficit de 11.519 millones de euros de 2012.

Teniendo en cuenta que, en 2008, España era uno de los países de la OCDE con mayor desequilibrio externo, esta situación de capacidad de financiación respecto al resto del mundo confirma el intenso proceso de ajuste y corrección de

los desequilibrios acumulados durante la etapa de crecimiento previa a la crisis y es una buena muestra del aumento de la competitividad de nuestra economía.

3. La importancia del mercado mexicano

Uno de los elementos clave de esta brillante trayectoria exterior es que nuestras empresas han ido diversificando sus portafolios y sustituyendo los mercados maduros de la UE por otros con mayor dinamismo.

En este sentido, es importante destacar los cambios que está generando el incremento del peso geopolítico y económico de las nuevas economías emergentes y su consiguiente impacto en los patrones del comercio internacional.

En este proceso, México se ha convertido en actor de primera magnitud: la economía mexicana es la segunda mayor de Latinoamérica y contribuye casi un 30 por 100 al PIB conjunto de la región. México ha sido en los últimos años un gran receptor de inversión extranjera directa y, cada vez más, se perfila como un importante inversor en el extranjero. México se ha posicionado como un país aperturista e impulsor de la liberalización de los flujos comerciales internacionales, habiendo firmado hace más de 20 años el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y en el año 2000 el Tratado de Libre Comercio y Asociación Económica con la Unión Europea, además de impulsar importantes alianzas con socios latinoamericanos, como el recientemente aprobado Tratado de Libre Comercio de la región Centroamericana y el Acuerdo Marco que da vida a la Alianza del Pacífico, una iniciativa de integración de México, Chile, Colombia y Perú para potenciar su comercio con la región Asia-Pacífico.

México es, además, un socio fundamental para España.

México fue, en 2013, el segundo destino de la exportación española en Latinoamérica, tras Brasil, y el séptimo mayor mercado de destino de ▷

nuestras empresas fuera de la UE. México es nuestro mayor suministrador latinoamericano y España, por su parte, es el mayor importador de mercancías mexicanas de entre los países de la UE.

El comercio bilateral ha aumentado con fuerza en los últimos años, como también lo ha hecho el número de empresas exportadoras a México, que han pasado de 7.500 empresas en 2009 a más de 12.000 en 2013. Además, casi 3.800 de ellas lo hacen de forma regular, esto es, en cada uno de los 4 últimos ejercicios. Esta estabilidad en las ventas se ha intensificado en 2013, con un aumento de las empresas exportadoras regulares del 8 por 100.

Y, si bien aumenta con fuerza el comercio bilateral, es en el ámbito de la inversión en el que son particularmente intensas las relaciones hispano-mexicanas.

España es el tercer mayor inversor en México, sólo por detrás de Estados Unidos y Holanda. Cuantitativamente, el grueso de esta inversión corresponde a las operaciones de las principales multinacionales españolas, presentes con fuerza en sectores fundamentales de la economía mexicana, como el financiero, energético, transporte y telecomunicaciones, turismo e inmobiliario y que tienen en México uno de sus principales centros de operaciones y de beneficios. No obstante, en los últimos tiempos están cobrando una importancia, quizás más cualitativa, las inversiones realizadas por pymes españolas en colaboración con socios mexicanos. Con datos del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría de Estado de Comercio, México es nuestro tercer destino inversor fuera de la Unión Europea, con un *stock* de inversiones de 23.700 en 2011 (último dato disponible).

Pero es que, además, de acuerdo con los registros de la UNCTAD, México fue en 2012 el 15 mayor emisor de IED a nivel mundial y un emisor neto de inversión extranjera directa, un hecho sin precedentes y que muestra hasta qué punto México es un ejemplo paradigmático del auge de los mercados emergentes en ámbitos tradicionalmente reservados a los países más desarro-

llados. Esta nueva situación tiene un impacto claro para nuestro país: la posición inversora mexicana en España superaba en 2011 (último ejercicio disponible) los 20.000 millones de euros.

Uno de los elementos clave de esta situación es el surgimiento, en los últimos años, de grandes empresas latinoamericanas, denominadas multilatinas, que están tomando posiciones en empresas de otros países, muchas veces en los mercados más desarrollados y competitivos.

En este sentido, conviene destacar que España es un puente natural entre América, África y Europa, que existe Convenio de Doble Imposición, Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRI) con México, que contamos con muy buenas conexiones aéreas, que Madrid es la sede del mercado Latibex y que somos la sede en Europa de las instituciones multilaterales latinoamericanas (BID, CAF, sede de la SEGIB). España es, por tanto, la base ideal para los negocios de las empresas mexicanas en Europa y norte de África.

Desde la integración de Invest in Spain en ICEX en 2012, ICEX tiene como objetivo no sólo la promoción de nuestras empresas en el exterior, sino, también, la atracción de inversión extranjera directa.

Así, hemos puesto en marcha el Plan de Sedes, con el objetivo de atraer a las multilatinas para que hagan de España su principal plataforma de acceso a los citados mercados.

4. México, mercado prioritario para ICEX

Con todo lo anterior, es fácil comprender por qué México es un mercado prioritario tanto para ICEX como para la Secretaría de Estado de Comercio.

Se trata de uno de los países PIDM (Plan Integral de Desarrollo de Mercado), una iniciativa puesta en marcha con el fin de fomentar las relaciones económicas y comerciales de España con 16 países considerados prioritarios.

En 2013, ICEX puso en marcha las siguientes iniciativas relativas al mercado mexicano: ▷

– En el marco de los planes de internacionalización de sectores, ICEX organizó, bien autónomamente o bien en colaboración con las asociaciones sectoriales, 9 acciones en ferias en México. Entre éstas, destaca el pabellón oficial en la Feria Alimentaria.

– Estas actividades de promoción se complementaron con 18 misiones comerciales (directas, inversas y de estudio), 4 jornadas técnicas, 2 exposiciones, 3 campañas de promoción, 1 campaña de investigación de mercados, 6 actividades de relaciones públicas y 4 acciones de ICEX *Sourcing*.

– El Foro de Inversiones y Cooperación Empresarial España-México, celebrado en julio en México DF, es paradigmático de la apuesta por México tanto de la Administración como de las empresas. ICEX organizó este Foro con el objetivo de ayudar a empresas españolas a encontrar socios mexicanos para desarrollar sus proyectos a través de agendas de reuniones individuales. En el Foro participaron 24 empresas españolas y para cada una de ellas la Oficina Económica y Comercial elaboró una agenda de reuniones personalizada. Se generaron así 220 reuniones con firmas mexicanas, interesadas en buscar oportunidades de colaboración o asociación bilateral.

ICEX organizó el evento en colaboración con ProMéxico y el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) y contó con el patrocinio de Telefónica México y el copatrocinio de BBVA, Bancomer y Cofides.

– En lo referente a los planes individuales de empresas, en 2013 se apoyaron 18 proyectos vinculados al mercado mexicano.

– En nuestro centro de atención unificado a los exportadores e inversores, CAUCE, atendimos 2.013 consultas empresariales sobre México, es decir, más de 5 al día.

– La Oficina Económica y Comercial en México DF realizó un total de 102 servicios personalizados, la mayoría destinados a la identificación de socios comerciales (53) y a la realización de agendas para reuniones de negocio (46).

– Esta Oficina es la séptima que más servicios personalizados realiza y la valoración media de éstos fue de casi 8 puntos sobre 10.

– Por último, se organizaron 13 seminarios de mercados exteriores centrados en México y 20 entrevistas «Conecta con el Mercado» celebradas con la Oficina Comercial de México DF.

En 2014 se prevé mantener esta intensa actividad.

5. Conclusión

En 2013, más de 12.000 empresas españolas fueron capaces de vender en México y casi 3.800 lo hacen de manera regular. Desde ICEX nos gustaría que muchas otras siguieran su estela.

El país presenta un indudable atractivo, habiéndose labrado en los últimos tiempos una reputación como mercado abierto y competitivo. El ejecutivo del Presidente Peña Nieto ha puesto en marcha ambiciosas reformas que deberán tener un impacto positivo en el potencial de crecimiento de la economía mexicana a medio y largo plazo. Estas reformas, además, afectan a sectores interesantes para las empresas españolas y en los que ya han mostrado su competitividad, como energía, telecomunicaciones o banca.

Las empresas españolas se enfrentan en el mercado mexicano a una competencia similar a la que encuentran en otros lugares. No obstante, en este mercado contamos con una ventaja comparativa muy importante, pues existe una marca de España reconocida y que cotiza bien y al alza, tanto para productos tradicionales, como los agroalimentarios o los textiles, como para los productos industriales, ya que la tecnología y conocimiento de nuestras empresas están contribuyendo, y lo seguirán haciendo, al desarrollo de la economía mexicana.

ICEX cuenta con una completa batería de programas y servicios para todas las empresas, con independencia de su grado de internacionalización. Apoyarse en ellas y en el conocimiento del mer- ▷

cado que tiene nuestra Oficina Económica y Comercial en el país es fundamental. Desde ICEX adquirimos el compromiso de seguir trabajando para ofre-

cer a nuestras compañías las mejores herramientas de modo que ninguna empresa que quiera abordar el mercado mexicano lo haga sin nuestra ayuda.

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@comercio.mineco.es
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible y la fecha de conclusión del mismo, nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:
 - Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:
 1. Título del apartado
 - 1.1. Título del apartado
 - 1.1.1. Título del apartado
 2. Título del apartado
 - Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
 - Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndolo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
 - Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
 - Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
 - Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
 - La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.
 - LIBRO:
Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.
Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.
 - ARTÍCULO:
Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.
Ej.: VIÑALS, J. (1983): “El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica”, *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com



Valentín Díez Morodo*

LOS INTERCAMBIOS BILATERALES MÉXICO-ESPAÑA

México vive actualmente un momento especial. La fortaleza de la economía mexicana, en sus variables macro del sector financiero en el momento que estalló la crisis, permitió que las medidas que el Gobierno mexicano tomó, en coordinación con el sector empresarial, no tuvieran consecuencias tan negativas como en otros países. Ello aunado a otros factores como una nueva Administración central, permiten prever un mejor ambiente para la realización de negocios en nuestro país.

España se mantiene entre las principales economías mundiales y muestra claros síntomas de recuperación. Un factor muy importante, en dicha recomposición económica, ha sido la visión de los empresarios españoles al haber apostado por sus inversiones en América Latina, y especialmente en México. Por su parte, los empresarios mexicanos han continuado incrementando sus envíos de capitales al exterior.

La recuperación económica española abre enormes oportunidades para la realización de negocios; tanto para la inversión de empresarios mexicanos como para los empresarios españoles, capitalizando las nuevas oportunidades que se están propiciando en México con el cambio estructural promovido por la nueva Administración.

Palabras clave: relaciones comerciales, inversiones.

Clasificación JEL: F13, G31.

México es un país que actualmente vive un momento muy especial teniendo en cuenta que en esta época, caracterizada por la globalización y por una crisis económica mundial que nos aqueja desde el año 2008, pocos países han realizado cambios tan significativos como los que México ha emprendido.

Al respecto, debo señalar que la fortaleza que presentaba la economía mexicana en sus variables macro del sector financiero, en el momento que estalló la crisis, permitió que las medidas que el Gobierno mexicano tomó en coordinación con el sector empresarial, no tuvieran consecuencias tan

negativas como lo han sido con otros miembros de la Comunidad Internacional, por lo que, actualmente, mantenemos un déficit presupuestario muy reducido, un bajo nivel de inflación, adicional al hecho de que contamos con el nivel histórico más alto de reservas, lo que nos permitió tener un crecimiento promedio anual de la economía superior al 3 por 100 en los últimos años.

Esto se ha reflejado, también, en elementos muy positivos que resultan de enorme interés para todos nosotros. Actualmente, México se ubica en el 14º lugar entre principales economías del mundo por el tamaño de su PIB.

Como país exportador ha tenido un enorme desarrollo debido al gran dinamismo de sus ventas al exterior de tal manera que ocupa el 15º lugar ▷

* Presidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología.

Versión de mayo de 2014.

mundial, debiendo señalar que en el año 2013, el crecimiento de sus exportaciones fue de 2,43 por 100, en tanto que en captación de flujos de inversión extranjera superó los 35.000 millones de dólares, ubicándose como uno de los principales destinos a nivel mundial.

Independientemente de esta situación tan positiva, debemos señalar que hay otros elementos que, sin duda alguna, permiten prever un mejor ambiente para la realización de negocios en nuestro país, como es una nueva Administración que ha mostrado gran interés por impulsar el desarrollo económico implementando innovaciones como es el «Pacto por México», un esfuerzo en el que, contrariamente a lo que sucedió en otras ocasiones, participan todas las fuerzas políticas mostrando enormes deseos de conciliar para mantener la estabilidad, el crecimiento y mejorar el bienestar de todos los mexicanos.

Esto ha permitido que, en los primeros quince meses de su gestión, hayamos podido avanzar en las reformas estructurales largamente esperadas como son la laboral, la educativa, la de telecomunicaciones, la financiera, la política y la energética, que eran necesarias para lograr el desarrollo de nuestro país en la dimensión que lo requiere el bienestar de todos sus habitantes.

Las relaciones de México y España siempre han estado favorecidas por el lugar muy especial que tienen los españoles entre las múltiples nacionalidades que se establecieron en nuestro territorio y, en la actualidad, nuestra convivencia es el reflejo de los lazos que nos unen con la Madre Patria, lo que nos ha permitido desarrollar toda serie de actividades basadas en la extraordinaria amistad, comprensión y comunión de intereses generada a través de los años en que hemos compartido una historia, una lengua y una cultura; ricas y ancestrales tradiciones.

En el año 2013, el intercambio comercial entre ambos países superó los once mil quinientos millones de dólares, sin embargo, nuestras exportaciones apenas superan el 2 por 100 de las importaciones totales de España, en tanto que

las ventas de España, sólo constituyen el 1,1 por 100 de nuestras compras al exterior.

En materia de inversión extranjera directa, los datos son mucho más importantes pues España es el tercer socio inversionista en México, con una cifra cercana a los 47.000 millones de dólares.

Por el número de empresas, ocupa el segundo lugar pues el capital español está presente en más de 4.800 sociedades mexicanas.

La mayor parte de la inversión española en México ha sido en sectores estratégicos para el crecimiento de su economía y que también resultan claves para el desarrollo de nuestro país, como son el financiero, el de energías alternativas, la distribución de gas, el aeroportuario, hostelero y el turístico, entre otros, y en los cuales las oportunidades todavía son muy amplias teniendo en cuenta los planes de desarrollo de nuestro país, dentro de los que destaca el programa de infraestructura.

Asimismo, quiero hacer mención al hecho de que gran parte de estas inversiones ha sido realizada transfiriendo tecnologías de punta e impulsando el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, sector en donde España tiene enorme experiencia al haber logrado que numerosas de estas unidades logren su internacionalización.

También es importante señalar que la presencia de numerosas empresas españolas en México refleja la importancia que los empresarios españoles y sus autoridades han concedido a nuestro país, apostando hacia el futuro y definiendo una estrategia a largo plazo que sin duda ha resultado muy favorable para ambos países.

La crisis que ha afectado a la economía mundial, tuvo una incidencia enorme en la economía española, especialmente en el sector inmobiliario y bancario, lo que obligó a tomar medidas drásticas para recomponer la situación, especialmente en relación con la deuda y el déficit público.

Gracias a esto, la situación ha mejorado en España, hecho que se ha traducido en una mayor confianza en relación con el desarrollo futuro de su economía. ▷

Así, España se mantiene entre las principales economías mundiales. En el año 2013 ocupó el 13° lugar por la dimensión de su PIB, en tanto que como país exportador ocupó el 18° y como destino de la inversión extranjera, en el 15°.

Un factor muy importante, en este proceso de recomposición y reestructuración de la economía española, ha sido la enorme visión que tuvieron los empresarios españoles al haber apostado por sus inversiones en América Latina, y especialmente en México, pues los resultados que han obtenido han sido muy positivos ya que por las condiciones que privan en nuestro país, no sólo han realizado negocios muy favorables sino que las empresas filiales en México han ayudado grandemente a paliar la situación que algunas de sus matrices viven en España a través de la repatriación de beneficios.

Sin duda, los síntomas de recuperación en España son muy alentadores y, en este contexto, enorme alegría nos ha generado la publicación de algunas noticias positivas sobre la economía española, entre las que destaca la creación de 98.000 puestos de trabajo en el mes de mayo del año pasado, lo que nos muestra el inicio de una recuperación que, aunque lenta, tiene todos los visos de una consolidación, gracias a las medidas que ha tomado el Gobierno para reducir el déficit público, y que estoy seguro se reflejará favorablemente en las relaciones empresariales con México.

Por otro lado, las cifras de los flujos de inversión extranjera a nivel mundial nos muestran que, en el año 2013, la característica esencial de México como

importador neto de capitales ha cambiado, pues los empresarios mexicanos continuaron incrementando sus envíos de capitales al exterior por 131.106 millones de dólares en los últimos 20 años, habiendo realizado inversiones en Europa por más de 35.000 millones de dólares, de los cuales 17.460 millones de dólares se han invertido en España, aprovechando la serie de oportunidades que presenta la coyuntura económica y la complementación que puede haber entre empresas hispano mexicanas.

Esto ha permitido que la presencia de empresas mexicanas en España sea creciente, incluyendo a empresas como Cemex, Vitro, Televisa, Grupo Carso, Grupo Silanes, Grupo Softec, etcétera.

El caso más reciente lo constituye una operación muy importante y significativa, tanto por su monto como por el sector en que se ubica: la adquisición de la empresa de transporte urbano y de largo recorrido Grupo Avanza por parte de la firma mexicana ADO.

Esto es solo una muestra de lo mucho que se puede hacer para fortalecer las relaciones bilaterales.

La recomposición y reestructuración de la economía española ya arroja símbolos muy positivos y ello abre enormes oportunidades para la realización de negocios, pero sobre todo para la inversión de empresarios mexicanos que pueden aprovechar la coyuntura para posicionarse en ese mercado y, para los españoles, a fin de capitalizar las nuevas oportunidades que se están propiciando en México con el cambio estructural promovido por la nueva Administración.

Boletín Económico de Información Comercial Española

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior



Información Comercial Española Revista de Economía

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



Cuadernos Económicos de ICE

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación económica



Ángel Ron*

MÉXICO, PRESENTE Y FUTURO DE LATINOAMÉRICA

México combina prácticamente todas las características que se pueden identificar como claves para acometer inversiones si se hace un repaso a sus fundamentos socioeconómicos.

Tiene una economía de mercado sin desequilibrios macroeconómicos significativos, con ventajas competitivas importantes como su privilegiada relación comercial con EEUU, su nivel de bancarización especialmente bajo y una dinámica demográfica que será muy favorable durante esta década y la siguiente, y con altas tasas de crecimiento económico en los últimos años y se espera que continúen en el futuro. México es un mercado con masa crítica suficiente y además tiene obvias similitudes culturales/lingüísticas con España.

La economía mexicana es la mayor de Latinoamérica después de Brasil y la tercera de mayor tamaño de todo el continente americano. Tiene un PIB similar al de España –algo mayor si se incluye en la ecuación la Paridad del Poder Adquisitivo, algo menor si se aplican los tipos de cambio– con una población aproximadamente 2,5 veces mayor.

México está emergiendo como la economía americana de mayor pujanza y lo está haciendo sin acumular desequilibrios. El país norteamericano está entre los que más crecimiento ha experimentado en el área en los últimos años y se espera que lo siga haciendo en los próximos; las previsiones son que mantenga un ritmo de crecimiento de su economía entre el 3,5 y el 4 por 100 anual.

Es cierto que se ha registrado cierto debilitamiento cíclico del PIB en 2013 a causa de la ralen-

tización de pedidos de EEUU, de una menor actividad de construcción y de un enfriamiento del consumo. Sin embargo, no se prevé que en el medio plazo afecte a las perspectivas del país dadas sus fortalezas intrínsecas: finanzas públicas saneadas, fuerte competitividad internacional en los segmentos en los que opera y modesto déficit por cuenta corriente, entre otros aspectos.

Se espera que la recuperación se inicie en los próximos trimestres de la mano de la actividad manufacturera, según se recupere también la demanda en EEUU, el gasto público se reactive y empiecen a notarse los primeros efectos de las muy importantes reformas estructurales que el Gobierno está acometiendo. Entre estas reformas cabe destacar la tributaria –cuyo objetivo es dotar de estabilidad a un sistema impositivo demasiado cambiante en la década anterior– y la energética –que supone la apertura de la industria de los hidrocarburos a la inversión de empresas privadas–, que conllevó una modificación de la Constitución mexicana. Teniendo en cuenta estas variables, el FMI espera para 2014 una aceleración del crecimiento hasta el 3 por 100 (desde el 1,1 de 2013) y la OCDE lo cifra en el 3,4 por 100.

Por otro lado, y según el Banco Internacional de Pagos (BIS), el peso mexicano se ha convertido en la divisa emergente con mayor volumen de operaciones, con un promedio diario que se ha incrementado desde 50.000 millones de dólares a 135.000 en sólo tres años. Esto convierte al peso mexicano en la octava divisa con más liquidez a nivel mundial, duplicando su presencia (del 1,3 al 2,6 por 100) en el volumen total operado. ▷

* Presidente de Banco Popular.

Versión de mayo de 2014.

México es el mayor exportador de Latinoamérica: sus exportaciones son mayoritariamente manufacturas –sobre todo bienes de equipo y de transporte– con destino principalmente a EEUU. Las demás principales economías de la región exportan en mayor medida materias primas y tienen una mayor dependencia de la demanda china.

Respecto al suministro de manufacturas a EEUU, México tiene una evidente ventaja competitiva sostenible, ya que:

1. El diferencial de costes laborales en manufacturas con sus principales competidores se ha ido estrechando desde el año 2000.

2. Con el barril de crudo a 100 USD la distancia geográfica es un factor determinante, una ventaja competitiva frente a sus principales competidores (Japón, China, Alemania y Corea del Sur).

3. México tiene un Tratado de Libre Comercio con EEUU con el que no cuentan sus competidores exportadores, excepto Corea del Sur y, en menor medida, Canadá.

Adicionalmente, México tiene Tratado de Libre Comercio con 44 países: el resto de Norteamérica, casi toda Europa y Centroamérica, así como Colombia, Chile, Perú y Uruguay. Todo esto ha ayudado a que su balanza por cuenta corriente (-1,2 por 100 sobre PIB en 2012) haya sido muy estable durante los últimos diez años, manteniendo un déficit en torno a un 1 por 100 del PIB, mientras que la inversión extranjera ha venido representando el 2,4 por 100 de su PIB en los últimos diez años.

Su deuda pública bruta sobre el PIB es relativamente baja –el 46 por 100 en 2013– y ha sido estable a lo largo de los últimos años. Además el FMI prevé que lo siga siendo a medio plazo, algo muy positivo en términos de estabilidad financiera. El déficit presupuestario fue del 3,85 por 100 en 2013 y el FMI prevé que repunte algo antes de caer hasta alrededor del 2,5 por 100 en la parte final de la década. Tiene también las líneas de respaldo del FMI y margen de maniobra para llevar a cabo políticas expansivas sin comprometer la sostenibilidad de su deuda.

Todas estas fortalezas se han reflejado tanto en el *rating* que le otorgan las agencias calificadoras, que ya supera al de España, como en valoraciones de organismos como el FMI, que con ocasión de renovar su línea de crédito subrayó «*la capacidad de resistencia de México y la firmeza de sus fundamentos, la solidez de la gestión y los marcos de política económica*», apoyada por la demanda externa e interna.

El Gobierno y las instituciones mexicanas han aprendido mucho de experiencias en crisis anteriores, tanto propias como ajenas, y hacen un notable esfuerzo para no repetir errores del pasado. Su banco central –Banxico– tiene la reputación de saber controlar la inflación a pesar de la creciente demanda interna.

Como entorno de negocio, y fuera de los parámetros puramente económicos, México es un país democrático que lleva tiempo ganando solidez y cuenta ya con un sistema político estable.

Además, presenta un mercado muy atractivo en términos de libertad económica, entendida como una combinación de seguridad jurídica, tamaño reducido del sector público, eficiencia regulatoria y apertura de mercados.

En este sentido, se encuentra alineado con el conjunto de la Unión Europea y muy por encima, por tanto, de las principales economías emergentes.

Desde un punto de vista demográfico, se trata de un país joven, con un 48 por 100 de su población con 25 años de edad o menos. Adicionalmente, las tasas de fertilidad mexicanas han convergido con las de EEUU, partiendo de niveles muy elevados en los años setenta, y esto ha propiciado que el envejecimiento de la población en años venideros se traduzca en que la proporción de personas dependientes (menores de 15 y con 65 o más años en relación con la población de entre 15 y 64) vaya a alcanzar su mínimo en torno a mediados de la próxima década. Esto seguirá propiciando un incremento de la población activa superior aún al previsto para la población en edad de trabajar, lo que es un factor positivo ▷

para el crecimiento económico y para el mantenimiento de la competitividad en términos de reducir las presiones salariales por escasez de mano de obra, algo que sí está pasando en China.

Centrando el análisis en su sector financiero, el sistema bancario mexicano ha alcanzado en los últimos años unos ROE (*Return on equality*) muy superiores a los del sistema financiero español. Sus perspectivas de futuro, en esos mismos términos de rentabilidad sobre capital para el sector bancario, siguen siendo superiores tanto a España como a Europa.

Estas perspectivas de mayores rentabilidades descansan en gran medida en el potencial de crecimiento del crédito en este país, muy superior a los de Europa y España, debido, fundamentalmente, al bajo grado de endeudamiento relativo, que cabe esperar que aumente a medida que el país vaya creciendo, el PIB per cápita subiendo, y el tamaño relativo de la economía informal se vaya reduciendo.

Además, México presenta un nivel relativo de bancarización de los más bajos de Latinoamérica, con unas tasas de mora controladas y ratios de capital elevadas.

Aunque la cuestión más relevante para considerarlo como una buena opción de inversión es, probablemente, la composición de su tejido empresarial. El 99,8 por 100 de sus más de cuatro millones de empresas son pymes, generan el 52 por 100 del Producto Interior Bruto y suponen el 72 por 100 del empleo del país. Constituyen, por tanto, la columna vertebral de la economía mexicana, del mismo modo que sucede en España.

Todas estas razones fueron las que llevaron a Banco Popular a elegir a México como mercado de futuro y diversificación, con un proyecto en el que Popular trasladará su modelo de negocio a un país con unas elevadas fortalezas, como las expuestas anteriormente y, sobre todo, que presenta una radiografía empresarial muy similar a la de España, donde ya ha quedado patente la efectividad de una manera de hacer banca basada en la alta especialización y centrada en la pyme. Todo ello guiado por los exigentes estándares de prudencia, rentabilidad y solvencia que nos caracterizan.

Por otro lado, el crecimiento económico de México ha mantenido en el pasado reciente una correlación con el de España significativamente menor al mantenido, por ejemplo, entre el PIB de la zona euro y el español. Esto apunta a que, en el futuro, la actividad de Banco Popular en México podría contribuir a mitigar el impacto de un posible periodo de debilidad del ciclo en España y con ello se alcanzará el objetivo de una conveniente diversificación geográfica y de negocio.

En tiempos de incertidumbre, países como México contribuyen a sostener el crecimiento económico mundial, apuntalando a otras economías en desarrollo. Es cierto que quedan grandes desafíos por afrontar, pero países como México son un ejemplo de que políticas pragmáticas y un claro enfoque en el desarrollo humano hacen posible que surjan oportunidades en sus economías y que se conviertan en actores preponderantes en un mundo globalizado.

Colección **MANUALES PRÁCTICOS**

CLAVES para ENTRAR y PERMANECER en los MERCADOS



Con la crisis se ha vuelto imprescindible para las empresas proyectarse hacia el exterior, pero los importadores demandan cada vez más originalidad. No se trata de una moda, sino de un condición *sine qua non*.

Este manual es sobre todo práctico. Por eso dedica un capítulo a la que es una de las principales preocupaciones de las empresas: la formas de financiarla. Revisa tanto los instrumentos públicos que hay disponibles para ello como los privados, y detalla en qué consisten otras fuentes de financiación alternativa como el *crowdfunding*, las comunidades de crédito o la banca ética.

470 páginas

Formato: 135 x 210 mm

PVP: 25 € (IVA incluido)

ISBN: 978-84-7811-742-0

Puede adquirir la obra en [Internet](#), en [ICEX](#) y en las [principales librerías](#)

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 91 349 6275/34

c.e.: libreria@icex.es - www.icex.es/publicaciones

ICEX

Edmundo Treviño Gelover*

CALIDAD DE EXPORTACIÓN DE LAS EMPRESAS MEXICANAS DE TI

La empresa mexicana de Tecnología de Información BSDEnterprise originaria de Monterrey Nuevo León, ha apostado por España para ampliar su presencia internacional y como puerta de entrada al mercado europeo.

BSDEnterprise (BSD) es una compañía de servicios en Tecnologías de la Información, con más de 1.200 empleados a nivel global con una importante y probada especialización y experiencia adquirida en el ámbito internacional a través de sus servicios de Consultoría, Análisis y Desarrollo de Sistemas y con un foco especial en los servicios de Aseguramiento de la Calidad y Pruebas de Software (QA&ST).

Mexicana de origen, BSD ha logrado atravesar fronteras y llegar a países con la calidad de sus servicios.

La llegada a España es el resultado de una visión global y es muestra de la continuidad de su expansión internacional, luego de la apertura previa de diversas sedes en el continente americano (además de sus oficinas en Monterrey, Querétaro, Saltillo y DF; BSD cuenta con oficinas en Austin Texas, San José Costa Rica y Santiago de Chile).

BSD inicia sus actividades en España en el año 2010 para dar servicios de *outsourcing*, aseguramiento de calidad y pruebas de *software* con el apoyo de su Factoría de QA de Querétaro a importantes empresas españolas del sector bancario y de seguros. Servicios que fueron referi-

dos, ya sea por los casos de éxito mostrados en sus filiales de Latinoamérica, o logrados a pulso por la propia capacidad demostrada para trabajar bajo un modelo robusto de industrialización del servicio, así como por el grado de especialización de sus consultores y la madurez de sus metodologías de trabajo.

El trabajo constante del equipo humano proveniente de México ubicado en España, y el apoyo y calidad lograda por la Factoría de QA en la ciudad de Querétaro, permitieron en los primeros años que BSD adquiriera madurez, especialización y crecimiento en la entrega de sus servicios.

Estos resultados, a su vez, desencadenaron la contratación de personal español, que son formados por el personal mexicano en la metodología *know-how* y procesos propios de BSD.

«En ese sentido, la calidad de los profesionales de este país encaja a la perfección con los altos niveles de exigencia que manejamos desde BSD y es para nosotros un punto clave para mantener la excelencia de nuestros servicios», apunta Arturo Cervantes, Presidente y Director General de BSD.

Nuestra percepción de la TI en el mercado español

España ha sabido aprovechar al máximo las Tecnologías de la Información (TI) en diversos sectores empresariales (banca, seguros, telecomunicaciones, energía, *retail* y salud), así como en la propia Administración Pública. Este éxito se ▷

* Director BSDEnterprise. Oficina en España.

Versión de abril de 2014.

ha convertido en uno de los principales motores de creación de valor del país en las últimas décadas, observando uno de los crecimientos más espectaculares en Europa. A pesar de la crisis, según datos de IDC, la facturación de servicios de TI en España superó en 2013 los 13.500 millones de euros, sumando todos los efectos indirectos e inducidos, que benefician a diversos sectores económicos.

Igualmente, las empresas españolas continúan desarrollando un intenso esfuerzo de exportación de sus tecnologías ya implantadas localmente, siendo la calidad de los productos uno de los factores que decidirán el éxito o el fracaso de este esfuerzo.

BSD ha logrado desarrollar una amplia relación multicultural y de negocio con clientes de diversos sectores a nivel internacional a través de los proyectos en los que participa. Llegamos a España con el objetivo de ofrecer un servicio profesional y de calidad, aportando visión y experiencia global.

La incorporación de la oficina y factoría con sede en Madrid, viene a ampliar la oferta de valor al potenciar la capacidad de respuesta, productividad y servicio, en un horario más amplio y con mayor cobertura (enfoque denominado *follow-the-sun*), para todos nuestros clientes globales y/o que requieren de un trabajo en horario continuado y con un mismo compromiso de calidad.

Por otro lado, al estar presente en Latinoamérica, BSD mantiene visibilidad de las principales iniciativas de negocio de las empresas más importantes de cada país, así como de sus implicaciones en la industria de TIC y sus requerimientos de servicios asociados.

Por lo anterior, BSD puede ser no solo visto como un proveedor de calidad de servicios en España, sino como un socio tecnológico para aquellas empresas españolas que buscan su expansión e internacionalización en esta región, complementando ya sea su oferta tecnológica o acompañándoles como un asociado en su «aterrizaje y despliegue» de sus negocios.

La calidad del software en el sector de la TI

En virtud de que las empresas tienen que ser más competitivas, ahorrar costes y mantener su reputación evitando fallos en el servicio, estamos viendo que los procesos de desarrollo de software son cada vez más cuidados, lo que está haciendo que los presupuestos de TI destinados a calidad del software estén al alza.

Ello justifica, a su vez, una mayor realización de pruebas al software e incluso, ya diversas organizaciones tienen una plena consciencia sobre el hecho de saber que es posible cumplir con el ciclo de entrega de las aplicaciones y al mismo tiempo realizar pruebas de calidad de éstas.

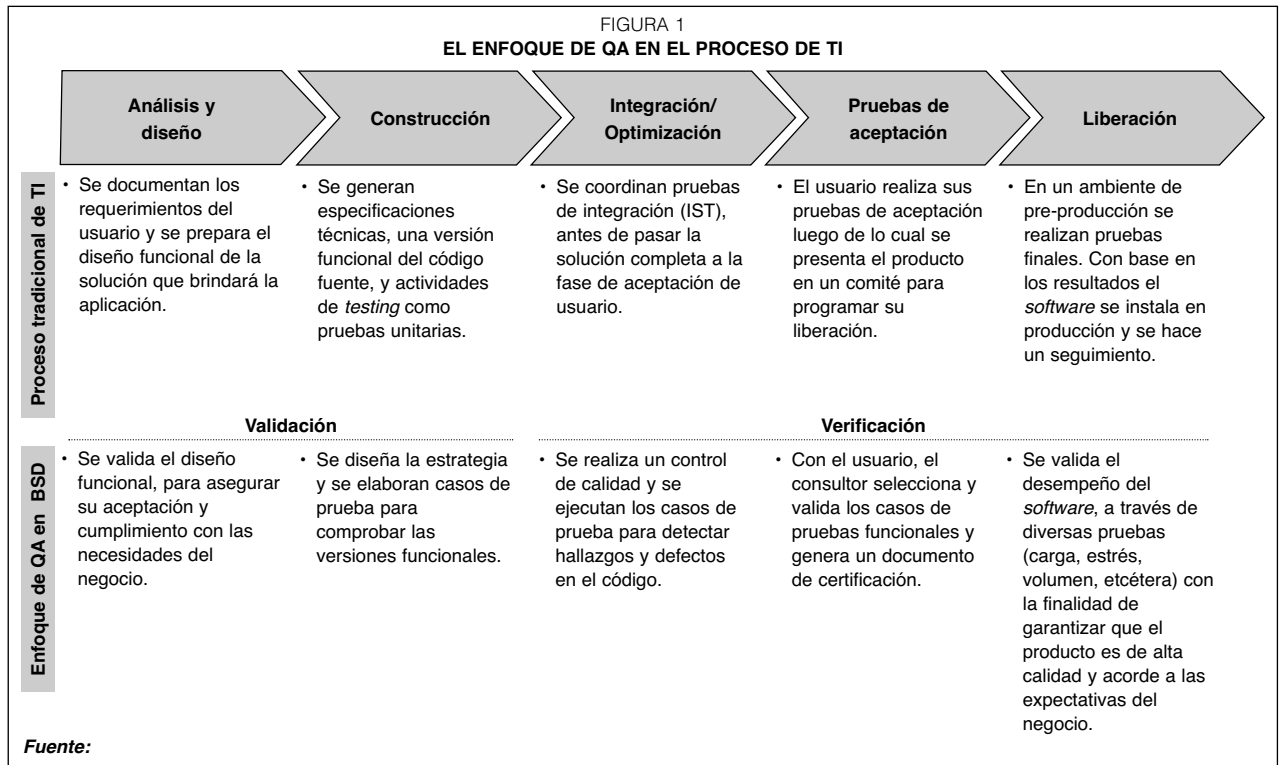
BSD ofrece servicios para asegurar la calidad del software a lo largo de todo su ciclo de vida. Ello se ilustra en la Figura 1.

Algunos de los problemas que surgen con los esquemas de gestión de software tradicionales nos indican claramente la necesidad de revisar el proceso de IST/UAT, pero no de manera aislada, sino considerando el proceso de desarrollo de proyectos en forma integral, desde su fase de análisis y diseño, pasando por la construcción, integración, aceptación y entrega del producto o solución final.

El proceso de TI requiere que los procesos de QA estén activos desde sus fases más tempranas, y se mantengan «vivos» a lo largo de éstas.

También, desde nuestra posición, seguimos apostando por propiciar la formación e integración de equipos de aseguramiento de calidad, bien diferenciados de los equipos de desarrollo y con capacidad para intervenir desde las fases tempranas de ciclo de vida de desarrollo de software. Está demostrado que ello reduce las incidencias del software y las fuertes cargas y grandes costes asociados al mantenimiento de los sistemas. Esto incluso mejora la percepción de los clientes y usuarios al hablarles sobre el tema de calidad.

BSD ofrece soluciones para garantizar la calidad de los productos de software en tiempo y costo, mediante un proceso definible, repetible, medible, con niveles de control y servicio y empleando procesos metodológicos rigurosamente establecidos. ▷



BSD espera alcanzar para su filial española una facturación al cierre de 2014 que ronde los 5,5 millones de euros, además de reafirmar su posición en España como base para establecer los cimientos de cara a nuevos retos en este continente.

En BSD España somos más de medio centenar de profesionales, orgullosos de conjuntar talento mexicano y español dispuesto a poner dedicación, esfuerzo y, sobre todo, mucho corazón en todo lo que hagamos.

Colección **CUADERNOS BÁSICOS**

TODOS *los USOS* **del PRINCIPAL** **MEDIO** *de PAGO*



Existe la tentación entre los autores especializados en esta materia de contemplar al crédito documentario básicamente como instrumento para el cobro seguro de las exportaciones. Sin embargo, en la segunda parte del Cuaderno se estudia como eficaz instrumento financiero. Este aspecto menos conocido es muy importante cuando hay que competir en los mercados no sólo en calidad, precio, plazo de entrega, etc., sino también en el ofrecimiento de facilidades de pago al importador.

Cierto es que si siempre ha sido importante su utilización, especialmente cuando la empresa inicia su primera fase de internacionalización, lo es más ahora en un entorno de crisis generalizada que obliga a asegurarse más el cobro de las ventas exteriores.

80 páginas

Formato: 130 x 210 mm

PVP: 8 € (IVA incluido)

ISBN: 978-84-7811-761-1

Puede adquirir la obra en [Internet](#), en [ICEX](#) y en las [principales librerías](#)

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 91 349 6275/34

c.e.: libreria@icex.es - www.icex.es/publicaciones

ICEX

Ramón Casilda Béjar*

LAS MULTILATINAS, UNA MENCIÓN ESPECIAL A LAS MEXICANAS

En América Latina, las empresas «multilatinas» representan un hecho novedoso. Su origen se produce durante la década de 1990, aunque sus precedentes son anteriores. Desde entonces se han beneficiado ampliamente del buen momento económico de la región (aunque con altibajos) lo que impulsó sus resultados, y por tanto, la confianza de los inversores en sus respectivos países.

Se expandieron regionalmente en busca de mayor tamaño, diversificación y beneficios. El nombre fue acuñado por la revista *América Economía* en 1986, con el objetivo de describir las empresas locales que comenzaban a realizar negocios a lo largo y ancho de las Américas, para continuar con su expansión fuera de la región. Existe una amplia presencia internacional, siendo las multilatinas mexicanas líderes en sectores de actividad, sin embargo, el gran reto de internacionalización fuera de la región sigue vigente.

Palabras clave: internacionalización, fusiones, adquisiciones, globalización, estrategias, diversificación, modernización, industrialización, competitividad, España, Europa, Asia.

Clasificación JEL: F01, G34, O14.

1. Origen y evolución

Las multilatinas tuvieron su origen básicamente a finales del siglo xx, dentro de un contexto de general bonanza económica en América Latina, impulsado por los altos precios de las materias primas, que se incrementaron notablemente debido a la intensidad de la demanda China y a la instauración de un entorno internacional muy favorable, lo cual resultó una condición decisiva para que se iniciara un ciclo de crecimiento vigoroso a lo largo y ancho del continente.

Este crecimiento estuvo precedido por la instauración de múltiples acuerdos comerciales, que

tienen como fin favorecer los intercambios entre las distintas economías que participan de estos tratados, como por ejemplo: Mercosur, CAN, CARICOM y más recientemente la Alianza del Pacífico. Asimismo, la globalización resultó un factor que lanzó a las empresas, y en particular a las grandes, hacia la búsqueda de nuevos mercados mediante diferentes vías estratégicas para continuar creciendo.

Precisamente, las grandes empresas nacionales, que debían adaptarse a los nuevos parámetros de la globalización, consideraron que una de las maneras más eficaces de hacerlo consistía en diversificar y expandir su producción y negocios. Para lograrlo, la práctica más utilizada es realizar fusiones y adquisiciones tanto a nivel regional como internacional. Sus esfuerzos se concentran en la búsqueda de estrategias adecuadas para poder enfrentarse exitosamente a la com- ▷

* Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles, y del Instituto de Estudios Latinoamericanos. Universidad de Alcalá de España. Asesor internacional de empresas.

Versión de mayo de 2014.

petencia y así lograr el crecimiento y la rentabilidad requerida por los mercados internacionales, como es el caso de las multilatinas mexicanas.

2. Estrategias de crecimiento

Las estrategias de crecimiento llevadas a cabo son diferentes y no son ajenas a las propias singularidades de sus países de procedencia y de destino, aunque comparten algunos patrones comunes. Por ejemplo, las multilatinas mexicanas continúan demostrando sus preferencias por el mercado norteamericano, dado que es su primer socio comercial, mientras que las chilenas prefieren crecer en el bloque que conforman Perú, Argentina, Colombia y Brasil. Otra característica, como señal de que entre ellas compiten al máximo pero tejen fusiones para ganar tamaño y expansionarse globalmente, lo constituye la fusión que realizaron con este propósito la aerolínea chilena Lan Chile y la brasileña TAM. La fusión dio origen a LATAM, que se sitúa entre las 10 aerolíneas más importantes del mundo y la segunda por valor bursátil¹, proporcionando servicios de transporte de pasajeros y de carga a más de cien destinos y veinte países.

En síntesis, todo indica que el mapa empresarial en Latinoamérica se encuentra sometido a rápidos cambios y variaciones, como es el caso de la intensa actividad que llevan a cabo grupos colombianos y chilenos, que durante 2013 (principalmente) y 2014 se han hecho con diferentes empresas multinacionales europeas que deciden desinvertir en la región, siendo entre otras operaciones significativas las siguientes:

– Grupo Aval (Colombia): compró en Centroamérica al Banco BAC Credomatic, brazo financiero de General Electric por 1.900 millones de dólares.

– Grupo Aval (Colombia): adquiere a BBVA la AFP Horizonte de Colombia por 530 millones de dólares.

– Grupo Aval (Colombia): se ha hecho con la editorial El Tiempo, tras adquirírselo al Grupo español Planeta por 300 millones de dólares.

– Grupo Aval (Colombia): adquiere a BBVA su histórica filial en Panamá por 646 millones de dólares.

– Davivienda (Colombia): compró la operación del HSBC (Reino Unido) en Costa Rica, Honduras y El Salvador por valor de 801 millones de dólares.

– Grupo Gilinski (Colombia): adquirió la operación del HSBC (Reino Unido) en Colombia, Uruguay, Paraguay y Perú, por 400 millones de dólares.

– Grupo Sura (Colombia): compró a ING de Holanda los activos en pensiones, seguros y fondos de inversión en Chile, México, Perú, Uruguay y Colombia. La operación fue de 3.763 millones de dólares.

– Grupo Argos (Colombia): se quedó con diversos activos de la cementera francesa Lafarge en Estados Unidos, desembolsando 760 millones de dólares.

– ISA (Colombia): adquirió a Cintra (España) la filial Intervial Chile por 580 millones de dólares.

– Corpbanca (Chile): compró al Grupo Santander la operación Santander Colombia, que totalizó 1.225 millones de dólares.

– Corpbanca (Chile): se hizo con HelmBank en Colombia por 1.278 millones de dólares.

– Cencosud (Chile): adquirió los hipermercados franceses Carrefour y sus tiendas en Colombia por 2.600 millones de dólares.

– Compañía Sud Americana de Vapores (Chile) se fusionó con Hapag-Lloyd, su competidor alemán de transporte marítimo por contenedores, y se convirtieron en la cuarta empresa mundial del sector con una facturación de 8.700 millones de dólares. La sede central estará en Hamburgo y la central regional en Santiago de Chile.

Sus estrategias de crecimiento obedecen a un hecho cierto y es que, hasta hace algunos años, ▷

¹ Su capitalización según *Bloomberg*, es prácticamente el doble que IAG (Iberia-British Airways) y más en las condiciones de los mercados bursátiles actuales que rigen en Europa.

la adquisición de empresas en el exterior era casi exclusivamente potestad de las multinacionales de países avanzados, como puede ser el caso de España². La pauta seguida por muchas multilatinas, en este tránsito de crecimiento dentro de la región, es la compra de compañías fuertemente competitivas. Algunos casos los encontramos en: la cementera mexicana Cemex, la minera brasileña Vale, el grupo argentino Techint, o el protagonizado por el mayor banco privado brasileño, Itaú, que fusionó su filial en Chile con el colombiano CorpBanca en una operación que le proporciona el acceso a los mercados de Colombia, Perú y América Central. La entidad resultante, Itaú CorpBanca, tendrá como socios mayoritarios el Itaú Unibanco y el Corp Group.

A todo esto hay que añadir las respectivas operaciones llevadas a cabo en los bancos españoles. Sabadell Atlántico, que aprovechando la ampliación de su capital en 1.382 millones de euros con el fin de robustecer su balance, dio entrada a nuevos socios estratégicos de América Latina, lo que contribuyó a dar una imagen con mayor proyección internacional. Se trata del grupo colombiano Itos Holding, del financiero Jaime Gilinsky que, con 350 millones de euros, será uno de los principales accionistas con el 5 por 100, y el otro es Fintech Investments Limited, perteneciente al financiero mexicano David Martínez que, con igual desembolso, se constituye en otro de los principales accionistas. Igualmente la familia Del Valle, que controla el Banco BX+, encabeza un grupo de inversores mexicanos que se hizo con el 6 por 100 del Banco Popular, tras invertir 450 millones de euros. Por su parte el banco español adquirió el 24,9 por 100 del Banco BX+ por un importe de 97 millones de euros. De esta manera, el Popular comienza su expansión internacional en México, con el propósito de extenderse hacia otros países latinoamericanos.

² Para más detalle, véanse; Ramón Casilda Béjar (2008): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de sus protagonistas*, y; (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Alcalá. Madrid.

A estas hay que sumarles las operaciones llevadas a cabo por otros importantes inversores, como la entrada de la petrolera estatal Pemex a través de su filial PMI Comercio Internacional, que se hizo con el 51 por 100 del capital del astillero vigués Hijos de J. Barreras, desembolsando 5,1 millones de euros, lo que significa, según la asociación del sector naval y metalúrgico de Galicia, una noticia muy positiva para la imagen del sector internacionalmente. El primer resultado es la construcción de dos floteles (buques hoteles de apoyo a las plataformas petrolíferas), que supone una inversión de 300 millones de euros.

También destaca la compra, por parte del grupo de transporte ADO pionero en el negocio de pasajeros en México, del grupo Avanza, compañía española líder dedicada al transporte urbano y en estaciones de autobuses. ADO tiene su sede en la ciudad de México DF y cubre más de 1.500 destinos, gracias a una flota que supera los 6.000 autobuses. Otra operación importante es la adquisición del grupo de productos cárnicos líder del mercado español, Campofrío, realizada por el grupo Sigma, que lidera el sector de alimentación de México, presente en EEUU, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, República Dominicana y Perú, que en total cuenta con 39 fábricas y 135 centros de distribución.

Aunque, por el momento, la operación más importante, por su calado y estrechas relaciones con la Comunidad de Galicia, la representa el mayor banco privado de Venezuela, Banesco, que se alzó como vencedor de la subasta de Novagalicia Banco al ofertar 1.003 millones de euros y no exigir ningún tipo de ayuda pública, y además asumir el compromiso de «mantener la gestión, la sede, la obra social en Galicia y el empleo». Además, la entidad se compromete a conceder nuevos créditos a familias y pymes por un importe superior a los 9.000 millones de euros. Una propuesta «imbatible», según la definieron sus competidores, Santander, Caixabank, BBVA, y el fondo de inversión Guggenheim. Banesco ▷

estructuró su oferta a través del Banco Etcheverría, que lo compró previamente.

Por todo lo cual, es manifiesto el auge y crecimiento de las multilatinas, que demuestran sus capacidades organizativas y estratégicas para transformar y adaptar continuamente sus recursos materiales e inmateriales, enfocados a competir exitosamente en una triple dimensión: local, regional e internacional. Estas estrategias de crecimiento han hecho perder vigencia a algunas propuestas relacionadas con las teorías tradicionales. Para ciertos autores, actualmente, no es suficiente pensar que el acceso a una mano de obra barata, control de recursos naturales o habilidades productivas, representan suficientes argumentos para explicar esta tendencia. Sus ideas se apartan de estos planteamientos al señalar que, por ejemplo, la innovación y la calidad son un rasgo distintivo de las principales empresas que proceden de los países emergentes, incluidas las latinoamericanas.

Otros piensan que los cambios en el entorno global conducen a las empresas a enfrentarse con los nuevos escenarios, en los cuales crecer y conquistar nuevos mercados resulta crucial para mantenerse. Estos nuevos escenarios de la década de los años noventa del siglo xx³, incluían la liberalización de las economías en la mayoría de los países latinoamericanos, que permitieron la llegada de multinacionales de reconocido liderazgo mundial y otras que aún no lo eran como las españolas, con lo cual, la competencia se intensificó notablemente. Además, las privatizaciones incentivaron aún más el ingreso de nuevas empresas extranjeras. Todo este proceso elevó los niveles de competencia y obligaron a las empresas nacionales a responder con mejoras en su eficiencia, calidad e innovación.

Al respecto, algunos ejemplos los tenemos en la mexicana Bimbo, con más de 10.000 empleados

en 17 países, Cemex que supera los 55.000 en 33 países y América Móvil, que sobrepasa los 230 millones de usuarios en 18 países. Además, México fue el país de la región que más inversión extranjera directa (IED) emitió, sumando 25.597 millones de dólares, cifra que duplica ampliamente la del año anterior y es muy superior al máximo registrado dos años atrás. Las multilatinas mexicanas se encuentran entre las diez primeras por ingresos y están lideradas por América Móvil, Cemex, Grupo Alfa y Femsa.

Ahora una nota sobre las multinacionales españolas, las cuales, desde sus amplias experiencias de internacionalización e inversión, pueden resultar de interés para las multilatinas. La internacionalización y las importantes inversiones realizadas en América Latina, han supuesto un acontecimiento relevante para la economía española, igualmente también lo ha supuesto para la región, que ha ganado en seguridad, eficiencia y competitividad. En consecuencia, las empresas españolas han contribuido al fortalecimiento de las fuentes de crecimiento de la economía de los países y para la modernización de los sectores donde se encuentran presentes, que son claves para estos propósitos, como son: el sector financiero, las comunicaciones, la energía y las infraestructuras.

3. Estrategias de inversión regional

América Latina en conjunto configuró, durante las dos últimas décadas, una estructura económica estable y resistente, como nunca antes la había tenido. En consecuencia, las multilatinas no han desaprovechado la oportunidad y han continuado su expansión regional, siendo en algunos casos como se ha indicado, mediante la compra de filiales multinacionales principalmente europeas, que optaron por una estrategia de reducción de inversiones y decidieron vender determinados activos.

Esta tendencia se reflejó claramente en las principales fusiones y adquisiciones regionales ▷

³ En estos escenarios, la nueva política económica puesta en marcha en América Latina se basó en la aplicación del Consenso de Washington, para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Alcalá. Madrid.

llevadas a cabo durante 2012-2013, pues siete de las diez mayores han sido de activos pertenecientes a empresas europeas, y en algunos casos se ha producido una absorción o al menos la compra de paquetes que le proporcionaban el control accionario, siendo el caso de la brasileña Camargo Correa con Cimpor en Portugal. Una apreciación es que, en la mayoría de estas transacciones, los activos adquiridos eran considerados como periféricos o no estratégicos y susceptibles, por tanto, de venderse para mejorar el balance o emprender otras inversiones. Esta situación se dio con las actividades en Colombia del grupo de comercio minorista francés Carrefour y del banco español Santander o las filiales en Centroamérica del banco británico HSBC⁴.

Sin embargo, fueron las multilatinas mexicanas las que más se expandieron regional e internacionalmente. Sus inversiones alcanzaron los 25.597 millones de dólares, cantidad récord. América Móvil, la mayor multilatina mexicana, fue la principal responsable. Esta empresa basa su estrategia de expansión en América Latina, donde junto con la española Telefónica, se posiciona como la principal operadora del mercado de las telecomunicaciones. América Móvil proyectó un giro estratégico cuando decidió diversificarse hacia Europa y adquirió participaciones relevantes de telefonía en Austria y los Países Bajos, por un total de 4.483 millones de dólares. Aunque todavía genera en el mercado mexicano la mitad de sus beneficios, no obstante, los recientes cambios regulatorios aprobados en México⁵ pueden reducir este porcentaje⁶ y por tanto, se vea más

presionada para continuar ampliando su presencia regional e internacional.

Aunque México no publica datos desagregados de IED que permitan analizar los sectores y países a los que se dirige, de todos modos, sobre la base de las cifras de las últimas fusiones y adquisiciones puede concluirse que las inversiones no han abandonado su preferencia por los Estados Unidos donde siguen demostrando sus preferencias por expandirse y posicionarse, especialmente por el extenso territorio de su sureña frontera común, aunque también lo hacen a lo largo y ancho del mercado norteamericano. Es el caso de Bimbo, que adquirió el negocio de panadería al grupo norteamericano Sara Lee, cuya facturación supera los 2.000 millones de dólares, el precio fue de 925 millones, incluyendo 41 plantas, más de 4.700 rutas de distribución y 13.200 trabajadores. Esta adquisición representa el complemento ideal, ya que le permite ampliar la cobertura geográfica e incorporar marcas y productos altamente complementarios. También se hizo con las filiales de España y Portugal, siendo la operación valorada en 115 millones de euros. Las multilatinas mexicanas se sitúan como las más activas y las primeras por activos internacionales superando los 117.000 millones de dólares y cerca de 230 mil empleados. Las dos primeras, Cemex y América Móvil, controlan 86 mil millones de estos activos, es decir el 87 por 100 del total.

Además, las multilatinas mexicanas continúan anunciando inversiones en el exterior siendo este el caso del Grupo México que amplió sus operaciones mineras en Perú; Bimbo abrió una nueva planta en Brasil y otra en Argentina; Gruma lo hizo en Estados Unidos, y Cinépolis, la cuarta mayor cadena de cines del mundo, anunció a principios de año la apertura de 350 salas en Brasil, Colombia, Estados Unidos e India. En paralelo comienzan a expandirse, como se ha indicado, por Asia y Europa.

A pesar de que los niveles de inversión extranjera directa son todavía muy dispares entre ▷

⁴ CEPAL (2013): *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.

⁵ La reforma del mercado de las telecomunicaciones de 2013 en México es una reforma constitucional presentada por el Presidente de la República, dentro del marco de los acuerdos y compromisos establecidos en el Pacto por México. Fue promulgada por el Presidente Enrique Peña Nieto el 10 de junio de 2013.

⁶ Esto le sucedió a Telefónica cuando perdió el monopolio en España de las comunicaciones y se dio paso a la instalación de compañías extranjeras, que ciertamente ganaron cuota de mercado, lo cual resultó un acicate para impulsar su crecimiento y diversificación internacional. Para más detalle, véase César Alierta Izuel: *Telefónica en América Latina. Una visión multidoméstica de la globalización* en; Ramón Casilda Béjar (Editor, 2008): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*.

los países, hay una tendencia general hacia una mayor inversión en el exterior. Este proceso no deja de ser una contrapartida natural al creciente flujo de IED hacia estas economías, toda vez que la mayor competencia generada por las multinacionales extranjeras les obliga a buscar nuevas oportunidades de negocios internacionales. Esta es una tendencia global, dado que las economías en desarrollo y en transición, que ya reciben más de la mitad de los flujos mundiales de IED, fueron responsables de un tercio de la IED mundial durante 2012, porcentaje que diez años antes no superaba el 10 por 100.

México, en 2012, ha invertido en el exterior el doble de la IED recibida en su país. Tomando un período más extenso (2007-2012) la IED realizada ha sido un 34 por 100 superior de lo recibida, y más lo ha sido en Colombia con un 45 por 100, mientras que en Chile alcanzaba el 69 por 100. En estos tres países, la proporción aumenta más claramente si tomamos el período anterior (2002-2007).

En conjunto, durante 2012, la IED de las economías latinoamericanas aumentó un 17 por 100 respecto a 2011, hasta totalizar 48.704 millones de dólares. Esta cifra supera en un 2 por 100 el máximo histórico registrado en 2010. Estas inversiones en el exterior realizadas por cada país presentan una gran volatilidad de año en año, porque el número de multilaterales que producen estos flujos es todavía muy limitado y las cifras agregadas son muy sensibles a proyectos específicos. A pesar de ello, los flujos de IED se han mantenido en niveles históricamente altos durante los tres últimos años. Durante la última década, la gran mayoría de estas inversiones provienen de Brasil, México, Chile y Colombia, sin embargo en 2012 se concentraron casi exclusivamente en México y Chile.

Sí se hace evidente la importancia, alcance y trascendencia que tienen las multilaterales para la industrialización y modernización regional, pues cubren el amplio espectro productivo y al mismo tiempo, son la piedra angular con la que de manera creciente deben contar los Gobiernos para el

crecimiento y el desarrollo, y por extensión, para lograr una mayor presencia, inserción y peso internacional.

Sobre este accionar, es preciso resaltar el impacto ampliamente favorable que causa sobre un proceso tan importante como es la «integración regional»⁷, debido al amplio, voluminoso y creciente cruce de operaciones e inversiones fuera de sus respectivos países, haciéndose evidente el importante impulso que le proporcionan al proceso de integración regional, el cual después de medio siglo de múltiples experiencias, no ha conseguido los objetivos fijados. Sin embargo, las multilaterales, como es manifiesto, desde la diversificación de sus inversiones, operaciones y proyectos, contribuyen de manera creciente a profundizar, cohesionar e integrar los mercados latinoamericanos, relacionando productores y consumidores como nunca antes se había logrado y a una velocidad no conocida en los diferentes tratados y acuerdos establecidos durante todos estos años.

En consecuencia, se hace necesario aprovechar estas dinámicas fuerzas para incorporarlas lo más ampliamente posible en beneficio de la integración regional, donde se observa un amplio margen para emprender múltiples iniciativas que deberían perseguir como objetivo, por ejemplo: realizar un diagnóstico sobre el número de instituciones, compromisos acumulados, especialmente en términos de acceso preferencial a los respectivos mercados, así como de los mecanismos de pagos y de financiación tanto del comercio como de las inversiones productivas y de las infraestructuras, y también sobre cómo evolucionar hacia metas conjuntas de integración⁸. ▷

⁷ En la XXIII Cumbre Iberoamericana, Ciudad de Panamá, 16-18 de octubre de 2013, en la ceremonia de apertura, el Presidente de Panamá, Ricardo Martinelli, expresó solemnemente y con profundidad que «la integración es el futuro nuestro», al tiempo que añadió, «si reflexionamos sobre el futuro de la Cumbre, concluiremos que los países podrán encontrar en la comunidad iberoamericana una herramienta útil para desarrollarse y fortalecerse en el siglo XXI».

⁸ La integración no cesa en América Latina, al menos en cuanto a iniciativas y proyectos no faltan. Es el caso reciente de Colombia, Chile, Perú y México, que han constituido el nuevo Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) que agrupa a las bolsas de valores de los cuatro países. También estos mismos países son los que constituyen la Alianza del Pacífico.

Con este proceder, mediante el aprovechamiento de los acuerdos regionales preferenciales ya existentes, no cabe duda que se introducirán avances hacia posiciones más ambiciosas que hacen posible la «integración real», algo muy distinto, por cierto, respecto a lo que sucede con las exportaciones, que vienen sufriendo reiteradas trabas y medidas de carácter proteccionista, condicionadas por la crisis económica internacional.

Estos acontecimientos, en ocasiones, se producen sin valorar ni tener presente la vigencia de los acuerdos establecidos por los países, que en la práctica se están vaciando de contenido y los están poniendo en duda, dados los reiterados incumplimientos. Lo cual está llevando a un nuevo planteamiento que exige, por ejemplo, repensar acuerdos o tratados de integración como el Mercosur, aunque todos los integrantes no dudan de la efectividad de la integración regional⁹.

4. Perspectivas internacionales

Las perspectivas internacionales de las multilatinas adquieren un peso importante en la actividad económica y comercial de América Latina; por consiguiente, cabe preguntarse si estas empresas que no cesan de crecer deben ser las encargadas de asumir el rol protagónico de la modernización de la región, y de esta manera constituirse en la punta de lanza de la eficiencia, innovación y competitividad de América Latina en la nueva geografía económica global y multipolar del siglo XXI.

Tal como hemos dejado la debida constancia en otros trabajos, debemos tener muy presente que las empresas multinacionales se han manifestado como actores importantes en el proceso de globalización de la actividad económica y con ello en la industrialización y modernización de los países donde se encuentran presentes. Bien es cierto que su variedad y papel han evolucio-

nado ampliamente a lo largo de todo el siglo XX, pasando desde una estrategia de réplica de actividades productivas en distintos territorios, hasta alcanzar una presencia global que les permite ofrecer bienes y servicios cada vez más adaptados en calidad y coste según las cambiantes necesidades de la demanda y con el lema: actuar localmente y pensar globalmente.

Respecto al protagonismo que desempeñan en la industrialización y modernización de sus propios países, el ejemplo más próximo lo encontramos en las multinacionales españolas. El proceso de industrialización y modernización de la economía española y su incorporación como actor de primera línea en la escena internacional se encuentra ampliamente relacionado con la génesis de sus multinacionales. Y es que el tejido productivo español se ha internacionalizado de forma tardía pero intensa, especialmente a partir de 1990, con la implantación en América Latina por parte de las grandes empresas de sectores estratégicos de telecomunicaciones, banca, energía, concesiones, infraestructuras del transporte e ingeniería, que llevan invertidos 145.000 millones de euros (Banco de España, 2013), lo cual ha permitido que España pase de ser receptora tradicional de inversión extranjera directa, para convertirse en emisora neta, situación que le otorgó formar parte de las principales economías de mayor peso mundial.

Ahora bien, salvando las distancias y diferencias, las multilatinas deben pisar el acelerador para expandirse fuera de su mercado más tradicional como lo es EEUU, y más en el caso de las mexicanas. Deben, pues, utilizar esta magnífica oportunidad que les brinda su favorable situación para, como lo hicieron las empresas españolas, cuando ante un ciclo ascendente que se iniciaba con la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (1986), la configuración del Mercado Único Europeo (1992) y la aprobación de la moneda común (el euro, 1993), aprovecharon este buen momento para expandirse internacionalmente, haciéndolo con gran fuerza y determinación hacia su mercado más natural como es América Latina. ▷

⁹ Sobre este particular se discutió durante la interpelación al Gobierno uruguayo y su presidente, José Mujica. Montevideo, 13-3-2012.

Por tanto, las multilatinas, sin más demora y con toda decisión, deben ampliar su radio de acción regional, sin olvidarse que aquellas que primero lo hagan, mejores posiciones alcanzaran: «*quien pega primero pega dos veces*», dice el conocido refrán. Hacerlo hacia Europa y utilizar España como plataforma para sus operaciones es algo que debe producirse de manera natural.

Para instalarse en España cuentan, al igual que las empresas españolas en América Latina, con históricos vínculos sociales, culturales, un idioma común y las muy importantes relaciones económicas y comerciales tejidas en gran parte por las multinacionales españolas y la gran variedad de pequeñas y medianas empresas españolas que se encuentran cada vez más presentes en la región.

Actualmente por los efectos de la crisis, el mercado español brinda excelentes oportunidades en amplios sectores y una muestra de esta situación la encontramos en las siguientes declaraciones: «*En España hay muchísimas oportunidades. Para nosotros lo importante es conseguir sinergias: ver qué oportunidades se presentan en las que podamos obtener las mayores sinergias con lo que ya estamos haciendo en Latinoamérica y al revés. Estamos convencidos de que esta es la década de América Latina. El continente está empezando a pasar por un gran momento de crecimiento y de riqueza. Es muy emocionante. Y ¿por qué no incorporar a España dentro de esa fuerza Latinoamericana? Para nosotros tiene mucho sentido*»¹⁰. Aunque estas innegables buenas intenciones no se han llevado a cabo, por el momento.

Este camino de «ida y vuelta», que desde siempre aliento, tiene mucho sentido, es decir, transitar en las dos direcciones. Las empresas españolas en gran cantidad, diversidad y tamaño ya lo han hecho y continúan haciéndolo dado el apremio y circunstancias de crisis por las que atraviesa la economía española, lo cual ha acelerado la

internacionalización de todas las categorías y tamaños de empresas.

Sin embargo, aún no se deja sentir la amplia presencia que deberían tener las multilatinas en España, que además, como mercado natural, es su plataforma ideal para penetrar en Europa. Ésta sería una estrategia similar a la emprendida por las empresas españolas, que eligieron América Latina como plataforma para penetrar en Estados Unidos. En tal caso, la madurez les ha llegado y con ella una expansión aunque no tan acelerada como la española, pero sí cargada de determinación para emprender el camino hacia el mercado español y europeo. Comienza a percibirse con el desembarco de relevantes grupos latinoamericanos, que fijan en España su base de operaciones como lo han hecho las principales multilatinas brasileñas y mexicanas.

México es un jugador de gran peso y proyección en España, que tiene a Cemex como su más importante multilatina, con la mayor facturación internacional (75 por 100). Fue pionera en la salida al exterior y comenzó sus operaciones en 1992 con la compra de Valenciana de Cementos y Sansón. Además están Pemex, que cuenta con el 9,6 por 100 de Repsol, y el Grupo Modelo con presencia a través de Coronita, aunque fue comprado por el primer productor mundial de cerveza, AB InBev, propietario de Stella Artois y Budweiser. AB InBev se hizo con el 50 por 100 del capital que todavía no poseía del Grupo Modelo por 20.100 millones de dólares. También se encuentra Televisa, accionista de La Sexta TV, antes de la absorción total por parte de Antena 3 TV. Otros como el grupo Carso e Inbursa, pertenecientes al principal empresario mexicano y latinoamericano Carlos Slim, que aprovechó la reestructuración del sistema bancario español para convertirse en el principal accionista individual de Caixa Bank24, con alrededor de un 1 por 100 del capital.

Aun así, consideramos que el alto potencial inversor de las empresas mexicanas hacia el mercado español y europeo no se ha materializado, lo cual puede deberse a su enfoque pre- ▷

¹⁰ Adriana Cisneros. Vicepresidenta de la Organización Cisneros. «La tecnología es el mejor aliado de la democracia». *El País, Suplemento Negocios*, página 12. Madrid, domingo 11 de septiembre de 2011.

ferente en EEUU, país que absorbe el 90 por 100 de su comercio, lo que indica que las empresas tienden a instalarse en los países con los que comercian, y el intercambio entre México y la Unión Europea a pesar de contar con un tratado comercial de libre comercio, hasta el momento no es muy elevado.

Sin embargo, las firmas brasileñas, que iniciaron su periplo en Europa hace más de dos décadas, con Embraer como abanderada, sí «parecen» aprovechar las oportunidades que se les brinda, lo que explica el incremento de operaciones, incluidas las españolas, aunque al igual que las mexicanas no con la potencia que se les supone, siendo también ésta la gran asignatura pendiente de Brasil, séptima potencia económica del mundo.

Por todo lo cual, se hace necesario destacar la creciente fuerza y el importante significado económico y comercial que adquieren las multilatinas dentro y fuera de América Latina, razón por la cual, su estudio en la literatura especializada de los negocios aumenta notablemente, al igual que lo hace en los foros iberoamericanos, como sucedió en la XXI y XXIII Cumbre Iberoamericana¹¹, donde en su discurso inaugural el Secretario General Iberoamericano, Enrique V. Iglesias, se refirió a las multilatinas y su fuerza para competir internacionalmente, cómo cabría reflexionar y en qué forma los países de la Comunidad Iberoamericana pueden reforzarse mutuamente potenciando sus relaciones para enfrentarse a los vientos turbulentos que puedan llegar de la crisis internacional actual.

Afortunadamente, podemos decir que estas relaciones se han reforzado mutuamente durante las últimas décadas¹². Por una parte, América Latina recibió una corriente intensa y vigorosa de importantes inversiones de empresas españolas.

¹¹ Asunción, 28-29 de octubre de 2011. Ciudad de Panamá, 16-18 de octubre de 2013.

¹² Una clara señal por seguir potenciando estas mutuas relaciones, lo constituye la decisión del BID de instalar en Madrid su sede para Europa. Esto indica el alto papel que se le asigna a España como «plataforma única» entre Europa-América Latina. Palabras del presidente del Gobierno de España, Mariano Rajoy, durante el acto de inauguración en Madrid, el 6 de julio de 2012. La CAF, banco de desarrollo para América Latina, con anterioridad al BID, decidió también fijar su sede para Europa en Madrid, inaugurándola el 1 de septiembre de 2009.

Para, más actualmente, estar llegando inversiones latinoamericanas a España. Esta dinámica creciente crea un positivo clima para el intercambio de negocios y operaciones, lo cual resulta mutuamente beneficioso. Además, la presencia de las multilatinas pasa a tener una dimensión más global, lo cual ya es un hecho muy positivo para sus estrategias de expansión (Cuadro 1, en página siguiente).

Y algo ciertamente trascendental que facilita, fortalece e impulsa las relaciones y la cooperación más allá del idioma común (que sin duda representa un activo de incalculable valor), concretamente me refiero al hecho de «compartir» en toda la extensión y profundidad del término, más de 500 años de historia, algo que es imposible de obviar y menos aún de improvisar (Casilda, 2002, 2008 y 2011).

Este *ranking* ofrece importantes datos que no deben ser pasados por alto, por ello los destacamos. Se realiza tomando como referencia cinco variables. Las tres primeras se engloban en el concepto de operaciones en el extranjero, el cual incluye en primer lugar las exportaciones de la casa matriz y las ventas de las filiales, así como su porcentaje con respecto al total de ingresos de las empresas. En segundo lugar, los trabajadores que tienen las filiales respecto al total de los que emplea la compañía. Luego se considera el porcentaje de inversiones o activos que se han realizado en el exterior, sobre el total de inversiones.

La cuarta variable es la cobertura geográfica, que se construye de acuerdo a la diversificación de las operaciones en el mundo. Se consideran ocho zonas económicas: América del Sur, América Central, Norteamérica (EEUU, México y Canadá), Europa, Asia, África, Oceanía y Medio Oriente, y se verifica en cuantos países está presente cada empresa. También se incluye una variable llamada potencial de crecimiento internacional que se construye con tres indicadores: el tamaño de la compañía, la liquidez de la empresa que incluye los planes de inversiones, las recientes adquisiciones y los espacios que existen para crecer en el mercado global del sector de cada compañía. ▷

CUADRO 1
LAS 60 MULTILATINAS MÁS GLOBALES EN 2011-2012

Año 2012	Año 2011	Empresa	País	Sector	Índice Global
1	4	Cemex	MX	Cemento	81,0
2	1	Grupo JBS – Friboi	BR	Alimentos	79,8
3	2	Brightstar	USA	Telecomunicaciones	79,7
4	5	Tenaris	AR	Siderurgia	79,1
5	7	Grupo Alfa	MX	Multisectorial	77,0
6	-	Latam	CL/BR	Aerolíneas	76,0
7	11	Impsa	AR	Energía	75,1
8	6	Telmex	MX	Telecomunicaciones	75,0
9	10	Ajegroup	PE	Bebidas	75,0
10	0	Ternium	AR	Siderurgia	73,2
11	12	Odebrecht	BR	Construcción	71,4
12	13	Grupo Bimbo	MX	Alimentos	69,3
13	9	Gerdau	BR	Siderurgia	68,9
14	18	Isa	CO	Energía	68,6
15	8	Vale	BR	Minería	68,1
16	25	Mexichem	MX	Petroquímica	66,0
17	15	Sigdo Koppers	CL	Construcción	65,0
18	-	Grupo Belcorp	PE	Química	64,3
19	21	Avianca-Taca	CO/HO	Aerolíneas	63,9
20	20	Marfrig	BR	Alimentos	63,7
21	23	Sud. De Vapores	CL	Naviera	63,3
22	17	Petrobras	BR	Petróleo	63,2
23	14	Lab. Bagó	AR	Química	62,6
24	16	América Móvil	MX	Telecomunicaciones	62,3
25	-	Anto. Minerals	CL	Minería	62,0
26	24	Interoceánica	CL	Naviera	61,9
27	28	Cencosud	CL	Retail	58,2
28	31	Sonda	CL	Tecnología	58,0
29	-	Sqm	CL	Química	57,9
30	33	Gruma	MX	Alimentos	57,5
31	-	Recalcine	CL	Química	57,4
32	26	Brasil Foods	BR	Alimentos	57,1
33	30	Weg	BR	Manufactura	56,8
34	22	Grupo Nutresa	CO	Alimentos	56,5
35	27	Fibria	BR	Fors./Celul.	56,3
36	39	Votorantim	BR	Cemento	54,8
37	32	Arauco	CL	Fors./Celul.	54,8
38	44	Falabella	CL	Retail	54,3
39	38	Grupo Modelo	MX	Bebidas	52,8
40	34	Concha y Toro	CL	Bebidas	52,8
41	-	Masisa	CL	Fors./Celul.	52,8
42	42	Embraer	BR	Aeroespacial	52,3
43	40	CMI	GT	Alimentos	52,2
44	45	Grupo Argos	CO	Cemento	52,0
45	37	CMPC	CL	Fors./Celul.	51,5
46	35	Emb. Andina	CL	Bebidas	51,3
47	-	Xignux	MX	Siderurgia	40,7
48	-	Tigre	BR	Construcción	49,5
49	43	Femsa	MX	Bebidas	49,2
50	53	Arcor	AR	Alimentos	48,8
51	47	Metalfrio	BR	Electro.	48,6
52	46	PDVSA	VE	Petróleo	48,4
53	41	Camargo Correa	BR	Multisector	48,3
54	52	Grupo Elektra	MX	Retail	48,0
55	50	Alicorp	PER	Alimentos	47,6
56	-	Suzano	BR	Celulosa	47,3
57	48	Grupo Televisa	MX	Medios	47,0
58	49	Casa Saba (Fasa)	MX	Retail	46,7
59	-	CIA. SID. Nacional	BR	Siderurgia	46,4
60	54	A Gutiérrez	BR	Multisector	46,4

Fuente: Ramón Casilda Béjar (2011): *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar. Anexo estadístico. Para una actualización de 2012 - 2013*, <http://es.latintrade.com/wp-content/uploads/2013/02/2013latam.png>; *América Economía. II y III Foro Multilaterales*, www.foro-multilaterales.com

RECUADRO 1
MULTILATINAS MEXICANAS. LAS OPERACIONES MÁS IMPORTANTES EN ESPAÑA

- La ofensiva de México en España con las crecientes compras de inversores mexicanos comienza en 2011.
 - En este mismo año la petrolera Pemex se hizo con el 5 por 100 de Repsol por más de 1.000 millones de euros y pasó a controlar el 9,23 por 100 del capital. También ese año Bimbo se hizo con la norteamericana Sara Lee, cuya facturación supera los 2.000 millones de dólares, y cuyo precio fue de 925 millones, incluyendo 41 plantas, más de 4.700 rutas de distribución y 13.200 trabajadores. Esta adquisición representa el complemento ideal, ya que le permite ampliar la cobertura geográfica e incorporar marcas y productos altamente complementarios, como le sucedió en España y Portugal cuando se hizo con las filiales.
- Participaciones financieras, oficinas, grupos de transporte, de alimentación, industrias de alimentación, cárnicas, edificios y otros. Ningún otro país ha penetrado y diversificado con tanta intensidad como México. La posición de España, como puerta de entrada en Europa y el ajuste de precios que permite comprar a niveles altamente atractivos provoca una actividad sin precedentes. Estas son las grandes operaciones del capital mexicano en España durante 2013.
 - Compra del 6 por 100 de Banco Popular. Se instrumentará a través de una ampliación de capital, a un precio de 3,95 euros por acción y los títulos nuevos empezarán a cotizar el 20 de diciembre. A cambio, el banco español toma una participación del 24,9 por 100 del grupo mexicano BX+ por 97 millones de euros. La operación refuerza aún más la solvencia del Popular.
 - Fintech toma el 4,94 por 100 de Sabadell. El fondo estadounidense, liderado por el mexicano David Martínez, realizó una gran apuesta por la entidad junto al inversor colombiano Jaime Gilinski. La compra de un 5 por 100 del capital por cada uno de ellos ha inyectado nuevos recursos (los accionistas históricos acumulan grandes pérdidas). El valor de mercado de la participación de Fintech alcanza alrededor de 350 millones de euros.
 - ADO adquiere Avanza, la mayor empresa española en el negocio de transporte urbano y la segunda en trayectos de largo recorrido. El grupo azteca es el nuevo propietario de los casi 2.000 autobuses con una facturación próxima a los 450 millones de euros. Aunque se desconoce el precio de la operación, podría estar sobre los 800 millones de euros.
 - Fibra Uno compra oficinas. El fondo británico Moor Park Capital Partners vendió en octubre al inversor mexicano Fibra Uno un paquete de 253 sucursales de Banco Sabadell Atlántico por casi 300 millones de euros. Ha sido la operación más importante del año en el sector. El banco se queda como inquilino de las sucursales durante 35 años, con un mínimo de 25 de obligado cumplimiento.
 - Carlos Slim cuenta con una importante presencia en CaixaBank. El empresario ya había abierto el camino a Fibra con la compra en 2012 de 439 sucursales a La Caixa por 400 millones. Slim mantiene casi el 1 por 100 del capital de CaixaBank, que es la mayor participación en el banco catalán a título individual. Lo singular de las operaciones es que mantienen una relación muy estrecha, con un intercambio accionarial entre el grupo español e Inbursa, el brazo financiero de Slim.
 - La empresa de congelados Sigma y la sociedad china Shuanghui comparten la propiedad del líder español de la industria cárnica Campofrío, valorado en 695 millones de euros. El acuerdo subraya el renovado interés de los compradores extranjeros por España, como un paso hacia otros mercados europeos. Para Sigma, que forma parte del grupo mexicano Alfa, el acuerdo abre la posibilidad de llevar reconocidas marcas como Fud y Nochebuena desde EEUU y América Latina hacia Europa, donde ambas compañías desean consolidar la destacada posición de Campofrío.
 - El TEC de Monterrey se encuentra presente en España, con la realización de programas y producción de cursos de formación en la modalidad de *elearning* para BBVA.
 - Empresas de sectores tecnológicos avanzados, como Neoris y la propia BSD Enterprise, dan muestra de la capacidad, modernidad y competitividad que ofrecen las empresas mexicanas, que demuestran las amplias sinergias con las españolas para tejer una red de cooperación de alcance internacional.

Fuente: elaboración propia, marzo 2014.

5. Conclusiones

Permítaseme concluir diciendo que el fenómeno de las «multilatinas» es realmente uno de los temas más relevantes para América Latina y también para el caso de México. El ejemplo más próximo lo encontramos en las actuales «multinacionales españolas» que, por cierto, llevo analizando y dándole cumplido seguimiento desde que iniciaron su proceso de internacionalización en esta región del mundo, tan próxima, tan histórica, tan querida. La economía española, desde

que cuenta con empresas multinacionales líderes en amplios sectores de actividad, realmente se transformó desde su dimensión, organización, modernización y proyección internacional, donde el peso de España se vio notablemente incrementado y, como país, adquirió relevancia en el orden y concierto mundial.

Como hemos señalado, nunca con anterioridad se había producido este fenómeno en América Latina, y es que las empresas y los empresarios representan el pulso y el núcleo de la producción en una sociedad y, por lo tanto, repercuten en la evo- ▷

lución del crecimiento y el desarrollo. De tal forma que su comportamiento influye en los resultados de una economía y, al mismo tiempo, afecta a las actividades productivas y, todo ello, con indudable influencia en el bienestar y calidad de vida de los ciudadanos.

En consecuencia, las multilatinas definen o más bien son el espejo que muestran los avances de los respectivos países en la economía global, donde son las representantes de los países, de ahí su enorme importancia. Su aparición es un hecho realmente «vital», pues indica la llegada de la ma-

durez a las empresas latinoamericanas e indica, al mismo tiempo, que los países de procedencia han llegado a un estadio de desarrollo que hace posible su aparición de manera gradual, tal como lo hicieron las españolas al internacionalizarse hacia América Latina.

Por lo cual, me atrevo a pronosticar que si América Latina no logra posicionarse en la economía mundial con multilatinas de peso, avanzadas, competitivas y globales, muy posiblemente la región no tendrá el peso que se merece, ni será protagonista del mundo del siglo XXI.

APÉNDICE ESTADÍSTICO*

* Datos obtenidos en mayo de 2014.



1. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS CON MÉXICO
(Millones de euros)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Exportaciones	2.286,7	2.647,9	3.018,8	3.182,4	2.806,5	2.471,0	2.806,0	2.934,1	3.271,2	3.221,4
Importaciones	1.789,2	2.717,8	2.719,9	3.012,1	3.201,5	2.054,1	2.969,9	3.801,3	5.730,9	5.509,5
Saldo	497,6	-69,9	298,9	170,3	-395,0	416,9	-163,9	-867,3	-2.459,6	-2.288,1
Cobertura	127,8	97,4	111,0	105,7	87,7	120,3	94,5	77,2	57,1	58,5

* Datos provisionales

Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

2. COMERCIO EXTERIOR DE SERVICIOS CON MÉXICO
(Millones de euros)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ingresos (Exportaciones)	830,5	912,3	1.093,6	1.092,0	1.141,0	1.152,4	1.263,6	1.503,3	1.707,7	1.667,4
Pagos (Importaciones)	483,1	587,2	637,0	671,8	660,7	509,7	545,1	551,2	650,9	702,9
Saldo (Ingresos-pagos)	347,4	325,1	456,6	420,3	480,3	642,8	718,5	952,1	1.056,9	964,5
Cobertura (ingresos/pagos %)	171,9	155,4	171,7	162,6	172,7	226,1	231,8	272,7	262,4	237,2

Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos de Balanza de Pagos trimestral del Banco de España (Boletín Estadístico).

México. Un socio estratégico para España

3. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCIAS CON MÉXICO - EXPORTACIONES SECTORES ECONÓMICOS (Millones de euros)							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Alimentación, bebidas y tabaco	169,8	166,5	137,4	169,6	193,6	235,6	221,5
Productos cárnicos	4,7	7,4	6,0	8,1	11,3	13,7	16,7
Productos pesqueros	6,2	6,3	4,7	4,8	8,2	11,0	7,0
Frutas, hortalizas y legumbres	21,9	18,9	16,3	19,0	20,7	21,0	20,1
Otros alimentos	49,7	48,7	38,7	51,5	56,5	92,1	74,9
Bebidas	87,0	84,8	71,7	86,1	96,8	97,7	102,8
Tabaco	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Productos energéticos	483,6	381,0	433,8	344,6	124,7	45,4	136,4
Petróleo y derivados	483,6	381,0	433,8	343,7	122,2	33,4	7,4
Gas	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	0,0	128,1
Carbón y electricidad	0,0	0,0	0,0	0,9	0,5	11,9	0,9
Materias primas	149,7	92,2	77,0	53,7	41,7	69,9	28,1
Animales y vegetales	12,5	14,8	9,3	12,3	12,3	15,9	19,1
Minerales	137,3	77,4	67,8	41,5	29,4	54,0	9,0
Semimanufacturas no químicas	202,9	213,6	149,4	199,7	215,0	271,3	274,8
Metales no ferrosos	7,6	8,7	14,8	14,2	11,9	19,6	18,9
Hierro y acero	65,9	84,6	44,6	69,7	78,7	108,5	87,5
Papel	37,5	39,5	33,8	43,3	40,3	49,1	59,8
Prod. cerámicos y similares	48,1	42,1	25,2	31,4	37,4	38,5	42,6
Otras semimanufacturas	43,7	38,6	31,1	41,0	46,7	55,6	66,1
Productos químicos	284,8	277,0	251,3	311,6	373,1	395,9	412,7
Productos químicos orgánicos	50,3	37,2	55,2	73,3	108,2	111,5	91,9
Productos químicos inorgánicos	3,3	5,1	3,1	2,9	3,4	4,2	4,1
Medicamentos	53,6	74,4	53,7	62,7	72,5	65,2	82,9
Plásticos	75,3	62,5	56,3	68,8	63,9	74,1	80,7
Abonos	8,1	9,6	7,2	10,9	11,6	10,0	11,9
Colorantes y curtientes	25,6	26,7	20,3	28,9	35,6	41,1	38,3
Aceites esenciales y perfumados	50,8	47,5	38,6	44,1	53,6	63,4	68,8
Otros productos químicos	17,9	14,1	17,0	20,1	24,3	26,5	34,2
Bienes de equipo	829,5	702,7	668,1	866,3	1.065,7	1.145,1	993,3
Maquinaria para la industria	415,2	336,7	239,3	292,7	371,6	431,8	437,0
Maquinaria específica	226,8	145,5	115,9	149,1	191,1	208,7	202,3
Maquinaria de uso general	188,4	191,2	123,4	143,6	180,5	223,1	234,7
Eq. oficina y telecomunicaciones	39,1	24,2	23,2	20,3	30,6	26,9	38,8
Maq. Autom. datos y eq. oficina	11,0	6,2	5,5	10,5	13,4	14,6	15,5
Equipos telecomunicaciones	28,1	18,1	17,7	9,8	17,2	12,3	23,3
Material transporte	172,9	46,2	142,3	270,0	264,7	344,9	76,3
Ferroviario	115,8	13,2	45,3	11,2	96,1	200,7	24,4
Carretera	54,3	28,9	9,6	17,6	34,1	36,3	33,5
Buques	0,3	0,4	40,7	0,5	0,8	15,7	0,4
Aeronaves	2,5	3,7	46,7	240,8	133,7	92,3	17,9
Otros bienes de equipo	202,3	295,6	263,3	283,4	398,8	341,4	441,2
Motores	16,2	21,6	12,4	15,5	9,7	10,5	15,0
Aparatos eléctricos	94,6	161,7	155,0	184,1	274,1	200,3	250,5
Aparatos de precisión	20,5	27,0	20,1	18,3	19,5	26,4	35,2
Resto bienes de equipo	71,0	85,3	75,8	65,4	95,4	104,3	140,4
Sector automóvil	378,1	349,3	280,6	375,3	355,0	518,7	574,9
Automóviles y motos	187,3	169,2	165,6	215,6	143,5	215,7	181,3
Componentes del automóvil	190,9	180,1	115,0	159,6	211,5	303,0	393,6
Bienes de consumo duradero	64,2	43,4	26,7	30,8	41,6	40,4	45,6
Electrodomésticos	7,9	6,2	3,6	4,5	3,7	2,3	2,1
Electrónica de consumo	1,3	1,5	0,8	2,9	3,2	2,9	1,6
Muebles	43,4	27,8	15,6	17,4	27,4	28,1	33,6
Otros bienes de consumo duradero	11,5	7,9	6,7	6,0	7,3	7,1	8,4
Manufacturas de consumo	585,8	555,5	413,6	433,3	500,2	524,6	524,9
Textiles	290,2	291,0	232,0	238,9	288,0	295,6	307,0
Confección	207,4	215,3	182,3	186,7	224,7	236,5	248,0
Calzado	29,4	30,9	23,8	27,0	32,2	35,7	39,3
Juguetes	37,6	34,7	16,5	16,8	15,1	17,7	8,8
Otras manufacturas de consumo	228,6	199,0	141,3	150,5	165,0	175,6	166,9
Otras mercancías	34,0	25,2	33,2	21,3	23,5	24,5	12,3
TOTAL	3.182,4	2.806,5	2.471,0	2.806,0	2.934,1	3.271,2	3.221,4

* Datos provisionales.

Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

4. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCIAS CON MÉXICO - IMPORTACIONES SECTORES ECONÓMICOS (Millones de euros)							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Alimentación, bebidas y tabaco	113,6	99,0	75,6	148,1	150,2	174,7	143,4
Productos cárnicos	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Productos pesqueros	20,7	21,9	17,0	41,5	64,8	60,4	31,9
Frutas, hortalizas y legumbres	37,0	36,7	34,3	47,0	36,1	56,5	62,2
Otros alimentos	11,0	16,6	4,0	8,7	8,4	8,1	15,6
Bebidas	43,6	22,1	19,0	49,5	39,6	48,6	32,8
Tabaco	1,3	1,5	1,3	1,2	1,2	1,1	0,8
Productos energéticos	2.309,8	2.403,9	1.492,8	2.256,1	3.039,3	4.919,3	4.758,2
Petróleo y derivados	2.309,8	2.403,9	1.492,8	2.256,1	3.039,3	4.919,3	4.758,2
Gas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Carbón y electricidad	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Materias primas	72,7	64,0	24,6	36,4	57,4	77,1	60,2
Animales y vegetales	23,3	30,0	15,6	21,5	32,5	26,7	21,8
Minerales	49,4	34,0	9,0	14,8	24,8	50,4	38,5
Semimanufacturas no químicas	89,6	57,9	37,0	30,6	34,7	24,3	27,3
Metales no ferrosos	32,4	32,7	17,8	16,0	20,7	11,1	6,3
Hierro y acero	37,4	10,4	9,6	3,6	1,7	0,6	3,3
Papel	9,5	10,3	7,9	9,1	9,7	10,4	15,7
Prod. cerámicos y similares	2,9	1,6	0,8	0,9	0,8	0,8	0,6
Otras semimanufacturas	7,4	2,9	1,0	1,1	2,0	1,4	1,4
Productos químicos	87,6	94,1	77,4	115,8	126,2	130,3	156,2
Productos químicos orgánicos	24,9	29,2	29,2	32,6	28,9	42,1	51,9
Productos químicos inorgánicos	17,9	18,3	11,8	21,4	24,6	24,4	33,1
Medicamentos	8,0	7,1	13,5	23,9	30,1	23,8	27,1
Plásticos	25,7	30,4	15,0	28,3	29,2	23,1	24,0
Abonos	0,3	0,6	0,2	0,3	1,2	0,6	1,2
Colorantes y curtientes	3,9	1,6	1,9	1,6	2,1	2,7	2,4
Aceites esenciales y perfumados	1,3	1,0	2,3	2,9	4,9	7,2	7,0
Otros productos químicos	5,6	6,1	3,4	4,9	5,3	6,4	9,6
Bienes de equipo	194,6	297,0	222,9	251,2	248,1	248,8	223,3
Maquinaria para la industria	10,9	16,0	16,3	20,3	18,3	23,4	22,5
Maquinaria específica	2,5	5,4	4,1	4,4	2,5	4,0	1,7
Maquinaria de uso general	8,3	10,6	12,2	16,0	15,8	19,4	20,9
Eq. oficina y telecomunicaciones	46,3	63,6	55,3	77,7	79,3	73,3	42,0
Maq. Autom. datos y eq. oficina	32,7	32,8	34,4	43,5	33,8	40,3	30,2
Equipos telecomunicaciones	13,5	30,8	21,0	34,3	45,6	33,0	11,7
Material transporte	15,3	80,6	8,4	5,0	3,4	2,8	1,4
Ferroviario	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Carretera	0,3	0,4	2,2	0,0	0,1	0,0	0,1
Buques	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2
Aeronaves	15,0	79,9	6,1	4,9	3,2	2,6	1,0
Otros bienes de equipo	122,2	136,8	142,9	148,2	147,1	149,4	157,5
Motores	4,7	8,0	4,2	3,6	4,8	10,5	12,8
Aparatos eléctricos	52,4	48,2	33,7	47,0	52,6	52,2	52,1
Aparatos de precisión	55,3	60,8	76,1	91,0	80,5	75,7	76,8
Resto bienes de equipo	9,8	19,9	28,9	6,6	9,2	11,0	15,7
Sector automóvil	50,2	105,1	42,1	61,5	59,8	79,5	97,3
Automóviles y motos	13,9	65,7	14,9	21,3	2,6	1,7	1,1
Componentes del automóvil	36,3	39,4	27,1	40,2	57,3	77,8	96,2
Bienes de consumo duradero	9,6	7,7	4,2	7,0	6,3	5,5	5,8
Electrodomésticos	2,7	2,1	1,3	3,0	1,8	2,6	2,0
Electrónica de consumo	0,3	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2	0,4
Muebles	5,5	3,6	1,8	2,8	3,3	2,0	1,0
Otros bienes de consumo duradero	1,1	1,8	1,0	0,9	1,1	0,7	2,3
Manufacturas de consumo	35,0	31,3	26,7	31,7	36,3	34,9	34,1
Textiles	16,4	12,0	9,2	10,1	9,1	9,9	9,6
Confección	10,0	8,2	6,4	6,9	4,7	5,5	5,0
Calzado	0,8	0,7	0,7	1,4	1,9	0,6	0,5
Juguetes	0,6	1,3	3,3	4,2	4,1	4,4	4,3
Otras manufacturas de consumo	17,1	17,2	13,5	15,9	21,3	20,0	19,6
Otras mercancías	49,4	41,6	50,9	31,6	43,0	36,5	3,6
TOTAL	3.012,1	3.201,5	2.054,1	2.969,9	3.801,3	5.730,9	5.509,5

* Datos provisionales.

Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

5. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCIAS CON MÉXICO - EXPORTACIONES TRAMOS DE EXPORTACIÓN ANUAL (Número de empresas)					
	2009	2010	2011	2012	2013*
Tramos de exportación anual	7.518	7.882	9.958	11.154	12.086
< 50.000 de €	2.302	2.408	3.566	4.330	4.981
≥ 50.000 € y < 2,5 millones de €	3.214	3.323	3.826	4.095	4.274
≥ 2,5 millones de € y < 50 millones de €	1.776	1.892	2.267	2.407	2.510
≥ 50 millones de €	226	259	299	322	321
(Millones de euros)					
	2009	2010	2011	2012	2013*
Tramos de exportación anual	2.471,0	2.806,0	2.934,1	3.271,2	3.221,4
< 50.000 de €	15,0	15,5	15,9	16,5	19,5
≥ 50.000 € y < 2,5 millones de €	264,3	290,7	307,4	340,6	347,2
≥ 2,5 millones de € y < 50 millones de €	744,8	862,7	973,8	1.065,2	1.113,6
≥ 50 millones de €	1.447,0	1.637,1	1.637,0	1.848,9	1.741,2

* Datos provisionales.
Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

6. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCIAS CON MÉXICO - IMPORTACIONES TRAMOS DE IMPORTACIÓN ANUAL (Número de empresas)					
	2009	2010	2011	2012	2013*
Tramos de exportación anual	3.601	4.448	4.431	4.373	4.528
< 50.000 de €	1.741	2.358	2.257	2.224	2.270
≥ 50.000 € y < 2,5 millones de €	1.016	1.128	1.177	1.137	1.158
≥ 2,5 millones de € y < 50 millones de €	687	779	817	843	919
≥ 50 millones de €	157	183	180	169	181
(Millones de euros)					
	2009	2010	2011	2012	2013*
Tramos de exportación anual	2.054,1	2.969,9	3.801,3	5.730,9	5.509,5
< 50.000 de €	6,1	5,9	5,7	5,7	5,3
≥ 50.000 € y < 2,5 millones de €	58,0	56,8	55,3	61,5	51,4
≥ 2,5 millones de € y < 50 millones de €	221,6	301,3	329,5	301,8	305,6
≥ 50 millones de €	1.768,4	2.605,8	3.410,8	5.361,9	5.147,2

* Datos provisionales.
Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

7. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCIAS CON MÉXICO - EXPORTACIONES INTENSIDAD TECNOLÓGICA (Número de empresas)					
	2009	2010	2011	2012	2013*
Total intensidad tecnológica	7.518	7.882	9.958	11.154	12.086
Tecnología alta	773	828	878	1.012	1.125
Tecnología media-alta	3.140	3.295	3.584	3.805	4.104
Tecnología media-baja	1.966	2.187	2.303	2.468	2.634
Tecnología baja	2.489	2.565	2.933	3.117	3.327
(Millones de euros)					
	2009	2010	2011	2012	2013*
Total intensidad tecnológica	2.471,0	2.806,0	2.934,1	3.271,2	3.221,4
Tecnología alta	156,0	357,1	263,0	232,3	190,2
Tecnología media-alta	907,2	1.097,1	1.418,4	1.675,2	1.601,3
Tecnología media-baja	740,9	661,0	482,7	486,9	474,5
Tecnología baja	497,0	554,8	640,9	717,3	729,2

* Datos provisionales.
Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

8. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCIAS CON MÉXICO - IMPORTACIONES INTENSIDAD TECNOLÓGICA (Número de empresas)					
	2009	2010	2011	2012	2013*
Total intensidad tecnológica	3.601	4.448	4.431	4.373	4.528
Tecnología alta	609	699	713	750	811
Tecnología media-alta	1.024	1.238	1.313	1.327	1.476
Tecnología media-baja	679	816	819	823	833
Tecnología baja	1.152	1.257	1.363	1.326	1.336
(Millones de euros)					
	2009	2010	2011	2012	2013*
Total intensidad tecnológica	2.054,1	2.969,9	3.801,3	5.730,9	5.509,5
Tecnología alta	72,9	109,0	120,3	115,0	94,0
Tecnología media-alta	256,1	337,0	339,3	363,6	396,2
Tecnología media-baja	64,5	35,3	41,1	32,7	34,6
Tecnología baja	74,3	142,3	158,7	158,4	121,4

* Datos provisionales.
Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

México. Un socio estratégico para España

9. ESPAÑA. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS - EXPORTACIONES RANKING POR PAÍSES (Millones de euros)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% total	Orden
Total exportaciones.....	185.023,2	189.227,9	159.889,6	186.780,1	215.230,4	226.114,6	234.239,8	100,0	
Francia.....	34.786,7	34.491,0	30.922,7	33.941,6	37.171,2	36.573,8	37.620,7	16,1	1
Alemania.....	19.892,6	19.897,1	17.699,6	19.576,4	22.152,2	23.871,6	23.560,9	10,1	2
Portugal.....	16.002,9	16.719,5	14.707,9	16.439,6	17.561,5	15.826,9	17.485,6	7,5	3
Italia.....	16.475,2	15.177,3	13.069,8	16.488,6	17.541,6	16.798,3	16.418,6	7,0	4
Reino Unido.....	14.278,5	13.381,4	10.091,7	11.540,8	14.116,2	14.242,9	15.836,7	6,8	5
Estados Unidos.....	7.441,7	7.544,4	5.705,9	6.592,5	7.913,7	9.020,3	8.678,8	3,7	6
Países Bajos.....	6.043,0	5.936,7	4.826,3	5.877,5	6.346,6	6.982,9	6.807,7	2,9	7
Bélgica.....	5.217,5	5.660,6	4.396,7	5.271,8	6.080,7	6.265,2	6.113,5	2,6	8
Marruecos.....	3.064,8	3.663,6	3.085,3	3.482,8	4.130,3	5.294,8	5.508,7	2,4	9
Turquía.....	2.946,9	3.006,4	2.842,5	3.746,5	4.465,0	4.730,1	4.814,5	2,1	10
Suiza.....	2.428,8	2.498,6	2.663,9	3.429,3	4.177,3	4.619,7	4.181,3	1,8	11
China.....	2.126,7	2.152,7	1.986,1	2.663,5	3.387,3	3.784,8	3.942,8	1,7	12
Argelia.....	1.349,8	2.162,9	2.093,6	2.041,2	2.498,8	3.461,2	3.859,1	1,6	13
Polonia.....	2.446,2	2.716,4	2.427,1	2.803,2	3.478,6	3.497,1	3.796,6	1,6	14
Brasil.....	1.302,0	1.641,1	1.345,4	2.202,3	2.595,2	2.807,5	3.634,5	1,6	15
México.....	3.182,4	2.806,5	2.471,0	2.806,0	2.934,1	3.271,2	3.221,4	1,4	16
Rusia.....	2.093,1	2.836,9	1.476,3	1.991,3	2.526,3	2.950,8	2.818,4	1,2	17
Australia.....	1.028,7	1.036,8	834,1	1.110,0	1.544,4	2.218,6	2.440,4	1,0	18
Arabia Saudí.....	928,7	972,4	880,3	1.047,0	1.341,2	1.652,2	2.375,6	1,0	19
Japón.....	1.303,8	1.457,6	1.213,0	1.416,3	1.821,5	2.095,9	2.216,5	0,9	20

* Datos provisionales.

Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

10. ESPAÑA. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS - IMPORTACIONES RANKING POR PAÍSES (Millones de euros)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% total	Orden
Total importaciones.....	285.038,3	283.387,8	206.116,2	240.055,9	263.140,7	257.945,6	250.195,2	100,0	
Alemania.....	43.645,0	39.508,9	27.679,3	28.174,8	31.136,5	27.989,4	27.749,2	11,1	1
Francia.....	35.001,1	31.472,0	24.136,1	26.037,7	28.580,9	27.351,7	27.265,3	10,9	2
China.....	18.492,7	20.492,6	14.457,5	18.916,4	18.704,8	17.808,0	17.363,6	6,9	3
Italia.....	24.850,2	21.785,0	14.916,4	16.965,5	17.323,0	16.142,2	14.599,6	5,8	4
Estados Unidos.....	9.996,5	11.283,2	8.447,6	9.650,5	10.869,3	9.877,9	10.219,0	4,1	5
Países Bajos.....	11.350,0	10.766,3	9.218,2	10.676,7	10.708,8	11.289,4	9.853,6	3,9	6
Reino Unido.....	14.145,9	13.025,3	9.904,3	10.944,1	11.160,8	10.465,1	9.845,8	3,9	7
Portugal.....	9.267,6	9.303,6	7.318,6	8.458,0	9.248,7	8.952,4	9.814,3	3,9	8
Argelia.....	4.477,2	6.431,5	3.791,6	4.558,0	5.670,0	6.884,6	9.174,9	3,7	9
Rusia.....	7.890,5	7.493,0	4.575,7	6.070,0	8.492,9	8.078,9	8.232,9	3,3	10
Bélgica.....	7.981,8	7.122,8	5.531,6	5.930,9	6.485,2	6.044,3	6.393,1	2,6	11
Arabia Saudí.....	3.250,6	4.202,7	2.425,3	3.602,2	5.841,5	6.056,9	5.845,1	2,3	12
Nigeria.....	3.661,5	4.692,9	2.793,0	4.250,4	6.070,6	7.096,4	5.669,8	2,3	13
México.....	3.012,1	3.201,5	2.054,1	2.969,9	3.801,3	5.730,9	5.509,5	2,2	14
Turquía.....	4.212,4	3.698,0	2.636,8	3.067,4	3.429,5	3.308,5	3.677,4	1,5	15
Marruecos.....	2.987,4	2.823,1	2.398,0	2.747,3	3.100,6	3.122,5	3.487,3	1,4	16
Brasil.....	3.057,4	3.129,1	2.272,1	3.048,9	3.600,7	3.363,5	3.216,4	1,3	17
Polonia.....	2.699,2	2.672,8	2.449,8	3.068,8	3.119,0	2.697,8	3.145,4	1,3	18
Irlanda.....	4.136,2	4.202,9	4.266,3	3.381,5	3.054,6	2.740,6	2.777,8	1,1	19
Suiza.....	3.039,9	2.847,8	2.649,6	2.753,4	3.020,4	2.629,6	2.584,2	1,0	20

* Datos provisionales.

Fuente: S. G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial de la Secretaría de Estado de Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e IIEE de la Agencia Tributaria.

11. MÉXICO. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS - EXPORTACIONES RANKING POR PAÍSES
(Millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% total	Orden
Total exportaciones.....	271.875,3	291.342,6	229.703,5	298.473,1	349.375,0	370.705,8	380.188,6	100,0	
Estados Unidos	223.133,3	233.522,7	185.101,2	238.684,4	274.431,0	287.844,4	299.528,2	78,8	1
Canadá	6.491,0	7.102,4	8.244,3	10.685,7	10.694,6	10.937,6	10.451,8	2,7	2
España.....	3.689,8	4.232,9	2.507,8	3.838,1	4.870,1	7.023,9	7.200,1	1,9	3
China	1.895,3	2.044,8	2.207,8	4.182,8	5.964,2	5.720,9	6.467,1	1,7	4
Brasil.....	2.010,0	3.366,9	2.438,2	3.781,0	4.891,2	5.657,6	5.386,6	1,4	5
Colombia	2.943,2	3.032,4	2.490,5	3.757,1	5.632,6	5.592,3	4.735,4	1,2	6
Alemania.....	4.103,6	5.008,2	3.210,2	3.571,7	4.343,0	4.494,6	3.797,0	1,0	7
Japón.....	1.912,6	2.046,0	1.600,6	1.925,6	2.252,3	2.610,7	2.242,2	0,6	8
Venezuela.....	2.332,6	2.310,3	1.417,7	1.563,9	1.661,2	2.118,1	2.154,9	0,6	9
Chile	1.170,4	1.586,9	1.049,3	1.863,5	2.072,0	2.251,5	2.084,7	0,5	10
Argentina	1.130,0	1.317,1	1.083,9	1.768,8	1.958,1	1.932,4	1.965,9	0,5	11
Perú.....	676,6	1.179,8	585,9	973,6	1.286,4	1.527,7	1.770,5	0,5	12
Guatemala	1.152,4	1.385,1	1.192,1	1.467,9	1.787,3	1.827,3	1.732,8	0,5	13
Holanda	1.905,4	2.488,3	1.695,4	1.841,9	2.083,3	1.915,3	1.589,5	0,4	14
Corea.....	683,7	540,7	499,7	943,5	1.523,4	1.728,3	1.526,9	0,4	15
Reino Unido.....	1.562,7	1.749,3	1.243,1	1.733,7	2.158,7	2.603,7	1.437,9	0,4	16
Francia.....	694,8	524,9	495,6	586,8	719,9	1.281,7	1.288,0	0,3	17
Italia.....	481,4	587,2	516,4	651,3	1.558,8	1.301,5	1.251,5	0,3	18
Suiza.....	219,5	601,7	432,0	867,0	1.205,6	820,8	1.109,0	0,3	19
Bélgica.....	840,2	788,8	698,4	872,8	1.212,2	1.142,9	1.106,6	0,3	20

* Datos provisionales.

Fuente: Secretaría de Estado de Economía de México, con datos de Banco de México.

12. MÉXICO. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS - IMPORTACIONES RANKING POR PAÍSES
(Millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% total	Orden
Total importaciones.....	281.949,0	308.603,3	234.385,0	301.481,8	350.842,9	370.751,6	381.210,2	100,0	
Estados Unidos	139.472,8	151.334,6	112.433,8	145.007,4	174.356,0	185.109,8	187.261,9	49,1	1
China	29.743,7	34.690,3	32.529,0	45.607,6	52.248,0	56.936,1	61.321,4	16,1	2
Japón.....	16.343,0	16.282,5	11.397,1	15.014,7	16.493,5	17.655,2	17.076,1	4,5	3
Corea.....	12.658,1	13.548,1	10.958,7	12.776,6	13.690,4	13.350,1	13.507,4	3,5	4
Alemania.....	10.687,7	12.605,7	9.727,3	11.076,8	12.862,6	13.507,8	13.461,0	3,5	5
Canadá.....	7.957,4	9.442,5	7.303,7	8.607,5	9.645,4	9.889,9	9.847,0	2,6	6
Taiwán	5.897,1	6.658,5	4.592,1	5.620,7	5.769,9	6.183,0	6.689,0	1,8	7
Italia.....	5.542,4	5.219,3	3.146,7	3.996,9	4.982,7	5.462,4	5.620,8	1,5	8
Brasil.....	5.575,3	5.182,7	3.495,3	4.327,5	4.561,9	4.494,5	4.420,6	1,2	9
España.....	3.830,5	4.055,8	3.004,0	3.232,3	3.843,2	4.081,1	4.311,1	1,1	10
Holanda	2.465,8	4.183,6	2.170,9	2.810,8	3.061,1	3.561,6	4.202,2	1,1	11
Francia.....	3.097,8	3.511,0	2.502,5	3.024,4	3.359,6	3.466,7	3.685,9	1,0	12
Costa Rica.....	740,5	775,9	923,3	1.902,0	2.650,1	3.259,4	3.174,4	0,8	13
Reino Unido.....	2.294,3	2.595,5	1.837,8	2.005,0	2.141,9	2.392,0	2.508,0	0,7	14
Suiza.....	1.246,1	1.412,9	1.208,0	1.452,4	1.530,1	1.485,8	1.669,7	0,4	15
Singapur	2.086,8	1.697,7	1.377,8	1.456,5	1.184,9	1.371,1	1.456,4	0,4	16
Chile	2.594,0	2.592,3	1.650,6	1.952,3	2.101,4	1.502,6	1.438,4	0,4	17
Suecia	903,0	1.086,6	695,7	939,2	1.148,1	1.299,2	1.219,2	0,3	18
Argentina	1.609,7	1.436,4	1.144,6	1.092,8	1.061,4	1.004,2	1.167,3	0,3	19
Irlanda.....	953,6	1.015,3	812,9	831,9	923,6	1.010,6	1.053,1	0,3	20

* Datos provisionales.

Fuente: Secretaría de Estado de Economía de México, con datos de Banco de México.

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
TOTAL	73,59 €	109,36 €	115,00 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,78 €	11,03 €	11,50 €
BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
TOTAL	12,98 €	17,03 €	17,50 €

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.

IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES22
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

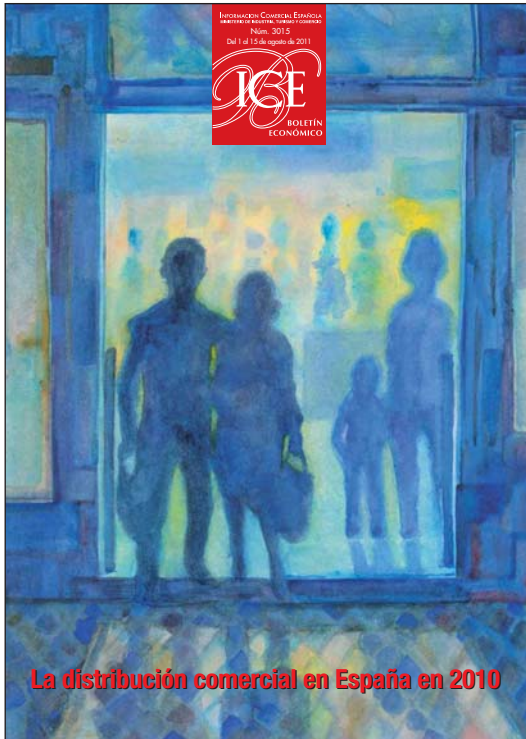
Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 583 55 07/06

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía y Competitividad

distribucionpublicaciones@mineco.es

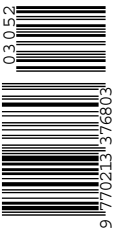
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7€ + IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD