

Capítulo 30

México: destino preferente de la Inversión Directa Española

Por Jesús Paúl Gutiérrez y José Carlos García de Quevedo Ruiz

Profesor de Economía Aplicada de la Universidad CEU-SAN PABLO y Director General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, respectivamente.

Introducción

La inversión extranjera directa constituye una parte esencial del proceso de globalización económica internacional registrado en las últimas décadas. De hecho, los flujos mundiales de inversión extranjera directa han aumentado de forma prácticamente continuada desde los años setenta. No obstante, su crecimiento más espectacular se produjo en la segunda mitad de la década de los noventa, alcanzando su máximo, en términos de PIB, en el año 2000 con una cuantía equivalente al 4,4% del PIB mundial¹. Y aunque la crisis económica y financiera internacional ha provocado una caída importante en la inversión exterior, ésta muy probablemente seguirá siendo parte fundamental de las estrategias de crecimiento de las principales empresas internacionales, por lo que es previsible que en los próximos años los flujos mundiales de inversión exterior vuelvan a aumentar, como de hecho ya ocurrió en 2010.

México y España han sido parte activa en este proceso de crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa acaecidos desde mediados de los noventa. De hecho ambos países juegan un papel relevante en el escenario internacional, tanto como países de destino de inversión extranjera directa (IED), como países de origen de inversión directa en el exterior (IDE).

¹ En términos absolutos el máximo histórico de flujos de inversión extranjera directa se produjo en 2007, con un importe cercano a los dos billones de dólares (3,3% del PIB mundial).

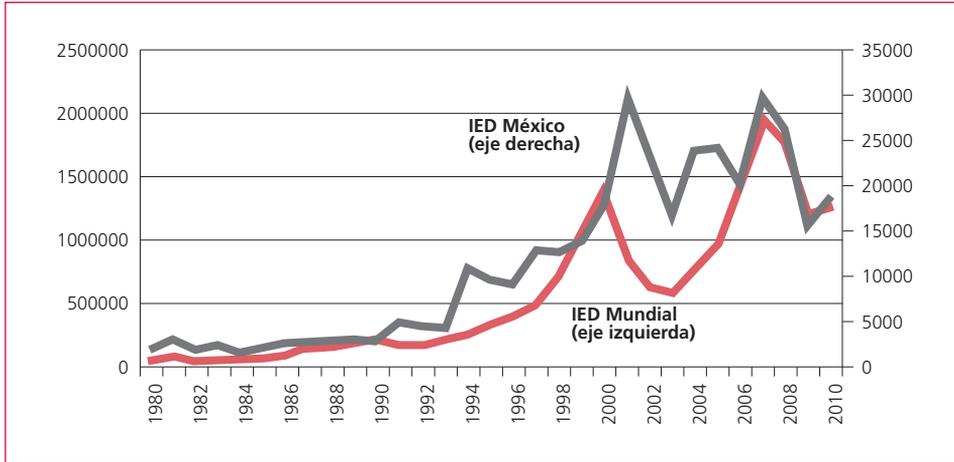
La economía mexicana, que a inicios de los noventa había quedado prácticamente excluida de los mercados internacionales de capitales como consecuencia de la crisis del “tequila”, desde los últimos años del pasado siglo volvió a ser destino predilecto de los inversores internacionales, convirtiéndose en el segundo receptor de inversión extranjera directa de América Latina, tras Brasil, y uno de los mayores receptores a nivel mundial.

Por su parte, España que tradicionalmente había sido un país receptor neto de inversión extranjera directa, desde 1997 se convirtió en un emisor neto de IDE, como consecuencia del importante esfuerzo inversor en el exterior que realizaron las empresas españolas y que alcanzó su máximo en el 2000, año en el que la IDE española representó el 10% del PIB.

En el presente capítulo nos ocuparemos del papel y la relevancia de la inversión directa de España en México. Para ello en primer lugar se analiza la inversión extranjera directa en México: su evolución temporal, los países de procedencia de ésta y los sectores de actividad a los que se ha dirigido. En los apartados tercero y cuarto se estudia el boom inversor español y qué empresas han sido los principales protagonistas de este proceso. En el quinto apartado se analizan cuales han sido los principales factores que hicieron de la economía mexicana destino preferente para la internacionalización de muchas empresas españolas. Y finalmente se hace una breve referencia respecto al futuro de la IDE española en México.

México: un país atractivo para la inversión extranjera directa

Durante las tres últimas décadas, y en especial, desde mediados de los noventa, la economía mexicana ha participado del impresionante dinamismo que la inversión extranjera directa ha tenido a nivel mundial (Gráfico 30.1). Así, según datos de la UNCTAD, mientras en 1980 las entradas de IED en México eran de 2.099 millones de dólares, en 2007, antes de que se manifestara con intensidad la crisis financiera internacional, ascendían a 29.734 millones.

Gráfico 30.1.**Entradas de Inversión Extranjera Directa (Millones de dólares).**

Fuente: UNCTADstat, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

El despegue de las inversiones directas internacionales hacia la economía mexicana se produjo a partir de 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y la creciente liberalización que las autoridades mexicanas llevaron a cabo en la normativa reguladora de las entradas de IED. No obstante, la crisis del “tequila” de 1994-95 interrumpió esta tendencia, por lo que hubo que esperar a que se recuperara la estabilidad macroeconómica para que a partir de 1997 las entradas de inversión directa a México retomaran una senda de rápido crecimiento que se mantuvo hasta 2002 y que se quebraría en 2003 como consecuencia de los efectos de la crisis argentina.

La crisis financiera internacional hizo que en 2009 las entradas de IED en México se redujeran casi al 50% de las registradas en 2007, lo que provocó que, por primera vez en diez años, México no estuviera en la lista de los 20 principales países receptores de IED. No obstante, en 2010 la IED experimentó una importante recuperación alcanzando los 18.679 millones de dólares, aunque este nivel está muy lejos de los casi 30.000 millones alcanzados en 2007 y 2002².

Las entradas de IED en México no sólo han aumentado en niveles absolutos, sino que también lo han hecho en términos de PIB. Así, mientras que en la década de los ochenta los flujos anuales de entrada de IED representaban alrededor del 1%

² Este aumento en el nivel de IED acaecido en 2010 hizo que México nuevamente se situara entre los 20 países con mayor volumen de atracción de IED. En concreto, se situó en el puesto decimoséptimo (UNCTAD, 2011). Es de destacar que en 2010 el flujo global de inversiones se recuperó un 4,9% mientras que el ascenso en México fue del 21,8%.

del PIB, a partir de 1994 se situaron en torno al 3% del PIB, llegando a superar el 4% al inicio de la pasada década. Sin embargo, la crisis económica y financiera internacional ha hecho que la IED en México en términos de PIB cayera en 2009 al nivel de mediados de los años ochenta.

Gráfico 30.2.
Flujos de Entradas de IED en México (% del PIB).



Fuente: UNCTADstat, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

El stock de IED en México a finales de 2010, según estimaciones de la UNCTAD, equivalía al 31,5% del PIB, y lo situaba como el segundo país de América Latina, tan sólo superado por Brasil, en el ranking de stock de entradas de IED y el decimosexto a nivel mundial (véase Cuadro 30.1).

Según datos de la Dirección General de Inversiones Extranjeras de México, la IED recibida por México desde 1994 hasta 2010 ascendió a 306,5 miles de millones de dólares, habiendo tenido como origen un reducido grupo de países (Cuadro 30.2)³. Entre los países de procedencia de la IED en México destaca con diferencia Estados Unidos, con una participación del 52,6%. A continuación se encuentra Holanda (13,2%) y, en tercer lugar, España con el 13%, seguida de Canadá (4%), Reino Unido (3,4%), Alemania (2,1%), Suiza (1,5%) y Japón (1,2%)⁴.

³ El hecho de considerar el período 1994-2010 se debe a que son estos los años para los que la Dirección General de Inversiones Extranjeras de México ofrece información respecto a los países de procedencia y a los sectores de destino de la inversión extranjera directa.

⁴ Hasta 2009 España ocupaba el segundo lugar en el ranking de países de procedencia de la IED internacional en México. Sin embargo, esta posición se alteró en 2009 a favor de Holanda como consecuencia de la importante inversión realizada por la cervecera holandesa Heineken para adquirir una empresa mexicana de la industria cervecera (FEMSA Cerveza), véase CEPAL (2011). No obstante, a la hora de evaluar el papel de Holanda como inversor en México hay que tener en cuenta su utilización por parte de muchas empresas como país intermedio en el proceso de inversión en el exterior.

Cuadro 30.1.**Ranking de países por stock de inversión extranjera directa (Millones de dólares).**

	1990	2000	2010
1 Estados Unidos	539.601	2.783.235	3.451.405
2 China, Hong Kong SAR	201.653	455.469	1.097.620
3 Reino Unido	203.905	438.631	1.086.143
4 Francia	97.814	390.953	1.008.378
5 Alemania	111.231	271.613	674.217
6 Bélgica			670.013
7 España	65.916	156.348	614.473
8 Países Bajos	68.731	243.733	589.825
9 China	20.691	193.348	578.818
10 Canadá	112.843	212.716	561.111
11 Suiza	34.245	86.804	538.950
12 Australia	80.364	118.858	508.123
13 Brasil	37.143	122.250	472.579
14 Singapur	30.468	110.570	469.871
15 Rusia		32.204	423.150
16 México	22.424	97.170	372.249
17 Suecia	12.636	93.995	348.667
18 Italia	59.998	121.170	337.401
19 Irlanda	37.989	127.089	247.097
20 Japón	9.850	50.322	214.880
21 Islas Vírgenes	126	32.093	212.034
22 Polonia	109	34.227	193.141
23 India	1.657	16.339	197.939
24 Austria	10.972	31.339	154.999
25 Dinamarca	9.192	73.574	139.205

Fuente: *World Investment Report, 2011, (UNCTAD)*

Durante este período de rápido crecimiento de la IED en México hemos de diferenciar dos subperíodos. El primero que abarca 1994-1999 y en el que se dejaron sentir con especial intensidad los efectos del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá que entró en vigor el 1 de enero de 1994. Así, en este período la IED procedente de Estados Unidos se aproximó al 60% del total. Por su parte, en la pasada década y como consecuencia del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación alcanzado entre México y la Unión Europea en el año 2000, se produjo un progresivo aumento de la IED procedente de la Unión Europea y, en particular, de España.

México fue pionero en la región al firmar un Acuerdo de Asociación con la UE en diciembre de 1997. El Acuerdo interino sobre Comercio y Cuestiones Comerciales relacionadas con el Comercio, referido a lo consensuado sobre temas comerciales de exclusiva competencia comunitaria entró en vigencia en julio de 1998. El resto del Acuerdo fue puesto en vigor en 2000. Tras más de 10 años de vigor del Tratado UE-México no sólo han aumentado las relaciones de inversión sino que los

flujos de exportación/importación se han duplicado. Esta tendencia es probable que continúe ya que ambas partes convinieron en revisar el acuerdo pasados 10 años desde su entrada en vigor. Por ahora y a pesar de haber un clima favorable entre las Partes, los trabajos relacionados con la cláusula de revisión agrícola y las negociaciones relacionadas con el sector servicios no han registrado avances. El VI Consejo Conjunto UE-México, cuya celebración estaba prevista para el día 16 de mayo de 2011, ha sido pospuesto sin que se haya determinado de momento una fecha concreta.

Cuadro 30.2.

Países de procedencia de la inversión extranjera en México.

Período	Total IED		Estados Unidos	Países Bajos	España	Canadá	Reino Unido	Alemania	Suiza	Japón	Otros Países
	M.M. de \$	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1994-1999	61.258	100,0	59,7	7,4	3,2	4,2	4,5	4,0	0,9	4,3	13,5
2000-2010	245.263	100,0	50,8	14,7	15,4	3,9	3,2	1,6	1,7	0,4	11,6
1994-2010	306.522	100,0	52,6	13,2	13,0	4,0	3,4	2,1	1,5	1,2	12,0

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras de México

El sector de la economía mexicana con mayor capacidad de atracción de inversión extranjera ha sido con diferencia la industria manufacturera. En el conjunto del período 1994-2010 la IED en actividades manufactureras supuso el 46,2% del total, participación que alcanzó el 61 % en el período 1994-1999. No obstante, a pesar de la pérdida de importancia relativa de la IED dirigida a la industria manufacturera que se produjo en la pasada década, su nivel siguió aumentando y sólo se ha resentido recientemente como consecuencia de la crisis financiera y económica internacional (Gráfico 30.3).

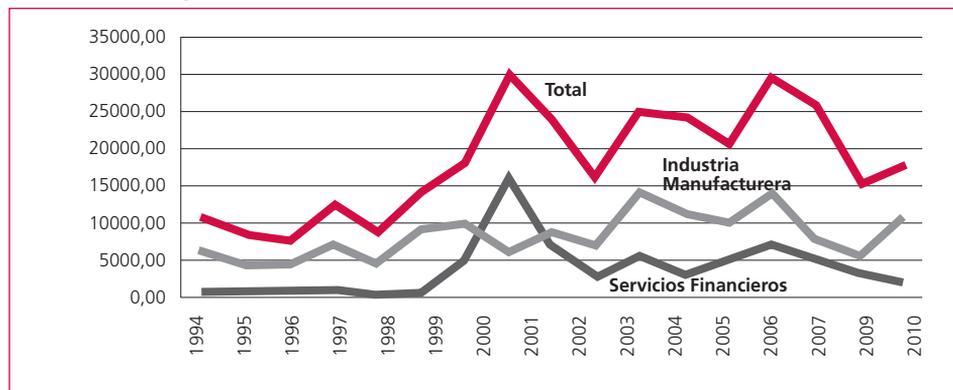
Cuadro 30.3.

Sectores de destino de la inversión extranjera directa en México.

Período	Total	Agropec.	Minería y extracción	Industria manufact.	Electric. y agua	Construc.	Comercio	Transp. y comunicac.	Servic. financ.	Otros servic.
1994-1999	100,0	0,3	1,1	61,0	0,3	1,1	12,0	5,6	9,6	9,0
2000-2010	100,0	0,2	3,7	42,5	0,9	2,2	8,3	6,1	26,0	10,1
1994-2010	100,0	0,2	3,2	46,2	0,8	2,0	9,0	6,0	22,7	9,8

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras de México

Este fuerte atractivo que la industria manufacturera mexicana ha tenido para la inversión internacional está relacionado con las ventajas comparativas que su situación geográfica le confiere como plataforma productiva-exportadora hacia Estados Unidos y Canadá, ventajas que se incrementaron con la firma del TLC en 1994.

Gráfico 30.3.**IED en México por sectores de destino** (Millones de dólares).

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras de México

Tras liberalizarse a finales de los noventa el marco regulatorio que restringía el acceso a las actividades de intermediación financiera, los servicios financieros se han convertido en el segundo sector de destino de la IED en México, captando el 22,7% del total de IED durante el período 1994-2010. En el trienio 2000-2002 la banca estadounidense (Citigrup), la banca española (BBVA y Santander) y la banca británica (HSBC) iniciaron un proceso de adquisiciones de entidades bancarias mexicanas con el objetivo de aprovechar las perspectivas de elevadas rentabilidades del mercado mexicano, derivadas principalmente de su bajo grado de bancarización. Tras el boom inicial de entrada de inversión extranjera en el sector bancario mexicano a lo largo de la pasada década se produjo la entrada de nuevas entidades extranjeras que operan en otros segmentos financieros (por ejemplo, Banca Wal-Mart y Volkswagen Bank).

La IED en Otros servicios –con una participación del 9,8% en el período 1994-2010-, las actividades comerciales –con una participación del 9%- y el transporte y las comunicaciones –con una participación del 6%- son los otros tres sectores con mayor atracción de inversión internacional en México.

El boom de la inversión directa española: México destino preferente

Desde mediados de la década de los ochenta se produjeron en España importantes cambios estructurales que favorecieron la internacionalización del tejido empresarial español, tanto desde el punto de vista comercial como desde la óptica de la internacionalización de la producción⁵.

⁵ Para un análisis del proceso de internacionalización de la economía española véase Paül (2006).

Si tras la incorporación de España a la CEE nuestra economía fue polo de atracción de la inversión directa internacional, a partir de mediados de los noventa la inversión en el exterior pasó a convertirse en elemento central de la estrategia de expansión de las principales empresas españolas, incorporándose éstas al intenso proceso de globalización económica que a nivel internacional se había iniciado en décadas anteriores. De esta forma, España pasó de ser un receptor neto de inversión extranjera directa a normalmente presentar desde 1997 flujos de inversión directa en el exterior mayores que los flujos de IED.

Aunque, si atendemos al potencial inversor de la economía española medido por su PIB, el proceso de inversión exterior de las empresas españolas se produjo de forma tardía⁶, su intensidad sólo puede calificarse como sorprendente. Así, según datos de la UNCTAD, y tal y como muestra el Gráfico 30.4, mientras que en 1995 la inversión directa de las empresas españolas en el exterior tan sólo representaba el 1,3% del total de la IDE mundial –lo que situaba a la economía española en el puesto décimo cuarto del ranking mundial-, en 2006, cuando alcanzó su máximo, la IDE española supuso el 7,4% del total mundial, tan sólo por detrás de Estados Unidos, Alemania y Francia. Asimismo, hay que destacar cómo la crisis ha supuesto un desplome de la IDE española hasta situarla en niveles similares a los existentes antes del período de auge de inversión en el exterior.

Gráfico 30.4.
Inversión Directa Española en el Exterior (% del total mundial).



Fuente: UNCTADstat, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El aumento de la IDE española registrado desde mediados de los noventa ha sido objeto de distintos análisis que identifican diversos factores como propulsores de la actividad internacional de las empresas (los llamados factores “push”). Entre estos factores resaltamos: el crecimiento de la economía española y el proceso de modernización de la empresa española; la relativa saturación del mercado doméstico

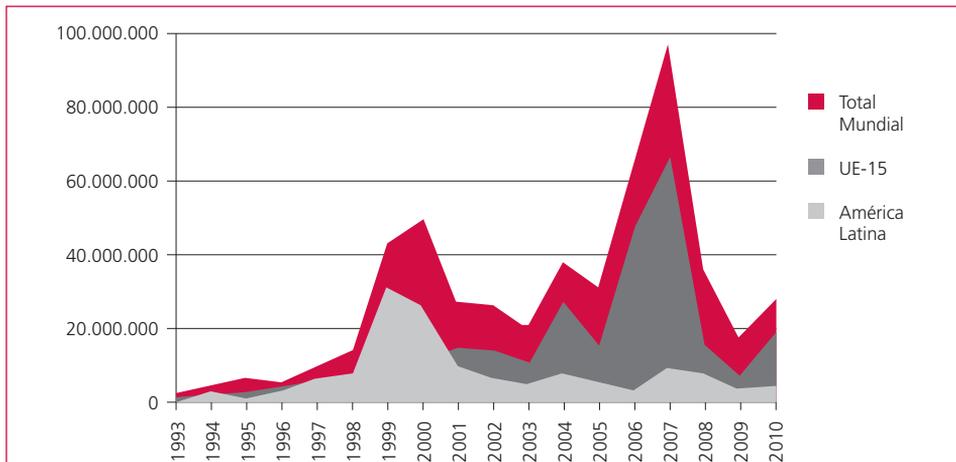
⁶ La calificación de España como inversor tardía ha sido realizada por distintos autores, como por ejemplo, López-Duarte y García-Canal (1997), Álvarez Cardeñosa (2003) y Fernández-Otheo (2004).

propiciada por la competencia derivada de la creación del mercado único y del proceso de desregulación en el sector servicios; la disponibilidad de recursos para financiar el proceso de expansión en el exterior facilitada por los recursos propios y por bajos tipos de interés; el apoyo político e institucional al proceso de internacionalización de la producción, y la llamada “reacción oligopolística” de empresas que operan en mercados oligopolísticos y en sectores altamente regulados⁷.

En el inicio del boom inversor español en el exterior, América Latina se convirtió en el destino favorito de las multinacionales españolas. Así, según datos del Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, en el cuatrienio 1997-2000, primer período de fuerte expansión de la inversión de las empresas españolas en el exterior, el flujo bruto de inversión directa, excluidas las entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVE), a América Latina supuso el 60,7% del total de la inversión directa española en el exterior, situando a España como el segundo país inversor en la región tan sólo por detrás de Estados Unidos.

Gráfico 30.5.

IDE Española (Miles de euros).



Fuente: DataInVex, Secretaría de Estado de Comercio

Este predominio de América Latina como destino de la inversión directa española se alteró a partir del 2000⁸. De tal forma que aunque en el período 2001-2010 las empresas españolas han seguido dirigiendo una corriente importante de sus inversiones en el exterior hacia los países latinoamericanos, su participación relativa se redujo de forma sustancial, representando tan sólo el 15% del total de la inversión directa española en el exterior. Por el contrario, la inversión en los países de la UE-15 supuso el 61,6%, cuando en el cuatrienio 1997-2000 representó tan sólo el 24% del total.

⁷ Véase Arahuetes García y García Domonte (2007), López Duarte y García Canal (1997), Fernández-Otheo (2004), Guillén (2005) y Toral (2008).

⁸ Un análisis del cambio en la orientación geográfica de la inversión directa en el exterior que llevan a cabo las empresas españolas a partir de 2001 puede verse en Arahuetes y García Domonte (2007).

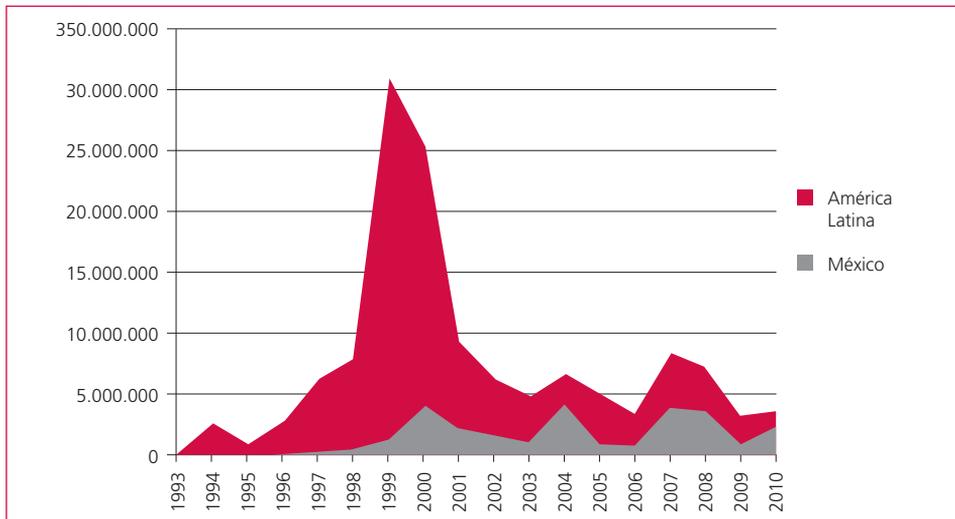
México ha tenido y tiene un papel protagonista como destino de la inversión internacional de las empresas españolas en América Latina. Así, si se contabiliza la inversión bruta (o neta), sin considerar las ETVE, realizada en el período 1993-2010⁹, México es el tercer país latinoamericano con mayor volumen de flujos de inversión directa española, tan sólo superado por Brasil y Argentina¹⁰.

El comportamiento de la IDE española en México presenta algunos rasgos diferenciados respecto a la del conjunto de América Latina, tanto en su comportamiento en el tiempo, como en cuanto al destino sectorial.

En cuanto a la evolución temporal, el despegue de la inversión directa de las empresas españolas en México fue, por un lado, más tardío que el registrado en el conjunto de la región, y, por otro lado, no experimentó en la pasada década el descenso que se registró en el conjunto de América Latina.

En lo que se refiere al inicio del proceso inversor de las empresas españolas en México, hay que señalar que la inestabilidad macroeconómica que se produjo como consecuencia de la crisis del “tequila” hizo que el boom inversor de las empresas españolas se iniciara en México más tarde de lo que se produjo en otros países de la región. Así, mientras países como Brasil o Argentina vieron como la IDE procedente de España aumentaba de forma espectacular a partir de 1994-1995, en México este crecimiento se inició a partir de 1997.

Gráfico 30.6.
IDE Española (Miles de euros).



Fuente: DataInVex, Secretaría de Estado de Comercio

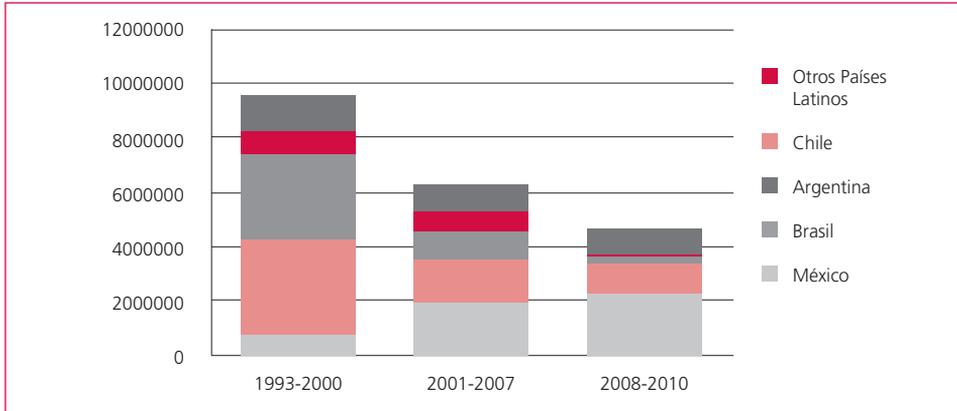
⁹ El hecho de considerar el período 1993-2010 se debe a que son estos los años para los que la Secretaría de Estado de Comercio ofrece una base de datos homogénea (DataInVex) sobre las inversiones directas españolas en el exterior y del exterior en España.

¹⁰A nivel mundial su puesto es el sexto, tras Reino Unido, Países Bajos, Estados Unidos, Brasil y Argentina.

A su vez, a diferencia de lo acontecido para el conjunto de América Latina, en la primera década del presente siglo la inversión directa española en México experimentó un aumento sustancial cuando se le compara con lo acontecido en la década anterior. Así, mientras que en el período 1993-2000, el flujo medio anual de inversión bruta española en México fue de 777 millones de euros, en la primera década de este milenio fue de 2.090 millones. Este diferente comportamiento inversor de las empresas españolas hacia la economía mexicana respecto al conjunto de la región, ha hecho que en el período 2001-2010 México sea el principal país de destino de la inversión directa española en América Latina, con una participación media del 36,2% (frente al 8,1% del período 1993-2000).

Gráfico 30.7.

Destino de la IDE Española en América Latina (Media anual del período en miles de euros).



Fuente: Elaboración propia a partir de DataInVex, Secretaría de Estado de Comercio

Asimismo, resulta destacable el comportamiento inversor en México de las empresas españolas durante la todavía no superada crisis económica y financiera global. De hecho, la inversión española directa en México en el trienio de la crisis (2008-2010) supera en media ligeramente la registrada en el período 2001-2007 y triplica la registrada en el período 1993-2000 (Gráfico 30.7).

Si se analizan los sectores de destino de los flujos de inversión directa de las empresas españolas en México durante el período 1993-2010 se observa un perfil sectorial con una elevada concentración en actividades financieras y de seguros (50,5% del total), la industria manufacturera (14,5%), suministros de energía eléctrica y gas (9,9%) e información y comunicaciones (8,3%) (Cuadro 30.4)¹¹.

El anterior perfil sectorial de la inversión directa española en México presenta rasgos diferenciadores respecto al existente en el conjunto de América Latina. En

¹¹ Si el análisis sectorial se realiza respecto a la posición de inversión española en México se observa una distribución muy similar, aunque con una diferencia destacable la Información y comunicaciones tienen un mayor peso relativo (21,5%), mientras que las manufacturas tienen un menor peso (7,1%).

primer lugar, la importancia relativa de las inversiones en actividades financieras es muy superior en México que en el conjunto de América Latina. En segundo lugar, el peso de la inversión en industrias extractivas es insignificante en México (0,1%), mientras que tienen una gran importancia en el conjunto de la región (11,3%). Y, por último, la relevancia de la inversión en Información y comunicaciones es muy superior para el conjunto de América Latina (24,5%) de lo que representa en México (8,3%).

Cuadro 30.4.

Distribución sectorial de los flujos brutos de Inversión Directa Española en México y América Latina 1993-2010.

CNAE	Sector	México		América Latina	
		Miles de Euros	% Total	Miles de Euros	% Total
01 al 03	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5.847	0,0	462.294	0,3
05 al 09	Industrias extractivas	31.760	0,1	15.257.333	11,3
10 al 33	Industria manufacturera	3.919.361	14,5	16.865.996	12,5
35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	2.670.693	9,9	15.383.943	11,4
36 al 39	Suministro de agua, gestión de residuos, descontaminación	38.804	0,1	1.293.429	1,0
41 al 43	Construcción	1.270.597	4,7	4.813.772	3,6
45 al 47	Consumo al por mayor y menor, reparación vehículos motor	796.407	2,9	3.889.737	2,9
49 al 53	Transporte y almacenamiento	481.786	1,8	3.139.176	2,3
55 al 56	Hostelería	1.094.224	4,0	1.855.026	1,4
58 al 63	Información y comunicaciones	2.251.109	8,3	33.040.058	24,5
64 al 66	Actividades financieras y de seguros	13.701.993	50,5	35.648.404	26,4
68	Actividades inmobiliarias	253.783	0,9	529.848	0,4
69 al 75	Actividades profesionales, científicas y técnicas	297.716	1,1	1.310.377	1,0
77 al 82	Actividades administrativas y servicios auxiliares	68.890	0,3	699.166	0,5
84	Administraciones públicas y defensa; Seguridad Social obligatoria	0	0,0	0	0,0
85	Educación	25.475	0,1	107.085	0,1
86 al 88	Actividades sanitarias y de servicios sociales	8.508	0,0	195.700	0,1
90 al 93	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	192.216	0,7	574.650	0,4
94 al 96	Otros servicios	1.573	0,0	13.882	0,0
97 al 98	Actividades de los hogares como empleadores y prestadores de servicios	0	0,0	0	0,0
99	Actividades de Organizaciones y Organismos extraterritoriales	0	0,0	0	0,0
	TOTAL	27.110.745	100,0	135.079.876	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de DataInVex, Secretaría de Estado de Comercio

Principales empresas españolas inversoras en México

El número de empresas españolas que han considerado a México como parte integrante de su estrategia de internacionalización es muy elevado. De hecho más de tres mil empresas españolas han realizado alguna inversión directa en México. No obstante, el grueso de la IDE española en México es el resultado de la inversión

realizada por un reducido grupo de grandes empresas e instituciones financieras españolas.

Si antes señalábamos que más del 50% del total de los flujos de inversión bruta realizados por empresas españolas en México entre 1993 y 2010 se había dirigido a actividades financieras y de seguros, hemos de añadir que BBVA y Banco Santander han sido los dos actores principales de este boom inversor de la banca española en México y en ambos casos la estrategia seguida ha sido la compra directa de entidades ya existentes con su correspondiente red de oficinas comerciales¹².

La apuesta inversora por la economía mexicana que realizaron los dos principales bancos españoles les ha permitido adquirir una posición de privilegio en el mercado bancario mexicano. En concreto, BBVA Bancomer y Santander Serfin ocupan, respectivamente, el primer y tercer lugar del ranking de entidades bancarias del país.

Además de las importantes inversiones realizadas por BBVA y Banco Santander, otras entidades financieras españolas han dirigido su estrategia de internacionalización hacia el mercado mexicano, entre las que destacan: Banco Sabadell-Atlántico con la adquisición del 20% del capital del Banco del Bajío (1998), Caja Madrid con la adquisición del 40% de Hipotecaria su Casita (2004), La Caixa con la adquisición del 20% del Banco Inbursa (2008), Caja de Ahorros del Mediterráneo que compró Crédito Inmobiliario (2009) o Mapfre con la adquisición del total del capital de Seguros Tepeyac (2000).

En lo que respecta a las inversiones de empresas españolas en el sector del suministro de energía eléctrica y de gas hemos de destacar las realizadas por Iberdrola, Acciona y Gas Natural¹³.

Iberdrola es el primer productor privado eléctrico y el segundo generador de México, tras la estatal Comisión Federal Eléctrica, con la cual tiene firmado un contrato por 25 años de venta de la energía generada. Y aunque Iberdrola ha centrado sus inversiones fundamentalmente en el sector eléctrico, también está presente en otros sectores como el del gas, con una participación en Gas Natural de México.

Gas Natural inició su actividad en México en 1997, a través de Gas Natural México, habiendo extendido su actividad de forma progresiva hasta un total de nueve estados. En este proceso de expansión se ha de destacar la compra en el año 2000

¹²Para un análisis de la IDE española en el sector financiero mexicano véase Verbanaz (2010).

¹³Otras empresas españolas también han realizado inversiones en México en el sector de suministro de energía y gas, entre otras, Endesa, Unión Fenosa o Gamesa, no obstante, su importancia relativa en el mercado mexicano y el papel que éste juega dentro de su estrategia de internacionalización es mucho más limitado.

del 100% del capital de Metrogas, lo que le permitió gestionar la distribución de gas natural en la capital México D.F. Tras la entrada de Iberdrola en el capital social de Gas Natural México en marzo del 2002, la participación de Gas Natural es del 86,75%¹⁴. Actualmente Gas Natural México constituye el principal operador de distribución de gas natural en México.

Otro sector en el que las inversiones españolas en México han jugado un papel relevante es en el de las telecomunicaciones. Telefónica España inició su proceso inversor en México en el año 2001, cuando adquirió a Motorola cuatro frecuencias de telefonía celular en el norte de México de las que ésta disponía desde mediados de los noventa (Bajatel, Cedetel, Nordetel y Movitel). En Mayo de 2002 Telefónica adquirió el 65% del capital de la Telefónica Pegaso, convirtiéndose en la segunda compañía telefónica de México y principal competidor en el mercado mexicano (y en el latinoamericano) de Telmex.

Telefónica México provee servicios de telefonía móvil e internet. Sin embargo, no ofrece de forma directa servicios de telefonía fija, en los que existe una restricción constitucional que impide la operación de empresas con un capital extranjero superior al 49%. No obstante, a través de la empresa Grupo de Telecomunicaciones Mexicanas ofrece servicios de telefonía fija residencial y larga distancia.

Además de las anteriormente señaladas inversiones en el sector financiero, suministro eléctrico y de gas y telecomunicaciones, existen importantes inversiones españolas en otros sectores de la economía mexicana. Sin tratar de ser exhaustivos podemos destacar¹⁵:

- En el sector de la construcción, la presencia, entre otras, de Acciona, Dragados, FCC, Isolux Corsan y OHL.
- En el sector de la hostelería, con inversiones de las principales empresas turísticas españolas: entre otras, Barceló, Meliá, Hotusa, Iberostar, NH y Riu.
- En el sector de fabricación de bebidas, con inversiones de Freixenet, Pedro Domecq y Osborne.
- En el sector de otras manufacturas, con inversiones de las principales empresas españolas productoras de componentes para automóviles, como, entre otras, Irizar, Gestamp Automoción, Cie Automotive, Mondragón o Zanini Auto Grup.
- En el sector de la industria textil, con inversiones de Inditex y Adolfo Domínguez.

¹⁴En realidad este porcentaje es propiedad de Holding Gasinmex, sociedad a su vez participada por Gas Natural Internacional (58.79%), Gas Natural SDG (23,92%) y Sinca Inbursa (17,29%), esta última del empresario Carlos Slim.

¹⁵Para un análisis más detallado de las principales empresas españolas que han invertido en México véase Arahuetes (2008).

- En el sector de la industria editorial, con la presencia entre otras de las editoriales Santillana, Planeta o Everest.

Además, en los últimos años las empresas españolas se han posicionado de forma competitiva en los mercados de compras públicas o licitaciones en México. Este posicionamiento es consecuencia de la consolidación de nuestra posición inversora internacional y la presencia empresarial en la economía mexicana, unido a la capacidad tecnológica y la capacidad competitiva de muchas empresas españolas en sectores como las energías, incluidas las renovables, el transporte ferroviario o el medioambiente. Así, en 2010 las empresas españolas consiguieron contratos en proyectos licenciados en México por un importe de más de 3.300 millones de euros (Cuadro 30.5).

Cuadro 30.5.

Contratos de empresas españolas en proyectos licenciados en México en 2010.

EMPRESA	PROYECTO	IMPORTE en Millones de €	ENTIDAD LICITANTE
CAF	Contrato para el arrendamiento y mantenimiento de 30 trenes de la línea 12 del metro de Ciudad de México durante 15 años	900,00	Sistema de Transporte Colectivo. Metro de la Ciudad de México
ACS	Modernización central termoeléctrica de Manzanillo	700,00	Comisión Federal de Electricidad
OHL	Construcción y explotación por 30 años del tramo norte del proyecto de Autopista Urbana de la Ciudad de México de 9 km.	462,00	Secretaría de Obras y de Servicios del Gobierno del Distrito Federal
ACCIONA	Construcción de 3 centrales eólicas (Oaxaca II, OAXACA III y OAXACA IV). Suman más de 306 MW	460,12	Comisión Federal de Electricidad
OHL	Construcción y operación por 33 años de una autopista de peaje en Ciudad de México. Tramo 5 km	361,00	Secretaría de Obras y de Servicios del Gobierno del Distrito Federal
ELECNOR Y SENER	Diseño, construcción y puesta en marcha de la central ciclo combinado Agua Prieta II	194,00	Comisión Federal de Electricidad
IBERDROLA	Proyecto de Cogeneración de Salamanca (Guanajuato) Fase I (261 CCC). Comprende la ingeniería, suministro de equipos y puesta en marcha.	240,00	Comisión Federal de Electricidad
IBERDROLA	Instalación de dos líneas de más de 220 kilómetros de longitud y dos sub-estaciones asociadas a la nueva central hidroeléctrica de La Yesca.	55,40	Comisión Federal de Electricidad
COBRA	Prestación del servicio de Tratamiento de aguas residuales de la ciudad de Hermosillo, Sonora, a través de una planta de tratamiento (incluye, proyecto ejecutivo, construcción, etc)	30,40	Organismo Operador de Agua de Hermosillo - AGUAH (Gov. Municipal de Hermosillo)
ACCIONA	Diseño, suministro, construcción y puesta en operación de central térmica Baja California Sur.	87,00	Comisión Federal de Electricidad

Fuente: Elaboración propia con base en información publicada en artículos de prensa y páginas web de las empresas mencionadas.

¿Por qué a partir de la segunda mitad de los noventa México se convirtió en destino preferente de la inversión directa española?

El extraordinario crecimiento que en los últimos quince años ha experimentado la inversión directa española en México es el resultado tanto de los denominados factores “push”, que impulsaron la actividad internacional de las empresas españolas, como de factores “pull”, es decir, aquellas circunstancias de la economía mexicana que atrajeron la inversión extranjera y, en concreto, que impulsaron la inversión de las empresas españolas en México.

Nos centraremos, en primer lugar, en aquellos factores que sirvieron de polo de atracción de la inversión extranjera a México y, en particular, de la inversión española. En concreto, destacaremos tres de estos factores:

La estabilidad macroeconómica alcanzada en la economía mexicana

Tras la crisis de la deuda registrada en el conjunto de América Latina a principios de la década de los ochenta y, en particular, en el decenio de los noventa, las autoridades mexicanas adoptaron un conjunto de reformas estructurales que han dotado a México de una elevada estabilidad macroeconómica, a la vez que han impulsado su apertura comercial, el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios y el desarrollo del sector financiero.

Desde 1998, una vez superados los efectos de la crisis del “tequila”, y hasta que se iniciara la crisis económica y financiera internacional de 2007, el PIB mexicano ha crecido a una tasa media anual superior al 3%, mientras que la inflación media anual se situó en torno al 6,5%. Y aunque la desaceleración económica mundial también impactó de forma acusada en la economía mexicana (en 2009 su PIB se contrajo un 6,1%, según la OCDE), la recuperación de la actividad ha sido muy rápida, experimentando un crecimiento del PIB del 5,5% en 2010 y con previsiones de aumentos de la actividad económica en torno al 4% en 2011 y 2012.

La estabilidad macroeconómica que ha caracterizado a la economía mexicana desde la segunda mitad de la década de los noventa contrasta con la situación previa, cuando parecía existir la regla de que cada seis años con los cambios de gobierno, se repetía una situación de crisis en la que se agotaban las reservas internacionales, se devaluaba el peso y caía la producción a la vez que aumentaba la inflación y el desempleo.

Este nuevo marco de estabilidad macroeconómica, en una economía cada vez más abierta al exterior y con unos sectores productivos cada vez más liberalizados, hizo que a partir de la segunda mitad de los noventa México se convirtiera en

polo de atracción de las inversiones directas internacionales y, en particular, de las inversiones de las empresas españolas.

Los cambios legislativos favorecedores de las entradas de IED

A principios de los noventa se produjeron en México importantes cambios en el marco regulador de la inversión extranjera directa que han desempeñado un papel fundamental en la atracción de flujos de entrada de IED.

Hasta principios de los noventa México tenía una de las regulaciones de la inversión extranjera más restrictivas del mundo. Sin embargo, esta situación chocaba con la apuesta estratégica hacia una economía abierta al exterior que las autoridades mexicanas iniciaron en la segunda mitad de los ochenta y habían intensificado a principios de los noventa. Por ello en 1993 se dio un importante impulso liberalizador a la entrada de inversión extranjera con la Ley de Inversión Extranjera, la cual constituía una parte fundamental del TLC con EE.UU. y Canadá, que entró en vigor en 1994.

No obstante, aunque la Ley de Inversión de 1993 estableció como norma general que los extranjeros pueden invertir en cualquier rama productiva de la economía mexicana y hasta un 100% del capital, siguió manteniendo restricciones relevantes a la inversión extranjera¹⁶.

La Ley de Inversión Extranjera de 1993 no fue la única reforma legislativa en lo referente a la entrada de IED a México. En la segunda mitad de los noventa se promulgaron distintas normativas para regular y promover la IED, además de decretos y regulaciones para distintos sectores, las cuales siguieron la tendencia de liberalizar la participación del capital extranjero en el capital social de las sociedades mexicanas, y cuyo denominador común fue la búsqueda de la ampliación de la seguridad a la inversión extranjera que se establece en México.

Por la importante repercusión que ha tenido en la evolución de la IDE española a México, hemos de resaltar que en enero de 1999 se eliminaron las restricciones a las entradas de inversión extranjera en la banca y otras actividades financieras,

¹⁶En concreto, se establecieron tres grupos de actividades sujetas a restricciones: a) Actividades reservadas exclusivamente al Estado (entre las que destacan: petróleo, electricidad, generación de energía nuclear y correos), b) Actividades reservadas a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusulas de exclusión a extranjeros (entre las que destacan: transporte terrestre de pasajeros, comercio al por menor de gasolina y servicios de radiodifusión) y c) Actividades en las que se permite la participación de capitales extranjeros en un rango entre el 10 y el 49% del capital (transporte aéreo e instituciones de seguros). Así como otras actividades que podían superar la participación del 49% en las que se requiere una resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

A su vez, la Ley de Inversión Extranjera de 1993 posibilitó una vía alternativa de entrada de la inversión extranjera denominada inversión neutra y consistente en la adquisición por inversores extranjeros de capital de sociedades mexicanas sin derecho a voto o con derechos corporativos limitados, y que parece haberse utilizado de forma importante para adquirir capital de empresas de algunos sectores sujetos a restricciones.

Para un análisis pormenorizado de la regulación de IED que establece la Ley de Inversión Extranjera de 1993 y de la clasificación de los distintos tipos de actividades, véase Dussell (2000).

permitiendo una participación del 100% en instituciones bancarias mexicanas. Este hecho, como ya hemos señalado, acrecentó el interés de las entidades bancarias españolas por el mercado bancario mexicano.

En definitiva, México, consciente de las ventajas que ofrece la inversión extranjera directa (IED) en términos de recursos financieros, creación de empleo, transferencia de tecnología, mejora de la competitividad, etc., ha llevado a cabo progresivamente reformas en su marco legislativo con el fin de atraer la inversión extranjera. No obstante, todavía siguen existiendo obstáculos importantes a la entrada de inversión extranjera en sectores como el petróleo e hidrocarburos, la telefonía fija y el transporte terrestre.

México un atractivo mercado externo

México por su propio tamaño y por su posición geoestratégica es un atractivo mercado externo para aquellas empresas cuya estrategia sea la internacionalización de su actividad.

México es la segunda economía de América Latina (después de Brasil), su población en 2010 superaba los 112 millones de habitantes y su renta per cápita (9.566 dólares en 2010, según el FMI) se encuentra entre las más elevadas de los países latinoamericanos. Y aunque sólo un porcentaje reducido de su población tiene una elevada capacidad de compra, dispone de una emergente clase media que demanda productos de mayor valor añadido.

Pero el atractivo de México para la inversión extranjera no sólo proviene del tamaño de su mercado interno, sino también por el hecho de constituir una puerta de entrada a América del Norte. En virtud del NAFTA, México constituye un óptimo lugar de partida para desarrollar negocios dentro de esta área de libre comercio, aprovechando su cercanía geográfica con EEUU, sus bajos costes laborales y la creciente importancia del consumidor hispano en Estados Unidos, que solicita progresivamente productos importados desde México.

Además, la apuesta estratégica que desde inicios de los noventa vienen realizando las autoridades mexicanas por transformar a México en una economía abierta al exterior, no se ha limitado a la firma del tratado comercial con sus países vecinos del norte. Por el contrario, México es de los países del mundo que han firmado un mayor número de acuerdos comerciales (un total de doce acuerdos que incluyen a 48 países), lo que permite el fácil acceso desde México hacia la mayoría de los grandes mercados, así como un suministro sencillo de los insumos necesarios para la producción.

Entre los acuerdos firmados por México, además del NAFTA, destaca el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, a través del cual se buscó fortalecer las relaciones comerciales y económicas por medio de la liberalización preferencial del comercio, con base en las reglas de la Organización Mundial del Comercio. Este Acuerdo ha permitido a los productos mexicanos tener mayor acceso al mercado europeo y viceversa, a la vez que ha promovido el flujo de inversiones productivas y la transferencia de tecnología punta. Este acuerdo también ha permitido diversificar los mercados de exportación para las empresas mexicanas así como aumentar significativamente el flujo de inversiones extranjeras¹⁷.

En definitiva, en los últimos años del pasado milenio la economía mexicana había conseguido restablecer la estabilidad macroeconómica, estaba inmersa en un progresivo proceso de liberalización de sectores regulados y apertura a la inversión extranjera, a la vez que había abierto una puerta de entrada al atractivo mercado norteamericano, como consecuencia del acuerdo comercial firmado con sus vecinos del norte. Si a esto unimos que en ese momento las principales empresas españolas habían iniciado un importante proceso de internacionalización de su actividad, como vía para crecer y expandir su actividad y reforzar su posición frente a la creciente competencia derivada de un mercado liberalizado, tanto en España como en el resto de los países del mercado único europeo, comprenderemos el porqué del boom inversor español en México.

Si el creciente atractivo de la economía mexicana, en un momento en el que las empresas españolas iniciaban un ambicioso proceso de internacionalización, es la clave para explicar el rápido e intenso proceso inversor de España en México, es necesario también destacar el apoyo institucional que éste ha recibido. En concreto, resaltemos el apoyo institucional a la financiación del proceso inversor en México, que han realizado COFIDES, el ICEX y el ICO¹⁸.

Dada la importancia de México como destino de la inversión directa española, nuestra Administración ha establecido a través del COFIDES una línea de financiación específica para proyectos en este país. En concreto, COFIDES cuenta con una línea específica para inversiones en México que en 2010 ascendía a 60 millones de euros procedentes del Fondo para Inversiones en el Exterior y 10 millones de euros procedentes del Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa. A través de esta línea se pueden financiar proyectos privados viables en México de relevancia para la internacionalización de las empresas o la

¹⁷México ha aumentado sus flujos de inversión en España de forma notable hasta convertirse en el 7º país por posición inversora en operaciones no ETVE en nuestro país.

¹⁸Para un detallado análisis de los principales instrumentos financieros de apoyo a la internacionalización de la empresa española véase García de Quevedo (2011).

economía española y en los que se otorga prioridad a los sectores de distribución comercial, energías renovables, industria transformadora, ingeniería, tecnologías de la información y tratamiento de aguas. Según datos de 2010, México es el país en el que COFIDES ha sido más activo, tanto por número de proyectos como por volumen de compromiso.

Por su parte, el ICEX ofrece varios programas de apoyo financiero al establecimiento de empresas españolas en el exterior, entre los que se encuentran la Línea de Apoyo al Establecimiento en el exterior y el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI). Asimismo, el ICO financia proyectos que potencien la presencia de las empresas españolas en el exterior y dispone de una línea para la internacionalización de la empresa española.

El recientemente creado Fondo para la Internacionalización de la Empresa Española (FIEM), que ha sustituido al FAD Internacionalización, permite la financiación de proyectos de inversión y México, como país PIDM¹⁹, resulta prioritario en la estrategia de internacionalización de las empresas españolas.

El futuro de la IDE española en México

Desde que en los últimos años del pasado milenio la internacionalización se convirtiera en un elemento clave de la estrategia de crecimiento de muchas empresas españolas, México ha constituido un destino preferente de sus inversiones en el exterior.

La crisis económica internacional y los problemas particulares a los que en el marco de ésta se enfrenta la economía española, en especial las dificultades para obtener financiación en el exterior, provocaron un brusco descenso de los flujos de inversión directa española en el exterior y, por supuesto, también en los destinados a México.

México es un país que, aunque se enfrenta a la competencia creciente de los países asiáticos, sigue mostrando un gran potencial de crecimiento económico, siempre que aborde algunas reformas estructurales. Dentro de estas reformas pendientes resulta esencial incrementar la competencia en ciertos sectores estratégicos (básicamente: petróleo e hidrocarburos, algunos segmentos de electricidad y gas, transporte terrestre, telefonía fija), así como mejorar las infraestructuras existentes²⁰.

¹⁹País PIDM se refiere a aquellos considerados prioritarios por el Gobierno español y para los que ha puesto en funcionamiento diversos Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM). Por el momento, los planes puestos en marcha son: Brasil, China, Rusia, México, Estados Unidos, India, Argelia, Marruecos, Japón, Turquía, Corea del Sur y Países del Golfo.

²⁰Otras reformas a realizar sería la fiscal, con el fin de reducir la dependencia existente de los ingresos del sector petrolífero, o la laboral. Asimismo, sigue siendo un elemento fundamental para asegurar el crecimiento económico futuro superar el período de violencia que en los últimos años registra México.

La economía mexicana dispone en el momento presente de sectores productivos atractivos para la inversión extranjera y que se ampliarán en un futuro una vez que se aborden las reformas en sectores estratégicos y la necesaria mejora de infraestructuras²¹. A su vez, las empresas españolas disponen de importantes ventajas competitivas en algunos de estos sectores y, en particular, en materia de infraestructuras, por lo que es razonable pensar que en el futuro las inversiones directas de las empresas españolas en México se intensificarán y, como ya ha ocurrido en los últimos años, se diversificarán hacia nuevos sectores.

A su vez, tanto las autoridades españolas como mexicanas muestran una firme voluntad de que los flujos de inversión directa entre ambos países se consoliden en un futuro, tal y como muestra la firma del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre España y México.

En definitiva, si durante el boom de la inversión española en el exterior México fue un mercado estratégico para la expansión internacional de muchas empresas españolas, en un horizonte temporal de medio y largo plazo resulta razonable pensar que México seguirá siendo una oportunidad estratégica para las empresas españolas, tanto para grandes empresas como para pymes.

²¹ Una muestra de la voluntad de las autoridades mexicanas por abordar las reformas necesarias que aseguren el crecimiento a medio plazo podemos encontrarla en las mejoras introducidas en los últimos años en el marco regulatorio y que han hecho que el Banco Mundial en su último informe Doing Business 2011, sitúe a México en el lugar 35, con respecto a la "Facilidad de hacer negocios", primer país de América Latina y muy por delante del puesto 56 que ocupaba en 2008.