

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Estudio monográfico sobre el entorno económico y las
oportunidades de inversión en:

MÉXICO

Alfredo Arahetes

Carlos Elizando

La internacionalización de la empresa española

Estudio monográfico sobre el entorno económico
y las oportunidades de inversión en:

MÉXICO

Alfredo Arahuetes

*Profesor Agregado, Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales (ICADE),
Universidad Pontificia Comillas, (Madrid)*

con la colaboración de

Carlos Elizando

Profesor Investigador del CIDE (México)

Coordinadores de la colección: Paul Isbell y Federico Steinberg

© 2008. Instituto Español de Comercio Exterior
Paseo de la Castellana, 14 - 16
28046 Madrid
www.icex.es

© 2008. Instituto de Crédito Oficial
Paseo del Prado, 4
28014 Madrid
www.ico.es

© 2008. Fundación Real Instituto Elcano
de Estudios Internacionales y Estratégicos
Príncipe de Vergara, 51
28006 Madrid
www.realinstitutoelcano.org

Diseño y maquetación: Quinteral Servicios Gráficos, S.L.

Impresión: Quinteral Servicios Gráficos, S.L.

Depósito legal: M-2328-2009

ISBN: 978-84-936301-8-8

PRÓLOGO

El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y el Real Instituto Elcano (RIE) decidieron a principios de 2008 colaborar por primera vez de forma tripartita para la elaboración de una serie de monográficos sobre las oportunidades de comercio e inversión en determinados países, con el objetivo común de impulsar la internacionalización de la empresa española. Tras los monográficos dedicados a Turquía, la India y Rusia, esta iniciativa continúa con la publicación del presente número sobre México, país considerado de especial interés por la Administración Comercial española en el marco de los denominados Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM), definidos por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (SETyC).

El ICEX tiene encomendado el papel rector y la coordinación de la promoción exterior de productos, proyectos, servicios e inversiones españolas, en el marco de la Política Económica Española. Por su parte, el ICO presta financiación a proyectos que, entre otros objetivos, potencien la presencia de nuestras empresas en el exterior. El RIE tiene entre sus fines estudiar en profundidad los intereses de España en la sociedad internacional, sirviendo de foco de pensamiento y generación de ideas para su puesta a disposición de los responsables políticos y de la sociedad en general.

Las tres instituciones consideran prioritario prestar apoyo a las empresas españolas para ayudarlas a internacionalizarse, en este caso a través de la elaboración y puesta a su disposición de información de calidad sobre la realidad de los mercados foráneos. El desarrollo de las nuevas tecnologías y las comunicaciones ha facilitado el acceso a un elevado volumen de datos; no obstante, los fuertes cambios que experimentan las economías de mayor potencial exigen un profundo conocimiento acerca de las mismas para poder abordarlas con éxito. En consecuencia, se requiere una información práctica, detallada y precisa que facilite a nuestras empresas su implantación y comercio más allá de nuestras fronteras. Los diferentes números que integran esta serie de monográficos dedicados a países concretos pretenden ofrecer precisamente esa información.

De este modo, confiamos en que los empresarios encuentren datos y orientaciones útiles para su estrategia de internacionalización, para la que cuentan también con otros instrumentos de calidad organizados por ICEX, como son los Foros de Inversión o los planes de implantación comercial o productiva, entre otros, incluidos los servicios prestados por la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de la SETyC con presencia en todo el mundo. De forma complementaria, el ICO, conjuntamente con ICEX, apoya también la internacionalización de las empresas con instrumentos financieros, entre los que destaca la línea financiera del programa Aprendiendo a Exportar. Además, el ICO colabora en la financiación de los proyectos de inversión en el exterior de las empresas españolas, a través del programa Proinvex y de la línea ICO Internacionalización de la empresa española.

Los diferentes monográficos de la serie son elaborados por investigadores y colaboradores del Real Instituto Elcano, que ha asumido la coordinación intelectual del proyecto. Se cuenta siempre con el apoyo de un equipo local, del que forman parte no solamente especialistas del propio país estudiado sino también funcionarios de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales y empresarios españoles que trabajan en la zona.

Ángel Martín Acebes, *Vicepresidente Ejecutivo del ICEX*

Aurelio Martínez Estévez, *Presidente del ICO*

Gustavo Suárez Pertierra, *Presidente del Real Instituto Elcano*

índice

PRÓLOGO		3
RESUMEN EJECUTIVO		9
I. INTRODUCCIÓN		19
II. PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS DE LA ECONOMÍA DE MÉXICO	II.1. La situación política interna	25
	II.2. La situación económica: desequilibrios macroeconómicos y reformas estructurales	31
	II.3. Los resultados de la pertenencia al TLC catorce años después y las perspectivas para los próximos años	34
	II.4. La posición geoeconómica de México	36
III. LAS RELACIONES ECONÓMICAS HISPANO-MEXICANAS	III.1. Relaciones comerciales	41
	III.2. La IED española en México	52
IV. HORIZONTE ESTRATÉGICO DE MÉXICO PARA ESPAÑA	IV.1. Potencialidades	67
	IV.2. Límites	70
V. OPORTUNIDADES COMERCIALES	V.1. Resultados del acuerdo de libre comercio México-UE	75
	V.2. Oportunidades sectoriales para las exportaciones españolas a México	79

VI. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO		83	81
	VI.1. El marco regulatorio y su aplicación práctica	83	
	VI.2. La presencia de IED internacional en México	88	
	VI.3. Localización de la IED en México	94	
	VI.4. Oportunidades y limitaciones para la IED española en México	97	
VII. OPORTUNIDADES SECTORIALES PARA LA IED ESPAÑOLA EN MÉXICO			101
	VII.1. Actividades bancarias	103	
	VII.2. Petróleo	106	
	VII.3. Gas	109	
	VII.4. Electricidad	113	
	VII.5. Energía eólica	121	
	VII.6. Telecomunicaciones	124	
	VII.7. Infraestructuras	129	
	VII.7.1. Situación infraestructuras	129	
	VII.7.2. Carreteras	133	
	VII.7.3. Ferrocarriles	139	
	VII.7.4. Puertos	143	
	VII.7.5. Aeropuertos	146	
	VII.8. Agua y saneamiento	148	
	VII.9. Actividades turísticas	152	
	VII.10. Otras manufacturas: industria automotriz	155	
	VII.11. Tecnologías de la Información y las comunicaciones (TIC)	161	
CONCLUSIONES			165
BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS			171
ANEXOS			179
ÍNDICE DE TABLAS, MAPAS Y GRÁFICOS			187

RESUMEN EJECUTIVO

1. El informe proporciona un análisis de las oportunidades que el mercado de México presenta en la actualidad, y en un horizonte de medio plazo, para las empresas españolas tanto en el ámbito del comercio como en el de las inversiones directas. La metodología utilizada tiene un carácter mixto. Por una parte, se han revisado los principales estudios publicados por destacadas instituciones mexicanas y organismos internacionales y, por otra, se han realizado entrevistas con especialistas en política y economía de México, relaciones comerciales y sectores económicos con potencial de crecimiento y factores de atracción para inversiones internacionales y españolas.
2. La principal conclusión es que México es ya un país con el que España ha establecido significativas relaciones económicas tanto en sus actividades comerciales como en la atracción de flujos crecientes de inversiones directas en servicios y en manufacturas; aún así las oportunidades que presenta la economía mexicana, en un horizonte de medio y largo plazo, permiten pensar que las relaciones comerciales y las inversiones directas de las empresas e instituciones financieras españolas se intensificarán al tiempo que también se diversificarán hacia nuevos sectores. Los rasgos característicos de interdependencia económica de España con México sitúan a este país en una clara posición de oportunidad estratégica para España, y así se refleja en el Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos publicado por el Real Instituto Elcano en marzo de 2008.

El horizonte estratégico de la economía de México

3. La *situación política interna* de México es la de una democracia que lucha, de forma denodada por avanzar hacia la modernización institucional, en la que los principales actores políticos han dejado atrás sus roles tradicionales y adquirido un peso distinto. La Presidencia de la República se ha debilitado constitucional y políticamente y han obtenido más fuerza que nunca actores que antes estaban prácticamente subordinados al Ejecutivo federal, particularmente el Congreso y los gobernadores de los estados. Las difíciles negociaciones entre las fuerzas políticas no han permitido llegar a los acuerdos para aprobar las reformas profundas que México requiere. Adicionalmente, el Presidente Calderón ha debido gobernar en condiciones difíciles en virtud de su competida elección y la permanente objeción a su triunfo por parte del Partido de la Revolución Democrática (PRD) y su líder Andrés Manuel López Obrador, quienes frecuentemente “toman la calle” y presionan para impedir reformas. Los pronósticos electorales para

2009 hacen previsible un escenario de segunda mitad de sexenio muy complicado para el gobierno el cual dependerá, más que nunca, del Partido Revolucionario Institucional (PRI) para poder impulsar sus reformas a través del poder legislativo, salvo que el ala más moderada del PRD lograra convertirse en el fiel de la balanza. Adicionalmente, la grave situación de inseguridad, que el gobierno ha combatido desde el inicio de la administración, se sigue deteriorando, afectando el desarrollo de distintas regiones, aunque la expectativa gubernamental es que el fortalecimiento de las instituciones de seguridad permitan revertir esto a medio plazo.

4. Las reformas estructurales que se llevaron a cabo en México, particularmente en el decenio de los noventa, han conducido a que la *situación económica* sea estable. México es la 13ª economía más grande del mundo, medida a través del valor de su PIB y la 4ª entre los países en desarrollo, sólo después de China, India y Brasil. Estimaciones independientes señalan que el país será la sexta economía más grande del mundo para el año 2050. Desde 1998 el PIB ha crecido a una tasa anual promedio de 3,2% con un inflación media anual de 6,9%. La desaceleración económica mundial ha impactado a México cuyo PIB se espera que crecerá en 2008 a una tasa de 2,0% y el 0% en 2009, según los últimos datos de la Secretaría de Hacienda y entre el -0,8% y -1,8% según el Banco de México. El país tendrá un escenario de menor creación de empleos, baja en las exportaciones, reducción del turismo extranjero, caída de las remesas de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos (EEUU), retorno de un número alto de emigrantes y un bajo precio del petróleo. Aunque esta caída afectará de forma importante sólo a partir de 2010 el ingreso del gobierno, ya que para 2009 tiene un mínimo de alrededor de 70 dólares por barril, dado que el gobierno compró coberturas a ese precio con lo cual aseguró una gran parte del ingreso petrolero.
5. Aun antes de considerar los efectos de la crisis económica mundial, las tasas de crecimiento siguen siendo insuficientes para combatir la pobreza y la desigualdad. Hay una serie de desequilibrios que deben solucionarse a través *reformas más profundas*, incluyendo la fiscal –que reduzca la dependencia en los ingresos petroleros–; la que impulse la competencia en sectores estratégicos en los que persisten prácticas monopólicas –telecomunicaciones, electricidad, gas natural, transporte, logística y cemento–; y una reforma energética más ambiciosa que la aprobada en 2008, que no

ha significado ni apertura al sector privado ni impulso a la competencia. También son necesarias reformas del marco regulatorio y una reforma laboral.

6. El Tratado *de Libre Comercio de América del Norte (TLC)*, con EEUU y Canadá, entró en vigor en 1994. Los resultados comerciales han sido muy beneficiosos para México ya que el intercambio con esos países pasó de 90.000 a 378.000 millones de dólares con una balanza favorable para los mexicanos. El TLC ha contribuido a cambiar el perfil comercial del país ya que si en 1982 el 70% de las exportaciones eran de productos petroleros y minerales y sólo el 25% de manufacturas, en 2007 éstas representaron el 81% de las exportaciones por sólo 16% de la minería y el petróleo. En cuanto a inversiones, las provenientes de América del Norte pasaron de 3.577 millones de dólares en 1993 a 10.834 millones en 2007; la inversión acumulada procedente de EEUU y Canadá sumó, en los últimos diez años, 117.137 millones de dólares. Al igual que ocurre con otros pactos comerciales en el mundo, el TLC también ha sido sujeto de críticas. En México, hay quienes perciben que los beneficios no han sido compartidos por todos los sectores de la sociedad. En EEUU, durante su campaña presidencial, Barack Obama fue particularmente crítico con respecto a la defensa de los puestos de trabajo de los estadounidenses y propuso, incluso, una renegociación del Tratado.
7. En 1997 México se convirtió en el primer país latinoamericano en establecer un *Acuerdo Marco con la Unión Europea (UE)* que condujo, en el año 2000 al Acuerdo de Libre Comercio. El comercio bilateral ha aumentado de 13.900 millones de dólares, en 1999 a 47.900 en 2007, aunque con una balanza deficitaria para México. La inversión directa proveniente de Europa pasó de 3.800 millones de dólares en 1999 a más de 11.000 millones en 2007. La inversión europea acumulada en México está valorada en casi 70.000 millones de dólares, lo cual representa 34% de la inversión extranjera directa (IED) en México.
8. El Acuerdo de Libre Comercio se alcanzó a principios del 2000 y entró en vigor ese mismo año. Contemplaba las reglas para liberalizar el comercio de bienes y servicios, inversión, compras del sector público, reglas de origen, barreras no arancelarias, propiedad intelectual y solución de controversias, entre otras. En él se

estableció que el 52% de los productos exportados por la UE a México se liberarían en 2003 y el resto entre 2006 y 2007. La UE liberaría de inmediato el acceso al 80% de los productos mexicanos y el resto en los años siguientes hasta 2007. En el tema agrícola, de gran sensibilidad para algunos Estados europeos, se negoció una desgravación total en un plazo de 10 años. Después del Acuerdo, la UE se ha colocado como el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa en México.

9. El Acuerdo ha generado beneficios para México en el *know-how* de la actividad empresarial. Por ejemplo, hay fondos disponibles para el desarrollo, la capacitación y asistencia técnica a pequeñas y medianas empresas (*pymes*), se han establecido ocho Euro-Centros en el país para promover el intercambio económico, hay recursos disponibles del Banco Europeo de Inversiones para promover la IED en México, se han establecido mecanismos institucionales para comunicar a empresarios mexicanos y europeos. México y la UE están dando hoy pasos para transitar de un exitoso acuerdo comercial a una relación política más fuerte. En 2008 se ha negociado un Acuerdo de Asociación Estratégica entre México y la UE cuyo objetivo es alcanzar posiciones comunes (27+1) en foros multilaterales en relación con temas políticos, de seguridad, medio ambientales y sociales.
10. La *posición geoestratégica* de México lo coloca como un país puente entre América Latina y América del Norte. Tiene también estrechos vínculos con Europa y la Cuenca del Pacífico. México es el segundo país con más tratados comerciales firmados en el mundo, con 12 que incluyen a 44 países. Ocupa el 15º lugar por su comercio internacional. Es el cuarto país receptor de IED entre las economías emergentes y el segundo en América Latina. A todos estos factores se suma lo que se ha denominado el “bono demográfico”, es decir una transición poblacional, con una tasa de fecundidad cada vez menor, en la que la edad promedio está pasando de la juventud a la madurez y que tendrá un impacto muy relevante en la producción, empleo, ahorro, inversión y consumo hasta el año 2050.
11. A pesar de los esfuerzos de diversificación, el principal vínculo económico de México sigue siendo con EEUU, lo que constituye uno de los mayores *desequilibrios* y

vulnerabilidades del país. Por ejemplo, en el tiempo transcurrido de 2008, el 52 % de la IED proviene de ese país, el 82% de las exportaciones mexicanas va a EEUU y el 50% de las importaciones proviene de esa nación.

El horizonte estratégico de México para España

12. México presenta características económicas muy atractivas para las empresas españolas tanto en el ámbito del comercio como en el de las inversiones directas, a pesar de que el país atraviesa por un periodo de violencia de cierta intensidad por la lucha abierta por el gobierno del Presidente Calderón contra el narcotráfico y sus redes extendidas por parte de las instituciones del Estado encargadas de velar por la seguridad de los ciudadanos.
13. Las relaciones comerciales hispano-mexicanas se han intensificado en los tres últimos lustros hasta el punto de que a partir del año 2000 México se convirtió en el primer destino de las exportaciones españolas a América Latina y ha conservado esa posición hasta finales de 2007, año en el que han representado el 36% de las exportaciones españolas a América Latina.
14. Los intercambios comerciales entre España y México muestran una naturaleza asimétrica a pesar del grado de industrialización alcanzado por ambas economías. España exporta a México bienes de equipo –maquinaria específica, otros bienes de equipo y material de transporte–, manufacturas de consumo, semimanufacturas y productos del sector del automóvil, e importa de México, de forma muy significativa, productos energéticos, en concreto petróleo y derivados, que representan más de las 3/4 partes de las importaciones españolas de este país.
15. Las principales oportunidades de exportación de productos españoles a México se encuentran en:
 - a) bienes de equipo, máquinas y aparatos con función propia, máquinas, aparatos y material eléctrico para diversos usos, y material de transporte, en particular el material ferroviario,
 - b) semimanufacturas, predominan sobre todo los productos químicos,
 - c) manufacturas de consumo: muebles prefabricados, lámparas y aparatos

eléctricos, libros y publicaciones periódicas, calzado, productos de confección –en particular la confección femenina de marca (Zara, con sus distintas marcas, y Mango, que compiten exitosamente con las grandes marcas internacionales)– y juguetes,

- d) el sector de alimentos, predominan las ventas de vinos y alcoholes etílicos, con los vinos españoles como los mejor situados en el mercado mexicano hasta el punto de que España es el primer proveedor de vino de México,
- e) las ventas de automóviles han registrado una continua tendencia alcista en los últimos años.

- 16. En el ámbito de las inversiones directas, la entrada en vigor del TLC con EEUU y Canadá, la estabilidad macroeconómica conseguida tras la crisis del “tequila” de 1994-1995 y la creciente liberalización de la economía estimularon la atracción de las inversiones directas internacionales. En la segunda mitad de los años noventa la economía mexicana atrajo una significativa oleada de inversiones directas que se orientaron hacia los sectores de intermediación financiera, que en el conjunto del ciclo de los años noventa representaron el 62% de las inversiones directas españolas en el país, seguidas de las inversiones en telecomunicaciones, sector eléctrico, gas natural, empresas periodísticas y editoriales, otras manufacturas, bebidas, hostelería y actividades comerciales relacionadas con la moderna industria textil comandada por Inditex.
- 17. La expansión de los grandes bancos españoles –BBVA y Santander– en el mercado mexicano en los últimos años noventa presagiaba que México se había convertido en un mercado estratégico para la expansión internacional de las empresas españolas. De ahí que fuese fácil imaginar que las inversiones directas de las entidades financieras y de las empresas no financieras continuarían a buen ritmo en la década del dos mil.
- 18. En el periodo 2001-2007 la IED española en América Latina se dirigió a: México (29,8%), Argentina (26,5%), Brasil (19,8%) y Chile (8,6%), seguidos de Uruguay (4,6%) y Venezuela (3,3%). México se constituyó, por tanto, en el principal destino de la inversión española directa en la región.

19. El perfil sectorial de la inversión directa española en ese periodo conservó los rasgos alcanzados en la etapa anterior: en primer lugar, se dirigieron hacia actividades de intermediación financiera, seguidas de las inversiones en telecomunicaciones, electricidad, agua y gas, hostelería, bebidas, otras manufacturas, construcción y otros servicios. Estos sectores presentan atractivas oportunidades de inversiones directas para el futuro al tiempo que son actividades en las que las empresas españolas han desarrollado significativas ventajas competitivas. En suma, la posición geoestratégica de México, el atractivo de las oportunidades de sectoriales que presenta para la realización de inversiones directas para las empresas españolas y las instituciones financieras, así como la importancia adquirida para las exportaciones españolas convierten a México en un país situado como una verdadera oportunidad estratégica para España con un horizonte prometedor a medio y largo plazo.

El marco de la inversión extranjera de México

20. Tras la aprobación de la Ley de Inversión Extranjera de 1993, aprobada el 27 de diciembre, como elemento esencial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) con EEUU y Canadá, México confirmó su adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, firmó el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC, se incorporó como miembro de pleno derecho a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), es signatario del Código de Liberalización de Movimientos de Capital de la OCDE, y forma parte del Comité de Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el comercio de la OMC.
21. No obstante, el artículo 27 de la Constitución mexicana reserva el derecho de explotación de los recursos naturales al Estado, a los ciudadanos mexicanos o a las empresas nacionales.
22. Un primer grupo de actividades se reservaban, exclusivamente, al Estado tal y como se recogían en el artículo 5 de la Ley de 1993 y eran las siguientes:
- petróleo y demás hidrocarburos,
 - electricidad,
 - generación de energía nuclear,
 - minerales radioactivos,

- telégrafos y radiotelégrafos,
- correos, y
- el control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.

23. La Ley de 1993 establece también un segundo grupo de actividades reservadas a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros; un tercer grupo de actividades en las que se permite la participación de capitales extranjeros en un rango entre el 10 y el 49% del capital, así como las actividades que podían superar la participación del 49% en las que se requiere una resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, y por último las actividades en las que está muy restringida la participación de las inversiones extranjeras entre las que cabe destacar: petróleo e hidrocarburos, diversos segmentos de las actividades de gas y electricidad, telefonía fija, y transporte terrestre.
24. Aún así, México se ha convertido en la etapa 2003-2007 en el primer destino de las inversiones directas internacionales en Latinoamérica con un promedio anual de 20.594 millones de dólares, seguido muy de cerca por Brasil que recibió un promedio anual de 19.345 millones de dólares.
25. Las inversiones directas en México proceden de EEUU (casi en un 60%), España (12,5%), Países Bajos (10,3%), Reino Unido (3,2%), Canadá (3%), Alemania (2,1%), Japón (1,2%) y Francia (1%).
26. En el conjunto de los países inversores directos de la UE, España se ha situado en primera posición, lo que le coloca, en los últimos 13 años, como el segundo país inversor en México sólo por detrás de EEUU.
27. En el periodo 1994-2007, las inversiones directas se han dirigido a actividades de servicios (49,5%), al tiempo que también han registrado una participación significativa las inversiones en manufactureras (48,8%), el resto se ha dirigido al sector de la minería (1,6%) y al agropecuario (0,3%).

28. La competencia de los países asiáticos en la producción y exportación de manufacturas está obligando a México a transformar sus ventajas comparativas y crear nuevas ventajas capaces de atraer inversiones directas. En este sentido, junto a los sectores automotriz y electro-electrónico –que son los que en la actualidad atraen el mayor volumen de IED– se están incentivando los sectores: aeroespacial, tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), químico, nanotecnología, nuevos materiales, energía (incluyendo las energías renovables), y biotecnología y ciencias de la vida.
29. México puede encontrarse con situaciones de estrangulamiento y/o de importante pérdida de competitividad que frenarán su crecimiento a medio plazo si no acomete con decisión, recursos y voluntad política la mejora de sus infraestructuras de carreteras, ferrocarriles y corredores multimodales, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones y agua y saneamiento. En todos y cada uno de estos sectores México presenta atractivas oportunidades de inversión, al tiempo que en esos mismos sectores existe un amplio grupo de empresas españolas con ventajas comparativas e interesadas en invertir. Esto refuerza el atractivo de México para las inversiones de las empresas españolas en una gama de actividades más amplia.

Análisis sectorial

30. En México es fundamental conocer las principales entidades federativas de destino de la IED internacional, puesto que es esencial conocer las ventajas sectoriales de los diferentes Estados. En este trabajo se presenta la localización de las actividades del sector de manufacturas –en sus tres principales ramas, la industria automotriz, la industria de equipo eléctrico y electrónico, y la de alimentación, bebidas y tabaco– principales destinatarias de los flujos internacionales de inversiones directas, y de las actividades de servicios concentradas, sobre todo, en actividades de intermediación financiera y actividades turísticas.
30. Las oportunidades en México para las inversiones directas españolas se han identificado mediante el análisis de las relaciones entre la especialización sectorial reciente de las empresas españolas en su mercado y los sectores mexicanos que presentan factores de atracción para las inversiones directas españolas, algunos de los cuales son además sectores considerados estratégicos por las autoridades económicas del país.

32. Al cruzar la especialización sectorial de las empresas españolas y los sectores mexicanos con factores de atracción y/o estratégicos, se pueden identificar los sectores en los que se encuentran las oportunidades de inversión para las empresas españolas en la economía mexicana. De acuerdo con los resultados del cruce, que aparecen en la Tabla VI.4, las oportunidades sectoriales para las inversiones españolas se encontrarían en:
- Actividades bancarias
 - Petróleo
 - Gas
 - Electricidad
 - Energía eólica
 - Telecomunicaciones
 - Infraestructuras:
 - Carreteras
 - Ferrocarriles y corredores multimodales
 - Puertos
 - Aeropuertos
 - Agua y saneamiento
 - Actividades turísticas
 - Otras manufacturas (industria automotriz)
 - Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)
33. Las limitaciones a las inversiones directas en México se encuentran, principalmente, en las siguientes actividades:
- Petróleo e hidrocarburos, y algunos segmentos de las actividades de gas y electricidad,
 - Telefonía fija, y
 - Transporte terrestre.

INTRODUCCIÓN

1. Introducción

Este informe tiene como objetivo principal realizar un estudio de las oportunidades que México presenta en la actualidad, y en un horizonte de medio plazo, para las empresas españolas tanto en el ámbito del comercio como en el de las inversiones directas. Antes de analizar los rasgos más destacados del objetivo señalado, se ofrece, en primer lugar, un análisis de la situación política interna del país, la situación económica, los principales resultados de la pertenencia al TLC a los catorce años de su entrada en vigor y las perspectivas para los próximos años y las características de la posición geoeconómica de México. En un segundo epígrafe, se estudian las relaciones económicas entre España y México, es decir tanto los principales rasgos de los intercambios comerciales como de las inversiones directas de las empresas españolas en la economía mexicana. En el tercer epígrafe, tras analizar los resultados del acuerdo de libre comercio México-UE, se estudian las oportunidades sectoriales y de productos de las exportaciones españolas al mercado mexicano. En el siguiente epígrafe, se estudia el marco regulatorio de la IED en México y su aplicación práctica, y en este sentido se analiza la evolución y comportamiento de los flujos internacionales de inversión directa y su ubicación geográfica y sectorial para identificar la localización en el país de las ventajas especiales de atracción de las empresas extranjeras en las distintas actividades de servicios, manufacturas, y actividades extractivas y agropecuarias. A continuación se identifican las oportunidades y limitaciones que se presentan en la economía mexicana para las inversiones españolas. Por último, se estudian las características de los sectores que representan oportunidades de inversión y en los que las empresas españolas están presentes y/o pueden estar interesadas por contar con las ventajas empresariales adecuadas.

La metodología empleada para la realización del informe tiene un carácter mixto. Por una parte, se han revisado los principales estudios publicados por destacadas instituciones mexicanas y organismos regionales e internacionales y, por otra, se han realizado entrevistas con especialistas en política y economía de México, relaciones comerciales y sectores económicos con potencial de crecimiento y factores de atracción para inversiones internacionales y españolas. La principal conclusión es que México es ya un país con el que España ha establecido significativas relaciones económicas tanto en sus actividades comerciales como en la atracción de flujos crecientes de inversiones

directas de empresas españolas en servicios y en manufacturas; las oportunidades que presenta la economía mexicana en un horizonte de medio y largo plazo permite inferir, con escaso margen de error, que las relaciones comerciales y las inversiones directas de las empresas e instituciones financieras españolas se intensificarán al tiempo que también se diversificarán hacia nuevos sectores. Los rasgos característicos de interdependencia económica de España con México sitúan a este país en una posición de oportunidad estratégica para España, y así se refleja en el Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos publicado por el Real Instituto Elcano el pasado mes de marzo (Isbell y Arahuetes, 2007).

PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS DE LA ECONOMÍA DE MÉXICO

II.1. La situación política interna

II.2. La situación económica

II.3. Los resultados de la pertenencia al TLC catorce años después y las perspectivas para los próximos años

II.4. La posición geoeconómica de México

II. Perspectivas estratégicas de la economía de México

II.1. La situación política interna

En 2000, después de 71 años en el poder, el PRI –cuyo origen se remonta a los acomodados políticos posteriores a la revolución de principios del siglo XX– perdió la Presidencia de la República. El primer gobierno post-priísta (2000 a 2006) fue encabezado por Vicente Fox, del centro-derechista Partido Acción Nacional, (PAN). En las elecciones constitucionales de 2006 el PAN volvió a triunfar, aunque apretadamente, siendo su candidato a la Presidencia Felipe Calderón Hinojosa.

Tabla 1. Resultados de la elección presidencial 2006

Candidato/ Partido	Porcentaje de votos
Felipe Calderón (PAN)	35,89
Roberto Madrazo (PRI)	22,26
Andrés Manuel López Obrador (PRD-Partido del Trabajo- Convergencia)	35,31
Roberto Campa (Nueva Alianza)	0,96
Patricia Mercado (Alternativa Social Demócrata)	2,70

Desde su ascenso a la Presidencia, Calderón ha debido gobernar en condiciones difíciles, muy distintas a las de cualquiera de sus antecesores recientes. Esto se debe, por una parte, a situaciones estructurales que tienen que ver con la naturaleza de la transición a la democracia y, por otra, a las características de su elección.

Uno de los rasgos más importantes de la transición política en México, que comenzó en 1997 con la pérdida del control del PRI de la Cámara de Diputados y la elección del candidato del PRD como jefe de gobierno de la Ciudad de México, ha sido la descentralización del poder que solía ejercer el Presidente de la República. La Constitución mexicana es profundamente federalista y dota al Congreso y al Poder Judicial de importantes atribuciones. El poder del Presidente durante los años de hegemonía del PRI estaba asentado en su capacidad de distribuir los principales

cargos en el país, incluidos gobernadores y congresistas. Cuando el ciudadano finalmente elige libremente se rompe esta mecánica del poder y emerge un Presidente constitucional y políticamente débil. Hoy tienen más fuerza que nunca actores que antes estaban prácticamente subordinados al Ejecutivo federal: el Congreso, la Suprema Corte de Justicia de la Nación, los gobernadores de los estados, los partidos políticos, los medios de comunicación, los organismos empresariales, los sindicatos y las organizaciones sociales.

En esa nueva situación, Calderón ha debido trabajar con un Congreso en el cual no tiene mayoría en ninguna de sus dos Cámaras, y en el que la construcción de coaliciones para llegar a acuerdos y aprobar reformas, peor aún cuando son constitucionales y obliga a una mayoría de dos tercios y a la mitad más uno de los congresos estatales, requiere de una negociación permanente y caso por caso con la oposición.

Tabla 2. Integración de la cámara de diputados 2006-2009

Partido	Diputados
PAN	207
PRD	127
PRI	106
Convergencia	18
Partido Verde	17
Partido del Trabajo	11
Nueva Alianza	9
Alternativa	5
Total	500

Votos necesarios para reformas: 251 (o la mitad más uno de los presentes)

Votos necesarios para reformas constitucionales: 334 (o dos tercios de los presentes).

El PRI, que fue relegado a un tercer lugar en la elección de 2006, se ha convertido en el partido “bisagra”: el que abre y cierra las puertas para que se aprueben o no las reformas impulsadas por el gobierno; lo hace desde el Congreso, particularmente el Senado de la República, y desde los estados, en donde actualmente tiene 18 de 32 gobernadores, que ejercen una influencia notable en las Cámaras federales.

Tabla 3. Integración de la cámara de senadores 2006-2012

Partido	Senadores
PAN	52
PRI	33
PRD	26
Partido Verde	6
Convergencia	5
Partido del Trabajo	5
Sin grupo	1
Total	128

Votos necesarios para reformas: 65 (o la mitad más uno de los presentes)

Votos necesarios para reformas constitucionales: 85 (o dos tercios de los presentes).

Tabla 4. Gubernaturas por partido político

Partido	Gobernadores
PRI	18
PAN	8
PRD	6
Total	32

El otro factor adverso para el Presidente Calderón, más de tipo coyuntural, ha sido su precario triunfo electoral, de sólo 0,57% de ventaja sobre Andrés Manuel López Obrador, del PRD. La victoria del PAN fue severamente cuestionada por la izquierda, no sólo por lo apretado del resultado, sino porque argumentaron una contienda inequitativa o incluso fraudulenta, aunque sin presentar pruebas de ello. Sin embargo, López Obrador encabezó una serie de protestas callejeras que paralizaron la principal avenida de la ciudad de México, con el fin de revertir la decisión de los tribunales electorales, y ante su fracaso, llegó al extremo de declararse “Presidente legítimo” y nombrar un “Gabinete”.

Si bien los niveles de aprobación y popularidad de López Obrador con respecto a 2006 han descendido notablemente, su liderazgo sigue siendo un referente que condiciona las propuestas gubernamentales. Desde el inicio de esta administración,

López Obrador y una parte del PRD ha decidido no tener contacto alguno con un gobierno al que ha llegado a calificar de “usurpador”, lo cual ha dificultado aún más cualquier negociación, ya que el PAN sólo ha contado con el PRI como interlocutor en las principales reformas.

El peso de un PRD que amenaza con tomar la calle cuando sus propuestas no son aceptadas y un PRI ideológicamente más cercano al PRD y muy cauto sobre los términos y condiciones de las negociaciones con el PAN ha llevado a que el grueso de las reformas aprobadas en los últimos dos años sean mucho menos audaces de lo que el país verdaderamente requiere. Es decir, se trata de reformas claramente insuficientes para afrontar los desequilibrios del país en áreas estratégicas pero son las únicas que el gobierno ha podido negociar. Esto ha sido evidente en las tres reformas más relevantes de esta administración: la fiscal, la del sistema de pensiones del sector público y la energética. En aras de mantener un acuerdo social mínimo, el gobierno ha optado por las reformas “posibles”, es decir aquellas donde la negociación prevalece, y no por las reformas “necesarias”.

Otra reforma aprobada, pero que no se originó en el Ejecutivo sino en el Congreso, es la electoral, que es resultado directo de la conflictiva elección presidencial de 2006. Los objetivos originales de la reforma fueron los de fortalecer a la autoridad y al sistema de justicia electoral, reducir la financiación pública a los partidos y reducir la influencia de los medios electrónicos de comunicación en el proceso. El resultado final fue la consolidación de un sistema dominado por los partidos políticos, con lo cual la autoridad electoral ha quedado con menor fuerza que antes. También se ha marginado la actividad de otros actores sociales y se han puesto restricciones en el acceso a la compra de espacio en los medios electrónicos de comunicación que algunos han tachado como contrarias a la libertad de expresión.

Es de subrayar que probablemente la reforma más importante en el transcurso de esta administración haya sido convenida fuera del Congreso: el Acuerdo para la Calidad Educativa, pactada entre la Secretaría de Educación Pública y el poderoso Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE). Mediante este acuerdo se negociaron cinco grandes temas con acciones de fondo para mejorar la educación,

teniendo como eje el mérito en la contratación y promoción de los docentes. Esta reforma ha sido resistida por algunas secciones estatales del SNTE, pero si se consolida puede transformar un sistema educativo público de muy baja calidad. El Acuerdo, además, muestra cómo desde el Ejecutivo, sin necesidad de reformar leyes y por tanto pasar por el Congreso, se pueden enfrentar algunos de los retos que el país tiene, buscando una negociación directa con ciertos actores y administrando mejor los recursos públicos.

El gobierno y el partido en el poder afrontarán en 2009 una importante prueba: las elecciones intermedias. No habiendo reelección consecutiva en el poder legislativo, el 5 de julio se votará la renovación de toda la Cámara de Diputados (500), seis importantes gubernaturas, Campeche, Colima, Nuevo León, Querétaro, San Luis Potosí y Sonora, (donde no hay reelección ni consecutiva ni no consecutiva) y municipios y congresos locales en estados muy importantes por su población y actividad económica. Los senadores permanecen en su cargo seis años y fueron elegidos en 2006, por lo cual no serán sujetos de renovación hasta la elección de 2012, cuando se elija nuevamente Presidente.

Las encuestas disponibles a la fecha señalan que el PRI tiene hoy la mayor intención de voto, por lo cual podría obtener el mayor número de escaños en la Cámara de Diputados. De sostenerse esta intención de voto, su fuerza como oposición aumentará, sobre todo si lograra obtener más del 42% de los votos en la elección de diputados federales, con lo cual tendría la mayoría en esta Cámara y un gran poder en la aprobación del Presupuesto, responsabilidad exclusiva de la Cámara de Diputados. El éxito del PRI dependerá en alguna medida de que el PRD continúe con bajos niveles de aprobación, ya que hay un grado notable de migración entre los votantes de ambos partidos. De hecho la intención de voto del PAN para la elección federal no ha caído tanto respecto a la que se observó en 2006, lo cual es muy sorprendente en virtud de que, desde el inicio de este gobierno, el PAN prácticamente no ha ganado una sola elección local en el país. La elección de 2009 estará fuertemente condicionada por el impacto en la economía mexicana de la crisis financiera y económica mundial, la cual se discute más adelante.

Es previsible, en consecuencia, un escenario de segunda mitad de sexenio muy complicado para el gobierno, en el cual dependerá, más que nunca, del PRI para poder impulsar sus reformas a través del poder legislativo. Es en ese contexto, en el cual los actores políticos buscarán maximizar sus posiciones, en el que los partidos definirán sus candidaturas a la Presidencia de la República para las elecciones de 2012.

Principales retos

Desde el inicio de su mandato Felipe Calderón se propuso librar una guerra frontal contra el crimen organizado, en particular en contra de los narcotraficantes que controlaban amplios territorios en algunos estados del país. La guerra contra el narcotráfico ha tenido algunos éxitos notables en materia de decomisos, encarcelamiento de importantes narcotraficantes, desmantelamiento de una red de infiltrados del narcotráfico en puestos altos en las agencias de seguridad, pero ha tenido un alto coste financiero y humano, dejando, según algunas estimaciones de prensa, un saldo de más de 5.000 muertos entre diciembre de 2006 y septiembre de 2008.

El Estado mexicano parece enfrentarse a un fenómeno de cierto riesgo de proliferación de “hongos” o “agujeros negros”, es decir la dispersión de grandes cárteles del narcotráfico en grupos medianos y pequeños, sumamente violentos, que libran batallas contra las fuerzas de seguridad pero que también establecen redes criminales con algunas autoridades regionales y locales, e incluso con capacidad de infiltrar agencias federales a niveles altos.

Esta proliferación de grupos delictivos no se ha podido afrontar de manera efectiva por el Estado, cuya lógica de operación sigue un esquema piramidal y jerárquico, con decisiones que se toman en la cima pero que tardan mucho tiempo en operarse, y coordinarse, a nivel estatal y municipal. A pesar de algunas reformas impulsadas por el Ejecutivo, como la judicial, la dotación de mayores recursos económicos y la creación –todavía no concretada– de una Policía Nacional, aún no se ejecutan integralmente las políticas de coordinación y operación entre todos los cuerpos de policía del país. Esto es complejo dado el carácter federal de México y el que el grueso

de las policías, en términos de número de sus miembros, está bajo el control de los estados y los municipios.

II.2 La situación económica: desequilibrios macroeconómicos y reformas estructurales

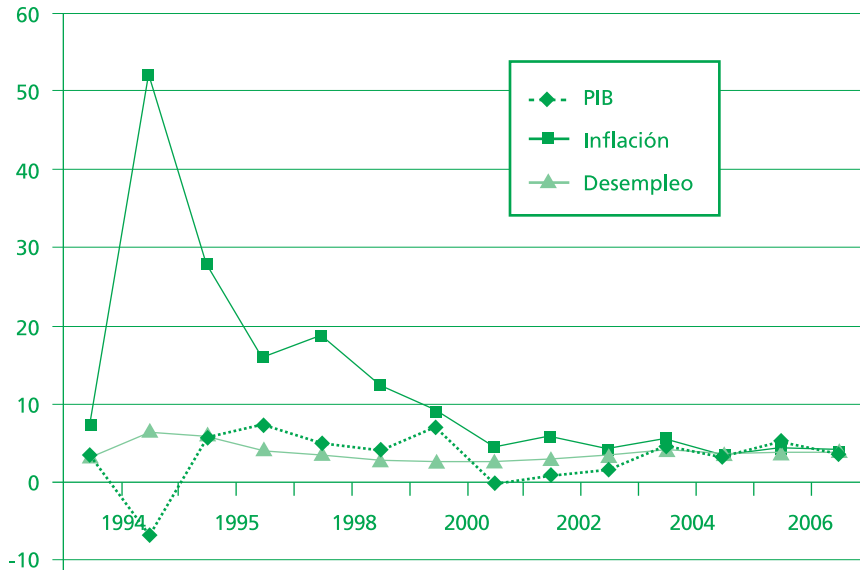
A finales de 1994 México vivió su última crisis “cíclica” sexenal en las que, de manera coincidente con los cambios de gobierno cada seis años, las reservas internacionales desaparecían, la moneda se devaluaba abruptamente, la producción caía, la inflación aumentaba, el desempleo crecía y los índices de pobreza se disparaban. En los últimos años México ha llevado a cabo reformas estructurales que han impulsado la estabilidad macroeconómica, la apertura comercial, el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios y el desarrollo del sector financiero.¹

Los cambios de gobierno en 2000 y en 2006 rompieron la lógica sexenal de crisis de fin de administración. De 1998 a 2008, el PIB de México ha crecido a una tasa anual promedio de 3,2% con una inflación media anual de 6,9%, que ha venido bajando claramente de los montos de dos dígitos que se registraron hasta 1999, a tasas de menos del 4% en 2007.

La desaceleración económica mundial ha impactado a México cuyo PIB se espera que crecerá en 2008 a una tasa de 2,0% y el 0% en 2009, según los últimos datos de la Secretaría de Hacienda y entre el -0,8% y -1,8% según el Banco de México. Se estima que la inflación se acerque al 6% en 2008. Habrá un escenario de menor creación de empleos, caída de las exportaciones, reducción del turismo extranjero, reducción de las remesas de los trabajadores mexicanos en EEUU, retorno de un número alto de trabajadores indocumentados y menor precio del petróleo y por tanto menor margen de gasto público por parte del gobierno. Con todo, el sistema financiero se observa razonablemente sano y dada la prudencia fiscal de los últimos años es posible un cierto gasto anticíclico, algo no observado en crisis pasadas, dado que eran endógenas y requerían un ajuste fiscal para estabilizar la economía.

¹ OECD (2007).

Grafico 1. Evolución del PIB, la inflación y el desempleo, 1994 - 2006 (tva).



Fuente: Banco de México. Informes Anuales 1994-2007.

Aun antes de considerar los efectos de la crisis económica mundial, las tasas de crecimiento siguen siendo insuficientes para crecer a las tasas que requiere un país con los niveles de ingreso y estructura demográfica como la que tiene México. Sólo con un mayor crecimiento y una mejor política de gasto será posible combatir la histórica pobreza y desigualdad del país.

Hay una serie de reformas pendientes que deben impulsarse para alcanzar un mejor desarrollo, incluyendo una verdadera y profunda reforma fiscal que reduzca la dependencia en los ingresos petroleros. Actualmente el gobierno tiene ingresos equivalentes al 20,5% de su PIB, menor al promedio de la OCDE de 36,1%.² Pero lo que es más grave aún, de acuerdo con las estimaciones gubernamentales para 2008, y ya habiendo sido aprobada la reforma fiscal, los ingresos tributarios no petroleros representarían solamente el 11,5% del PIB.³

² OECD, (2008).

³ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, (2007).

No sólo hay poco dinero, sino que éste no siempre se gasta de la mejor manera. Como efecto de la transición democrática, los gobiernos de los estados se han convertido en actores políticos fundamentales, lo que se refleja en una participación sin precedentes en el ejercicio del gasto público con más de 80.000 millones de dólares en 2008. Por ello es necesario fortalecer la rendición de cuentas de los gobiernos estatales que es, todavía hoy, muy deficiente.

Otra reforma importante es la que impulse la competencia en sectores estratégicos en los que persisten prácticas monopólicas y que dificultan o impiden el acceso de nuevos participantes en condiciones de igualdad, incluyendo las telecomunicaciones, electricidad, gas natural, transporte, logística y cemento.

La reciente reforma energética, no afronta realmente este problema, al no abrir el sector energético a la inversión privada y no impulsar por tanto competencia alguna. Es simplemente una reforma que busca gestionar mejor la empresa, con algo de flexibilidad contractual, un nuevo marco de regulación y gobierno corporativo y más recursos disponibles para incrementar la inversión. Sin embargo, al no afrontar las razones que hacen de PEMEX una empresa muy ineficiente (ninguna competencia y acuerdos laborales rígidos y caros), está por verse si esos recursos pueden usarse de forma eficiente.

Muy vinculado con este tema se encuentra el de diversas reformas del marco regulatorio que faciliten la gestión de negocios y apertura de empresas en el país. De acuerdo con el más reciente estudio *Doing Business 2009*, del Banco Mundial, México ocupa el lugar 56, de 181, con respecto a la “Facilidad de hacer negocios”. El país ha tenido retrocesos, de un año para otro, en cada uno de los diez indicadores que se consideran para evaluar a una economía.⁴ Cabe destacar que una parte de las facultades regulatorias está en estados y municipios.

Finalmente, es necesaria una reforma laboral, que impulse la productividad, dote de mayores incentivos al empleo en el sector formal y un mayor equilibrio entre la flexibilidad laboral y la protección de los trabajadores. Esto es particularmente importante en el sector público en donde esta gran rigidez laboral lleva a costes de operación muy altos y una reducción en la calidad de los servicios prestados.

⁴ Banco Mundial. *Doing Business 2009: Cinco años de Reformas*.

II.3 Los resultados de la pertenencia al TLC catorce años después y las perspectivas para los próximos años

El TLC entró en vigor el 1 de enero de 1994. A la fecha prácticamente han concluido los plazos para la liberalización de todo el comercio entre México, EEUU y Canadá y los aranceles se encuentran en una tasa del 0%.

En términos de volumen del comercio e inversión el TLC ha sido sumamente beneficioso para México. En 1993 el comercio de México con EEUU y Canadá alcanzaba los 90.000 millones de dólares, hoy supera los 378.000 millones.

Además la balanza se ha vuelto favorable para México. En 1993 las exportaciones mexicanas a EEUU y Canadá tenían un valor de 44.000 millones de dólares y las importaciones de 46.000 millones. Para finales de 2007 las exportaciones fueron de casi 230.000 millones de dólares mientras que las importaciones de 148.000 millones.⁵ México se ha colocado como uno de los principales participantes en el comercio internacional, y el mayor de América Latina, con un 2% del volumen de bienes y servicios intercambiados en el mundo en 2007.⁶

El TLC ha contribuido también a cambiar el perfil comercial del país. En 1982 el 70% de las exportaciones eran de productos petroleros y minerales y sólo el 25% de manufacturas. En 2007 las manufacturas representaron el 81% de las exportaciones por sólo 16% de la minería y el petróleo, a pesar del aumento en los precios de las materias primas. Las exportaciones agrícolas se han mantenido constantes: entre el 3 y 5% del total.⁷

En cuanto a inversiones, las provenientes de América del Norte pasaron de 3.577 millones de dólares en 1993 a 10.834 millones en 2007, con un pico de 22.837 millones en 2001.⁸ La inversión acumulada procedente de EEUU y Canadá sumó, en los últimos diez años, 117.137 millones de dólares, es decir el 58,8% del total

⁵ Secretaría de Economía. Estadísticas de Comercio e IED. www.economia.gob.mx

⁶ World Trade Organization, (2008).

⁷ Secretaría de Economía. Apertura comercial: contribución. www.economia.gob.mx

⁸ Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Sistema Nacional de Información, Estadística y Geografía: Inversión Extranjera Directa.

que llegó al país en ese período.⁹ México es hoy el cuarto país receptor de IED entre las economías emergentes y el segundo en América Latina.¹⁰

El TLC ha generado beneficios adicionales para México: amplió las opciones de consumo, generó el interés de otras regiones en el mundo en el país, lo que condujo a nuevas negociaciones internacionales y estableció reglas claras para la solución de conflictos con los principales socios comerciales.

Al igual que ocurre con otros pactos comerciales en el mundo, el TLC también ha sido sujeto de críticas. En México, hay quienes perciben que los beneficios no han sido compartidos por todos los sectores de la sociedad. En particular, la crítica proviene del sector rural, muchos de cuyos productores aducen la existencia de una competencia desleal por la falta de una política de subsidios más clara en el país, por más que el gasto público en el sector es elevado. Estas críticas se acrecentaron en 2007 ya que en 2008 se abrió totalmente el mercado mexicano en dos productos básicos para el campo del país: el maíz y el frijol. Otras áreas de conflicto han sido la nula apertura de EEUU a los transportistas mexicanos, contra lo pactado en el TLC, y el cierre de las fronteras a las exportaciones mexicanas de atún.

Algunos de los inconformes, y los partidos políticos de izquierda han propuesto la renegociación del Tratado. En Canadá y en EEUU también se han registrado, recientemente algunas críticas y propuestas de renegociación, particularmente en los temas ambientales y de protección de los derechos laborales en México. Durante la campaña presidencial en EEUU los precandidatos demócratas Obama y Clinton fueron particularmente críticos con respecto a la defensa de los puestos de trabajo de los estadounidenses. Aunque a lo largo de la campaña el candidato demócrata fue bajando el tono de la crítica, ha expresado su intención de establecer un diálogo con México y Canadá para discutir algunos puntos que pudiesen mejorarse dentro del TLC.

⁹ Secretaría de Economía. Inversión Extranjera Directa realizada por Países y Áreas Económicas.

¹⁰ *Ibidem.*

II.4 La posición geoeconómica de México

México tiene una extensión territorial de 1.964.375 kilómetros cuadrados. Su posición geográfica es privilegiada compartiendo 3.152 kilómetros de frontera con EEUU y 956 con América Central. Tiene 11.122 kilómetros de litoral en los Océanos Pacífico y Atlántico y en el Mar Caribe.

México se ha definido a si mismo como un “país de pertenencias múltiples”, es decir, con vínculos bien establecidos con distintas regiones del mundo. Su posición geoestratégica coloca al país como puente entre América Latina y América del Norte, Tiene también estrechos vínculos con Europa, región con la cual tiene un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación desde diciembre de 1997 y presencia importante en la Cuenca del Pacífico.

México forma parte de los principales organismos de cooperación y desarrollo económico, incluyendo la OCDE –el único país de América Latina que lo es–, el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC), el Sistema Económico Latinoamericano, el Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica, la Asociación Latinoamericana de Integración, la OMC, la Cumbre de las Américas, la Conferencia Iberoamericana, la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano y otros más.

Es el décimo contribuyente mundial, y primero de América Latina, del Sistema de Naciones Unidas. El 52% de las contribuciones de la región a la ONU son cubiertas por México.¹¹

Más allá de los compromisos políticos, México se ha diversificado en los hechos, el país tiene firmados 12 Tratados de Libre Comercio que involucran a 44 países:

- América del Norte: Canadá y EEUU.
- Bolivia
- Costa Rica
- Colombia
- Nicaragua

¹¹ Presidencia de la República, (2007).

- Chile
- UE
- Israel
- Asociación Europea de Libre Comercio
- Triángulo del Norte de América Central: Guatemala, Honduras, El Salvador.
- Uruguay
- Japón

También existen mecanismos de impulso al desarrollo regional como la Conferencia de Gobernadores Fronterizos de México y EEUU, que agrupa a los mandatarios estatales del norte mexicano y del sur estadounidense y que se reúne anualmente.

Lo cierto es que, a pesar de los esfuerzos de diversificación, el principal vínculo económico de México sigue siendo con EEUU. Por ejemplo, en lo que ha transcurrido de 2008, el 52% de la IED proviene de ese país, el 82% de las exportaciones mexicanas va a EEUU y el 50% de las importaciones proviene de esa nación.¹² Con todo, ante la crisis en EEUU la exportaciones mexicanas han logrado crecer fuera de la zona TLC más rápido que hacia la zona TLC, pero es una tendencia que está por verse si es sostenible.

¹² Secretaría de Economía.

LAS RELACIONES ECONÓMICAS HISPANO-MEXICANAS

III.1. Relaciones comerciales

III.2. La IED española en México

III. Las relaciones económicas hispano-mexicanas

III.1 Relaciones comerciales de España con México

Las relaciones comerciales entre España y los países de América Latina han experimentado un importante crecimiento cuantitativo en los últimos 12 años al tiempo que han aumentado ligeramente su participación relativa. Las ventas españolas a la región pasaron de 3.600 millones de euros en 1995 a 7.400 millones de euros en 2001. Tras varios años de cierto retroceso –de 2001 a 2003 en los que las exportaciones volvieron al nivel de 1998– se inició una nueva etapa en 2004 en la cual las exportaciones españolas han crecido año tras año de forma que en 2007 alcanzaron 8.800 millones de euros, que supone un incremento del 19% respecto al punto máximo alcanzado en 2001.

Las relaciones de España con América Latina se caracterizan, en primer lugar, por el elevado grado de concentración tanto en las exportaciones como en las importaciones. En 1995 el 68% de las exportaciones españolas a la región se concentraban en cinco países: Argentina (19,7%), Brasil (18,1%), México (11,8%), Chile (9,5%) y Cuba (8,7%); y las importaciones españolas de la región procedían en un 77% también de cinco países: Brasil (24,5%), México (21,2%), Argentina (18%), Chile (8,4%) y Colombia (5,1%) (Arahetes, 2008). Desde 1995 a 2007 los principales socios comerciales de España en la región han sido siempre los mismos cuatro países –Argentina, Brasil, México, Chile– a los cuales se sumaba Cuba para las exportaciones y Colombia para las importaciones (véanse tablas 5 y 7).

Sin embargo el año 2000, México se convirtió en el primer destino de las exportaciones, seguido por Brasil, Argentina, Chile y Cuba. El perfil de las relaciones comerciales en el año 2000 es el que se ha mantenido hasta finales de 2007 caracterizado por: una destacada importancia de México, un moderado crecimiento del comercio con Brasil, Cuba y Chile, y la pérdida de peso relativo de Argentina. Así, en 2007 las exportaciones a México han representado el 36% de las exportaciones españolas a la región, Brasil se ha situado en el segundo lugar con el 14,8%, Cuba (7,6%) y Chile (7,2%) han conservado sus niveles de participación, y Argentina (7,8%).

Tabla 5. Exportaciones de España a América Latina por países y principales áreas de integración, 1995-2007 (en millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	712	1.017	1.143	1.146	949	946	746	304	426	441	481	545	688
Bolivia	18	29	29	60	39	47	24	31	19	31	26	21	29
Brasil	652	735	1.140	1.228	1.294	1.257	1.363	1.024	879	1.088	1.019	1.123	1.305
Chile	341	402	592	531	363	462	488	418	461	426	496	554	634
Colombia	216	248	301	411	204	244	286	283	243	229	286	330	361
Costa Rica	30	34	51	76	83	127	109	133	110	99	83	89	98
Cuba	312	354	417	498	570	629	625	480	458	434	490	635	669
Ecuador	76	132	125	86	119	84	131	169	131	139	165	178	163
El Salvador	19	17	36	44	42	62	75	57	55	48	47	53	44
Guatemala	26	33	44	49	81	87	93	98	82	97	89	101	103
Haití	0	0	7	7	8	11	8	8	6	7	14	11	7
Honduras	44	19	34	41	31	52	40	50	101	59	51	52	62
México	424	411	772	1.070	1.140	1.510	1.984	2.341	2.198	2.287	2.648	3.019	3.178
Nicaragua	26	36	17	15	18	20	22	32	27	25	27	21	31
Panamá	56	58	161	184	274	264	104	100	122	124	266	519	303
Paraguay	25	25	39	43	41	28	23	28	24	16	17	16	21
Perú	225	254	203	198	169	191	183	158	142	161	156	185	212
Rep. Dominicana	72	97	122	175	232	418	419	352	229	204	185	236	282
Uruguay	140	134	155	154	141	151	144	997	76	60	57	76	81
Venezuela R.B.	197	185	262	352	288	433	550	616	318	382	463	519	573
CAN	731	848	920	1.106	818	999	1.174	1.258	853	941	1.095	1.233	1.338
Mercosur	1.528	1.911	2.476	2.572	2.424	2.382	2.275	1.453	1.405	1.606	1.574	1.760	2.096
MCCA	145	138	182	225	255	348	339	369	375	328	296	315	337
TOTAL AMÉRICA LATINA	3.611	4.219	5.650	6.368	6.084	7.023	7.416	6.780	6.109	6.356	7.064	8.282	8.843

Fuente: Elaboración según datos de la Secretaría de Estado de Comercio.

La estructura sectorial de las exportaciones españolas a América Latina, para el conjunto del periodo 1995-2007, muestra que tres cuartas partes de ventas se concentran en tres sectores: bienes de equipo (37,5%), semimanufacturas (23,5%) y manufacturas de consumo (14,1%). La pauta de las exportaciones a América Latina difiere de la pauta general de las exportaciones españolas caracterizada por el rasgo de que dos terceras partes se concentra en tres sectores: semimanufacturas (22,5%), bienes de equipo (21,4%) y el sector del automóvil (21%) (Arahetes e Hiratuca, 2007). En el caso de América Latina, las exportaciones del sector del automóvil se sitúan en cuarto lugar con una participación del 10% de las exportaciones a la región, que representan apenas el 2,4% de las ventas externas totales del sector.

Las importaciones españolas originarias de América Latina casi se duplicaron entre 1995 y 2001, y registraron un crecimiento similar entre 2001 y 2007 al aumentar desde 6.693 millones de euros a 12.967 millones de euros. Desde 1995 hasta 2007, los principales países proveedores de la región han sido los mismos, concentrando cerca de las tres cuartas partes de las ventas a España: en primer lugar a lo largo de todo el periodo siempre ha estado Brasil (23%), seguido muy de cerca por México (22,5%), Argentina (15%), Chile (8,5%), y Colombia (4%).

La estructura sectorial agregada de las importaciones españolas ha registrado algunos cambios significativos en estos últimos años. Entre 1995 y 2005 en la pauta agregada de importaciones destacaban los bienes de equipo (24%), seguidos de las semimanufacturas (21%) y las importaciones del sector del automóvil (15%), y sólo en cuarto lugar se situaban las importaciones de productos energéticos (13,7%) (Arahetes e Hiratuca, 2007). En 2007, las importaciones de bienes de equipo y semimanufacturas ocupan los dos principales lugares, pero en tercer lugar se han situado las de productos energéticos con el 16% frente al 14% de las del sector automovilístico.

Tabla 6. Exportaciones de España a América Latina por países y principales áreas de integración, 1995-2007 (participación porcentual)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	19,7	24,1	20,2	18,0	15,6	13,5	10,1	4,5	7,0	6,9	6,8	6,6	7,8
Bolivia	0,5	0,7	0,5	0,9	0,6	0,7	0,3	0,5	0,3	0,5	0,4	0,2	0,3
Brasil	18,1	17,4	20,2	19,3	21,3	17,9	18,4	15,1	14,4	17,1	14,4	13,6	14,8
Chile	9,5	9,5	10,5	8,3	6,0	6,6	6,6	6,2	7,6	6,7	7,0	6,7	7,2
Colombia	6,0	5,9	5,3	6,4	3,3	3,5	3,9	4,2	4,0	3,6	4,1	4,0	4,1
Costa Rica	0,8	0,8	0,9	1,2	1,4	1,8	1,5	2,0	1,8	1,6	1,2	1,1	1,1
Cuba	8,7	8,4	7,4	7,8	9,4	9,0	8,4	7,1	7,5	6,8	6,9	7,7	7,6
Ecuador	2,1	3,1	2,2	1,3	1,9	1,2	1,8	2,5	2,1	2,2	2,3	2,2	1,8
El Salvador	0,5	0,4	0,6	0,7	0,7	0,9	1,0	0,8	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5
Guatemala	0,7	0,8	0,8	0,8	1,3	1,2	1,3	1,4	1,3	1,5	1,3	1,2	1,2
Haití	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Honduras	1,2	0,5	0,6	0,6	0,5	0,7	0,5	0,7	1,7	0,9	0,7	0,6	0,7
México	11,8	9,7	13,7	16,8	18,7	21,5	26,7	34,5	36,0	36,0	37,5	36,4	35,9
Nicaragua	0,7	0,8	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
Panamá	1,6	1,4	2,8	2,9	4,5	3,8	1,4	1,5	2,0	2,0	3,8	6,3	3,4
Paraguay	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
Perú	6,2	6,0	3,6	3,1	2,8	2,7	2,5	2,3	2,3	2,5	2,2	2,2	2,4
Rep. Dominicana	2,0	2,3	2,2	2,8	3,8	6,0	5,6	5,2	3,8	3,2	2,6	2,8	3,2
Uruguay	3,9	3,2	2,7	2,4	2,3	2,1	1,9	1,4	1,2	0,9	0,8	0,9	0,9
Venezuela R.B.	5,5	4,4	4,6	5,5	4,7	6,2	7,4	9,1	5,2	6,0	6,5	6,3	6,5
CAN	20,3	20,1	16,3	17,4	13,4	14,2	15,8	18,6	14,0	14,8	15,5	14,9	15,1
Mercosur	42,3	45,3	43,8	40,4	39,8	33,9	30,7	21,4	23,0	25,3	22,3	21,3	23,7
MCCA	4,0	3,3	3,2	3,5	4,2	5,0	4,6	5,4	6,1	5,2	4,2	3,8	3,8
TOTAL AMÉRICA LATINA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración según datos de la Secretaría de Comercio.

Tabla 7. Importaciones de España a América Latina por países de origen y principales áreas de integración, 1995-2007 (en millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	628	660	656	836	1.034	1.180	1.345	1.452	1.451	1.428	1.476	1.629	1.924
Bolivia	8	4	17	13	9	9	15	10	11	16	19	19	21
Brasil	849	886	1.106	1.159	1.251	1.324	1.423	1.381	1.676	1.909	2.074	2.164	3.027
Chile	291	257	337	343	352	519	473	483	536	744	909	1.233	1.067
Colombia	176	159	163	166	177	251	192	282	224	238	351	520	504
Costa Rica	74	77	82	83	100	89	80	72	62	55	60	68	95
Cuba	71	100	109	120	124	144	135	163	130	131	137	139	143
Ecuador	159	143	142	155	146	109	111	113	162	145	223	290	307
El Salvador	9	9	12	4	4	9	8	15	14	29	51	46	67
Guatemala	15	12	16	19	13	34	39	32	32	33	47	53	50
Haití	0	0	2	2	1	1	5	2	1	1	2	3	2
Honduras	55	42	42	51	37	43	31	30	40	45	44	48	52
México	738	799	975	811	946	1.687	1.596	1.628	1.473	1.789	2.718	2.720	2.852
Nicaragua	14	14	18	27	15	17	14	13	15	19	26	31	39
Panamá	57	35	133	55	30	39	34	45	41	37	247	456	126
Paraguay	24	18	21	20	32	60	63	12	53	10	12	44	77
Perú	108	116	173	156	190	231	260	281	313	366	489	662	854
Rep. Dominicana	25	20	27	25	17	18	28	35	36	83	53	70	109
Uruguay	48	57	71	63	81	90	104	102	94	105	141	126	143
Venezuela R.B.	131	177	243	264	276	499	737	717	297	333	792	1.844	1.507
CAN	583	599	737	754	798	1.099	1.315	1.404	1.006	1.100	1.874	3.336	3.192
Mercosur	1.550	1.620	1.854	2.079	2.398	2.655	2.935	2.947	3.273	3.452	3.703	3.964	5.172
MCCA	167	154	171	183	170	191	172	161	164	182	229	246	304
TOTAL AMERICA LATINA	3.482	3.586	4.345	4.372	4.834	6.353	6.693	6.867	6.662	7.519	9.871	12.167	12.967

Fuente: Elaboración según datos de la Secretaría de Estado de Comercio.

Tabla 8. Importaciones de España a América Latina por países de origen y principales áreas de integración, 1995-2007 (participación porcentual)

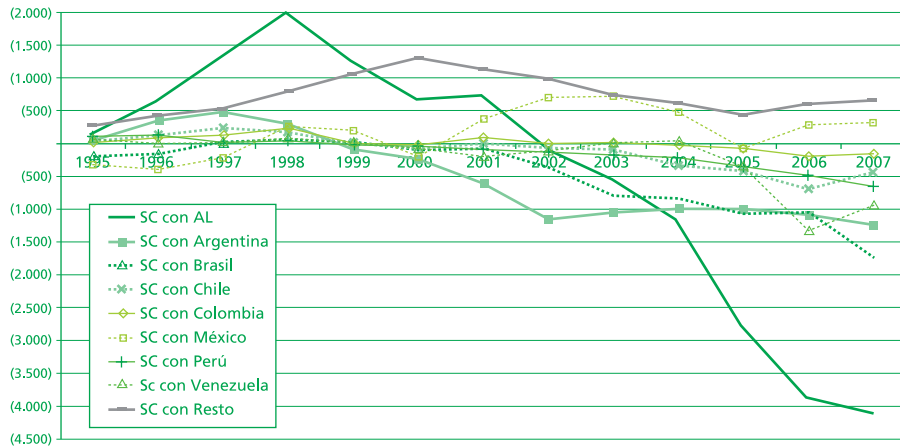
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Argentina	18,0	18,4	15,1	19,1	21,4	18,6	20,1	21,1	21,8	19,0	15,0	13,4	14,8
Bolivia	0,2	0,1	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Brasil	24,4	24,7	25,5	26,5	25,9	20,8	21,3	20,1	25,2	25,4	21,0	17,8	23,3
Chile	8,4	7,2	7,8	7,9	7,3	8,2	7,1	7,0	8,0	9,9	9,2	10,1	8,2
Colombia	5,1	4,4	3,8	3,8	3,7	4,0	2,9	4,1	3,4	3,2	3,6	4,3	3,9
Costa Rica	2,1	2,2	1,9	1,9	2,1	1,4	1,2	1,0	0,9	0,7	0,6	0,6	0,7
Cuba	2,0	2,8	2,5	2,8	2,6	2,3	2,0	2,4	2,0	1,7	1,4	1,1	1,1
Ecuador	4,6	4,0	3,3	3,5	3,0	1,7	1,7	1,7	2,4	1,9	2,3	2,4	2,4
El Salvador	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4	0,5	0,4	0,5
Guatemala	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4
Haití	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Honduras	1,6	1,2	1,0	1,2	0,8	0,7	0,5	0,4	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4
México	21,2	22,3	22,4	18,5	19,6	26,6	23,9	23,7	22,1	23,8	27,5	22,4	22,0
Nicaragua	0,4	0,4	0,4	0,6	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Panamá	1,6	1,0	3,1	1,3	0,6	0,6	0,5	0,7	0,6	0,5	2,5	3,8	1,0
Paraguay	0,7	0,5	0,5	0,5	0,7	0,9	0,9	0,2	0,8	0,1	0,1	0,4	0,6
Perú	3,1	3,2	4,0	3,6	3,9	3,6	3,9	4,1	4,7	4,9	5,0	5,4	6,6
Rep. Dominicana	0,7	0,6	0,6	0,6	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	1,1	0,5	0,6	0,8
Uruguay	1,4	1,6	1,6	1,4	1,7	1,4	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,0	1,1
Venezuela R.B.	3,8	4,9	5,6	6,0	5,7	7,9	11,0	10,4	4,5	4,4	8,0	15,2	11,62
CAN	16,7	16,7	17,0	17,3	16,5	17,3	19,6	20,4	15,1	14,6	19,0	27,4	24,62
Mercosur	44,5	45,2	42,7	47,5	49,6	41,8	43,9	42,9	49,1	45,9	37,5	32,6	39,88
MCCA	4,8	4,3	3,9	4,2	3,5	3,0	2,6	2,3	2,5	2,4	2,3	2,0	2,346
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia según datos de la Secretaría de Comercio.

La estructura sectorial de las importaciones españolas procedentes de América Latina difiere de la que se registra en términos agregados para el conjunto de las importaciones españolas. Hasta 2005, las principales importaciones españolas de la región (casi dos tercios) procedían de los sectores de alimentos (34%) y productos energéticos (31%); las siguientes eran semimanufacturas (12,2%) y materias primas (11%). En 2007, la estructura es muy similar: en primer lugar, alimentos (38,8%), seguidos de productos energéticos (27,1%), semimanufacturas (13,4%) y materias primas (12,3%). Considerado el periodo 1995-2007 en su conjunto se observa la estabilidad de la estructura de las importaciones, ya que se mantiene el rasgo de que dos tercios de las mismas se concentran en los sectores de alimentos y productos energéticos.

El saldo comercial de España con América Latina ha atravesado por dos etapas claramente diferenciadas. El primera entre 1995 y 2001 fue favorable a España, en tanto que desde 2002 hasta 2007 se ha ido acentuando el signo negativo del saldo comercial a favor de los países la región, que se ha situado en 2007 en 4.124 millones de euros (véase gráfico 2). Registra saldo negativo desde los años 2001-2002 con Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela; y saldos positivos con México y con el resto de los países de la región. De ahí que la tasa de cobertura del comercio de España con América Latina se haya situado por debajo de 100 desde 2002 y apenas sea del 69% en 2007.

Gráfico 2. Evolución del saldo comercial de España con América Latina, 1995-2007
(en millones de euros)



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

Análisis sectorial de las relaciones bilaterales entre España y México

La estructura de las relaciones comerciales entre España y México es reflejo de las ventajas comparativas de ambas economías. Aunque tanto España como México son países con un significativo desarrollo industrial que los sitúa como la novena y decimosegunda economías más importantes del mundo respectivamente, en sus relaciones comerciales tiene un peso significativo el hecho de que México sea un gran productor y exportador de petróleo.

Tabla 9. Principales productos de exportación de España a México, 1995, 2000 y 2007
(en millones de euros y porcentajes)

Productos	1995		2000		2007	
	Millones de €	% del total	Millones de €	% del total	Millones de €	% del total
Bienes de Equipo	171,9	40,9	512,8	34,1	812,5	25,6
<i>Maquinaria Específica</i>	84,4	49,1	281,2	54,8	399,7	49,2
Maq. uso general indust.	19,5	23,1	105,8	37,6	190,1	47,6
Maq. para ciertas indust.	39,1	46,3	77,8	27,7	79,1	19,8
Maq. para trabajad.	16,8	19,9	45,5	16,2	87,5	21,9
Otra Maquinaria	8,9	10,5	51,9	18,5	43,1	10,8
<i>Otros bienes de equipo</i>	41,5	24,1	158,8	31,0	203,1	25,0
Aparatos eléctricos	12,1	29,2	67,9	42,8	95,3	46,9
Resto bienes de equipo	19,5	47,0	64,9	40,9	71,1	35,0
Aparatos de precisión	7,8	18,8	23,2	14,6	20,5	10,1
<i>Material de transporte</i>	36,3	21,1	36,1	7,0	172,9	21,3
Material ferroviario	35,2	97,0	4,7	13,0	115,8	67,0
Vehículos transp. Mercanc.	0,9	2,5	1,1	3,0	54,3	31,4
Manufacturas de Consumo	80,1	19,1	307,3	20,4	585,3	18,4
Textiles y Confección	22,8	28,5	109,5	35,6	290,1	49,6
Otras manufact. consumo	47,6	59,4	154,1	50,1	195,9	33,5
Semimanufacturas	88,3	21,0	322,1	21,4	482,3	15,2
Productos químicos	43,1	48,8	200,4	62,2	282,6	58,6
Otras semimanufacturas	20,9	23,7	86,6	26,9	128,7	26,7
Hierro y Acero	24,3	27,5	28,6	8,9	63,3	13,1
Sector del Automóvil	33,4	8,0	180,7	12,0	377,3	11,9
Automóviles y motos	9,7	29,0	78,9	43,7	186,4	49,4
Componentes del automóvil	23,8	71,3	101,8	56,3	190,8	50,6
Productos Energéticos	0,3	0,1	17,5	1,2	483,6	15,2
Petróleo y derivados	0,3	100	17,5	100	483,6	100,0
Alimentos	20,8	5,0	80,7	5,4	169,5	5,3
Bebidas	8,5	40,9	31,7	39,3	86,8	51,2
% sobre total exportaciones		94,0		94,4		91,7

Fuente: Elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio.

En 1995, la estructura sectorial de las exportaciones de España a México mostraba una alta concentración puesto que tres sectores absorbían el 81%: bienes de equipo (40,9%), semimanufacturas (21%) y manufacturas de consumo (19,1%) (véase tabla 9). En el sector de bienes de equipo destacaba el rubro de <<maquinaria específica>> –y en particular <<maquinaria para ciertas industrias>>– seguido de <<otros bienes de equipo>> y <<material de transporte>> con especial importancia de <<material ferroviario>>. En segundo lugar, se situaban las semimanufacturas con exportaciones de <<productos químicos>>, <<hierro y acero>>, y <<otras semimanufacturas>>; y en tercer lugar, las manufacturas de consumo, con <<otras manufacturas de consumo>> y <<textiles y confección>>.

Desde 1995 hasta bien avanzados los años 2000 la estructura de las exportaciones españolas a México se mantuvo bastante estable. Así, en el año 2000 los tres primeros componentes de las exportaciones españolas continuaban siendo los bienes de equipo (con una participación similar de los sectores tradicionales, maquinaria específica, otros bienes de equipo y material de transporte, en este caso siempre destacando el material ferroviario), las semimanufacturas –con creciente importancia de los productos químicos–, y las manufacturas de consumo –todavía con un discreto avance de los productos textiles y de confección frente a otras manufacturas de consumo–; pero al mismo tiempo ya se registraba un aumento destacado del sector del automóvil, tanto en términos absolutos como relativos, y una participación estable del sector de alimentos situado en el 5%, en el que predominaban las exportaciones de bebidas.

En 2007 la estructura sectorial de las exportaciones españolas conserva los rasgos predominantes en los últimos tres lustros, es decir una destacada importancia de los tres sectores tradicionales -bienes de equipo, semimanufacturas y manufacturas de consumo-, al tiempo que han seguido creciendo las ventas del sector del automóvil, y que se ha registrado la extraña circunstancia de un inusitado aumento de las exportaciones de productos energéticos, y en concreto de petróleo y derivados, que ha hecho que su participación relativa haya pasado del 1,2% al 15,2%. (Véase tabla 9).

Tabla 10. Principales productos de importación a España de México, 1995, 2000 y 2007, (en millones de euros y porcentajes)

Productos	1995		2000		2007	
	Millones €	% del total	Millones €	% del total	Millones €	% del total
Alimentos	69,7	9,4	93,1	5,5	113,5	4,0
Bebidas	5,9	8,5	24,3	26,1	43,5	38,3
Frutas y legumbres	31,7	45,5	42,7	45,9	37,1	32,7
Pesca	20,3	29,1	15,5	16,6	20,7	18,2
Productos energéticos	419,1	56,8	1.268,9	75,2	2.155,7	75,6
Petróleo y derivados	419,1	100,0	1.268,9	100,0	2.155,7	100,0
Semimanufacturas	107,5	14,6	72,4	4,3	176,3	6,2
Productos químicos	50,5	47,0	58,3	80,5	86,9	49,3
Hierro y acero	48,5	45,1	2,4	3,3	37,4	21,2
Bienes de equipo	26,9	3,6	125,5	7,4	188,2	6,6
Otros bienes de equipo	11,5	42,8	30,2	24,1	117,8	62,6
Equipo de oficina y telecom.	9,1	33,8	89,3	71,2	43,3	23,0
Sector del automóvil	60,1	8,1	38,5	2,3	50,1	1,8
Componentes del automóvil	58,7	97,7	27,2	70,6	36,2	72,3
Automóviles y motos	1,3	2,2	11,3	29,4	13,8	27,5
% sobre total importaciones		92,5		94,7		94,1

Fuente: Elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio.

En 1995, la estructura sectorial de las importaciones españolas de México mostraba que el 56,8% se concentraba en un solo epígrafe productos energéticos cuyo componente único era <<petróleo y derivados>>. Esa partida estaba acompañada por compras de semimanufacturas –principalmente <<productos químicos>> y <<hierro y acero>>– y alimentos –sector en el que destacaban las <<frutas y legumbres>> y <<productos de pesca>>–.

La estructura sectorial de las importaciones en 2000 refleja un aumento de la importancia de los productos energéticos que hizo que la participación relativa del <<petróleo

y derivados>> en el conjunto de la pauta de importaciones españolas de México alcanzase el 75,2% (véase tabla 10). En segundo lugar, las compras de bienes de equipo –en particular de equipo de oficina y telecomunicaciones– superaron las de semimanufacturas y representaron el 7,4% de las importaciones.

La tendencia que se manifestó ya en el año 2000 es la que ha continuado su curso en los años siguientes hasta 2007: una elevada concentración de las importaciones en productos energéticos en su totalidad en <<petróleo y derivados>> cuya participación representa el 75,6% de las importaciones españolas de México. Tras ellas se sitúan las compras de bienes de equipo, semimanufacturas y alimentos –en los que han ido aumentando su importancia relativa las bebidas frente a <<frutas y legumbres>> y <<productos de la pesca>>–.

Los intercambios comerciales entre España y México muestran una naturaleza asimétrica a pesar del grado de industrialización alcanzado por ambas economías. España exporta a México bienes de equipo –maquinaria específica, otros bienes de equipo y material de transporte–, manufacturas de consumo, semimanufacturas y productos del sector del automóvil, e importa de México, de manera muy significativa, productos energéticos, en concreto petróleo y derivados, que representan más de las 3/4 partes de las importaciones españolas de este país.

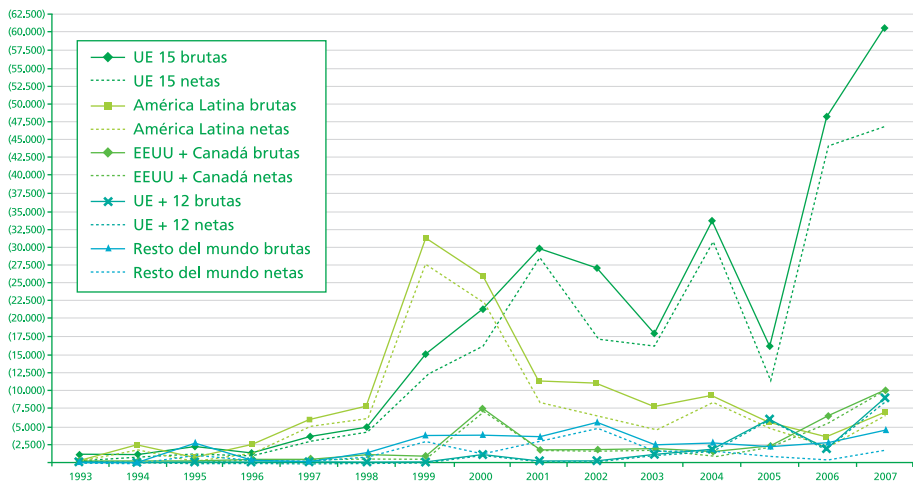
III.2 La IED española en México

III.2.1 La IED española en México en el periodo 1993-2000

La IED española hacia América Latina ha discurrido, desde principios de los años noventa, por dos etapas claramente diferenciadas: 1993-2000 y 2001-2007. En los primeros años noventa, la superación de la década perdida estimuló la llegada de nuevos flujos de inversiones directas. En ese contexto se produjo el retorno de la IED española y la llegada de un importante número de empresas que propiciaron la primera gran oleada de inversiones que tuvo lugar a partir de 1996 (véase gráficos 3 y 4). Primero fue Telefónica en Argentina en 1991 y después en Perú en 1993/94, y a continuación las inversiones en intermediación financiera, actividades comerciales y otros servicios hasta los años de auge 1999 y 2000 con la adquisición de YPF

por parte de REPSOL en Argentina, la expansión del SCH en Brasil, México y Venezuela, y del BBVA en Colombia y México, de las compañías eléctricas –ENDESA, IBERDROLA y FENOSA– y GAS NATURAL en gran parte de los países de la región.

Gráfico 3. IED bruta y neta de España por áreas de destino 1993-2007
(millones de euros)

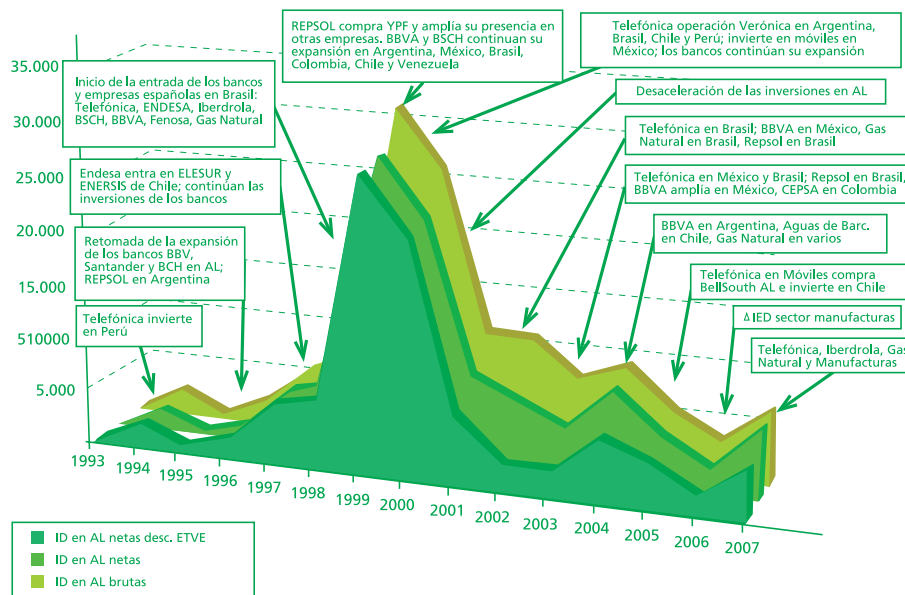


Fuente: Arahetes y García Domonte, 2007 y elaboración propia.

La IED española creció mucho en poco tiempo y al finalizar la década había convertido a España en el segundo país inversor directo en la región apenas detrás de EEUU (CEPAL, 2000; y Arahetes , 2001). La cuantía de los flujos promedio anuales de IED representó un gran salto histórico. En el periodo, 1986-1992, los flujos anuales brutos promedio apenas se situaban en torno a los 300 millones de euros, mientras que en la nueva etapa alcanzaron los 19.300 millones de euros. Los países de América Latina se convirtieron en el principal destino de la IED española y absorbieron el 60% de los flujos frente al 26% de los países de la UE-15 (Arahetes, 1998 y 2001).

Las privatizaciones y la desregulación y liberalización en mercados con mayor estabilidad macroeconómica se constituyeron en factores de atracción de IED. Estos factores resultaban muy atractivos para las empresas españolas que se encontraban en fase de plena expansión internacional, para ampliación de sus mercados, y se mostraban inclinadas por la adquisición de capacidad productiva y activos patrimoniales (Arahuetes y García Domonte, 2007). Esta combinación de factores determinó que los flujos españoles de inversión directa se dirigiesen a América Latina y en ella se concentrasen en: Brasil (37,8%), Argentina (32,3%), Chile (8,7%), y México (8,2%); y en segundo término en Colombia (3,8%), Perú (3,8%) y Venezuela (1,3%).

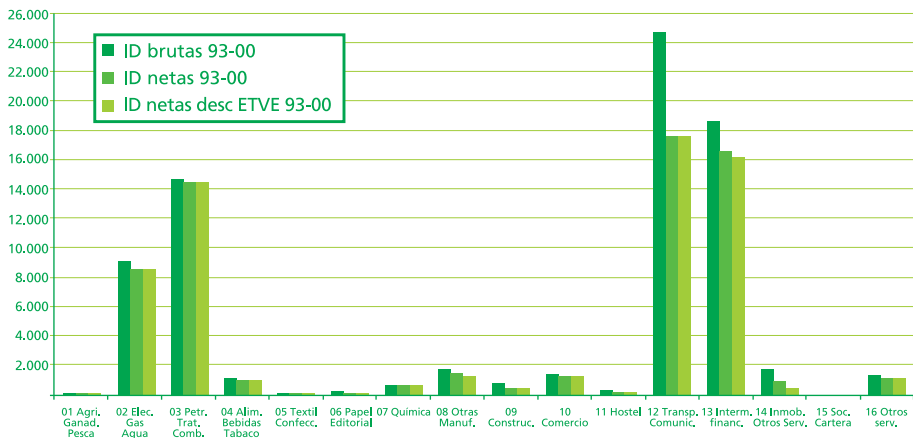
Gráfico 4. Flujos de IED de empresas españolas brutos, netos y netos descontados ETVE en América Latina, 1993-2007 (millones de euros)



Fuente: Arahuetes y García Domonte (2007) y elaboración propia.

La IED española en América Latina mostraba un nuevo perfil sectorial caracterizado por una elevada concentración en telecomunicaciones y transportes (32%), actividades bancarias, seguros y fondos de pensiones (24,3%), petróleo y derivados (19%), y energía eléctrica, gas, agua (12%) (véase gráfico 5). La IED en estos cuatro sectores, en el periodo de 1993-2000, representaba el 87% de las inversiones brutas y netas y cerca del 89% de las netas descontadas las Entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE). De esta forma, se puso de relieve que el 95% de la IED española en la fase expansiva de los años noventa se orientó hacia actividades de servicios, extracción y tratamiento de petróleo, electricidad, gas y agua; y sólo el 5% hacia manufacturas. La IED fue realizada por un reducido grupo de grandes empresas e instituciones financieras cuyas inversiones representaron el 85% del total de los flujos y determinaron la intensidad del ciclo expansivo que se refleja en el gráfico 4.

Gráfico 5. Flujos de ID de las empresas españolas brutas, netas y netas descontadas ETVE en América Latina por sectores de destino, 1993-2000 (millones de euros)



Fuente: Elaboración propia según datos del Registro de Inversiones de España.

En México, antes de 1995, la IED de las empresas españolas se concentraba en <<actividades comerciales>>, la <<industria de transformación de metales>>, la

<<industria de papel y artes gráficas>> y <<alimentación, bebidas y tabaco>>, lo que contrastaba con el perfil sectorial de la IED española en la región, en el que predominaban las actividades de <<intermediación financiera>>. Sin embargo, a partir de 1995 destacan sobre todo las inversiones en <<intermediación financiera>> llevadas a cabo por bancos y compañías de seguros, que en el conjunto del ciclo de los años noventa representaron el 62% de la IED total. El BBVA invirtió en Bancomer, Grupo Financiero BBVA Probursa, Afore, Seguros Bancomer y Pensiones Bancomer; el banco SCH invirtió en el Grupo Serfin, Grupo Financiero Prime Internacional y en el Grupo Financiero Invermexico, y de Santander Investment en Santander Mexicano SACV. Estas destacadas inversiones en actividades financieras estuvieron acompañadas de nuevas inversiones en <<telecomunicaciones>> llevadas a cabo por Telefónica en Norcel SA, Movitel SA, Codetel SA, Optel Telecomunicaciones, Avantel y Baja Celular; de Gas Natural en Metrogas; de MAPFRE en actividades de seguros; en comunicaciones con la inversión de Prisa en Impulsora Empresas Periodísticas; en editoriales por las inversiones de Santillana en Lanza, de Planeta Internacional en Planeta Mexicana y editorial Planeta en Difusión Editorial; al tiempo que <<otras manufacturas>> (Acerinox en Mexinox SAVC, y GEC Alsthom Transporte), <<alimentación, bebidas y tabaco>> con Pedro Domecq en Pedro Domecq México, <<hostelería>> con la implantación de las principales empresas turísticas y <<actividades comerciales>> relacionadas con la moderna industria textil comandada por Inditex y la creación de Zara México SACV.

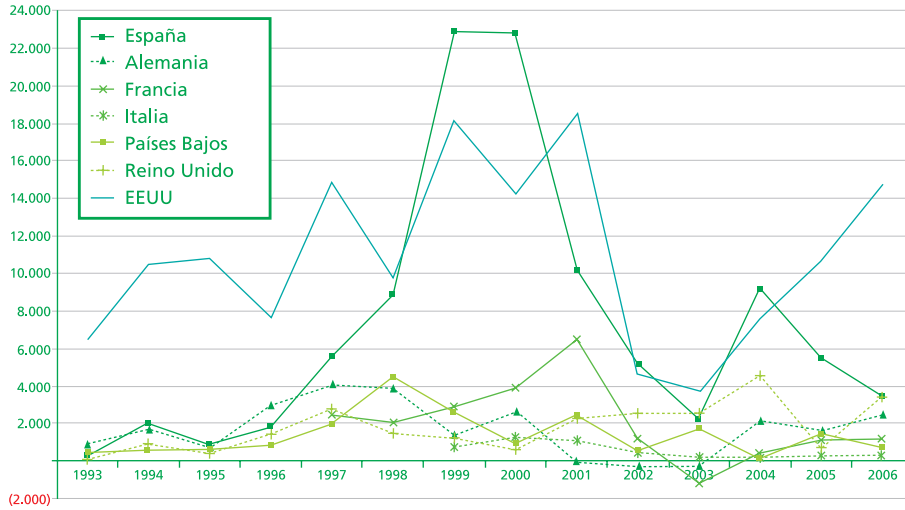
La entrada en vigor del TLC, la estabilidad macroeconómica conseguida tras la crisis del “tequila” y la creciente liberalización de la economía fueron los principales factores de atracción de las inversiones directas internacionales. La importante expansión de los dos grandes bancos españoles –SCH, en Serfin, y BBVA, en Bancomer– en el mercado mexicano en los últimos años del ciclo 1993-2000 hacía pensar que México se había convertido en un mercado estratégico para la expansión internacional de las empresas españolas. De ahí que fuese fácil imaginar que las inversiones directas de las entidades financieras y de las empresas no financieras continuarían a buen ritmo en los años siguientes (Arahuetes, 2002:117).

III.2.2 La IED española en México en el periodo reciente 2001-2007

En los primeros años dos mil los países de América Latina recibían el impacto negativo de la crisis asiática y del efecto contagio de la retracción de capitales internacionales. Se consideraba que los efectos negativos se extenderían a los flujos internacionales de IED. Sin embargo, se constató que la evolución de los flujos internacionales de IED hacia América Latina era similar a la de las economías asiáticas, a excepción de China. Exceptuada Argentina por la gravedad de su crisis, Brasil, Chile, México y en segundo término, Perú y Colombia, presentaban un gran atractivo para la IED internacional. De ahí que cuando a finales de 2003 se inició la recuperación de la economía internacional, los países latinoamericanos volviesen a atraer flujos de IED dando lugar a un nuevo ciclo que se ha prolongado, al menos, hasta finales de 2007 (Arahuetes, 2008), puesto que la crisis financiera global habrá causado un importante descenso de los flujos internacionales de IED y, por tanto, en los que pudieran haberse dirigido hacia los países de la región. Tanto en la etapa 1993-2000 como en la de 2001-2007 la IED de las empresas españolas en América Latina y en México ha sido superior a la realizada por los principales países europeos y se ha situado sólo detrás de EEUU, que es el primer país inversor directo en la región (véanse gráficos 6 y 8).

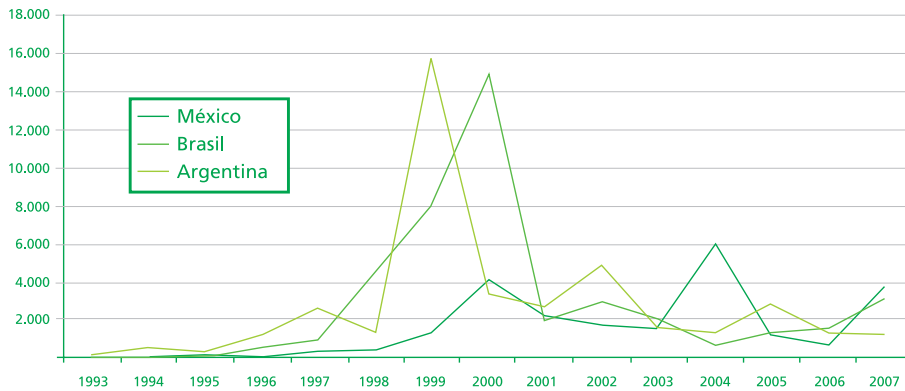
En este periodo, Brasil, México, Chile y Colombia se convirtieron en los principales destinos de la IED internacional hasta el punto de situarse sólo detrás de China y Singapur (UNCTAD, 2006 y 2007). Argentina se situó en la quinta posición de la IED en la región, seguida de Perú. Los flujos de IED recibidos por estos seis países representan casi el 88% de los flujos anuales totales recibidos por la región en 2007 (CEPAL, 2006 y 2007). Desde la perspectiva sectorial, la IED internacional en América Latina se ha orientado hacia actividades de servicios (46%), manufacturas (37%) y se ha registrado un incremento de las dirigidas al sector primario, en especial a la explotación de hidrocarburos (17%) (CEPAL 2006 y 2007).

Gráfico 6. Flujos de IED netas de Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido y EEUU en América Latina, 1993-2006 (millones de euros)



Fuente: Elaboración propia según datos de Eurostat (2007).

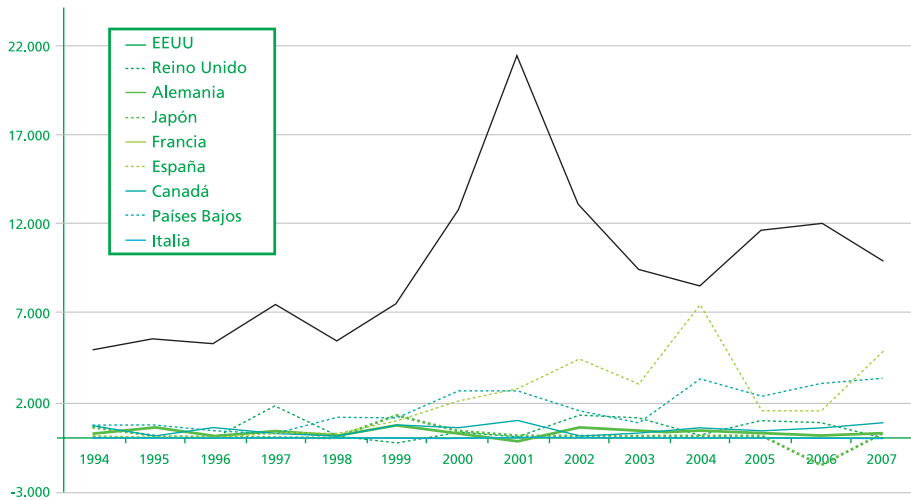
Gráfico 7. Inversiones directas españolas brutas en México, Brasil y Argentina en el periodo 2001-2007 (millones de euros)



Fuente: Elaboración propia según datos del Registro de Inversiones de España.

En la etapa 2001-2007 la IED española bruta registró un grado de concentración similar al de la etapa anterior. Los principales países de destino en la región fueron: México (29,8%), Argentina (26,5%), Brasil (19,8%) y Chile (8,6%), seguidos de Uruguay (4,6%) y Venezuela (3,3%). Por tanto, la IED española ha seguido la tendencia iniciada en la etapa anterior: las cuatro grandes economías de la región absorben el 84% de los flujos de IED, al tiempo que se han registrado cambios en la participación relativa, puesto que México se ha situado por delante de Brasil y Argentina (véase gráfico 7).

Gráfico 8. IED en México por los principales países inversores del mundo en el periodo 1994-2007 (millones de dólares)

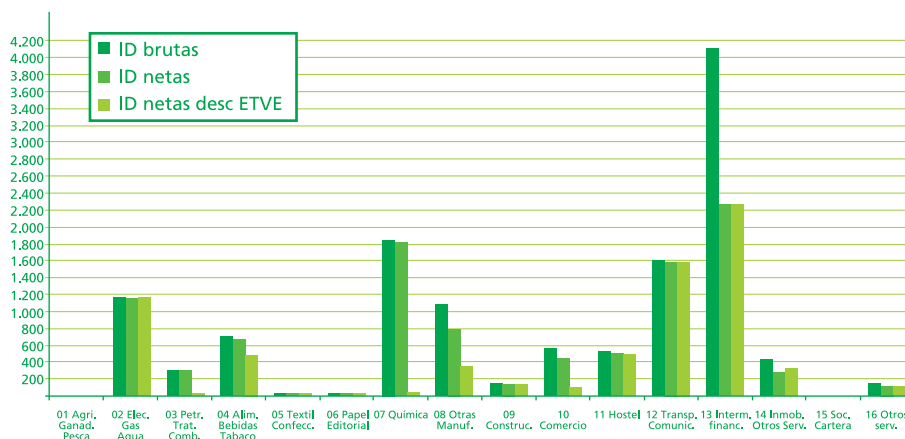


Fuente: Elaboración propia según datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera de México.

En esta etapa 2001-2007, el patrón sectorial de la IED española en la región refleja cambios importantes respecto al vigente en la fase expansiva 1993-2000. Al igual que en el ciclo anterior, cerca del 69% de la IED neta descontadas las ETVE se ha concentrado en cuatro sectores, pero con cambios en su importancia relativa: telecomunicaciones (26%) (TELEFÓNICA y TELEFÓNICA MÓVILES), energía

eléctrica y gas (16%) (IBERDROLA, UNIÓN FENOSA y ENDESA; y GAS NATURAL), otras manufacturas (13,5%) (CIE AUTOMOTIVE, GESTAMP, FAGOR, ANTOLIN IRAUSA), e intermediación financiera (13,2%) (SANTANDER, BBVA, B. SABADELL, CAJA MADRID, CAIXA GALICIA, MAPFRE); por tanto, el sector de electricidad y gas ha ocupado el segundo lugar, en el que tradicionalmente se situaba intermediación financiera, y otras manufacturas ha desplazado al sector de petróleo y derivados que ha perdido gran parte del peso de la etapa anterior (Arahetes, 2008).

Gráfico 9. Inversiones directas españolas brutas, netas y netas descontadas las ETVE de no residentes en México por sectores de destino, 2001-2007 (millones de euros)



Fuente: Elaboración propia según datos del Registro de Inversiones de España.

El resto registra también una mayor diversificación con mayores participaciones relativas de ocho sectores: actividades comerciales (5,6%), actividades inmobiliarias y otros servicios (5%), construcción (5%) (FERROVIAL-AGROMAN-CINTRA, FCC, SACYR-ITINERE, OHL, ACS-DRAGADOS, ISOLUX-CORSAN-CORVIAN), industria química (3,8%), hostelería (3,5%) (MELIÁ, BARCELÓ, RIU, FIESTA, NH), alimentación, bebidas y tabaco (2,7%), petróleo y derivados (2,3%) (REPSOL-YPF), e industria de papel y artes gráficas (1,4%) (ENCE, GRUPO PRISA). Aunque en su orientación en la región adquieren un destacado

perfil las actividades de servicios (74,3%), se ha producido un destacado aumento de las inversiones en manufacturas (22,4%) y una reducción de inversiones en actividades primarias (3,3%).

México se ha constituido en el principal destino de la IED española en la región, y su perfil sectorial (véase gráfico 9) es una continuación del que se verificó en la segunda mitad de los noventa:

- en primer lugar se encuentran las inversiones en <<intermediación financiera>> lideradas por el BBVA en Grupo Financiero Bank BBVA y en Bancomer, del Banco Sabadell-Atlántico en Banco del Bajío, Caja de Ahorros de Galicia en Grupo Financiero Bital, Caja Madrid en Hipotecaria Su Casita, Corporación Mapfre en Afore Tepeyac, y Santander en Grupo Financiero Bital; y en seguros, Corporación MAPFRE en Afore Tepeyac;
- en segundo lugar, las inversiones en <<telecomunicaciones>> de Telefónica Móviles en Telefónica Móviles México; Telefónica en Pegaso PCS, y Terra Networks en Decompras.com;
- en tercer lugar, en <<electricidad, agua y gas>> de IBERDROLA en Enertek SA, Gas Natural México y Parques Ecológicos, y Gamesa energía en Scada Solutions SA;
- en cuarto lugar, en <<hostelería>> con las inversiones de Playa Hotels & Resorts en Barceló Costa Cancún y Barceló Tucancun Beach Hotel; Hipo Viajes en Cactus México; Grupo Áreas en Aerocomidas SA; Hoteles Turísticos Reunidos en Eurostars Zona Rosa y Hotel Suites Michelangelo; NH Hoteles en NH México; y Advent internacional en Grupo La Mansión; y Riu Hotels & Resorts en Gran Caribe Real Resort & Spa,
- en quinto lugar en <<alimentación, bebidas y tabaco>> con las inversiones de Osborne y Cia en Grupo Industrial La Herradura;
- en sexto lugar, en <<otras manufacturas>> con las inversiones de las principales empresas españolas productoras de partes y componentes para automóviles –Abad Industrial, Auto Juntas, Ficosa Internacional, Mondragón Assembly, Gestamp automoción, Irizar sociedad cooperativa, Grupo Recyde, RPK Sociedad Cooperativa y Zanini Auto Grup– y Simon Holding en Legrand Mexican Manufacturing Plant.

- y séptimo lugar en <<actividades inmobiliarias y otros servicios>> con las inversiones de AENA en Aeropuertos Mexicanos del Pacífico SA, Gasfor en Tecnología de Software SA, Mercado Oficial de Futuros y Opciones en Mercado Mexicano de Derivados, OHL en Administradora Mexiquense del Aeropuerto de Toluca e Inmobiliaria Fumisa SA) (véase tabla 11).

Tabla 11. IED de las empresas españolas en México por sectores de destino en el periodo 2001-2007

SOCIEDAD COMPRADORA	SOCIEDAD en MÉXICO		SECTOR
Iberdrola, S. A.	Enertek, SA de CV (Iberdrola, SA)	02	Electricidad
Iberdrola, S. A.	Gas Natural México (GasNatural)	02	Electricidad
Iberdrola, S. A.	Parques Ecológicos, SA	02	Electricidad
Endesa	Endesa. Cogeneración y Renovables	02	Electricidad
REPSOL YPF S. A.	REPSOL Exploración México	03	Petróleo
Osborne y Cia, S.A.	Grupo Industrial Herradura, S.A. de C V	04	Bebidas
Industria de Diseño Textil, S A (Inditex)	Máximo Dutti México	05	Textil
Industria de Diseño Textil, S A (Inditex)	ZARA México S. A. de C. V.	05	Textil
Adolfo Domínguez S. A.	Adolfo Domínguez	05	Textil
Espasa Calpe, SA	Paidós México	06	Editorial
Abad Industrial S. A.	Abad México	08	Automoción y aeronáutica
Auto Juntas S. A.	Ajusa México S. A de C. V.	08	Partes y componentes automóviles
Ficosa Internacional S. A.	Ficosa North America S A de C V	08	Partes y componentes automóviles
Fagor Industrial Sociedad Cooperativa	Fagor Industrial México S A de C V	08	Electrodomésticos y aparatos industriales para cocinas
Mondragón Assembly sociedad cooperativa	Gaindu Mondragón Assembly S A de C V	08	Robótica y líneas de montaje
Mondragón Corporación cooperativa	MCC Internacional S A	08	Maquinaria Industrial
Gestamp automoción S. L.	Gestamp México S A de C V	08	Partes y componentes automóviles
Irizar sociedad cooperativa	Irizar México S A de C V	08	Fabricación de autobuses
Grupo Recyde S. L.	Recycomex S. A. de C. V.	08	Partes y componentes automóviles
RPK Sociedad Cooperativa	RPK México S. A. de C. V.	08	Partes y componentes automóviles
Zanini Auto Grup S. A.	Zanini de México S. A. de C. V.	08	Partes y componentes automóviles
Saint Gobain Cristalería, SA	Saint Gobain Glass Mexico, S A de C V	08	Ind. Cristal
Esteve Group	Glaxo Smithkline Plc-Mexican Chemical	08	Ind. Farmacéutica

Simon Holding, SL.	Learand, SA Mexican Manufacturing Plant	08	Manufactura
Acciona S. A	Acciona Infraestructuras México	09	Construcción
Dragados S. A.	Dragados Proyectos Industriales de México S A de C V	09	Construcción
FCC Construcción S. A.	Construcciones y Filiales Mexicanas S A de C V	09	Construcción
FCC S. A.	Preactiva Medio Ambiente S. A. de C. V.	09	Ingeniería, construcción y medio ambiente
Grupo Isolux Corsan	Isolux de México S A de C V	09	Ingeniería y Construcción
Advent International Corporation, Capital	Controladora Milano S A de C V	10	Distribución
Iberostar Hoteles y Apartamentos S. A..	Iberostar Hoteles S A	11	Hostelería
Grupo Áreas S. A.	Aerocomidas SA de CV	11	Hostelería
Fiesta Hotels & Resorts S. L.	Hoteles Fiesta Desarrollos Dine S A	11	Hostelería
Hoteles Turísticos Unidos S A (HOTUSA)	Eurostars Zona Rosa Suites	11	Hostelería
Hoteles Turísticos Unidos S A (HOTUSA)	Hotel Suites Michelangelo	11	Hostelería
NH Hoteles, S. A.	NH México	11	Hostelería
Playa Hotels & Resorts, S. L.	Barcelo Costa Cancun Hotel	11	Hostelería
Playa Hotels & Resorts, S.L.	Barcelo Tucancun Beach Hotel	11	Hostelería
Riu Hotels & Resorts	Gran Caribe Real Resort & Spa	11	Hostelería
Advent International Corporation	Grupo La Mansion	11	Restauración
Terra networks, SA	Decompras.com, S A de C V (El sitio Inc)	12	Telecomunicaciones
Telefónica Móviles, SA	Telefónica Móviles México	12	Telecomunicaciones
Telefónica Spain, SA	Pegaso PCS, S. A de C V	12	Telecomunicaciones
Atento Teleservicios España S. A.	Atento México S A de C V	12	Telecomunicaciones
Promotora de Informaciones, SA (PRISA)	Sistema Radiopolis, S. A de CV	12	Radio
Hipo Viajes	Cactus México	12	Comunicaciones
Corp. MAPFRE S. A.	Afore Tepeyac, S A de C V	13	Seguros
Corp. MAPFRE S. A.	Itsemap México	13	Seguros
Corp. MAPFRE S. A	MAPFRE Reaseguros	13	Reaseguros daños, y vida para compañías de seguro
Corp. MAPFRE S. A	México asistencia S A de C V	13	Seguros Sanitarios
Banco Caixa Geral S. A.	Banco Caixa Geral	13	Serv. Financieros
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	Grupo Financiero Bank BBVA	13	Serv. Financieros
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	Grupo Financiero BBVA Bancomer	13	Serv. Financieros

La internacionalización de la empresa española

Estudio monográfico sobre el entorno económico y las oportunidades de inversión en: México

Banco Sabadell	Banco del Bajío	13	Serv. Financieros
Caja de Ahorros de Galicia	Grupo Financiero Bital, S. A. de C. V.	13	Serv. Financieros
Banco Santander	Banco Santander	13	Serv. Financieros
Corporación Financiera Caja de Madrid, SA	Hipotecaria Su Casita, S.A. de CV Sociedad	13	Serv. Financieros
Mercado Oficial de Futuros y Opciones Financieros	Mercado Mexicano de Derivados (MexDer)	13	Serv. Financieros
Banco Santander	Grupo Financiero Bital, SA de CV	13	Serv. Financieros
CaixaNova	CaixaNova México S A de C V	13	Serv. Financieros
OHL Concesiones, S.L.	Inmobiliaria Fumisa, S.A de CV	14	Servicios Inmobiliarios
BBVA Área Inmobiliaria	Anida Inmobiliaria S. A de C. V.	14	Servicios Inmobiliarios
Gamesa Energía, SA	Scada Solutions, SA de CV	16	Servicios
The Carlyle Group	Hispanic Teleservices Corporation	16	Servicios
Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea ,	Aeropuertos Mexicanos del Pacifico, SA de e V	16	Servicios
Gesfor, S. A.	Tecnología Actual en Software (TAS)	16	Servicios
Obrascon Huarte Lain SA (OHL)	Administradora Mexiquense Aero. Intern. Toluca	16	Servicios

Fuente: Elaboración propia según datos de Reuters, América Economía, Financial Times, Expansión y Cinco Días.

HORIZONTE ESTRATÉGICO DE MÉXICO PARA ESPAÑA

IV.1. Potencialidades

IV.2. Límites

IV. Horizonte estratégico de México para España

IV.1 Potencialidades

Por su ubicación geográfica, población, estabilidad política, certidumbre macroeconómica y mercado interno creciente, México es un país muy atractivo para la inversión y el comercio. Cuenta también con acceso a insumos a precios competitivos, mano de obra cualificada y bajos costes.

Además del TLC, con EEUU y Canadá, y del Acuerdo con la UE, México tiene firmados otros 12 tratados similares con 44 naciones. De hecho, México es el segundo país con más tratados comerciales firmados en el mundo.

Además México otorga seguridad y protección legal a los inversores extranjeros a través de los 24 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca para las Inversiones, así como mediante acuerdos para evitar la doble tributación. En ambos casos tiene acuerdos firmados con España.

En el contexto mundial, México ocupa un lugar destacado en diversos ámbitos, entre los que destacan:

- Es la 13ª economía más grande del mundo, medida a través del valor de su PIB y la 4ª entre los países en desarrollo, sólo después de China, India y Brasil.
- Estimaciones independientes señalan que el país será la sexta economía más grande del mundo para el año 2050.¹³
- Ocupa el 15º lugar por su comercio internacional.
- Es la 17ª economía del mundo por sus reservas probadas de petróleo y la 35ª más grande por sus reservas de gas.
- Es el 8º destino turístico del mundo, con más de 21 millones de visitantes en 2007.
- Es el cuarto país receptor de IED entre las economías emergentes y el segundo en América Latina.¹⁴

A todos estos factores se suma lo que se ha denominado el “bono demográfico”, es decir una transición poblacional, con una tasa de fecundidad cada vez menor, en la que la edad promedio está pasando de la juventud a la madurez: de los 28 años en 2005 a los 42,7 años en 2050.¹⁵

¹³ Goldman Sachs, (2005).

¹⁴ PROMÉXICO, (2008).

¹⁵ Consejo Nacional de Población, (2005).

Esta dinámica significa que la población económicamente activa en México pasará de los 42 millones de personas registradas en el año 2000 a 64 millones en 2030, con aumentos medios anuales de 910.000 personas hasta 2010, de 798.000 durante el segundo decenio del siglo y de 477.000 en el tercero, lo que tendrá consecuencias directas en empleo, ahorro e inversión.¹⁶

Desde el punto de vista de México como país de consumidores, este “bono” resulta muy relevante ya que a pesar de que el consumo privado se ha reducido en virtud de la disminución en el empleo, hasta finales de 2007 seguía siendo el renglón que más contribuye al aumento del PIB real.¹⁷

Durante la administración del Presidente Felipe Calderón, el gobierno de México ha promovido la inversión en algunos sectores específicos. Destacan entre ellos el aeronáutico, en el que el país cuenta ya con 150 compañías que exportan productos por 600 millones de dólares. Éste es un sector que apenas inicia, el cual se suma a otros más consolidados como el de agronegocios, el automotriz y de las industrias eléctricas y electrónicas.

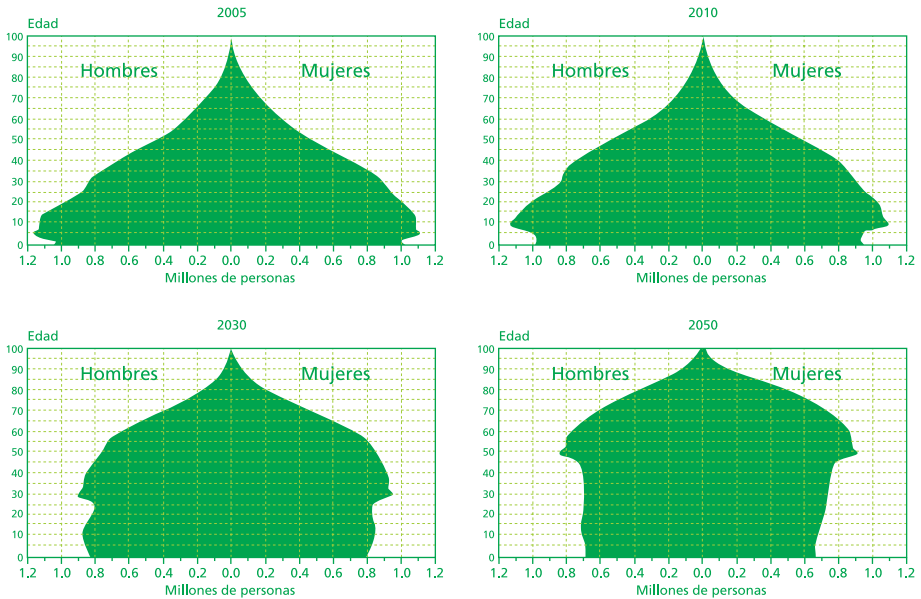
En 2007 México se situó como el decimoprimer productor de automóviles en el mundo y el sexto en producción de vehículos comerciales; esta industria genera más de 520.000 empleos directos en el país.

En cuanto a las industrias eléctrica y electrónica, las exportaciones en 2007 alcanzaron los 72.000 millones de dólares, colocándose como la principal fuente de exportaciones manufactureras. Los productos principales son ordenadores, electrónicos de consumo y equipo de telecomunicaciones. Destaca como éxito reciente el caso de la producción de televisiones planas, donde México es el principal exportador al mercado de EEUU y de creciente importancia en otras regiones.

¹⁶ Véase al respecto: Secretaría General del Consejo Nacional de Población. “Aprovechar las oportunidades que brinda el bono demográfico”, en <http://www.conapo.gob.mx/microsiinfavance/2004/04.pdf>

¹⁷ Banco de México Informe Anual 2007.

Grafico 10. Pirámides de población 2010-2050



Fuente: Consejo Nacional de Población. Proyecciones de la Población de México 2005-2050

Hay también programas muy ambiciosos de inversión en el sector hídrico, fundamentalmente en abastecimiento y distribución de agua en zonas urbanas y limpieza de cuencas. Dado el retraso en el sector, las oportunidades son muy amplias.

Otra área en la que el gobierno promueve inversión es el sector turístico con proyectos especializados en salud, pesca, navegación, ciudades coloniales e inclusive la ampliación de centros ya muy consolidados como Cancún.

Desde 2007 el gobierno anunció el ambicioso Programa Nacional de Infraestructura a través del cual se pretende una inversión de más de 240.000 millones de dólares, entre 2008 y 2012, en carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones,

agua potable y saneamiento, hidroagrícola, producción de hidrocarburos y refinación, gas y petroquímica.

Evidentemente la situación financiera internacional ha provocado retrasos en la ejecución de este programa. Sin embargo, para hacer frente a la falta de liquidez en los mercados globales, el gobierno ya ha anunciado para 2009 la disposición de recursos fiscales por más de 7.000 millones de dólares para inversión en infraestructura incluyendo, por ejemplo, el inicio de la construcción de una nueva refinería para PEMEX. Además, el gobierno compró derivados que protegen el ingreso petrolero a unos 70 dólares por barril, con lo cual el país no queda expuesto a un escenario donde continúen bajos los precios del crudo, importante fuente de ingresos de la Hacienda Pública.

IV.2 Límites

Pueden identificarse tres grandes límites a la inversión extranjera en México: uno de carácter estructural y otros dos coyunturales. El primero es de naturaleza jurídica y se refiere a las normas específicas para la inversión extranjera. El segundo es la difícil situación en materia de seguridad pública, que ya fue mencionada en el primer capítulo y sobre la que no se abundará más en esta sección. Finalmente, las trabas y restricciones burocráticas que impiden el establecimiento sencillo de un negocio.

En términos generales, México es un país abierto a la inversión extranjera, sin embargo hay una serie de limitaciones jurídicas. En primer lugar, hay actividades reservadas exclusivamente para el Estado, entre las que destacan la petrolera, petroquímica básica, aspectos centrales de la industria de electricidad, como transmisión y distribución, y correos.

Existen también actividades reservadas para mexicanos o sociedades mexicanas como el transporte terrestre de pasajeros o carga, el comercio de gasolina, los servicios de radiodifusión, incluyendo radio y televisión abierta.

Finalmente, hay ciertos límites con respecto a la participación extranjera en actividades como transporte aéreo, instituciones de seguros, telefonía fija, administradoras de fondos para la jubilación, pesca, impresión y publicación de periódicos y algunas más.

Una forma de superar estas restricciones es a través de la llamada “inversión neutra”, que permite, mediante la participación en un fideicomiso, que se otorguen derechos pecuniarios a los inversores, pero no derecho de voto en las asambleas de la empresa. Para que una inversión sea considerada neutra se requiere la autorización de la Secretaría de Economía.

En materia de procedimientos y regulaciones, México debe aún avanzar para ofrecer al inversor mayores facilidades para emprender un negocio. De acuerdo con el informe *Doing Business 2009*, del Banco Mundial, el país ocupa el lugar número 56 entre 181 economías con respecto a la facilidad para hacer negocios. España está colocada en el lugar 49. México y España se sitúan en las siguientes posiciones, indicador por indicador:

Tabla 12. Facilidad para hacer negocios

Indicador	Posición México	Posición España
Apertura de un negocio	115	140
Manejo de permisos de construcción	33	51
Contrato de trabajadores	141	160
Registro de propiedades	88	46
Obtención de crédito	59	43
Protección de los inversores	38	88
Pago de impuestos	149	84
Comercio transfronterizo	87	52
Cumplimiento de contratos	79	54
Cierre de una empresa	23	19

Fuente: Banco Mundial, *Doing Business 2009*.

Estos indicadores, sin embargo, resultan favorables comparados con otros países de la región. Para abrir una empresa en México, por ejemplo, se requieren nueve

procedimientos a lo largo de 28 días, que son mucho menores a los del promedio regional, en América Latina, de 9,7 y 64,5 respectivamente.

El gobierno del Presidente Calderón ha lanzado una iniciativa para simplificar estos trámites. Con todo, una parte del problema viene de los gobiernos estatales. Entre éstos hay diferencias importantes en su operación de cara a las necesidades de los negocios. Mientras que, por ejemplo, entidades como el Distrito Federal, Nuevo León, Baja California, Chihuahua y Aguascalientes tienen indicadores muy superiores al promedio y similares a los de países con mejores prácticas, otros como Zacatecas, Tlaxcala y Morelos están muy rezagados.¹⁸

¹⁸ Véase al respecto. IMCO. Índice de Competitividad Estatal 2008.

OPORTUNIDADES COMERCIALES

V.1. Resultados del acuerdo de libre comercio
México-UE

V.2. Oportunidades sectoriales para las
exportaciones españolas a México

V. Oportunidades comerciales

V.1 Resultados del acuerdo de libre comercio México - UE

Apenas se había secado la tinta con la que se firmó, en 1992, el TLC, entre México, Canadá y EEUU, cuando mexicanos y europeos establecieron los primeros contactos informales para llegar a un acuerdo similar. Comenzaba a cerrarse un círculo que comenzó en 1989 cuando el Gobierno mexicano buscó un acercamiento con Europa occidental para fortalecer su comercio y atraer inversiones. La reciente caída del Muro de Berlín, la reunificación alemana y la fascinación con la apertura de los países del Este relegaron entonces a América Latina frente a los ojos europeos. México optó por otro camino, el de América del Norte. Pero fue justamente la firma del TLC la que volvió a llamar la atención de los europeos sobre México y su interés por recibir un trato similar al que ya gozaban estadounidenses y canadienses.

Los contactos condujeron a la negociación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la entonces Europa de los quince, que se firmó en 1997. Dentro de este instrumento se convino iniciar las conversaciones para un acuerdo de libre comercio.

El TLC había dejado una gran experiencia de negociación entre los funcionarios públicos mexicanos y entre los miembros del sector privado que integraron el famoso “cuarto de junto”, en el cual se concertaban y canalizaban los planteamientos empresariales. Pero la negociación con Europa tuvo diferencias sustanciales.

En primer lugar México no tenía que negociar con otros dos países sino con quince, cada uno de ellos con intereses particulares y con aliados distintos en el mundo y en la propia región latinoamericana. Había que establecer contacto también con las diferentes corrientes políticas que formaban parte del espectro partidista continental y que estaban representadas en el Parlamento Europeo. Era necesario asimismo el contacto permanente, y el trabajo de convencimiento, con la propia estructura de la Comisión Europea. Al igual que en el caso de América del Norte, era fundamental el trabajo de cabildeo con medios, organizaciones sociales, dirigencias sindicales, agrupaciones rurales, universidades e intelectuales.

Una de las claves del éxito fue la construcción de alianzas con miembros de la UE verdaderamente interesados en la relación con México, particularmente España y Francia, quienes por cierto ocuparon la Presidencia europea en 1995, el año del arranque formal de las conversaciones. Estas naciones contribuyeron a convencer a los escépticos y a neutralizar a otros países que, por sus propios intereses en América Latina, llegaron incluso a buscar descarrilar la negociación.

El aspecto político fue otro de los que distinguió la negociación mexicana con Europa de la del TLC. Si bien en la última fase del acuerdo con EEUU y Canadá influyó la situación política interna norteamericana: las elecciones de 1992, el conflicto dentro del círculo cercano al Presidente Clinton sobre invertir su capital político en temas internos (reformas a la seguridad social o educación) o en el TLC y, desde luego, las perspectivas de ratificación en el Congreso, la negociación siguió su curso sin mayores sobresaltos.

Con Europa hubo dos temas que llegaron a poner en serio peligro las conversaciones. El primero fue la insistencia de esa parte de establecer la llamada “cláusula democrática”, mediante la cual señalaba un acuerdo explícito con los principios democráticos y el respeto a los derechos humanos. Para la diplomacia mexicana más tradicional, y para los sectores más duros del entonces partido gobernante PRI, esta cláusula significaba una violación de los principios de autodeterminación y no intervención en asuntos internos de los países, en este caso de México. Se llegó finalmente a una versión viable para ambas partes y la cláusula quedó en el texto final.

El otro asunto político que pudo haber puesto en riesgo las negociaciones fue el de Chiapas. La irrupción del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), su efectiva estrategia de propaganda y las simpatías que generó entre organizaciones sociales, partidos políticos de izquierda y algunos medios europeos, provocó cierta animadversión de algunos sectores hacia la negociación con un país que, desde su punto de vista, reprimía a esta guerrilla “buena”.

Finalmente, en 1997, México se convirtió en el primer país latinoamericano en establecer un Acuerdo marco con la UE, que incluía un mandato para la negociación

de un acuerdo de libre comercio. El Acuerdo contribuía al anhelado objetivo de diversificación de la política exterior mexicana, ya que se establecieron acuerdos para lograr posiciones comunes en distintos temas de la agenda internacional. También se abrió un amplio capítulo en materia de política de cooperación técnica, científica, educativa y cultural.

La negociación para un Acuerdo de Libre Comercio como tal se inició en noviembre de 1998. Las conversaciones duraron prácticamente un año, con nueve rondas de negociación tanto en México como en Bruselas. Finamente se llegó a un acuerdo a principios de 2000, que entró en vigor ese mismo año. Se contemplaron las reglas para liberalizar el comercio de bienes y servicios, inversión, compras del sector público, reglas de origen, barreras no arancelarias, propiedad intelectual y solución de controversias, entre otras. Se estableció que el 52% de los productos exportados por la UE a México se liberalizarían en 2003 y el resto entre 2006 y 2007. La UE liberalizaría de inmediato el acceso al 80% de los productos mexicanos y el resto hasta 2007. En el tema agrícola, de gran sensibilidad para algunos Estados europeos, se negoció una desgravación total en un plazo de 10 años. Después del Acuerdo, la UE se ha colocado como el segundo socio comercial y la segunda fuente de IED en México.

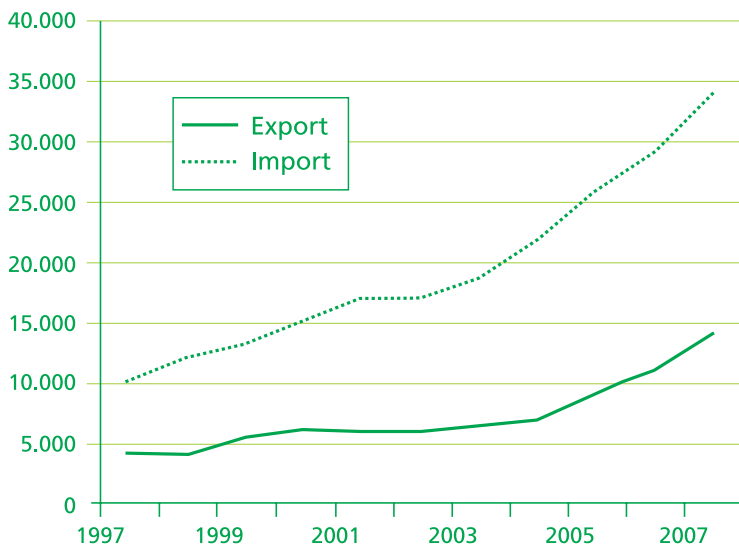
El volumen del intercambio comercial ha aumentado significativamente, aunque México tiene una balanza deficitaria. En 1997, por ejemplo, las exportaciones mexicanas a la UE eran de 3.900 millones de dólares y para 2007 habían crecido a 13.900 millones. Las importaciones mexicanas provenientes de Europa pasaron de 10.000 millones en 1997 a casi 34.000 millones en el 2007.

A mediados de este año, un estudio de la UE reveló que hay sectores en los cuales México todavía puede aprovechar casi al 100% las cuotas negociadas con Europa y que, hasta el momento, ha subutilizado, por ejemplo: la exportación de flores, espárragos, chícharo, melón, aguacate o fresas.

La devaluación del dólar en los primeros meses de 2008, y la estabilidad en la paridad peso/dólar en ese mismo período, llevó a un importante crecimiento de las exportaciones mexicanas a otros destinos, en particular Europa. La reciente devaluación del euro

y del peso, aunado a los problemas de crecimiento de muchos países de Europa seguramente suavizará esta tendencia, pero ya le mostró a los exportadores mexicanos la importancia del mercado europeo y se puede anticipar un mayor volumen de exportaciones cuando las economías europeas recuperen el crecimiento.

Gráfico 11. Exportaciones e importaciones de (a) México a (de) la UE (millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía. Estadísticas de Comercio Internacional

La inversión directa proveniente de Europa pasó de un volumen de 3.800 millones de dólares en 1999 a más de 11.000 millones en 2007. La inversión europea acumulada en México está valorada en casi 70.000 millones de dólares, lo cual representa un 34% de la IED en México.

**Tabla 13. Inversión acumulada de miembros de la UE en México
1999-2008 (millones de dólares)**

País	Inversión
España	30.774,4
Países Bajos	21.203,8
Reino Unido	4.706,6
Alemania	3.627,1
Francia	1.749,9
Otros	5.642,7
TOTAL	67.704,5

El Acuerdo también ha generado beneficios para México en el *know-how* de la actividad empresarial. Por ejemplo hay fondos disponibles para el desarrollo, la capacitación y asistencia técnica a *pymes*, se han establecido ocho Euro-Centros en el país para promover el intercambio económico, hay recursos disponibles del Banco Europeo de Inversiones para promover la IED en México, se han establecido mecanismos institucionales para comunicar a empresarios mexicanos y europeos.

México y la UE están dando hoy pasos para transitar de un acuerdo comercial con notable éxito a una relación política más fuerte. En 2008 se ha negociado un Acuerdo de Asociación Estratégica entre México y la UE cuyo objetivo es alcanzar posiciones comunes (27+1) en foros multilaterales en relación con temas políticos, de seguridad, medio ambientales y sociales.

V.2 Oportunidades sectoriales para las exportaciones españolas a México

Tal y como se ha recogido en el epígrafe III.1, sobre las relaciones comerciales hispano-mexicanas, la composición de las exportaciones españolas a México ha sido bastante estable en los últimos diez años. A partir de esa información cabe señalar que las principales oportunidades de exportación de productos españoles a México se encuentran en los siguientes renglones y/o productos:

- a) en el grupo de bienes de equipo, destacan las máquinas y aparatos con función propia, las máquinas, aparatos y material eléctrico para diversos usos, y el material de transporte, en particular el material ferroviario,
- b) en las semimanufacturas, predominan sobre todo los productos químicos,
- c) en las manufacturas de consumo:
- muebles prefabricados,
 - lámparas y aparatos eléctricos,
 - libros y publicaciones periódicas,
 - calzado
 - productos de confección, en particular la confección femenina de marca (Zara –con sus distintas marcas-, Mango etc.) que compiten exitosamente con las grandes marcas internacionales,
 - juguetes, y
 - productos del sector de alimentos, con un claro predominio de las ventas de vinos y alcoholes etílicos. Los vinos españoles son los mejor situados en el mercado mexicano hasta el punto de que, según información de la oficina comercial de España en México, España es el primer proveedor de vino de México.
- d) también han seguido una senda alcista las ventas del sector del automóvil, y
- e) en 2007, se registró un rasgo peculiar, un inusitado aumento de las exportaciones de productos energéticos, y en concreto de petróleo y derivados, puesto que su participación relativa alcanzó el 15,2% frente al tradicional 1,2%.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO

VI.1. El marco regulatorio y su aplicación práctica

VI.2. La presencia de IED internacional en México

VI.3. Localización de la IED en México

VI.4. Oportunidades y limitaciones para la IED
española en México

VI. La inversión extranjera directa en México

VI.1 El marco regulatorio y su aplicación práctica

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su artículo 73, fracción XXIX-F, que es facultad del Congreso de la Unión promulgar leyes que regulen los aspectos de la IED. De ahí se desprende que la normativa sobre IED en México es de exclusiva competencia federal. Antes de que se iniciase el proceso de reformas estructurales en la segunda mitad de los ochenta y se intensificase a principios de los noventa, México tenía uno de los marcos regulatorios de la IED más restrictivos del mundo. Con las reformas estructurales, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973 dio paso a la Ley de Inversión Extranjera de 1993, que ha sido reformada por los decretos de 12 de mayo de 1995, de 7 de junio de 1995, de 24 de diciembre de 1996, de 23 de enero de 1998, de 19 de enero de 1999 y de 4 de junio de 2001 y asistida por los reglamentos de 1989 y de 1998.

La Ley de Inversión Extranjera de 1993 se aprobó, el 27 de diciembre de ese año, como un elemento esencial del proceso de puesta en marcha del TLC con EEUU y Canadá que entraba en vigor el 1 de enero de 1994. Después, México confirmó su adhesión a la OMC en 1995, es signatario del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC, se incorporó como miembro de pleno derecho a la OCDE, y dentro de esta institución es signatario del Código de Liberalización de Movimientos de Capital de la OCDE, al tiempo que forma parte del Comité de Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el comercio de la OMC.

Aún así, el artículo 27 de la Constitución mexicana reserva el derecho de explotación de los recursos naturales al Estado o a los ciudadanos mexicanos o a las empresas nacionales. En cierta forma, la constitución inspira un cierto aire restrictivo a las IED, de ahí que la Ley de Inversión Extranjera de 1993 se hiciese cierto eco de ese carácter, implícito en la Ley de 1973, y regulase y limitase las inversiones extranjeras a partir de la distinción de tres grupos de actividades.

Un primer grupo de actividades se reservaban, exclusivamente, al Estado tal y como se recogían en el artículo 5 de la Ley de 1993 y eran las siguientes:

- petróleo y demás hidrocarburos,
- electricidad,
- generación de energía nuclear,
- minerales radioactivos,
- telégrafos y radiotelégrafos,
- correos, y
- el control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos.

El segundo grupo de actividades, tal y como se recogía en el artículo 6 de la Ley de 1993, se reservaban a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros y eran las siguientes:

- transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería,
- comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo,
- servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable,
- uniones de crédito,
- instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia, y
- la prestación de servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

El tercer grupo de actividades permitía la participación de capitales extranjeros en un rango entre el 10 y el 49% tal y como se establecía en el artículo 7 y eran las siguientes:

Hasta el 10% en: sociedades cooperativas de producción;

Hasta el 25% en:

- transporte aéreo nacional,
- transporte en aerotaxi,
- transporte aéreo especializado.

Hasta el 49% en:

- instituciones de seguros,

- instituciones de fianzas,
- casas de cambio,
- almacenes generales de depósito,
- arrendadoras financieras,
- empresas de factoraje financiero,
- sociedades financieras de objeto limitado,
- sociedades a las que se refiere el artículo 12 de la Ley de Mercado de Valores,
- administradoras de fondos para la jubilación,
- fabricación de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo en dichas actividades,
- impresión y publicación de periódicos para circulación exclusivamente en territorio nacional,
- acciones serie "T" en sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales,
- pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuacultura,
- administración portuaria integral,
- servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la ley en la materia,
- sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones de navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria,
- suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario, y
- sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.

En los artículos 8 y 9 de la Ley de Inversión Extranjera se recogían las actividades que podían superar la participación del 49%, pero para las se requería una resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, y son:

- servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como remolque, amarre de cabos y lanchaje,
- sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura,
- sociedades concesionarias de aeródromos de servicio al público,
- servicios legales,
- servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados,
- sociedades de información crediticia,
- instituciones calificadoras de valores,
- agentes de seguros,
- telefonía móvil,
- construcción de conductos para el transporte de petróleo y sus derivados,
- perforación de pozos de petróleo y de gas, y
- construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario.

Sin embargo, las modificaciones de la Ley de Inversión Extranjera de 1993 promulgadas, como se ha señalado, por las reformas de 1995, 1996, 1998, 1999 y 2001 y el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera de 8 de septiembre de 1998 han seguido el principio –que inspira del artículo 4 de la Ley de 1993– de liberalizar la participación del capital extranjero en cualquier proporción del capital social de las sociedades mexicanas así como eliminar las restricciones recogidas en la propia Ley para que puedan ingresar en otros campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos y ampliar o relocalizar los ya existentes.

Así, las modificaciones de la Ley de Inversión Extranjera de 1993 junto a la Ley de Protección al Ahorro Bancario de enero de 1999 han permitido que la IED pueda alcanzar una participación del 100% en instituciones de crédito de banca múltiple, casas de bolsa y agentes bursátiles, compañías de seguros e instituciones administradoras de fondos de pensiones y otras instituciones de carácter financiero. Una vez adoptada la liberalización era muy probable que bancos e instituciones financieras extranjeras, en

este caso españoles, mostrasen un decidido interés por tomar importantes posiciones en el mercado mexicano para ampliar su grado de expansión internacional en la región. Igual sucedía en segmentos de los sectores de electricidad, gas, impresión de periódicos y radios.

Una vía peculiar de entrada de la IED en México ha sido a través de la denominada inversión neutra, regulada también en el capítulo V de la Ley de Inversión Extranjera de 1993 en los artículos 18 a 22. La Ley de 1993 denomina inversión neutra a la inversión extranjera realizada en el capital de sociedades mexicanas sin derecho a voto o que cuente con derechos corporativos limitados. La Ley contemplaba la necesidad de autorización para la emisión de instrumentos de inversión neutra, pero obligaba al órgano correspondiente a responder en 35 días transcurridos los cuales regía el silencio administrativo positivo. Aunque no existe una amplia información sobre el uso de esta vía, existen suficientes elementos para pensar que la dinámica de la inversión neutra ha sido particularmente importante en sectores como telecomunicaciones y diversos segmentos del sector de la energía.

El impulso liberalizador que ha inspirado las modificaciones de la Ley de Inversión Extranjera y las nuevas leyes sectoriales han desempeñado un papel fundamental para la creciente atracción de flujos de IED. De hecho México es en la actualidad el principal destino de la IED internacional en la región y a ello ha contribuido el hecho de que cerca del 90% de las actividades económicas se encuentran totalmente abiertas a la participación de la inversión extranjera (Cámara de Diputados, 2005:46).

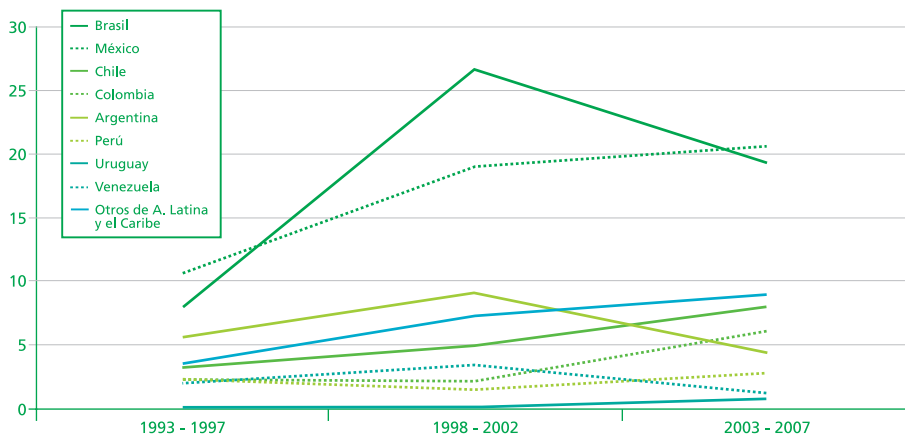
Con todo, existen, todavía, actividades en las que está muy restringida la participación de las inversiones extranjeras y las más destacadas son:

- petróleo e hidrocarburos, y algunos segmentos de las actividades de gas y electricidad,
- telefonía fija, y
- transporte terrestre.

VI. 2. La presencia de IED internacional en México

México es, junto con Brasil, el principal destino de la IED internacional en la región (véase gráfico 12). En el periodo 1993-1997 se situó como el principal destino de los flujos de IED en América Latina con un promedio anual de 10.681 millones de dólares; en el periodo 1998-2002 fue superado por Brasil y se colocó en el segundo lugar con un promedio anual de flujos de 18.946 millones frente a los 26.463 millones de dólares que recibió Brasil; y en la etapa 2003-2007 ha vuelto a la primera posición con un promedio anual de 20.594 millones de dólares, seguido muy de cerca por Brasil que ha recibido un promedio anual de 19.345 millones de dólares.

Gráfico 12. IED en México y en los principales países de América Latina, en promedios anuales, en los periodos 1993-1997, 1998-2002 y 2003-2007 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia según datos de CEPAL, 2008.

Desde 1994 hasta 2007 la IED recibida por México procede de un reducido grupo de países que, en términos agregados, representan casi el 90% de la IED realizada en el país durante este periodo. Este grupo de países originarios de la IED internacional en

México está formado: en primer lugar, por EEUU con una participación del 56,9%; en segundo lugar, se encuentra España con el 12,5%, seguida de Países Bajos (10,3%), Reino Unido (3,2%), Canadá (3%), Alemania (2,1%), Japón (1,2%) y Francia (1%) (véase tabla 14). Uno de los rasgos más interesantes de este largo periodo es el aumento de la participación de los países de la UE y, dentro de ellos, el destacado papel desempeñado por las inversiones directas procedentes de España que le han situado en los últimos 13 años, como ya se ha señalado, en el segundo lugar después de las de EEUU.

En conjunto del periodo 1994-2007, los servicios han constituido las actividades con mayor capacidad de atracción de la IED, de forma que su participación se ha situado en el 49,5%. Sin embargo, al contrario de lo que sucede en la mayor parte de los países de la región, las inversiones directas en actividades manufactureras han alcanzado, también, una participación muy significativa: un 48,8% del total de la IED durante el periodo. El resto se ha dirigido hacia el sector de la minería (1,6%) y el agropecuario (0,3%) (véase tabla 15).

Desde una perspectiva desagregada, como la que se recoge en el gráfico 14, el sector que muestra una continua tendencia al alza en la atracción de IED es el manufacturero, que pese a la pujanza de los servicios ha sido capaz de absorber, en la etapa 1994-2007, casi la mitad de los flujos de IED. La entrada en vigor del TLC, en enero de 1994, determinó una marcada orientación de las inversiones directas hacia las actividades manufactureras, al menos hasta que comenzó a liberalizarse el marco regulatorio que restringía el de acceso a las actividades de intermediación financiera. El TLC y las restricciones a las inversiones en actividades bancarias explican el elevado perfil de la IED en manufacturas y el bajo perfil en actividades de servicios que se observan en la etapa 1994-1999 (en el gráfico 13). La IED en México estaba determinada por la búsqueda de eficiencia –como ya señalaba la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en los informes sobre la IED en América Latina– para fabricar, en condiciones muy competitivas, productos de exportación dirigidos hacia el mercado de EEUU.

Tabla 14. IED en México por los principales países de origen del mundo en el período 1994-2007
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total 1994- 2007	Partic. %
EEUU	4.966,5	5.514,8	5.281,1	7.420,3	5.467,0	7.475,8	12.902,3	21.362,9	12.961,3	9.369,1	8.534,9	11.552,0	12.071,7	9.997,8	134.877,5	56,9
Reino Unido	593,4	223,9	82,2	1.836,7	180,8	-187,5	282,6	131,6	1.253,9	1.073,7	140,5	984,3	788,6	84,3	7.469,0	3,2
Alemania	307,5	548,6	201,4	484,6	137,8	774,2	347,8	-108,2	596,1	466,3	400,4	341,1	192,6	265,7	4.955,9	2,1
Japón	631,3	155,8	143,9	353,1	100,0	1.232,7	419,1	187,8	166,3	121,9	364,8	115,1	-1.459,7	362,6	2.894,7	1,2
Francia	90,5	125,9	124,0	59,8	127,8	168,1	-2.453,4	440,8	355,8	529,8	196,9	363,9	702,8	1.439,4	2.272,1	1,0
España	145,7	49,9	78,2	328,6	344,7	1.042,2	2.112,9	2.730,4	4.426,4	3.003,9	7.455,9	1.529,4	1.612,0	4.879,6	29.739,8	12,5
Canadá	740,7	170,5	542,4	240,5	215,0	682,3	637,9	1.024,3	224,0	265,4	516,6	421,2	536,0	836,5	7.053,3	3,0
Países Bajos	757,6	744,7	493,3	369,7	1.071,2	1.089,5	2.682,6	2.620,4	1.494,9	892,4	3.331,7	2.435,0	3.031,8	3.305,5	24.320,3	10,3
Italia	2,5	10,6	18,5	29,4	17,4	35,5	36,5	17,9	37,7	9,5	166,5	32,7	16,5	31,7	462,9	0,2
Otros	2348,1	568,6	703,3	989,0	599,1	694,2	1114,9	1420,3	1115,3	705,8	511,6	3530,5	1256,9	3147,3	18.704,9	7,9
Total	10.583,8	8.113,3	7.668,3	12.111,7	8.260,8	13.007,0	18.083,2	29.828,2	22.631,7	16.437,8	21.619,8	21.305,2	18.749,2	24.350,4	236.980,0	100,0

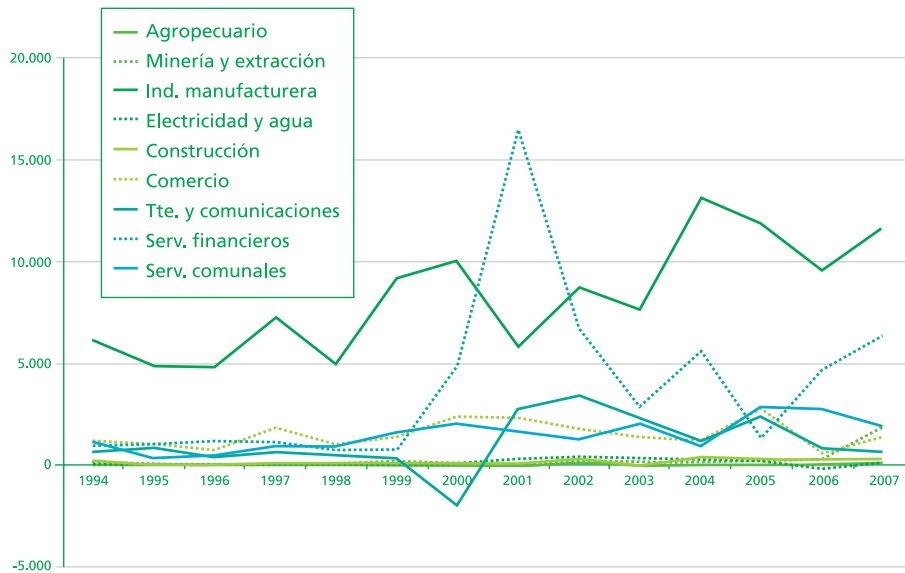
Fuente: Elaboración propia según datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera de México

Tabla 15. La IED en México por sectores o actividades de destino en el periodo 1994-2007
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total Sect.	Partic. %
Agropecuaria	10,8	11,1	33,4	10,0	29,1	82,5	91,6	63,8	93,0	11,8	20,2	10,2	22,0	131,8	621,3	0,3
Minería y extracción	97,8	79,1	84,1	130,6	49,4	237,3	170,2	12,0	256,0	90,0	172,9	197,8	351,0	1.905,9	3.834,1	1,6
Industria manufacturera	6.191,9	4.862,1	4.819,3	7.290,4	5.010,1	9.156,7	9.992,4	5.813,8	8.743,1	7.603,2	13.075,2	11.767,4	9.562,8	11.649,8	115.538,2	48,8
Electricidad y agua	15,2	2,1	1,1	5,2	25,1	150,3	134	333,4	397,6	322,5	202,4	192,3	-96,2	148,7	1.833,7	0,8
Construcción	259,6	49,2	25,5	110,4	136,3	109,6	171,1	108,0	348,2	80,6	389,0	279,5	339,9	325,5	2.732,4	1,2
Comercio	1.251,6	1.012,5	752,2	1.871,1	1.038,5	1.420,6	2.441,90	2.323,5	1.787,2	1.452,6	1.256,2	2.814,4	574,4	1.451,6	21.448,3	9,1
Transporte y comunicaciones	719,3	876,3	428,0	686,3	439,3	295,5	-1.935,90	2.783,1	3.415,6	2.216,0	1.259,7	2.423,1	849,0	701,3	15.156,6	6,4
Servicios financieros	942,0	1.070,1	1.215,5	1.116,6	732,6	774,8	4.802,30	16.442,4	6.740,0	2.901,7	5.584,8	1.302,9	4.708,5	6.349,2	54.683,4	23,1
Servicios comunales	1.158,7	412,1	488,8	925,0	913,1	1.595,6	2.084,90	1.648,1	1.274,4	2.004,0	982,8	2.841,9	2.817,3	1.985,5	21.132,2	8,9
Total	10.646,9	8.374,6	7.847,9	12.145,6	8.373,5	13.822,9	17.952,50	29.528,1	23.055,1	16.682,4	22.943,2	21.829,5	19.128,7	24.649,3	236.980,2	100,0

Fuente: Elaboración propia según datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera de México.

Gráfico 13. La IED en México por sectores de destino, 1994-2007 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia según datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera de México.

A partir del año 2000, el sector financiero registró una significativa expansión de la IED en el país y se convirtió en el segundo sector con mayor capacidad de atracción de inversiones directas desde aquel año hasta la actualidad. El proceso comenzó con una oleada de adquisiciones promovidas por el Citigroup de EEUU, las entidades españolas BBVA y Santander, y el británico HSBC en los años 2000 a 2002, y se ha prolongado con episodios de nuevas inversiones en los años 2004, 2006 y 2007. Esta atracción se explica por el hecho de que las actividades financieras, y en ellas las bancarias, proporcionan excelentes rentabilidades en un mercado con magníficas perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo, que además tenía como punto de partida un grado muy reducido de bancarización. La continua atracción de capital extranjero por el sector bancario mexicano ha permitido a las autoridades del país seguir promoviendo la competencia mediante la concesión de nuevas licencias con

objetivo de reducir el precio de los servicios y estimular la bancarización. De esta forma, junto a la amplia expansión promovida por las instituciones bancarias que cuentan con las mayores cuotas de mercado –como BBVA Bancomer, Banamex (Citigrup), Santander y HSBC– han entrado, recientemente, nuevas instituciones a operar en nuevos segmentos: la Banca Wal-Mart –que busca promover el primer contacto y acceso a los servicios financieros–, Volkswagen Bank (que pretende ampliar sus servicios más allá de crédito a la compra de automóviles), otros bancos estrechamente vinculados a cadenas minoristas locales –Azteca (Electra), Bancoppel (Copel) y Banco Fácil (Chedraui)– y nuevas entidades como Prudential Financial y UBS (CEPAL, 2007).

La IED en actividades financieras estuvo acompañada por nuevas inversiones en actividades comerciales –que alcanzaron una participación del 9,1% en el periodo 1994-2007–, servicios comunales –con una participación del 8,9%– y telecomunicaciones –con una participación del 6,4%– (véase tabla 15).

La importante expansión de la IED en actividades financieras y en los demás servicios señalados estuvo acompañada, también, desde el 2001 por una creciente afluencia de IED hacia actividades manufactureras, en particular en las ramas automotriz, electrónica y textil. No cabe duda que la situación geográfica de México y el desarrollo de sus fuerzas productivas le otorgan ventajas comparativas importantes como plataforma productivo-exportadora hacia los mercados de sus socios de integración, es decir EEUU y Canadá. Estas ventajas han desempeñado un papel fundamental a la hora de exportar, también, hacia los países de América Latina, al igual que para aprovechar la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio con Japón e intensificar las relaciones comerciales con los países de la UE, a partir de las oportunidades brindadas por su tratado de libre comercio y la apreciación del euro de los últimos años.

La competencia de los países asiáticos en la producción y exportación de manufacturas está obligando a México a transformar sus ventajas comparativas y crear nuevas ventajas capaces de atraer IED. En este sentido, junto a los sectores automotriz y electro-electrónico –que son los que en la actualidad atraen el mayor volumen de

IED– se están incentivando los sectores: aeroespacial, TIC, químico, nanotecnología, nuevos materiales, energía (incluyendo las energías renovables), y biotecnología y ciencias de la vida.

VI.3. Localización de la IED en México

La IED internacional en México se localiza, en un 90%, en ocho Entidades Federativas o Estados. En primer lugar se dirige al Distrito Federal, que absorbió el 57,4% de los flujos totales que ingresaron en el país en el periodo 1994-2007 (véase Tabla 16). A continuación se localiza en: Nuevo León (10,7%), Estado de México (5,4%), Chihuahua (4,9%), Baja California (4,7%), Jalisco (2,7%), Tamaulipas (2,2%) y Puebla (2,1%) (véase Tabla 16).

Además de conocer las principales entidades federativas de destino de la IED internacional en México, se considera de interés para este estudio analizar las ventajas sectoriales que presentan los diferentes Estados para la atracción de las inversiones directas. A tal fin, se analiza la localización de las actividades del sector de manufacturas –en sus tres principales ramas, la industria automotriz,¹⁹ la industria de equipo eléctrico y electrónico,²⁰ y la de alimentación, bebidas y tabaco²¹– puesto que es el principal destino de los flujos internacionales de IED, y de las actividades de servicios concentradas, sobre todo, en actividades de intermediación financiera²² y actividades turísticas,²³ y se obtienen los siguientes resultados:

¹⁹ En esta rama, el 90% de la IED se concentra en la fabricación de partes y accesorios para automóviles y camiones y la producción y ensamblaje de automóviles y camiones; y el restante 10% se orienta hacia la producción de sistemas de suspensión y de frenos de coches y camiones, la fabricación de motores y sus partes y sistemas de transmisión también de coches y camiones, y producción y ensamblaje de carrocerías y remolques.

²⁰ En esta rama, existe un grado de concentración menor que la industria automotriz –puesto que ninguna actividad alcanza una participación superior al 20%–; las principales actividades de localización de IED han sido: producción de partes de equipos de comunicaciones, materiales y accesorios eléctricos, ensamblaje y reparación de maquinas informáticas y de electrodomésticos, componentes y accesorios del sistema eléctrico de los automóviles, fabricación de motores eléctricos y de equipo para la generación, transformación y utilización de energía eléctrica, producción de componentes para reproductores de sonido, televisiones y radios, y otras actividades.

²¹ En esta rama, el 50% de la IED se localiza en la producción de refrescos y bebidas no alcohólicas y la fabricación de cigarrillos; y el otro 50% se dirige a la industria de la cerveza, la producción de leche condensada y en polvo, la elaboración de natas, mantequillas y quesos, la industria de envasado de frutas y legumbres y a otras actividades.

²² Cerca de 3/4 partes de la IED en actividades de intermediación financiera se han localizado en actividades bancarias, un 10% en seguros, y el 15% restante en: sociedades de inversión, arrendadoras financieras, instituciones no bancarias de ahorro y préstamo, y a instituciones de fianzas y otras actividades.

²³ En las actividades turísticas, cerca del 85% de la IED se orientó hacia hoteles de lujo y fideicomisos de inmuebles situados en la zona restringida; el restante 15% se localizó en restaurantes y fondas, y hoteles económicos.

Tabla 16. La IED en México por entidades federativas en el periodo 1994-2007 (millones de dólares)

Periodo	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Total 1994-2007	Total %
Total	10 646.9	8 374.6	7 847.9	12 145.6	8 373.5	13 822.9	17 952.5	29 528.1	23 055.1	16 682.4	22 943.2	21 829.5	19 128.7	24 649.3	236 980.2	100
Aguascalientes	28.5	27.1	34.8	18.1	69.1	91.2	81.9	103.7	-14.1	30.8	237.4	101.4	111.2	188.4	1 109.5	0.5
Baja California	227.1	538.1	427.7	679.4	726.2	1 168.6	984.2	860.3	949.1	785.0	957.7	1 099.7	931.1	883.8	11 218.0	4.7
Baja California Sur	8.3	20.9	34.6	42.5	46.8	99.5	80.9	155.1	242.3	118.5	140.5	313.5	216.1	291.4	1 810.9	0.8
Campeche	2.1	0.5	0.0	1.8	0.1	4.7	11.4	-21.4	72.4	13.9	47.7	11.5	9.8	8.1	162.6	0.1
Coahuila de Zaragoza	102.3	120.4	147.6	114.4	134.6	224.9	307.5	189.3	190.9	115.3	168.5	147.1	303.9	177.8	2 444.5	1.0
Colima	102.9	3.0	4.0	3.5	4.1	4.3	9.5	2.9	-4.7	11.9	6.9	11.2	64.2	14.4	238.1	0.1
Chiapas	0.4	0.4	1.0	0.4	0.4	4.3	2.2	-0.5	2.2	1.4	12.0	1.4	0.8	13.8	40.2	0.02
Chihuahua	308.4	528.7	536.7	504.0	620.0	605.8	1 081.0	765.6	632.6	726.4	808.2	1 484.7	1 475.9	1 423.0	11 501.0	4.9
Distrito Federal	7 602.9	4 486.4	4 777.0	6 643.8	4 000.6	6 297.6	8 930.8	21 826.6	15 985.9	10 282.1	13 186.1	9 690.4	10 235.1	12 088.7	136 034.0	57.4
Durango	21.5	41.0	20.2	75.2	61.9	24.5	38.0	40.2	80.2	167.2	14.8	19.4	107.5	37.8	749.4	0.3
Guanajuato	27.4	6.3	9.8	41.0	10.6	144.3	74.4	264.6	161.9	236.7	40.7	295.9	-86.6	209.0	1 436.0	0.6
Guerrero	7.1	62.6	9.6	4.5	2.6	34.2	10.7	18.3	15.4	54.8	24.7	28.0	31.4	-44.6	259.3	0.1
Hidalgo	0.1	48.3	60.2	2.4	7.6	0.7	-8.4	76.5	4.9	1.7	0.6	-3.7	10.4	2.1	203.4	0.1
Jalisco	64.3	114.4	185.6	202.5	362.1	539.5	1 195.8	462.6	257.3	295.6	515.8	1 238.1	619.6	266.2	6 319.4	2.7
Estado de México	340.5	611.2	412.1	290.4	747.0	1 409.5	496.2	811.5	734.4	695.1	3 493.4	800.1	1 320.6	724.6	12 886.6	5.4
Michoacán de Ocampo	8.5	48.8	1.2	4.0	4.3	6.3	29.1	7.7	11.8	-11.7	-1.5	59.8	28.9	1 586.1	1 783.3	0.8
Morelos	19.4	67.6	51.2	27.4	60.8	148.0	67.4	31.2	106.7	41.2	211.8	-56.4	311.0	444.4	1 531.7	0.6
Nayarit	5.6	2.0	3.6	7.6	6.1	28.1	44.8	38.2	19.9	89.6	66.9	104.4	145.7	55.9	618.4	0.3
Nuevo León	937.4	704.5	358.4	2 371.4	672.9	1 540.4	2 364.7	2 043.0	2 069.9	1 277.7	1 160.8	4 825.5	1 590.2	3 394.4	25 311.2	10.7
Oaxaca	0.1	-2.0	0.3	6.1	0.4	1.1	-0.5	-1.6	4.5	0.5	2.0	4.8	7.5	6.1	29.3	0.01
Puebla	29.9	25.9	39.2	379.3	37.9	204.5	549.1	461.5	480.9	954.9	724.3	407.3	386.1	274.7	4 955.5	2.1
Querétaro	14.1	42.0	69.8	73.2	125.1	138.9	161.8	198.4	252.9	51.4	118.2	44.3	153.0	157.1	1 727.2	0.7
Quintana Roo	38.6	24.6	25.5	129.2	43.8	98.7	97.1	122.9	13.1	53.2	80.6	152.4	203.6	266.0	1 349.3	0.6
San Luis Potosí	14.8	135.3	89.1	1.1	6.1	208.1	290.0	188.2	10.1	78.4	56.9	125.1	-11.6	156.6	1 348.2	0.6
Sinaloa	46.2	94.1	28.7	36.0	13.6	41.4	12.2	63.0	22.9	22.6	14.8	20.1	38.5	52.3	546.1	0.2
Sonora	107.1	155.4	108.3	159.7	171.1	214.7	416.6	180.0	194.8	123.2	252.8	235.3	286.0	646.8	3 252.2	1.4
Tabasco	0.6	1.2	0.0	7.6	0.4	52.9	38.9	8.6	75.7	25.2	150.9	34.9	45.1	0.9	442.9	0.2
Tamaulipas	362.4	393.7	334.3	283.7	345.7	462.1	488.7	353.9	324.5	336.6	233.3	375.0	502.6	445.3	5 241.3	2.2
Tlaxcala	19.3	11.2	7.3	3.9	8.8	44.8	4.4	13.2	-17.2	28.6	136.5	65.3	9.4	14.8	350.3	0.1
Veracruz de Ignacio de la Llave	10.2	29.0	10.4	3.7	38.2	-73.1	24.3	120.8	165.8	44.0	18.2	191.4	40.0	32.3	655.2	0.3
Yucatán	48.1	19.8	48.6	14.2	31.0	41.3	55.5	138.3	3.3	30.5	16.7	-2.1	26.3	45.6	517.1	0.2
Zacatecas	13.8	12.2	11.1	13.6	13.6	11.1	12.3	5.5	4.8	0.1	4.9	3.7	15.4	785.5	907.6	0.4

Fuente: Elaboración propia según datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera de México.

- El Distrito Federal es la principal localización de la inversión en la industria automotriz y en alimentación, bebidas y tabaco, y ocupa la quinta posición en la de equipo eléctrico y electrónico; al tiempo que en servicios atrae el 75% de las inversiones en actividades de intermediación financiera y cerca de la cuarta parte de las actividades turísticas en hoteles y restaurantes.
- Nuevo León, se sitúa en la cuarta posición en la industria automotriz, la segunda en alimentación, bebidas y tabaco, y la sexta en equipo eléctrico y electrónico; y en servicios, es el segundo destino de la IED en actividades de intermediación financiera.
- Estado de México es el cuarto destino de las inversiones en alimentación, bebidas y tabaco y el quinto de la industria automotriz, y no cuenta con presencia de actividades en equipos eléctricos y electrónicos; también es muy reducida la IED en actividades de intermediación financiera.
- Chihuahua, sin embargo, es el principal destino de la IED en equipo eléctrico y electrónico, el tercer estado en la industria automotriz y el sexto en alimentación, bebidas y tabaco.
- Baja California acompaña a Chihuahua en ventajas de atracción de actividades de equipos eléctricos y electrónicos, es el noveno en alimentación, bebidas y tabaco, y no cuenta con inversiones en actividades automotrices.
- Jalisco sigue en importancia en atracción de inversiones en equipo eléctrico y electrónico a Chihuahua y Baja California, a la vez que es el tercer destino de la IED en alimentación, bebidas y tabaco, y el séptimo en automotriz; y en servicios, atrae cerca del 15% de la IED en actividades turísticas.
- Tamaulipas es el cuarto destino en equipo eléctrico y electrónico, el sexto en la industria automotriz y el décimo en alimentación, bebidas y tabaco.
- Puebla es el segundo destino de las inversiones en la industria automotriz, el octavo en equipo eléctrico y electrónico, y el decimoprimer en alimentación, bebidas y tabaco.

La IED en actividades turísticas –hoteles y restaurantes– se localizó principalmente, además del Distrito Federal y Jalisco, en Baja California Sur, Quintana Roo, Nayarit, Yucatán y Guerrero.

Existen otros Estados que cuentan con factores de atracción de IED en ciertas ramas manufactureras aunque su participación en los flujos totales se sitúe detrás de los ocho principales destinos señalados. Serían, por ejemplo, los casos de Aguascalientes y Querétaro para la industria automotriz y de Sonora con la industria de equipos eléctricos y electrónicos. Además, casi todos los Estados ofrecen distintos e interesantes incentivos a las IED que se instalen en ellos en determinadas condiciones. En este sentido, el ICEX ha publicado una excelente Guía de Organismos de Apoyo a la Inversión en México en la que se recogen de manera pormenorizada las ayudas e incentivos a las inversiones que ofrece cada Estado.

VI.4. Oportunidades y limitaciones para la IED española en México

Las oportunidades en México para las inversiones directas españolas se pueden identificar analizando las relaciones entre la especialización sectorial reciente de las empresas españolas en su mercado, analizada en el epígrafe III.2, y los sectores mexicanos con factores de atracción para la IED española, algunos de los cuales son además sectores considerados estratégicos para la captación de inversiones directas por las autoridades económicas del país.

Las inversiones españolas muestran un perfil sectorial caracterizado por la importancia de las inversiones directas en actividades financieras –banca y seguros– telecomunicaciones, electricidad, energías renovables, gas, actividades turísticas, alimentación, bebidas y tabaco, otras manufacturas, otros servicios (principalmente concesiones de gestión de aeropuertos y en TIC) e infraestructuras. Por su parte, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España, en su Plan Integral de Desarrollo de Mercado 2007-2009 (PIDM) ha establecido como sectores de oportunidad para la IED española en México: 1) turismo, 2) energías renovables, 3) servicios auxiliares de la energía, 4) sector manufacturero, 5) infraestructuras.

En México, PROMEXICO ha definido los sectores estratégicos hacia los cuales orientan los esfuerzos de atracción de IED internacionales:

1. Sectores de innovación:

Biotecnología y ciencias de la vida

Energía

Nuevos materiales

Nanotecnología

Químico

TIC

2. Sectores de manufacturas

Aeroespacial

Automotriz

Electrónicos

3. Sectores tradicionales

Infraestructuras

Minería

Productos metálicos

Agropecuario

4. Servicios

Turismo y turismo residencia

Logística

Business Process Outsourcing (BPO's)

Tabla 17. Sectores de oportunidad para la IED española en México determinados a partir de los sectores de especialización de las empresas españolas en el país y los sectores mexicanos con factores de atracción y/o declarados estratégicos para la IED

Especialización sectorial IED españolas	Sectores estratégicos en México													
	Petróleo y gas	Electricidad	Energías renovables	Biocombustibles	Infraestructuras	Industr. automotriz	Industr. ferroviaria	Industr. aeroespacial	Maquin. y tec. Industrial	Telecomunicaciones	Activ. bancarias	Act. turísticas	Tec. inf. y comunicac. (TIC)	Trat. agua y desaliniz.
Actividades bancarias														
Telecomunicaciones														
Electricidad														
Energías renovables														
Gas y petróleo														
Actividades turísticas														
Infraestructuras														
Carreteras														
Ferrocarriles														
Puertos														
Aeropuertos														
Infraestruc. eléctrica														
Otras manufacturas														
Industr. automotriz														
Tecn. inf. y comunicac. (TIC)														
Agua y saneamiento														

Fuente: Elaboración propia.

Al cruzar la especialización sectorial de las empresas españolas y los sectores mexicanos con factores de atracción y/o estratégicos, tal y como se presenta en la Tabla 17, se pueden identificar los sectores en los que se encuentran las oportunidades de inversión para las empresas españolas en la economía mexicana. De acuerdo con los resultados del cruce que aparecen en la Tabla 17, las oportunidades sectoriales para las inversiones españolas se encontrarían en:

- Actividades bancarias
- Telecomunicaciones
- Electricidad
- Energías renovables
- Gas y petróleo
- Actividades turísticas
- Otras manufacturas (principalmente en la industria automotriz)
- Infraestructuras (carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos e infraestructuras eléctricas)
- TIC
- Agua y saneamiento

Por su parte, las limitaciones a las inversiones directas en el país, como se ha señalado antes, se encuentran, principalmente, en las siguientes actividades:

- Petróleo e hidrocarburos, y algunos segmentos de las actividades de gas y electricidad,
- Telefonía fija, y
- Transporte terrestre.

OPORTUNIDADES SECTORIALES PARA LA IED ESPAÑOLA EN MÉXICO

VII.1. Actividades bancarias

VII.2. Petróleo

VII.3. Gas

VII.4. Electricidad

VII.5. Energía eólica

VII.6. Telecomunicaciones

VII.7. Infraestructuras

VII.8. Agua y saneamientos

VII.9. Actividades turísticas

VII.10. Otras manufacturas

VII.11. Tecnologías de la Información y las
comunicaciones (TIC)

VII. Oportunidades sectoriales para la IED española en México

VII.1. Actividades bancarias

El sistema bancario en México registra un alto grado de concentración. Seis bancos alcanzan una cuota cercana al 80% del mercado tanto medido por los activos, la cartera total y el pasivo, así como por la unidad neta acumulada. Estos seis bancos, como se ilustra en el tabla 18, son: Bancomer, Banamex, Santander, HSBC, Mercantil del Norte y Scotiabank Inverlat. Estos seis principales bancos son en su mayoría de capital extranjero: sólo uno es mexicano, dos son de España, uno de EEUU, uno del Reino Unido y uno de Canadá. En su mayor parte, los bancos extranjeros llegaron después de la crisis financiera de los noventa en un momento en el que el sistema necesitaba capitalizarse y desarrollar “*management skills*”. Pero no cabe duda también que los bancos extranjeros desplegaron una intensa expansión internacional como parte de un proceso de aumento de la competencia en los mercados internacionales. Este proceso incorporó, rápidamente, a las economías emergentes de América Latina y en ellas a México cuando el mercado bancario comenzó su liberalización a finales de los años noventa. De esta forma, los bancos que estaban desplegando su estrategia de expansión global, como era el caso de los bancos españoles, pusieron rumbo al mercado mexicano en cuanto les fue posible.

El mercado bancario mexicano era, además, especialmente atractivo porque presentaba un espacio de crecimiento muy amplio para el despliegue de las actividades de intermediación financiera. México partía de niveles muy bajos de bancarización. Todavía en la actualidad cuenta con un bajo nivel de bancarización, apenas del 20%, mientras que otras economías de la región que pueden servir como referencia como Chile cuentan con un nivel cercano al 70%. Eso significa que existe un amplio espacio de bancarización en el país que no se ha desarrollado convenientemente por la secuencia de crisis que el país ha atravesado desde la de agosto de 1982 con sus efectos negativos a lo largo de los años ochenta, y sobre todo tras la de finales de 1994 cuyos efectos se prolongaron durante toda la segunda mitad de los años noventa o, lo que es lo mismo, durante el sexenio del Presidente Zedillo.

La apuesta de los bancos españoles por el mercado mexicano parece bastante clara. En este sector, ocupan una posición preeminente puesto que los dos grandes bancos

españoles (BBVA y Santander) se sitúan en el primer y tercer lugar del *ranking* de instituciones bancarias en el país. Además, están presentes también otras instituciones bancarias como el Banco Sabadell-Atlántico en el Banco del Bajío, Caja Madrid en una institución de préstamos hipotecarios llamada Su Casita, y desde 2008 La Caixa ha entrado en Inbursa en un acuerdo de alianza para la expansión bancaria de Inbursa en el mercado minorista mexicano.

Es indudable que el mercado bancario mexicano presenta rasgos de gran atractivo tanto por su bajo nivel de bancarización como por el alto ritmo de expansión del crédito, que en los últimos años ha estado creciendo a una tasa superior al 30% anual incluso cuando la economía no crecía por encima del 3,5% al año. Este crecimiento les permite obtener un tasa de retorno sobre el capital, después de impuestos, del 20% anual, lo que supone un “margen financiero sobre activos totales del 4,6%, que es muy superior al que se consigue en Chile (3,9%), Canadá 1,6%) o España (1,4%)” (Pineda Ortega, 2007: p. 76.).

El amplio margen de bancarización pone de relieve que existe un espacio muy amplio en el que se pueden bancarizar de manera creciente no sólo los grupos de altos ingresos de la sociedad, sino también la amplia gama de la clase media y la población de bajos ingresos. En el caso de los segmentos de ingresos más bajos, la bancarización suele comenzar por la difusión del uso de tarjetas de débito (es decir por el proceso de plastificar como se denomina a este proceso en el país) y a partir de ahí avanzar hacia un mayor grado de relación bancaria. Por tanto, las estrategias de plastificar y de bancarizar son complementarias y de ningún modo excluyentes.

La mayor parte de los bancos extranjeros, y entre ellos los españoles, actúan en el mercado mexicano según un esquema que allí se denomina de banca múltiple, es decir que cuentan con la libertad de realizar negocios en una amplia gama de servicios financieros que les permite intermediar los recursos hacia diversas actividades y así diversificar riesgos y conseguir mayores niveles de rentabilidad. En este sentido, lo normal es que los grandes intermediarios financieros actúen, en México, como: bancos comerciales, casas de bolsa, afore, aseguradoras, afianzadoras y operadoras de fondos.

Junto a la expansión de los grandes bancos, que cuentan con las mayores cuotas de mercado –como BBVA Bancomer, Banamex (Citigroup), Santander y HSBC–, recientemente han entrado nuevas instituciones a operar en nuevos segmentos: la Banca Wal-Mart –que busca promover el primer contacto y acceso a los servicios financieros–, Volkswagen Bank –que pretende ampliar sus servicios más allá del crédito a la compra de automóviles–, y otros bancos estrechamente vinculados a cadenas minoristas locales –Azteca (Electra), Bancoppel (Copel) y Banco Fácil (Chedraui)– y nuevas entidades como Prudential Financial y UBS. Este fenómeno pone de relieve que todavía existe espacio para la entrada de nuevos competidores que no obstante tendrán que desplegar una gran capacidad para competir con los grandes.

Tabla 18. Estructura del mercado bancario en México

Compañía	Participación mayoritaria en capital	Activo		Pasivo		Unidad Neta Acumulada	
		Monto	%	Monto	%	Monto	%
Total		3.238.162,6	100,00	2.811.968,9	100,00	30.161,3	100,00
BBVA Bancomer	España	747.917,9	23,10	675.668,8	24,03	11.507,4	38,15
Banamex	EEUU	545.117,0	16,83	437.341,2	15,55	3.590,5	11,90
Santander	España	440.972,1	13,62	371.094,4	13,20	3.398,7	11,27
HSBC	Reino Unido	374.597,8	11,57	344.147,6	12,24	2.202,8	7,30
Mercantil del Norte	México	293.948,6	9,08	260.096,0	9,25	3.377,8	11,20
Scotiabank Inverlat	Canadá	140.195,7	4,33	116.276,3	4,14	1.718,6	5,70
Inbursa	México	177.488,8	5,48	150.020,5	5,34	1.326,2	4,40
ING Bank	Países Bajos	97.953,1	3,02	92.711,7	3,30	599,8	1,99
Del Bajío (Sabadell)	España	56.084,1	1,78	49.894,0	1,77	490,7	1,63
Azteca	México	57.552,3	1,73	52.123,0	1,85	89,2	0,30
Bank of America	EEUU	31.444,1	0,97	28.904,9	1,03	(59,6)	-0,20
Interacciones	México	37.125,3	1,15	35.093,2	1,25	299,3	0,99
Ixe	México	32.493,8	1,00	30.531,3	1,09	93,2	0,31
American Express	EEUU	17.960,9	0,55	16.079,3	0,57	(28,4)	-0,09
Banregio	México	15.938,5	0,49	14.049,9	0,50	122,8	0,41
Afirme	México	15.003,6	0,46	13.311,9	0,47	81,7	0,27
ABN AMRO Bank	Países Bajos	21.766,7	0,67	21.047,1	0,75	24,1	0,08
J. P. Morgan	EEUU	25.428,7	0,79	21.893,6	0,78	109,6	0,36
Invex	México	12.406,7	0,38	10.641,3	0,38	13,3	0,04
Mifel	México	10.091,8	0,31	9.139,6	0,33	(11,9)	-0,04
Barclays Bank	Reino Unido	5.961,7	0,18	5.016,3	0,18	(14,4)	-0,05
GE Money	EEUU	7.972,1	0,25	6.173,7	0,22	(96,8)	-0,32
Ve por Más	México	7.901,5	0,24	7.081,0	0,25	37,3	0,12
BBVA Bancomer Servicios	España	8.177,8	0,25	355,1	0,01	785,9	2,61
Monex	México	8.551,4	0,26	7.753,4	0,28	193,2	0,64

Deutsche Bank	Alemania	12.487,5	0,39	10.450,7	0,37	168,8	0,56
Compartamos	México	5.198,7	0,16	2.631,4	0,09	500,0	1,66
Bansi	México	5.748,6	0,18	4.871,7	0,17	53,3	0,18
Credit Suisse	Suiza	6.437,0	0,20	5.610,9	0,20	26,9	0,09
Tokio-Mitsubishi UFJ	Japón	4.178,0	0,13	3.513,2	0,12	(16,2)	-0,05
Multiva	México	3.079,1	0,10	1.897,0	0,07	70,1	0,23
Autofín	México	1.171,4	0,04	758,7	0,03	(17,1)	-0,06
Fácil	México	922,0	0,03	430,4	0,02	(73,0)	-0,24
Amigo	México	682,9	0,02	344,7	0,01	(57,6)	-0,19
Ahorro Famsa	México	1.546,0	0,05	1.216,4	0,04	(16,8)	-0,06
Bancoppel	México	1.598,9	0,05	1.089,2	0,04	(100,4)	-0,33
Prudential	México	460,1	0,01	52,0	0,00	(5,2)	-0,02
Regional	México	997,0	0,03	570,9	0,02	1,7	0,01
Wal-Mart	EE.UU.	444,5	0,01	141,6	0,01	(200,9)	-0,67
UBS Bank	Suiza	304,9	0,01	24,8	0,00	(51,6)	-0,17
Volkswagen*	Alemania	444,5	0,01	60,6	0,00	(25,5)	-0,08
Consultoría Internacional*		2.409,3	0,07	1.859,7	0,07	53,7	0,18

Fuente: Elaboración propia según datos del Informe Banca Múltiple de la Comisión Nacional de Banca y Valores, junio 2008.

VII.2. El sector de petróleo

En octubre de 2008, con el concurso de todos los partidos políticos, después de un amplio debate y la amenaza de un sector de la izquierda de tomar las calles para evitar cambio alguno, el gobierno del Presidente Calderón finalmente logró pasar por el Congreso una reforma petrolera. Si bien, desde el punto de vista político, es una importante señal de que se pueden lograr acuerdos, lo malo es que este acuerdo implica hacer muy pocos cambios de fondo. Si antes de la reforma México tenía el marco regulatorio más cerrado de cualquier país importante en la materia, después de la reforma sigue estando en esa posición.

La empresa petrolera estatal, PEMEX, sigue siendo la única autorizada para explorar y extraer petróleo y gas, para producir o importar gasolina y diesel, para almacenar crudo y distribuirlo por conductos, así como para producir la llamada petroquímica básica. Fuera de ciertas reformas en el control y regulación de la empresa, como tener un Consejo de Administración con consejeros profesionales independientes, lo único que se logró fue una cierta flexibilidad en el marco contractual que permitirá contratos de servicios con incentivos mejor alineados. Sin embargo, no se licitarán campos ni bloques para que otras compañías asuman el riesgo. Las nuevas reglas

tampoco permitirán la asociación de PEMEX con otras empresas en contratos de riesgo o similares.

En la reforma petrolera, triunfó la visión dominante en los partidos de oposición (PRI y PRD) de que todo se resuelve con mejores reglas y controles sobre la empresa e invirtiendo más dinero en el sector. No habrá por ello competencia alguna en las actividades que siguen siendo exclusivas para PEMEX. Es la competencia y la apertura lo que ha servido para disciplinar a empresas petroleras en otros países, como fue el caso de Brasil con la reforma de 1997 que obligó a la apertura y competencia que llevó a una reforma de fondo en PETROBRAS, la empresa estatal brasileña. PETROBRAS es hoy una de las empresas líderes en exploración y producción en aguas profundas y ha logrado descubrimientos importantes que de validarse la convertirán en una empresa exportadora de primera magnitud.

PEMEX tiene problemas de gestión importantes que hacen muy complicado el que haga por sí sola todas las inversiones que el sector requiere. Sus cuadros técnicos de más alto nivel están cerca de la edad de jubilación y, por tanto, menos dispuestos a tomar riesgos, y los cuadros que les siguen son menos sofisticados, por haber hecho su carrera en los años de precios deprimidos y poca inversión en el sector. La empresa se malacostumbró a administrar un mega yacimiento, Cantarell, uno de los tres más grandes descubiertos en el mundo, y del que dependía hasta hace muy poco, la producción petrolera de México, en cerca del 60% de la producción total. Esa proporción que hoy ha descendido y apenas representa el 35%. Por todo ello, PEMEX difícilmente tendrá los recursos humanos y capacidad de gestión para afrontar los retos que el sector requiere.

En la reforma tampoco se tocó el agudo problema laboral que tiene PEMEX. Un rígido contrato con el sindicato del sector lleva a costes muy elevados, exceso de personal, baja productividad y pensiones generosas no debidamente fondeadas. Los problemas sindicales y de gestión de PEMEX implican que la empresa, por ejemplo, pierda dinero en todas sus refinerías, salvo una que tiene en asociación con Shell en EEUU y que no se pudo hacer en México por los trabas legales en la materia.

El problema que afronta la empresa no es menor. La producción ha caído en cerca de 700.000 barriles con respecto al 2004, la plataforma de exportación ha pasado de 1.844 millones de barriles en 2003 a 1.443 en junio de este año, y cuatro de cada 10 litros de gasolina que se consumen en México son importados. Estas importaciones siguen creciendo, pasando de 291.300 barriles diarios en el periodo enero-julio de 2007 a 342.500 barriles en igual lapso del 2008. Este año la producción de PEMEX no conseguirá alcanzar su objetivo y cerrará con 300.000 barriles diarios menos de lo proyectado, una situación similar a la que se prevé para diciembre de 2009. Las reservas probadas de hidrocarburos han ido disminuyendo desde 1984 de manera que hoy suman 14.700 millones de barriles de petróleo crudo equivalente a 9,2 años de producción a niveles de 2007.

PEMEX ya ha tenido un incremento importante en su presupuesto de inversión, para este año espera aumentar un 28% su presupuesto de inversiones hasta los 20.000 millones de dólares, indicó el director de Finanzas Esteban Levín, además que un 84% del total de la inversión se destinará a proyectos de producción y exploración,²⁴ pero con la reforma se estima que tendrán aún mayores recursos.

Este amplio presupuesto de inversión abre las oportunidades a las empresas que venden servicios en el sector. El nuevo marco regulatorio permitirá licitar bloques de servicios, con cierto esquema de incentivos, que sí puede ser interesante para las grandes empresas petroleras, algunas de las cuales, han manifestado interés en estos esquemas.

Sin embargo, la mayoría de los expertos independientes no creen que estas reformas vayan a lograr revertir el declive en la producción de crudo, que aunado al incremento en el consumo interno, puede llevar a que México sea un importador neto de crudo en unos cuatro a seis años. Por ello se estima que el tema de una reforma más de fondo se podrá volver a tocar en el 2011 o cuando inicie la nueva administración, en 2013.

²⁴ http://www.universopyme.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=1614&Itemid=62

VII.3. Gas

En 1995, se realizaron diversas reformas de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos con el objetivo de facilitar la participación de la inversión privada en el sector del gas natural. La reforma delimitaba claramente los segmentos de actuación de la iniciativa privada, fuera nacional o extranjera. La empresa nacional Pemex Gas y Petroquímica Básica (PGPB) se encargaba del transporte del gas natural a los grandes consumidores y de situarlo a la entrada de las ciudades y, a partir de ahí, la distribución en las propias ciudades podría dejarse en manos de las empresas privadas especialistas en su distribución. De esta forma, la reforma estructural de 1995 permitió la participación privada en actividades que previamente estaban reservadas al Estado, a través de PEMEX, tales como el transporte, el almacenamiento, la distribución por medio de gasoductos, así como el comercio exterior y comercialización de gas en territorio nacional.

Las actividades de distribución de acceso abierto se han concentrado en las regiones Noreste y Centro, donde el mercado de consumo del gas ha crecido considerablemente, con una cobertura en 2006 de 1.837.329 usuarios. Las expectativas de desarrollo del transporte de acceso abierto, por medio de gasoductos, son muy positivas, y también las de crecimiento de la demanda de gas.

Los Contratos de Obra Pública Financiada permiten a PEMEX mantener los derechos y la propiedad de los hidrocarburos extraídos y de las obras construidas, a la vez que accede a capacidades adicionales de ejecución, tecnología y financiación para efectuar obras de desarrollo, infraestructura y mantenimiento de pozos. Se han realizado dos rondas de licitación entre 2003 y 2005, y la tercera ronda tiene en perspectiva licitar los bloques Nejo, Monclova y Euro.

A finales de 2006, México se situaba, en el mundo, en el puesto 40 en reservas de gas seco, en el 19 en la producción y en el 12 como consumidor de gas. Aunque el PIB creció el 4,8%, la demanda de gas natural mostró un crecimiento de 10,9% respecto al año anterior. Ese mismo año comenzó la importación de gas natural licuado (GNL) con la puesta en marcha de la terminal de GNL en Altamira.

Las estimaciones de la demanda nacional de gas natural para los próximos ocho años señalan que experimentará un crecimiento promedio anual de 3,3%. Por su parte, la oferta nacional crecerá también al 3,3% gracias a los proyectos de Pemex Exploración y Producción (PEP) de desarrollo de las reservas incorporadas y en nuevas explotaciones y exploraciones. Aún así, será necesario importar 1.962 mpcd²⁵ de gas natural, de los cuales el 76,5% provendrá del GNL de tres terminales de regasificación (Altamira, Ensenada y Manzanillo) y el resto se obtendrá a través de los gasoductos interconectados con EEUU.

El GNL se ha convertido en una opción competitiva para ofrecer gas a países fuera de las regiones geográficas de obtención natural del gas. El GNL se convierte, así, en una oportunidad de inversión para la expansión y fortalecimiento del mercado de esta fuente energética. Además, es también una fuente importante en la generación de electricidad y cada día más utilizada por distintos segmentos del sector industrial, debido a que es una opción ambientalmente más atractiva y su combustión es más eficiente que el carbón y otros derivados del petróleo.

La venta de primera mano está reservada al Estado y configura la primera enajenación de gas de origen nacional que PEMEX realiza a terceros. Está regulada por la Comisión Reguladora de Energía (CRE) en todos sus aspectos, y en particular en el precio y las condiciones de venta.

Sin embargo, en el transporte y la distribución se ha dado entrada al capital privado. Hasta mayo de 2007 se habían otorgado 177 permisos de transporte y distribución de gas natural a compañías privadas, que representan compromisos de inversión de 3.713 millones de dólares por parte de empresas líderes en desarrollo de infraestructuras energéticas tanto del propio país como de Bélgica, Canadá, España, EEUU y Francia. De esta forma, existen oportunidades de negocio para el sector privado en el campo del transporte y la distribución de acceso abierto. Estas oportunidades se han ampliado a las actividades de regasificación, puesto que la política energética nacional ha dado un impulso a las terminales de regasificación para importar GNL a fin de diversificar las fuentes de suministro del gas natural en el sector eléctrico. En este sentido, existe la posibilidad de realizar contratos

²⁵ Millones de pies cúbicos diarios.

con la Comisión Federal de Electricidad (CFE) para suministrar y comercializar gas regasificado. Además, las empresas privadas nacionales o extranjeras pueden realizar inversiones en actividades de obras e instalaciones marítimas para descarga de los buques transportadores de GNL, así como en tanques de almacenamiento, instalaciones para la regasificación del GNL, y en el sistema de transporte y distribución de gas natural en las condiciones requeridas en los puntos de entrega.

La CRE ha otorgado permisos de almacenamiento de gas natural en Altamira, Ensenada e Islas Coronado, y con posterioridad en Manzanillo, para atender el crecimiento de la demanda de electricidad en el área occidental del país mediante proyectos de generación de ciclo combinado. En este marco se inscriben otros proyectos considerados potenciales que pueden consolidarse si se dan condiciones suficientes para su desarrollo: Lázaro Cárdenas (Michoacán), Puerto Libertad (Sonora), Topolobampo (Sinaloa) y una terminal costa afuera frente al Estado de Tamaulipas asociada a un proyecto de transporte y de almacenamiento subterráneo. También, se podría agregar otra zona más en el Estado de Veracruz para permitir el acceso al gas natural a un mayor número de usuarios.

La demanda de gas natural en los segmentos residencial y de servicios diversos ha registrado un crecimiento ascendente desde 1996 hasta la actualidad. La residencial ha registrado una tasa de crecimiento promedio anual cercana al 20%, y la de servicios, como por ejemplo, el autotransporte también ha crecido de manera significativa. A pesar de que la utilización de gas natural comprimido (GNC) es mínima en México, el GNC es considerado como una alternativa importante para que las grandes ciudades puedan solucionar algunos problemas de contaminación atmosférica. Esto se refleja en el hecho de que la mayoría de las estaciones de servicio en operación se ubican en zonas metropolitanas como la del Valle de México y Monterrey. En esta línea, se prevé la creación de 50 estaciones de servicio que se añadirán a las siete ya existentes. La mayoría de estas plantas darán servicio a vehículos de transporte de pasajeros, principalmente taxis, microbuses y autobuses; otras estaciones atenderán vehículos gubernamentales, mientras que otras darán servicio a flotillas de vehículos empresariales.

Desde una perspectiva regional del consumo de gas natural cabe señalar la existencia de cinco sectores. La región Noroeste abastece la demanda a través de gasoductos transfronterizos con EEUU; la región Noreste se ha convertido en la segunda región más importante tanto para el consumo como para la oferta nacional, pues cuenta con nueve interconexiones con EEUU y en ella se encuentra instalada la terminal de regasificación para importar GNL. El abastecimiento de la Región Centro-Occidente y de la región Centro proviene principalmente de la región Sur-Sureste, región ésta que lidera el consumo debido a la gran actividad del sector petrolero.

C¹

Gas Natural en México

El nuevo marco para el gas natural abierto tras la reforma de 1996 permitió la participación de las empresas privadas nacionales y extranjeras en los procesos de licitación para la distribución de gas en diversas zonas del país. En 1997, la compañía de Gas Natural en México (Gas Natural México) obtuvo las concesiones de la distribución de gas natural en el área metropolitana de Toluca (estado de México), en diversas zonas de Nuevo Laredo (estado de Tamaulipas) y Saltillo (estado de Coahuila); en 1998, las de la ciudad de Monterrey (estado de Nuevo León) y la de la zona de El Bajío (estado de Guanajuato); en 1999 concesiones de distribución de gas natural en los estados de Aguascalientes, San Luís Potosí y Zacatecas; y en el año 2000, tras la adquisición del cien por cien de la empresa Metrogas, Gas Natural realiza la distribución de gas natural en México DF, la capital del país, con presencia en catorce de las dieciséis delegaciones de la capital, donde está desarrollando una gran expansión de la red de distribución en la que tiene establecido invertir, en los próximos años, alrededor de 250 millones de dólares.

La expansión de la compañía Gas Natural en México refleja el significativo crecimiento que ha experimentado esta actividad tanto por el número de clientes como por ventas. Comenzó en 1996 con un reducido número de clientes y en 1997 apenas tenía 26.000 clientes doméstico-comerciales. Sin embargo, en 2006 la cifra superaba 1.120.000 clientes que eran abastecidos a través de una red de 15.200 km con un consumo de 44.000 GWh.

En la actualidad, la compañía Gas Natural a través del Grupo Gas Natural México es el principal operador en la distribución de gas natural del país, de forma que distribuye gas natural en nueve de los principales estados del país.

VII.4. Electricidad: generación y transmisión

De acuerdo a la estrategia establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, la Secretaría de Energía estableció las siguientes directrices para la elaboración del plan de expansión del sistema de generación de energía eléctrica:

1. Desarrollar fuentes de energía renovables con fin de alcanzar una participación en la capacidad de generación del 25%.
2. Mantener una participación del 40% para las tecnologías de generación a partir de gas natural.
3. Desarrollar la generación a base carbón, manteniendo su participación en el 15% como máximo.
4. Mantener una cuota máxima del 8% para proyectos que se dejarían con libertad para definir posteriormente la tecnología más conveniente, y mantener invariable la participación de la generación nucleoelectrica.
5. Reducir la participación de las tecnologías basadas en combustóleo y diesel al 12%.

En los últimos años ha cobrado especial importancia la participación de la iniciativa privada en la generación de energía eléctrica, principalmente, bajo las modalidades de autoabastecimiento y cogeneración. La instalación de nuevas centrales con base en estos esquemas influirá de manera importante en el desarrollo del SEN, ya que se modificarán los requerimientos de reserva y será necesario adaptar la red eléctrica para proporcionar los servicios de transmisión y respaldo requeridos.

Los análisis de estimaciones se realizan para tres sistemas: Sistema Interconectado Nacional (SIN), Baja California y Baja California Sur. En cada caso se efectúa

un análisis conjunto del sistema de generación y la red troncal de transmisión, con objeto de ubicar adecuadamente las nuevas centrales. También se analiza la posibilidad de interconectar el sistema de Baja California Sur al Sistema Interconectado Nacional (SIN). Esto supondría un ahorro de recursos importante al posponer o, en su caso, cancelar proyectos de generación con tecnologías que requieren altos costes de inversión y de operación en esa área, y también un beneficio ambiental al posponer la construcción de centrales generadoras en esta región que es predominantemente turística.

De acuerdo con diversos estudios sobre el desarrollo del mercado eléctrico, durante 2006 la generación de energía eléctrica para autoabastecimiento fue de 22,1 TWh. La mayor parte de esta generación correspondió a proyectos privados (78,4%). Se estima que durante 2007-2017, los proyectos privados de producción crecerán a una tasa media anual del 2,4 % para alcanzar 28,7 TWh en 2017, lo que representa un incremento inferior al promedio para el conjunto del mercado eléctrico. Las adiciones de capacidad al sistema de generación podrán satisfacerse mediante proyectos desarrollados y operados por la CFE o por particulares, conforme a las modalidades previstas en la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (LSPEE).

Debido al interés de los particulares por participar en la modalidad de autoabastecimiento con proyectos eoloeléctricos, la Secretaría de Energía solicitó a la Comisión de CRE el diseño de las acciones necesarias para la puesta en marcha de un procedimiento de Temporada Abierta, con el propósito de identificar las necesidades de infraestructura de transmisión y establecer los compromisos necesarios por parte de la CFE y los particulares.

En cuanto a la transmisión, cabe señalar que una red segura permite integrar y aprovechar eficientemente los recursos de generación del país. Hoy por hoy, México tiene un sistema interconectado que cubre la mayor parte del territorio nacional, al cual recientemente se incorporó el área Noroeste. Actualmente, sólo los sistemas de la península de Baja California se encuentran aislados.

La planificación del desarrollo para los próximos años se ha planteado el objetivo de buscar un equilibrio entre el desarrollo de proyectos de generación y la adecuación de la transmisión para lograr buenos niveles de eficiencia y la plena confianza en el suministro de electricidad en todo el país. En este sentido, se persigue la existencia de un sistema que, justificado técnica y económicamente, pueda operar tanto en condiciones normales como ante contingencias sencillas.

El sistema de transmisión principal se ha desarrollado en el nivel de 400 kV en las regiones Central, Oriental, Noroeste y Occidental del país. En cambio, en el norte se encuentra en etapa de fortalecimiento, especialmente en las áreas Norte y Noroeste, con una red de transmisión aislada en 400 kV que opera inicialmente en 230 kV. La expansión de la red de transmisión ha sido planificada para satisfacer requerimientos del mercado eléctrico para el periodo 2008-2017. La tasa anual esperada para el crecimiento de la demanda máxima bruta es del 5%.

El programa multianual 2008-2017 de la CFE para líneas, subestaciones y equipo de compensación, incluye la construcción de 27.152 km-c (kilómetros-circuito) de líneas en el periodo, de los cuales 6,576 km-c se realizarían con recursos propios y 20.576 km-c como Proyectos de Infraestructura Productiva (PIP).

Para subestaciones se han programado instalar 58.254 Megavolt-ampere (MVA) de transformación, 13.751 MVA con recursos propios y 44.494 MVA como PIP. En cuanto al equipo de compensación se tiene proyectado incorporar 18.517 MVA compuestos por reactores, capacitadores y compensadores estáticos de VAR.

En el Programa de Obras e Inversiones del Sector Eléctrico 2008-2017 se presentan, de manera pormenorizada, las necesidades y problemáticas de la transmisión de energía en cada una de las áreas de control –Central, Oriental, Norte, Noroeste, Occidental, Noreste, Baja California, Baja California Sur y Peninsular– así como las obras a realizar ya programadas a corto plazo por el CFE y LyFC para atender las distintas situaciones de dificultad y garantizar de manera satisfactoria el crecimiento de la demanda eléctrica en cada una de ellas.

En 1996 se aprobó el primer plan de financiación externa para el programa de transmisión. La CFE convocó 11 paquetes bajo el esquema financiero construir, arrendar y transferir (CAT), denominados serie 200. Desde entonces se fueron presentando todos los años paquetes a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público hasta llegar a junio de 2007 cuando se envió la serie 1300 para su autorización en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2008.

En el horizonte de planificación considerado, se ha estimado que 39,7% del monto total de inversiones se cubrirá mediante recursos procedentes del presupuesto; como inversión complementaria, 34,7% del total utilizará el esquema de obra pública financiada (OPF), y el 7,5% la modalidad de producción independiente de energía. Aún no se ha definido el esquema de financiación que se utilizará para el 18,1% restante.

Las inversiones en generación se clasifican en cuatro secciones: producción independiente de energía (PIE), OPF, obra presupuestal (OP) y obras con esquema por definir.

En la categoría de esquema por definir se incluyen las plantas de ciclo combinado y con tecnología libre, cuya modalidad de financiación se definirá posteriormente por las autoridades correspondientes.

En el concepto de transmisión se identifican las inversiones en proyectos desarrollados como OPF y OP. El Programa de obras e inversiones del Sector Eléctrico 2008-2017 contempla la adición de la capacidad para el servicio público, entre otras, de 11.062 MW en centrales de ciclo combinado a gas natural.

Las redes principales para transferir grandes bloques de energía entre áreas del sistema y los sistemas de transmisión regionales tendrán un crecimiento importante en este periodo. Con ello se mejorará la confianza en el suministro y la operación económica del sistema. Se construirán 27.152 kilómetros-circuito (km-c) de líneas 69 a 400 kV- y se instalarán 58.245 MVA de capacidad de transformación en subestaciones.

El gas natural ha cobrado especial importancia en los proyectos de ciclo combinado recientes. Adicionalmente, por restricciones ecológicas, se ha incrementado su uso en centrales termoeléctricas convencionales ubicadas en las grandes ciudades como el Distrito Federal y Monterrey.

A pesar de que las directrices de la política energética formuladas por la Secretaría de Energía para las fuentes de generación han limitado la dependencia del gas natural en el sector eléctrico, la tecnología de ciclo combinado mantiene una participación importante. El atractivo de esta opción es la alta eficiencia y la limpieza en el proceso de conversión de la energía, lo cual permite reducir niveles de contaminación y ofrecer la flexibilidad para utilizar otras fuentes energéticas con la integración de estaciones gasificadoras.

Además de las propuestas de ubicación de las adiciones de capacidad más convenientes, la LSPEE y su Reglamento ofrecen a los inversores la libertad de proponer una ubicación diferente, aun cuando esto involucre transmisión adicional.

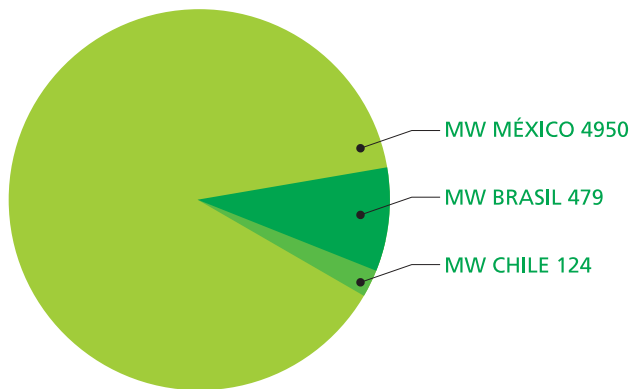
C²

Iberdrola en México

Iberdrola comenzó su expansión en América Latina, en los años noventa, con la compra de activos para la producción y la distribución de energía eléctrica en Chile y Bolivia. Tras estos primeros pasos, en los años 2000 la compañía apostó, en la expansión de sus inversiones en la región, por México y Brasil, y en tercer lugar por Guatemala.

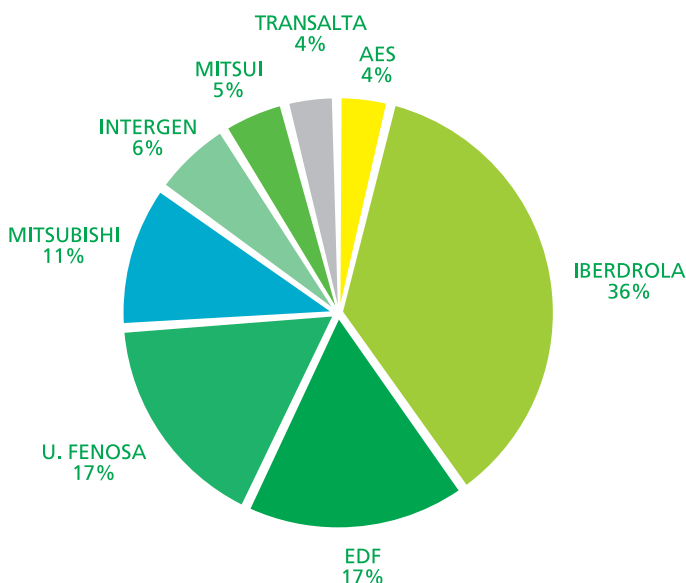
En México, Iberdrola reúne la mayor concentración de sus inversiones en generación de energía eléctrica en la región (véase gráfico 14).

Gráfico 14. Capacidad instalada neta de Iberdrola en América Latina (junio de 2007)



Iberdrola cuenta en México con siete plantas en operación y una en construcción. Las plantas en operación se encuentran en: Monterrey, La Laguna, Altamira III, Altamira IV y Altamira V, FEMSA-Titán y Tamazunchale; y la planta en construcción está localizada en el sur del país, y es la planta eólica de Enertek (véase gráfico 15).

Gráfico 15. Plantas de Iberdrola en México en operación y en construcción (a finales de 2007)



Las plantas de Monterrey, La Laguna, Altamira III, Altamira IV y Altamira V y Fensa-Titán contribuían a producir cerca de 3.965 MW, y tras la incorporación de la central de ciclo combinado de Tamazunchale, de 1.135 MW, Iberdrola supera los 5.000 MW en operación en el país, lo que le permite alcanzar una producción anual superior a 35.000 millones de kWh, lo que representa cerca del 15% de la producción total de país. Tanto por su capacidad instalada como por la capacidad de producción Iberdrola es el primer productor privado de electricidad en México. En su estrategia de ampliación de la capacidad instalada y productiva, Iberdrola no sólo ha apostado por la producción en ciclo combinado sino también por el desarrollo de proyectos de energía eólica. En este sentido, la compañía cuenta con más de 100 MW en construcción, al tiempo que con una cartera

de proyectos que supera los 300 MW, lo que le sitúa en un lugar destacado también en el ámbito de las energías renovables.

Oportunidades y desafíos que presenta México para Iberdrola

Oportunidades

México presenta una demanda estimada de energía eléctrica hasta el año 2016 del 5,2% anual. Esta demanda determina unos requerimientos de expansión de la capacidad instalada de al menos 25.000 MW, lo que supone la necesidad de licitar en el marco de IPP, por tanto dando entrada a una amplia participación de inversores privados, nuevas plantas de producción de energía en ciclo combinado y al mismo tiempo la ampliación de la capacidad productiva en energía eólica en al menos 500 MW.

Para alcanzar estos objetivos el país tiene que seguir avanzando en el desarrollo de terminales de GNL, así como aprovechar los recursos naturales con los que cuenta para impulsar, de forma significativa, las energías renovables. También en la adecuada consecución de los objetivos PEMEX tiene que asumir la importante responsabilidad de impulsar proyectos de cogeneración, proyectos que representan tanto una importante ventaja para el país como una oportunidad para las empresas inversoras.

Retos

Quizá los retos más destacados se encuentren en: a) limitada capacidad de expansión de la modalidad de autoabastecimiento, b) la necesidad de un marco regulatorio adecuado al aprovechamiento de las energías renovables.

VII.5. Energía eólica

La generación eólica a gran escala se ha convertido en un componente importante en los sistemas eléctricos de potencia de varios países. Es indudable que México cuenta con un importante potencial en energías renovables y, por tanto, busca su aprovechamiento integral.

Las empresas integrantes de la Asociación Mexicana de Energía Eólica (AMDEE) contemplan la instalación de 3.220 MW de capacidad de generación con energía eólica en los próximos 10 años en diferentes puntos del país.

Para hacer frente a la capacidad limitada para recibir y proporcionar el servicio de transmisión para proyectos de autoabastecimiento en la región del Istmo de Tehuantepec y hacer factible la conexión de centrales eléctricas que se llegarán a instalar en esta zona, se requiere la construcción de nueva infraestructura desde el área de generación hasta la red troncal del SIN. Surge así el proceso de Temporada Abierta (TA), que se estructuró con el propósito de identificar las necesidades de infraestructura de transmisión y establecer compromisos en firme que las empresas privadas interesadas y la CFE deben asumir para la incorporación a la red del servicio público de energía eléctrica.

La nueva infraestructura de transmisión se realizará bajo el esquema de OPF y las empresas interesadas deberán garantizar con cartas de crédito *standby* irrevocables la viabilidad del proyecto, así como todas las cantidades presentes y futuras por pagar para la construcción de las obras de TA.

Por su parte, la CFE se obliga a construir la infraestructura necesaria para conectar la capacidad total de los proyectos eólicos de autoabastecimiento con la red del servicio público de energía eléctrica. Se ha establecido que cualquier empresa podría participar en el proceso de TA cuente o no con el permiso de la CREI, puesto que a la finalización de la participación podría suscribir con la CFE el convenio de reserva de capacidad. En todo caso, el contrato de interconexión con la CFE sólo podrán celebrarlo las empresas que tengan el título de permiso de generación otorgado por la CRE.

Como requisito inicial de participación, la CRE estableció la entrega de una carta de intención en donde los participantes manifiesten su interés y la capacidad de generación por instalar. La capacidad de los proyectos de generación correspondiente a las empresas que celebraron convenio con la CFE para garantizar la construcción del proyecto de TA ascendió a 1.491 MW, a los que habría que sumar 406 correspondientes a los proyectos de Oaxaca I, II, III y IV destinados al servicio público de energía eléctrica. La capacidad prevista total para 2011 es de 2.577MW.

Con el propósito de incentivar la incorporación de centrales eólicas de autoabastecimiento a la red eléctrica del servicio público, la CRE estableció un ajuste a la metodología vigente para la determinación de los cargos del servicio de transmisión para fuentes de energía renovable, que implica la aplicación del factor de planta mensual de la central eólica a los costes fijos por el uso de la infraestructura.

Por otra parte, la CRE autorizó modificaciones al contrato de interconexión para este tipo de centrales, con el propósito de reconocer la capacidad disponible de los proyectos eólicos a la hora de la demanda máxima del sistema donde se encuentren conectados. Además, los proyectos de energía renovable intermitente tendrán la posibilidad de que, una vez satisfechos los requerimientos de energía de la sociedad de autoabastecimiento, la sobrante pueda ser utilizada en periodos donde no se tenga la suficiente generación para cubrir los requerimientos de los socios.

A fin de minimizar los efectos de la pérdida de generación y de las condiciones producidas por las fallas, el Código Red establece los requisitos mínimos y las condiciones para la conexión de aerogeneradores a las instalaciones del servicio público de energía eléctrica en voltajes de 115 KV o mayores. De tal manera que las empresas registradas en el proceso de TA deberán cumplir obligatoriamente las directrices expresadas en él.

Tabla 19. Empresas que reservaron capacidad en TA

Razón Social	Voltaje de conexión propuesto (kv)	Capacidad (MW)
Desarrollos Eólicos Mexicanos, S.A. de C.V.	230	227
Eoliatec del Istmo, S.A.P.I. de C.V.	115	142
Eoliatec del Pacífico, S.A.P.I. de C.V.	230	160
Fuerza Eólica del Istmo, S.A.P.I. de C.V.	115	50
Gamesa Energía, S.A.	115	288
Preneal México, S.A. de C.V. (Vientos del Istmo)	230	396
Unión Fenosa Generación México, S.A. de C.V.	115	228
Total		1.491

Fuente: Programa de Obras e Inversiones del Sector Eléctrico 2008-2017.

Tabla 20. Proyectos eólicos en la región del Istmo de Tehuantepec

Razón Social	Modalidad constructiva	Clasificación	Voltaje de conexión propuesto (kw)	Fecha de entrada en operación	Capacidad (MW)
La Venta II (CFE)	OPF	en operación	230	2007	83
EURUS, S.A.P.I. de C.V.	Autoabastecmto.	NTA	230	2008	250
Parques Ecológicos de México, S.A. de C.V.	Autoabastecmto.	NTA	230	2008	80
La Venta III (CFE)	PIE	en licitación	230	2009	101
Bii Nee Stipa Energía Eólica, S.A. de C.V.	Autoabastecmto.	PI	115	2009	26
Eoliatec del Istmo, S.A. de C.V.	Autoabastecmto.	PI	115	2009	22
Eléctrica del Valle de México, S. de R.L. de C.V.	Autoabastecmto.	PI	115	2009	68
Fuerza Eólica del Istmo, S.A. de C.V.	Autoabastecmto.	PI	115	2009	50
Oaxaca I, II, III y IV (CFE)	PIE	TA	230	2010	406
Desarrollos Eólicos Mexicanos, S.A. de C.V.	Autoabastecmto.	TA	230	2010	227
Eolitec del Istmo, S.A.P.I. de C.V.	Autoabastecmto.	TA	115	2010	142
Eolitec del Pacífico, S.A.P.I. de C.V.	Autoabastecmto.	TA	230	2010	160
Fuerza Eólica del Istmo, S.A. de C.V.	Autoabastecmto.	TA	115	2010	50
Preneal México, S.A. de C.V. (Vientos del Istmo)	Autoabastecmto.	TA	230	2010	396
Unión Fenosa Generación México, S.A. de C.V.	Autoabastecmto.	TA	115	2010	228
Gamesa Energía, S.A.	Autoabastecmto.	TA	115	2011	288
Total					2.577

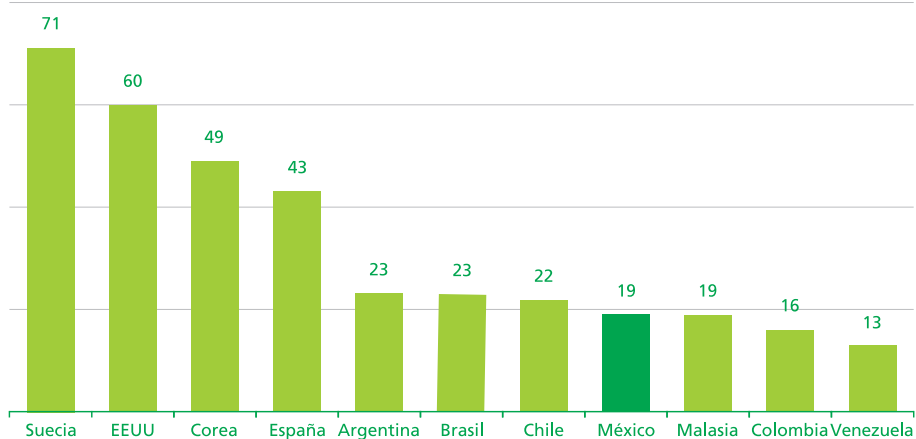
Fuente: Programa de Obras e Inversiones del Sector Eléctrico 2008-2017.

La tabla 19 recoge la relación de empresas que reservaron capacidad en TA para el conjunto del periodo; en tanto que la tabla 20 muestra los proyectos de energía eólica que van a desarrollar las empresas señaladas en el Istmo de Tehuantepec en el periodo 2007-2011, las modalidades constructivas y el tipo de operación, así como las fechas previstas de entrada en operación y la capacidad prevista en cada una de ellas. Sin embargo, hay que señalar que en enero han entrado en operación las primeras plantas privadas de generación de energía eólica por parte de empresas españolas: una de Iberdrola, y otra de CEMEX y Acciona conocida como proyecto EURUS. Se estima que la participación de las empresas españolas en la generación de energía eólica se sitúa entorno al 80%.

VII.6. Telecomunicaciones

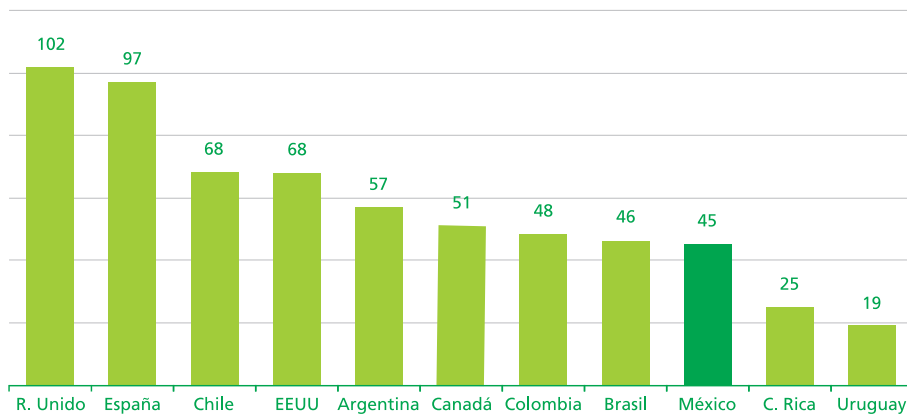
México presenta cierto grado de retraso en el mundo de las telecomunicaciones tanto en relación a los estándares internacionales como respecto a los vigentes en el resto de los países de América Latina. Conscientes de esta situación, el gobierno ha señalado, en el Programa Nacional de Infraestructuras 2007-2012, la importancia de alcanzar ciertos objetivos en materia de telecomunicaciones para que el país cuente con las condiciones necesarias para mejorar la competitividad y avanzar en un moderno desarrollo económico y social.

Gráfico 16. Cobertura de líneas telefónicas fijas en un grupo de países seleccionados para su comparación con México (finales de 2005, líneas por cada 100 habitantes)



Fuente: Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012.

Gráfico 17. Cobertura de líneas móviles en un grupo de países seleccionados para su comparación con México (finales de 2005, líneas por cada 100 habitantes)



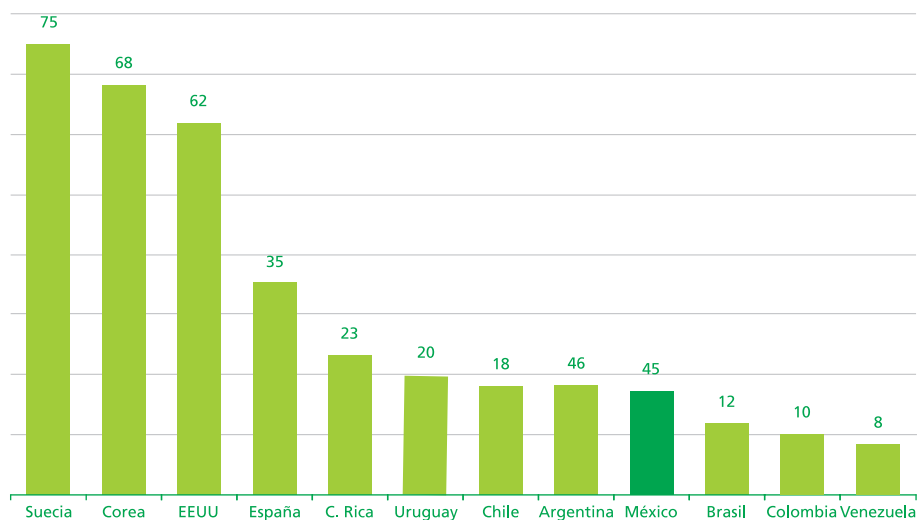
Fuente: Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012.

México, que es el segundo país de América Latina por el tamaño de su economía, sólo detrás de Brasil, y también por renta per capita (con 8.066 dólares en 2006) apenas detrás de Chile, es el quinto en líneas de telefonía fija, por lo que se encuentra situado después de Argentina, Brasil, Chile y Costa Rica (véase gráfico 16). La situación es muy similar en el caso de la telefonía móvil, pues se encuentra también en el quinto lugar tras Chile, Argentina, Colombia, Brasil (véase gráfico 17). Sin embargo, existe una clara diferencia entre el avance de la telefonía fija y la móvil. El número de líneas fijas per capita casi se duplicó entre 1994 y 2000, pero desde este último año casi se ha estancado hasta 2007. El cambio más radical se ha registrado en el sector de la telefonía móvil. La difusión en los años noventa hizo posible que en 2000 el número de teléfonos móviles per capita igualase el de fijos. Pero desde el año 2000 mientras que los móviles han registrado altas tasas de crecimiento que han permitido alcanzar la cifra de 58 teléfonos por cada cien habitantes en 2007, la telefonía fija ha permanecido estancada casi todos los años dos mil en torno a 19,9.

La situación se repite, de nuevo, en los servicios de Internet y de banda ancha, en los que el país vuelve a estar colocado en el quinto lugar sólo que esta vez por detrás de

Costa Rica, Uruguay, Chile y Argentina, aunque en estos casos por delante de Brasil (véase gráfico 18). Con todo, es incuestionable que si México quiere incorporarse a la modernidad de la economía del conocimiento en la que se basa el crecimiento económico en la actualidad tiene que acometer un proceso de fuerte inversión en telecomunicaciones para dotar a su economía de los niveles que requiere el dinamismo de la economía, la reducción de la marginación social y la reducción de los niveles de pobreza.

Gráfico 18. Cobertura del servicio de internet en un grupo de países seleccionados para su comparación con México (finales de 2005, líneas por cada 100 habitantes)



Fuente: Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012.

Junto al modesto perfil de difusión de las telecomunicaciones respecto a la importancia de su economía, son muchas las instituciones internacionales que señalan que México tiene las tarifas más altas del mundo en telefonía fija residencial, telefonía móvil (llamada allí telefonía celular) y de transmisión de datos. En este sentido, la OCDE ha señalado que el menor avance relativo de las telecomunicaciones en México se debe tanto a la menor inversión realizada en el sector como a la falta de competencia con

otros operadores locales sean nacionales y/o extranjeros. En este sentido, donde se ha registrado un intenso proceso de inversiones y existe una fuerte competencia, como es el caso de la telefonía móvil (o celular) se ha registrado un impresionante proceso de expansión comparado con el que se ha verificado en los casos de la telefonía fija, internet y banda ancha.

En el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 el gobierno señala que se propone seguir una estrategia para incrementar la inversión en telecomunicaciones para alcanzar una mayor cobertura tanto de líneas fijas como móviles, es decir pasar de las 19,9 líneas fijas, por cada 100 habitantes, en 2006 a 27 en 2012, y de las 57 de 2006 a 80 en 2012, también por cada 100 habitantes. Eso mismo quiere hacer con el número de usuarios de internet que quiere que pasen de los 20 millones de usuarios en 2006 a 70 millones en 2012, así como la difusión de la cobertura de banda ancha, especialmente en los lugares de menores ingresos. Toda la inversión necesaria para esa expansión y que se propone estimular el Gobierno mexicano es inversión privada (véase tabla 21) y asciende a cerca de 25.000 millones de dólares.

Tabla 21. Inversión estimada 2007-2012 (miles de millones de pesos de 2007)

Concepto	Recursos públicos	Recursos privados	Total
Banda ancha y telefonía fija	0	118	118
Telefonía móvil	0	106	106
Televisión restringida	0	24	24
Radiocomunicación	0	17	17
Otros (telefonía pública y servicios satélites)	19	0	19
Total	19	265	284

Fuente: Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012.

Desafíos para alcanzar los objetivos de 2012

El primer desafío se encuentra en la capacidad de atracción tanto de inversiones nacionales como extranjeras a las distintas actividades del sector además de las que pueda realizar la gran empresa mexicana de telecomunicaciones Telmex. Existe una clara restricción constitucional a la IED en el segmento de la telefonía fija, y sin embargo se permite ésta en la telefonía móvil. También resulta una tarea muy compleja llegar a ofertar otros servicios de telecomunicaciones, aunque tecnológicamente sea factible, porque se requiere, en algunos casos, una concesión específica y, en otros, accesos a los medios técnicos adecuados para prestar los servicios, lo que pasa, necesariamente, por alcanzar acuerdos con otras empresas del sector.

Un segundo desafío se encuentra en la asignación de los espectros para la ampliación de los servicios. Resulta, también, un proceso muy complejo. Se convocan pocas licitaciones para adjudicación de espectros, y a veces cuando se convocan se suspenden o se posponen *sine die*, por lo que cabe señalar que existen amplias posibilidades de expansión en los distintos segmentos de los servicios de telecomunicaciones mediante la adjudicación de nuevos espectros, pero se requiere una apuesta decidida de las autoridades de convocar licitaciones y adjudicarlas.

En tercer lugar, se encuentra la consolidación en áreas de servicio local, es decir permitir la entrada de nuevos competidores a áreas en las cuales, hasta ahora, apenas presta los servicios un único operador de telecomunicaciones.

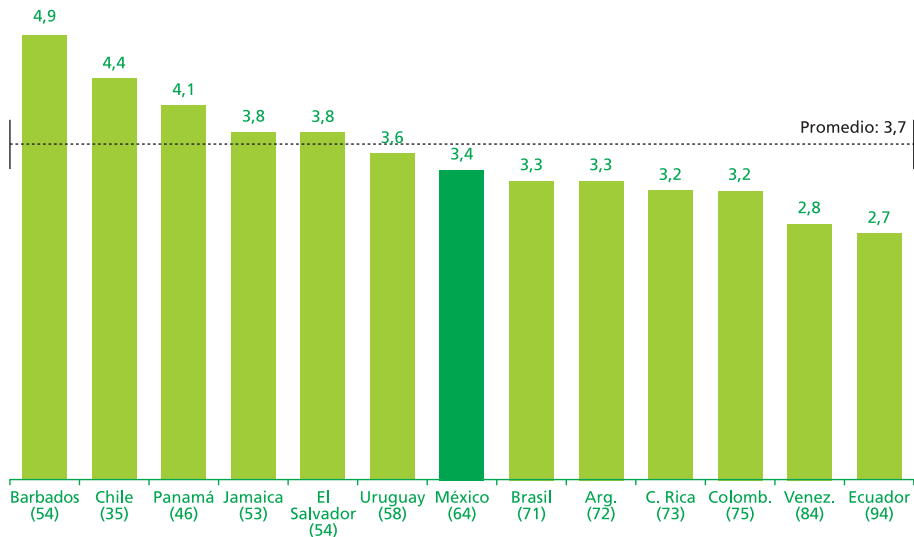
Y en cuarto lugar, se encontraría una mayor precisión en la definición institucional y competencias del órgano de regulación de las telecomunicaciones COFETEL. En la actualidad tiene, principalmente, carácter consultivo y, por tanto, cuenta con escasa capacidad regulatoria, de actuación en la resolución de conflictos y de participación en la orientación de la estrategia de avance de las telecomunicaciones.

VII.7. Oportunidades en infraestructuras

VII.7.1 Situación de las infraestructuras en México y estrategia de desarrollo sectorial contemplada en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012.

Tal y como se recoge en la introducción del Programa Nacional de Infraestructura de México 2007-2012, publicado por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, la competitividad de la infraestructura del país sitúa a México en el puesto 64 entre 125 países del mundo analizados en el informe del Foro Económico Mundial correspondiente a 2006-2007. En términos sectoriales, como también señala el Programa, México se sitúa en el puesto 49 en carreteras, el 65 en ferrocarriles, el 64 en puertos, el 55 en aeropuertos, el 51 en telecomunicaciones. Y respecto a los países de América Latina, en términos sectoriales, México se ubica en el 6º puesto en carreteras, el 3º en ferrocarriles, el 11º en puertos, el 8º en aeropuertos y el 9º en telecomunicaciones.²⁶

Gráfico 19. Competitividad de la infraestructura de México respecto a la de los principales países de América Latina



Fuente: Foro Económico Mundial, *The Global Competitiveness Report*, 2006-2007.

²⁶ Todos los datos han sido tomados de una versión resumida del Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012, p. 3, publicada por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México.

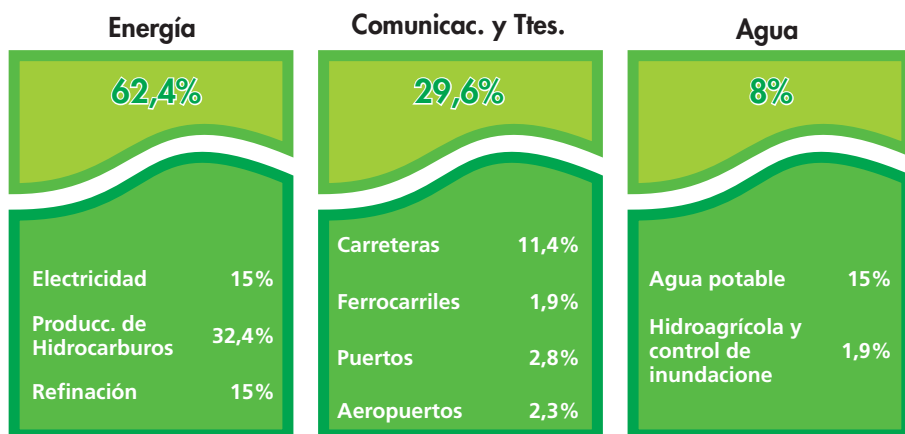
Por tanto, México tiene que ampliar y mejorar la calidad de sus infraestructuras si quiere mejorar su competitividad y crear las condiciones necesarias para un crecimiento sostenible a medio y largo plazo. Eso debe traducirse en un incremento de las inversiones en infraestructuras que supere el nivel del 2,1% del PIB (sin incluir las inversiones en hidrocarburos) en el que se han situado en los últimos años. De lo contrario el crecimiento quedará restringido por el estrangulamiento que se registra en las infraestructuras.

En los años 90, México decidió permitir la entrada de la inversión privada en diversos sectores entre los que destacaba el sector de las infraestructuras, y sin embargo no se consiguió alcanzar una destacada participación de la iniciativa privada que contribuyese a la mejora que el país necesitaba en cada uno de los distintos segmentos del sector: carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos y telecomunicaciones. El nuevo gobierno del Presidente Calderón ha convertido las infraestructuras en el eje de su política económica con el objetivo no sólo de mejorar la competitividad de país sino con la meta más ambiciosa de que México se convierta en una plataforma logística que enlace las relaciones de las economías de Asia-Pacífico y de las economías Atlánticas con el importante mercado norteamericano entendiendo por tal el integrado por los países del TLC (Canadá, EEUU y México), y a partir de ahí consiga situarse, en un horizonte de quince años, en el grupo del 20% de los países del mundo con mejor índice de competitividad en infraestructuras. Es por eso que en julio de 2007 anunció el Programa Nacional de Infraestructuras 2007-2012 que prevé, en un escenario posible, una inversión en infraestructuras superior a 240.000 millones de dólares, que contribuirá a que el PIB crezca un 0,6% adicional cada año y que se puedan crear alrededor de 720.000 nuevos empleos.

El Programa Nacional de Infraestructuras 2007-2012 contempla inversiones –provenientes tanto del sector público como del sector privado– por un valor estimado equivalente a 240.000 millones de dólares, que se distribuirían en torno a tres grandes áreas: energía (que absorbería el 62,4%), comunicaciones y transportes (el 29,6%) y, por último, agua (el 8%). La composición de las inversiones en cada una de estas grandes áreas, como se recoge en el gráfico 21, muestra que en energía el principal sector en el que se van a impulsar las inversiones es el de producción de hidrocarburos

–que absorbe el 32,4% del total de las inversiones contempladas en el Programa–, seguido de electricidad (15%) y refinación, gas y petroquímica (15%).

Gráfico 20. Distribución por áreas de las inversiones contempladas en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia según datos del Programa Nacional de Infraestructuras 2007–2012.

Las inversiones previstas en cada uno de los sectores de energía son superiores a las contempladas en el área de comunicaciones y transportes, lo que podría indicar que los principales estrangulamientos en infraestructura, a los que tiene que hacer frente el país, se encuentran en el área de la energía. En el área de comunicaciones y transportes, en el que se centra el estudio de las oportunidades de inversión en este epígrafe, las carreteras se sitúan en primer lugar en la estrategia de mejora de infraestructuras con una inversiones previstas del 11,4%, seguidas de telecomunicaciones con el 11,2%, puertos 2,8%, aeropuertos 2,3% y ferrocarriles 1,9% (véase gráfico 20). Por último, pero no por eso menos importantes, se encontrarían las inversiones en el área del agua que, principalmente, se orientarían hacia agua potable y saneamiento (con el 6,1% de las inversiones totales) y en hidroagrícola y control de inundaciones (en el 1,9%).

En el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) es la administración encargada de gestionar los programas de inversión en los sectores de carreteras, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, transporte multimodal y telecomunicaciones. La SCT contempla la distribución sectorial de las inversiones que se ha señalado en el párrafo anterior con una participación tanto pública como privada como la que se recoge en la tabla 22.

Tabla 22. Distribución sectorial de las inversiones gestionadas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y participación sectorial de los sectores público y privado tal y como se prevé en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 (millones de dólares)

Sector	Monto de Inversión	Recursos Públicos	%	Recursos Privados	%
Carreteras	27.370	15.143	55,3	12.227	44,7
Ferrocarriles	4.667	2.571	55,1	2.095	44,9
Puertos	6.762	1.524	22,5	5.238	77,5
Aeropuertos	5.619	3.048	54,2	2.571	45,8
Telecomunicaciones	26.952	1.810	6,7	25.143	93,3
TOTAL	71.333	24.095	33,8	47.238	66,2

Fuente: Secretaría de Comunicaciones y Transportes, abril de 2008.

El Programa contempla que el sector privado comande el 66,2% de las inversiones en los cinco sectores que son competencia de la SCT y que el sector público se haga cargo del 33,8% restante (véase tabla 22). Se espera que el sector privado se interese por invertir en los sectores de telecomunicaciones y puertos, con participaciones esperadas del 93,3 y el 77,5% respectivamente, y a renglón seguido en aeropuertos (con el 45,8% de las inversiones), ferrocarriles (44,9%) y carreteras (44,7%).

En los cinco sectores situados bajo la competencia de la SCT, las estrategias de inversión se dirigirán hacia:

1.- Carreteras: ampliación de la red y mejora del estado físico de las mismas –mediante la construcción o modernización de 17.598 km de carreteras y caminos rurales–.

2.- Ferrocarriles: ampliación y mejora de la red ferroviaria con 1.418 km de nuevas vías férreas, 64 pasos a nivel, la señalización de 240 pasos a nivel y 256 cruces, desarrollo de tres libramientos y la construcción de cuatro cruces ferroviarios fronterizos con sus libramientos; el desarrollo de trenes suburbanos en la Zona Metropolitana del Valle de México; y el desarrollo de corredores multimodales.

3.- Puertos: infraestructuras portuarias en las zonas del Pacífico y del Golfo y el Caribe, así como el desarrollo de infraestructuras para el manejo de contenedores.

4.- Aeropuertos: con la construcción de tres nuevos aeropuertos y la ampliación de los existentes incorporando una perspectiva de transporte más amplia que incluya el transporte de carga y los aspectos relevantes de la conectividad intermodal.

5.- Telecomunicaciones: ampliación de la cobertura de los servicios de telefonía, Internet y banda ancha. El objetivo es que las líneas fijas se incrementen desde los 20 millones existentes en 2006 a 27 millones en 2012, las móviles de 57 millones en 2006 a 80 millones en 2012, los usuarios de Internet pasen de 20 a 70 millones en los mismos años y que la banda ancha alcance los 22 usuarios por cada 100 habitantes.

VII.7.2 Objetivos y proyectos de infraestructuras en el sector de carreteras

Las inversiones en infraestructura de carreteras, en sus distintas actividades, se recogen en la tabla 23 y en el mapa 1. Los objetivos recogidos en el Programa Nacional de Infraestructura 2007 – 2012 en el sector de carreteras son:

1.- Dar prioridad a la conservación de los tramos más transitados de la red y asegurar que todas las carreteras de la red federal estén en buenas condiciones o al menos en condiciones adecuadas.

2.- Poner en marcha 100 proyectos de carreteras completas:

- 20 circunvalaciones y accesos.
- 20 carreteras nuevas.
- 42 carreteras ampliadas y modernizadas.
- 15 carreteras interestatales.
- 3 puentes fronterizos.

3.- Ampliar la extensión de la red de caminos rurales y asegurar su mantenimiento.

4.- Mejorar la calidad del servicio y la seguridad y reducir los costes de operación para los usuarios de la red carretera nacional.

Tabla 23. Inversiones en carreteras contempladas en el Plan Nacional de Infraestructura 2007-2012

Concepto	Longitud (km)	Inversión (millones de dólares)
Modernización estratégica de la Red	9.023	12.054
Circunvalaciones y accesos	1.320	4.222
Carreteras interestatales	1.757	1.098
Obras complementarias en la Red Federal	1.338	1.387
Caminos rurales y alimentadores	4.000	1.905
Total	17.438	20.666

Nota: Tal y como se recoge en el cuadro VII.I el 55,3% de la inversión provendrá de recursos públicos y el resto de aportaciones privadas.

Fuente: Secretaría de Comunicaciones y Transportes, documento de junio de 2008.

En el grupo de los 100 proyectos, los más destacados de modernización estratégica de la red de carreteras son:

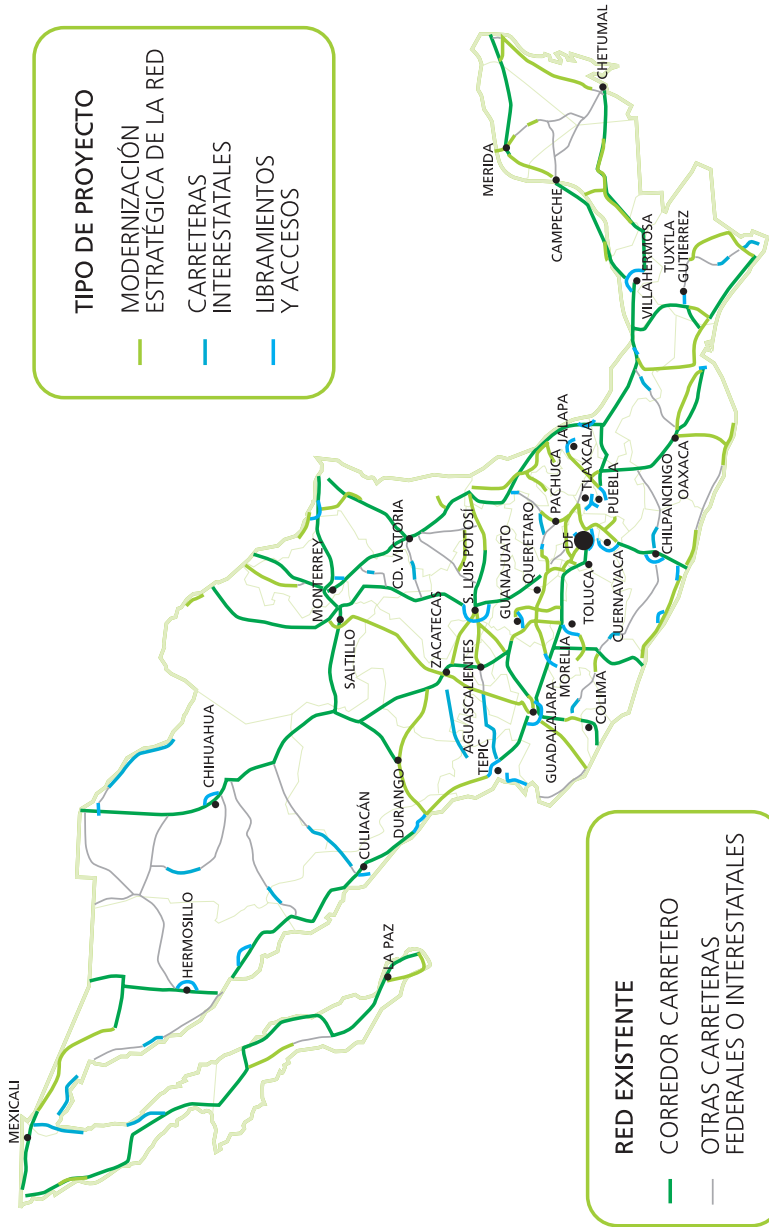
- Durango-Mazatlán
- Nuevo Encasa-Tehuacán (parte del corredor México-Tuxpan)
- Oaxaca-Salina Cruz (tramo Mitla-Tehuantepec)
- Guadalajara-Colima
- Tepic-Villa Unión
- Morelia-Salamanca
- Arriaga-Ocozacoatlán
- Coahuila-Salina Cruz
- Veracruz-Tampico
- Arco Norte de la Zona Metropolitana del Valle de México

El Programa Nacional de Infraestructura contempla la siguiente distribución de los esquemas de financiación para las carreteras:

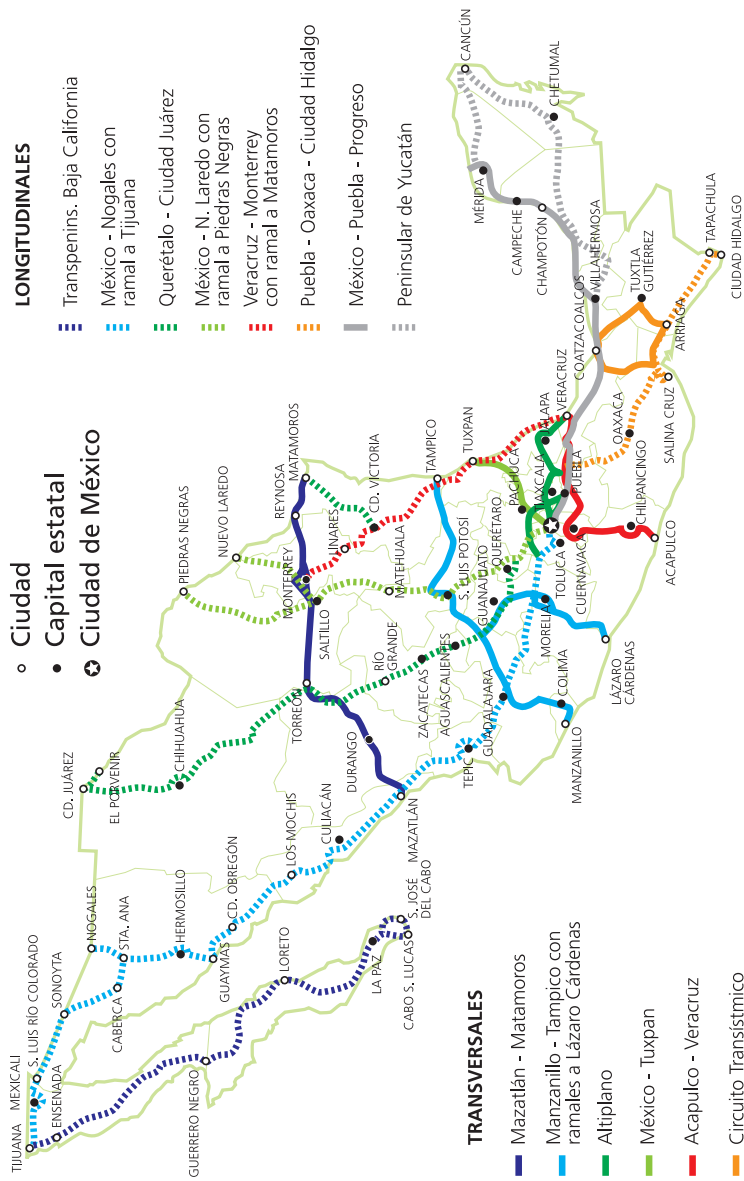
- 1.- Los Presupuestos Federales aportarán aproximadamente el 38,9% de los recursos.
- 2.- Las concesiones existentes financiadas con fideicomisos públicos aportarán un 9,7% del total de la inversión.

- 3.- las Asociaciones Público – Privadas (APPs) en las tres modalidades diseñadas por la SCT se estima que contribuyan con un 51,4% con las siguientes participaciones:
- las concesiones el 24,2%.
 - los aprovechamiento de activos el 20,6%, y
 - los proyectos de prestación de servicios (PPS) el 6,6%.

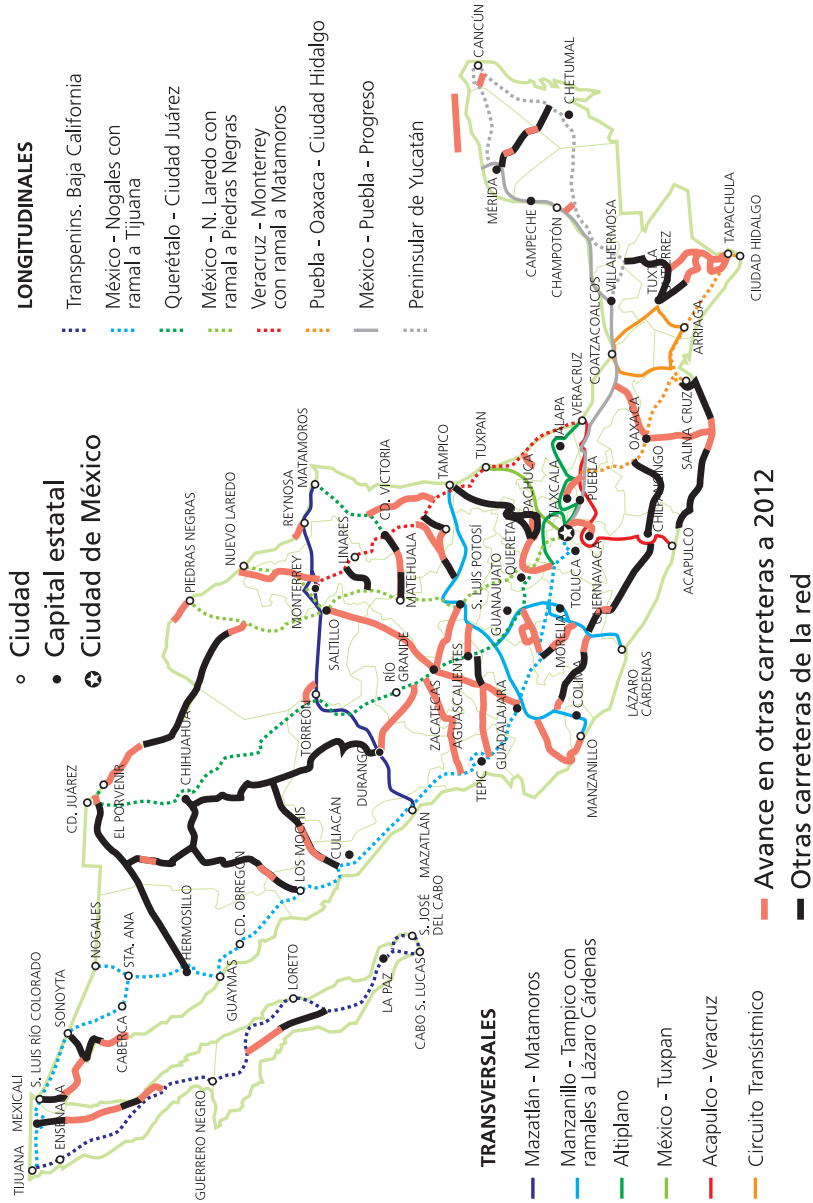
Mapa 1. Proyectos de carreteras previstos en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012



Mapa 2. Infraestructuras en 2012



Mapa 3. Infraestructuras en 2012*



VII.7.3 Objetivos y proyectos de infraestructuras en ferrocarriles y corredores multimodales

Las inversiones en infraestructura de ferrocarriles se recogen en la tabla 24 y los mapas 4 y 5 recogen la red ferroviaria y la estructura multimodal en 2006 y la red ferroviaria y la estructura multimodal que se desea alcanzar en 2012. En este sentido, los objetivos recogidos en el Programa Nacional de Infraestructura en ferrocarriles y corredores multimodales son los siguientes:

- 1.- Ampliar la cobertura del sistema ferroviario con la construcción de 1.418 km de nuevas vías férreas.
- 2.- Atender los problemas de interconexión ferroviaria en puertos, fronteras y zonas metropolitanas mediante la construcción de 64 pasos a desnivel, la señalización de 240 pasos a nivel y 256 cruces, el desarrollo de tres circunvalaciones y la construcción de cuatro cruces ferroviarios fronterizos.
- 3.- Desarrollo de 10 nuevos corredores multimodales.

Tabla 24. Inversiones en ferrocarriles y corredores multimodales contempladas en el Plan Nacional de Infraestructura 2007-2012

Concepto	Recursos públicos	%	Recursos privados	%	Total
Construcción	2.190,5	60,5	1.428,6	39,5	3.619,1
Modernización	0	0	190,5	100	190,5
Conservación	0	0	285,7	100	285,7
Programa de convivencia urbano ferroviaria	190,5	66,6	95,2	33,3	285,7
Programa de seguridad ferroviaria	190,5	100	0	0	190,5
Terminales intermodales de carga	0	0	95,2	100	95,2
TOTAL	2.571,5	55,1	2.095,2	44,9	4.666,7

Fuente: Programa Nacional de Infraestructuras (2007 – 2012).

En este sector la inversión en proyectos estratégicos, en el periodo 2007–2012, tanto pública como privada, asciende a 4.667 millones de dólares, y los principales proyectos son:

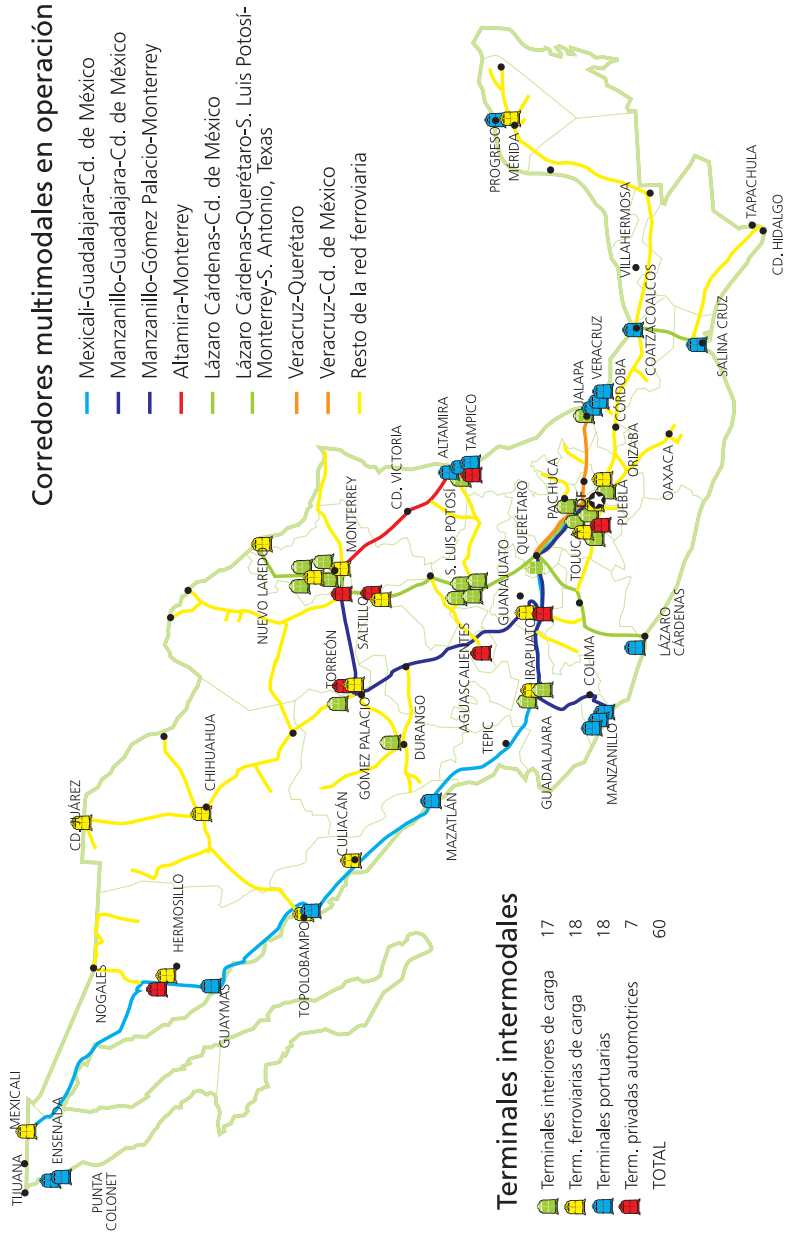
- 1.- el corredor multimodal de Punta Colonet
- 2.- Manzanillo-Altamira
- 3.- Lázaro Cárdenas-Veracruz
- 4.- Salina Cruz-Coatzacoalcos con ramales a Mérida y Ciudad de México

Los proyectos nacionales de corredores multimodales contemplados en el Programa Nacional de Infraestructura son los siguientes:

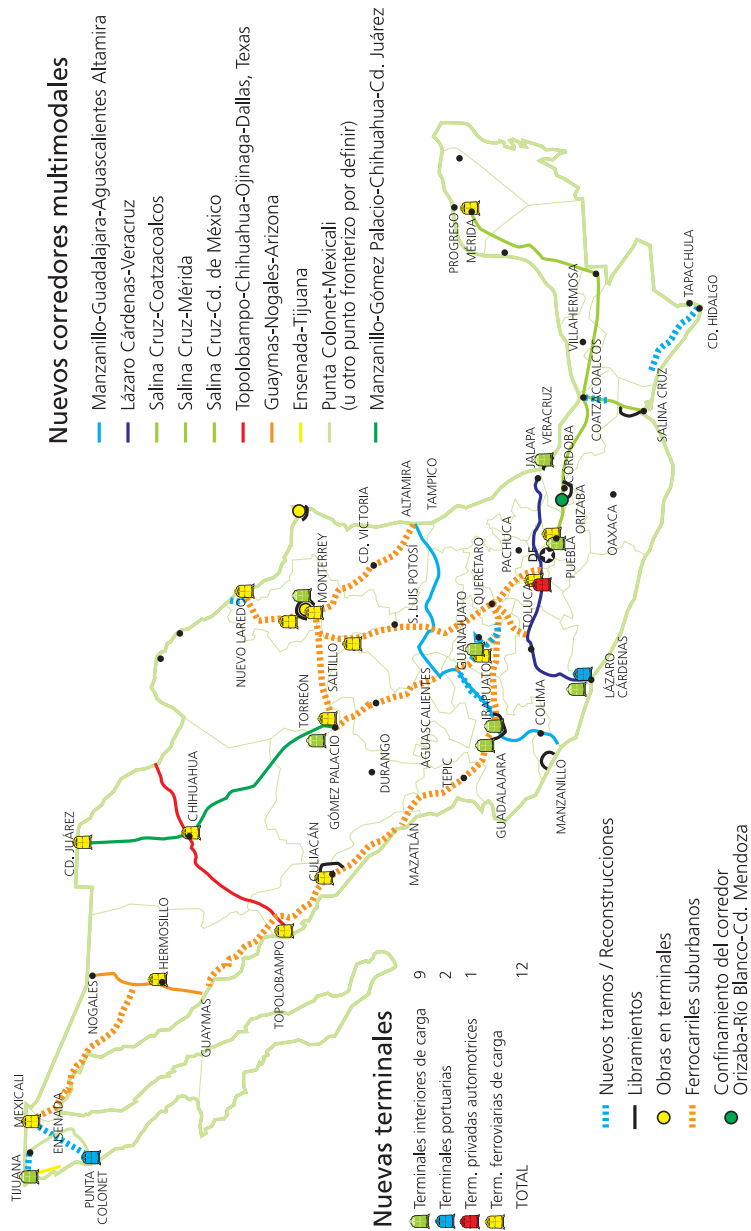
- 1.- Topolobampo-Chihuahua-Ojinaga-Dallas
- 2.- Guaymas-Nogales-Arizona
- 3.- Ensenada-Tijuana
- 4.- Manzanillo-Gómez Palacio-Chihuahua-Ciudad Juárez

Así mismo, el Programa Nacional contempla impulsar el desarrollo de trenes suburbanos mediante la puesta en funcionamiento de la primera etapa de los Sistemas 1, 2 y 3 del tren suburbano de la Ciudad de México.

Mapa 4. Estrategias y proyectos sectoriales: ferrocarriles (2006)



Mapa 5. Estrategias y proyectos sectoriales: ferrocarriles (2012)



VII.7.4 Objetivos y proyectos de infraestructura en puertos

Las inversiones en infraestructura de puertos se recogen en la tabla 25 y en el mapa 6. De esta forma, los objetivos recogidos en el Programa Nacional de Infraestructura 2007–2012 en materia de puertos son:

- 1.- Incrementar la infraestructura portuaria en especial la capacidad de manejo de contenedores mediante la construcción de cuatro puertos nuevos y la modernización de otros 23.
- 2.- Aumentar la capacidad instalada para el manejo de contenedores de cuatro a siete millones de TEUS.
- 3.- Desarrollar los puertos como parte de un sistema integrado de transporte multimodal que reduzca los costes logísticos de las empresas a través del incremento del rendimiento de las operaciones en terminales especializadas de contenedores de 68 a 75 contenedores hora-buque en operación.
- 4.- Impulsar el desarrollo de los puertos con vocación turística con la construcción de 13 muelles para cruceros.
- 5.- Fomentar la competitividad del sistema portuario para ofrecer un servicio acorde con estándares internacionales.

Tal y como se recoge en la tabla 25, las inversiones previstas en el ámbito de la modernización de las infraestructuras portuarias en México en el periodo 2007-2012 asciende a 6.761,8 millones de dólares, de los cuales apenas el 22,5% serán recursos aportados por las instituciones públicas, puesto que el restante 77,5% se espera que suscite el interés de la iniciativa privada.

Tabla 25. Inversiones en puertos contempladas en el Plan Nacional de Infraestructura 2007-2012

Concepto	Recursos públicos	%	Recursos privados	%	Total
Nuevos Puertos	380,9	14,8	2.190,50	85,2	2.571,40
Ampliaciones	857,1	22,0	3.047,60	78,0	3.904,70
Conservación	285,7	100	0	0	285,70
TOTAL	1.523,7	22,5	5.238,10	77,5	6.761,80

Fuente: Programa Nacional de Infraestructuras (2007 – 2012).

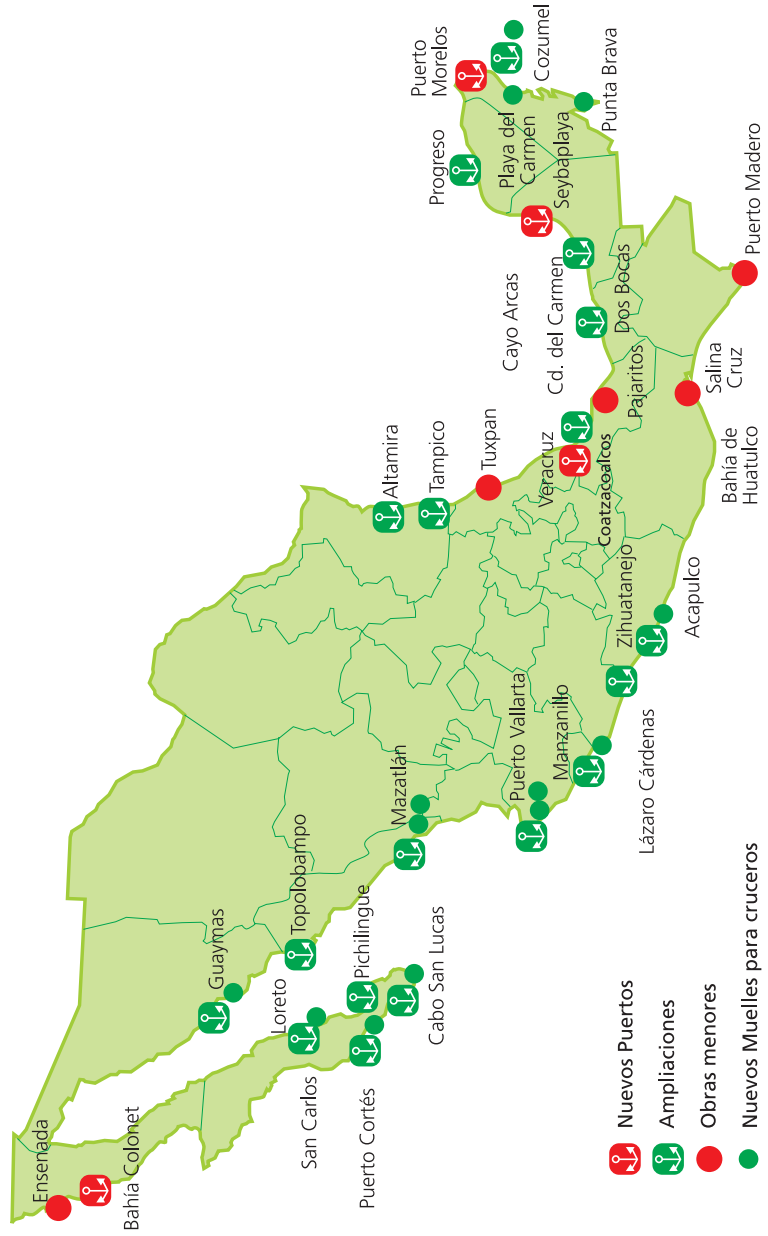
Los proyectos considerados estratégicos por el Programa Nacional de Infraestructura en materia de puertos son:

- Manzanillo
- Lázaro Cárdenas
- Veracruz
- Altamira

Y los proyectos de alcance nacional de construcción y ampliación de infraestructuras portuarias son:

- Guaymas
- Topolobampo
- Tampico
- Progreso
- Tuxpan (en estudio)
- Coatzacoalcos (en estudio)
- Salina Cruz (en estudio)

Mapa 6. Perspectiva de los objetivos de puertos a alcanzar en 2012 dentro del Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012



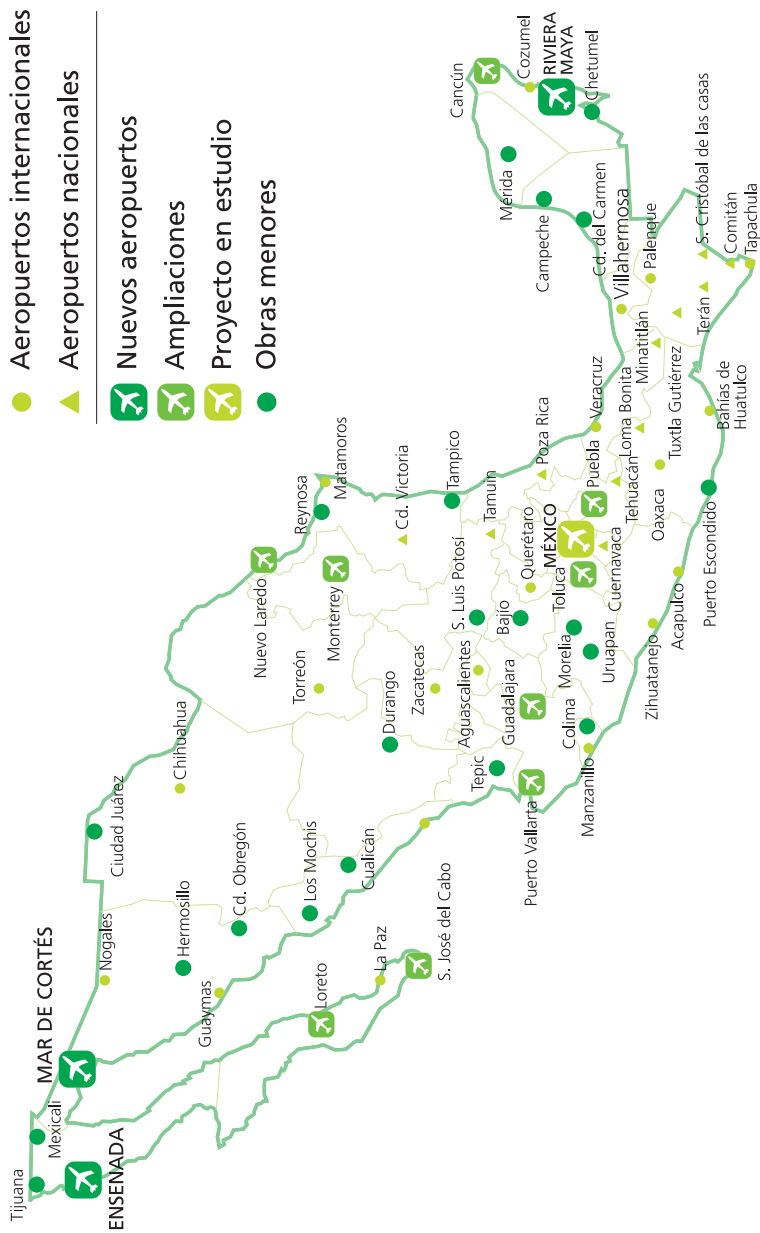
VII.7.5 Objetivos y proyectos de infraestructuras en aeropuertos

Las inversiones en infraestructura de aeropuertos se recogen en el mapa 7. En este sentido, los objetivos recogidos en el Programa Nacional de Infraestructura para los aeropuertos el período 2007 – 2012 son siguientes:

- 1.- Ampliar y modernizar la infraestructura y los servicios aeroportuarios con una visión de largo plazo que incorpore el transporte de carga y los aspectos relevantes de la conectividad intermodal; con esta perspectiva se propone impulsar la construcción de, al menos, tres nuevos aeropuertos (Ensenada, en Baja California; Mar de Cortés, en Sonora; y Riviera Maya, en Quintana Roo) y la ampliación de otros 31: (Guanajuato (Bajío), en Guanajuato; Guadalajara, en Jalisco; Hermosillo, en Sonora; Los Mochis, en Sinaloa; Mexicali, en Baja California; Morelia, en Michoacán; Puerto Vallarta, en Jalisco; San José del Cabo, en Baja California Sur; Tijuana, en Baja California; Ciudad Juárez, en Chihuahua; Culiacán, en Sinaloa; Durango, en Durango; Monterrey, en Nuevo León; Reynosa, en Tamaulipas; Cancún, en Quintana Roo; Chetumal, en Quintana Roo; Campeche, en Campeche; Ciudad del Carmen, en Campeche; Ciudad Obregón, en Sonora; Colima, en Colima; Loreto, en Baja California Sur; Nuevo Laredo, en Tamaulipas; Puerto Escondido, en Oaxaca; Tepic, en Nayarit; Uruapan, en Michoacán; México, en Distrito Federal; Toluca, en Estado de México; Puebla, en Puebla; y Mérida, en Yucatán.
- 2.- Desarrollar los aeropuertos regionales y mejorar su interconexión.
- 3.- Impulsar proyectos aeroportuarios para potenciar el desarrollo de los corredores turísticos.
- 4.- Incrementar la capacidad de transporte aéreo de carga al menos en un 50%.
- 5.- Promover el desarrollo de aeropuertos especializados en carga aérea.
- 6.- Alcanzar la certificación del 50% de los aeropuertos con base en estándares internacionales.

La inversión esperada, pública y privada, asciende a 5.619 millones de dólares.

Mapa 7. Estrategias y proyectos sectoriales: aeropuertos (2012)



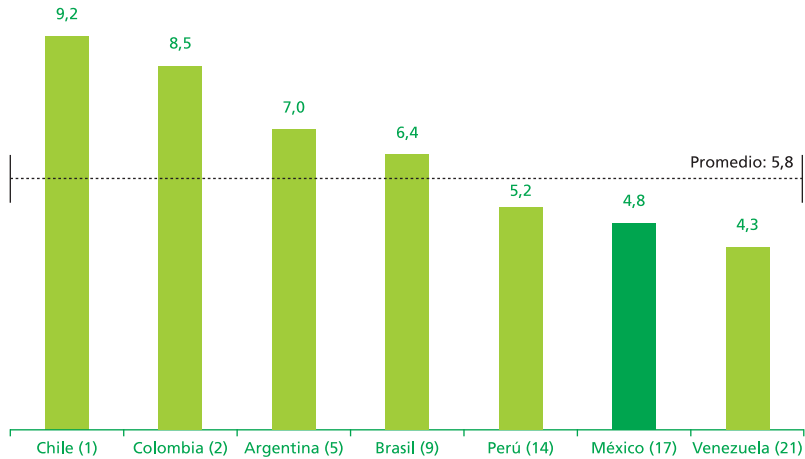
VII.8 Agua y saneamiento

Las infraestructuras de agua y saneamiento en México se encuentran por debajo del promedio de los países de América Latina, según datos de 2006 (véase gráfico 21). De esta forma, México, comparado con los principales países de la región, es el sexto país en competitividad de infraestructura de agua y saneamiento por detrás de Chile, Colombia, Argentina, Brasil y Perú, y sólo delante de Venezuela.

Es, por tanto, un sector necesitado de un fuerte impulso para que el país pueda continuar creciendo con los niveles adecuados de sostenibilidad. Eso lo convierte en un sector contemplado en el Programa Nacional de Infraestructura, en el que se recoge tanto la aplicación de recursos públicos como la atracción de inversiones privadas. En este sentido, las estrategias recogidas en el Programa Nacional de Infraestructura en agua potable y saneamiento son:

- 1.- Incrementar la cobertura de agua potable y alcantarillado principalmente en áreas rurales.
- 2.- Aumentar la eficiencia global de los sistemas de distribución de agua potable.
- 3.- Elevar de manera significativa la cobertura de tratamiento de aguas residuales y fomentar su uso.

Gráfico 21. Competitividad de infraestructura de agua y saneamiento en México comparado con los principales países de América Latina (2006)



Fuente: Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012, SCT de México.

Tabla 26. Inversiones estimadas en agua potable y saneamiento según las previsiones contenidas en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 (miles de millones de pesos de 2007)

Concepto	Recursos públicos	Recursos privados	Total
Abastecimiento de agua potable	59	25	84
Alcantarillado	26	11	37
Saneamiento	23	10	33
Total	108	46	154

Fuente: Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012, SCT de México.

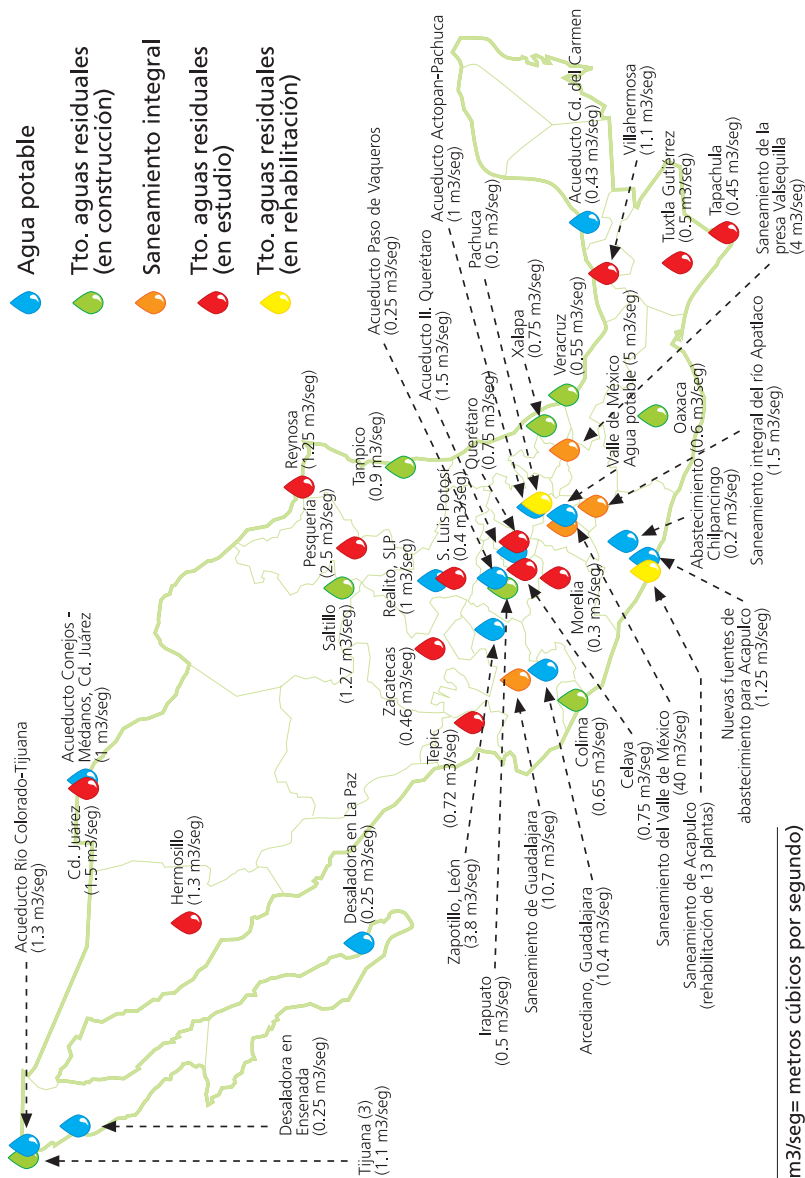
La estrategia y los objetivos que se recogen a continuación se pretenden conseguir mediante una inversión de 154.000 millones de pesos de 2007, de los cuales el 70% será invertido y financiado con recursos públicos y el 30% será desarrollado mediante el recurso a la iniciativa y financiación privada (véase tabla 26).

Los objetivos contemplados en el Programa para el sector de agua potable y saneamiento para el periodo 2007-2012 son los siguientes:

- a) aumentar la cobertura de agua potable hasta el 97% en las zonas urbanas y al 76% en zonas rurales.
- b) incrementar la cobertura de alcantarillado hasta el 96% en zonas urbanas y al 63% en zonas rurales.
- c) aumentar en ocho puntos porcentuales el nivel de eficiencia global de 80 organismos operadores en localidades de más de 20.000 habitantes.
- d) incrementar la cobertura de tratamiento de aguas residuales a por lo menos el 60% de las aguas colectadas.

Los principales proyectos de agua potable, tratamiento de agua potable en construcción, saneamiento integral, y tratamiento de aguas residuales en estudio y en rehabilitación se recogen en el mapa 8.

Mapa 8. Principales proyectos de infraestructura de agua potable, tratamiento de agua potable en construcción, saneamiento integral y tratamiento de aguas residuales en estudio y en rehabilitación para el periodo 2007-2012



m³/seg= metros cúbicos por segundo

VII. 9 Actividades turísticas

Las cifras de flujos turísticos en México son elocuentes de la importancia y la tasa de crecimiento de este sector en la economía del país. En 2007, México recibió la visita de 21,4 millones de turistas extranjeros (un ligero crecimiento respecto al año anterior del 0,3%) que gastaron en el país cerca de 13.000 millones de dólares, que supone un incremento del 6% respecto a 2006. Estas cifras colocan a México en la 8ª posición turística del mundo. La destacada importancia adquirida por el sector se refleja en el hecho de que ya representa el 8% del PIB y es una fuente de generación de empleo como pone de relieve la intensa creación de empleo en 2007, lo que le convierte en uno de los motores fundamentales del crecimiento de la economía mexicana. En 2007 también se registró un significativo movimiento turístico realizado por los propios ciudadanos mexicanos que se hospedaron en hoteles en un número cercano a los 58 millones de turistas. Es un sector en continuo proceso de expansión lo que se pone de relieve con las estimaciones de la Organización Mundial del Turismo que prevé que en 2020 México recibirá alrededor de 50 millones de turistas extranjeros, al tiempo que seguirá en aumento la cifra de turistas nacionales.

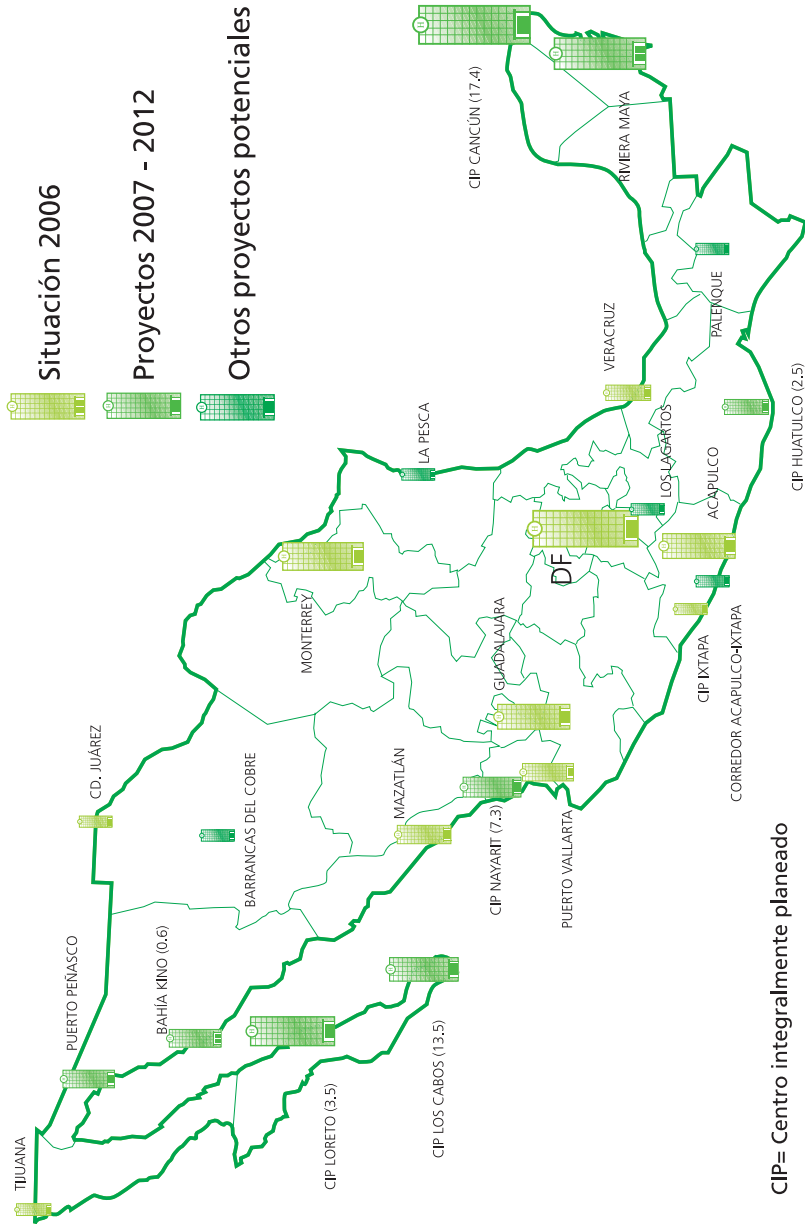
Como señaló el Secretario de Turismo de México, Rodolfo Elizondo, en la entrevista mantenida con los autores de este estudio, el turismo en el país se está diversificando y las autoridades apoyan esta estrategia de diversificación. México tiene un importante turismo de sol y playa del tipo “todo incluido” en una oferta de estancia de hotel. Pero han llegado a la conclusión de que este turismo, siendo interesante, no puede ser la opción estratégica del turismo en México, sino que tienen que apostar por un turismo segmentado de carácter cultural, impulsar el segmento premium y el turismo residencial.

El turismo residencial está teniendo un importante desarrollo y supone la construcción de residencias en zonas turísticas para ser adquiridas por particulares tanto nacionales como extranjeros para utilizarlas como segundas residencias. Los mayores desarrollos de turismo residencial se han registrado en destinos de playa, como Acapulco, Puerto Vallarta, la Riviera Maya y Los Cabos, y también en otras zonas como Cuernavaca o Guanajuato. Su importancia se refleja en el hecho de que en 2007 la construcción para turismo residencial representó el 20%

del crecimiento del sector inmobiliario del país. El perfil de los compradores de las casas de turismo residencial son, principalmente, extranjeros jubilados que buscan una residencia en un lugar de clima amable y con acceso a una amplia gama de servicios que puedan adquirir pagando alrededor de 200 dólares el metro cuadrado. En este sentido, el Dr. Elizondo señalaba que en EEUU se estima que se jubilarán en los próximos 10 años alrededor de 70 millones de personas (la generación del *baby boom*) y otros tres millones en Canadá, y esperan que al menos el 10% de esos jubilados opten por adquirir una casa en México de turismo residencial. El elevado perfil adquirido por este tipo de turismo le ha ido otorgando la atención que merece y todo indica que la etapa en la que contaba con un escaso reconocimiento se va quedando definitivamente atrás.

Las estimaciones más recientes del turismo residencial indican que en 2008 se construirán cerca de 25.000 viviendas frente a las 18.000 construidas en 2006, pero más interesantes son las estimaciones para el 2010 y 2011 cuando se espera que se construyan en el país alrededor de 60.000 viviendas para turismo residencial. Si se cumplen las previsiones de los jubilados de EEUU y Canadá recogidas más arriba, no cabe duda que el sector de turismo residencial representa una excelente oportunidad de inversión para las empresas españolas de construcción que cuenten con la adecuada experiencia en actividades turísticas. Un ejemplo de buen desarrollo turístico que combina turismo residencial con otros desarrollos y que fue mencionado por varias de las personas entrevistadas en México fue el proyecto de Mayakoba que se encuentra desarrollando la empresa española OHL en el Estado de Quintana Roo. En un amplio complejo residencial que contará con tres campos de golf y seis hoteles de lujo, y que se adecuan muy bien a la estrategia turística del país de apostar por la línea que supone el turismo residencial evitando el “cementerismo” y la “construcción desmedida” en procesos que rompen el necesario equilibrio con el medio ambiente y que no contribuyen al crecimiento sostenible del sector en un horizonte de medio y largo plazo (son palabras casi literales del Dr. Elizondo). De ahí que la Secretaría de Turismo esté trabajando cada vez de forma más estrecha con la SCT y los Estados con la finalidad de que los desarrollos turísticos se adecuen a la ordenación integral del territorio y cuenten con la infraestructura necesaria.

Mapa 9. Principales áreas de expansión de actividades turísticas en México en el horizonte 20



VII.10 Otras manufacturas: industria automotriz

La industria automotriz en México se desarrolló mediante la entrada de las grandes multinacionales que se instalaron en el país con la estrategia de abastecer el mercado interno en el periodo de sustitución de importaciones y, de esta manera, superar las barreras arancelarias. La crisis del modelo de sustitución de importaciones, tras la crisis de la deuda, y la liberalización y apertura de la economía mexicana estimularon la reestructuración del sector y una nueva orientación que contemplaba la venta de parte de la producción en mercados exteriores. La nueva situación atrajo la instalación de nuevas empresas automotrices americanas que se instalaron en la frontera con EEUU para producir partes y componentes para automóviles destinados a la exportación al mercado americano.

La industria del automóvil en los años noventa devino en que los grandes constructores se convirtieron en productores globales y que las partes y componentes que demandaban tenían cada vez más un mayor grado de sofisticación tecnológica, por lo que resultaba imperioso contar con proveedores globales que fuesen capaces de incorporar las exigencias tecnológicas requeridas. Es decir, que los constructores de coches “OEM’s” necesitaban, para su proceso de expansión mundial, proveedores globales sólidos con los que poder establecer relaciones estratégicas y, por tanto, acuerdos de transferencia de tecnología. Estos proveedores globales estratégicos podían ser de primer nivel (“tier 1”), si son proveedores situados al final de la cadena y, por tanto, que entregan sus productos directamente a los constructores y negocian directamente con ellos. Estos proveedores estratégicos son tanto empresas nacionales como empresas extranjeras con una importante implantación en el país. Con esta estrategia los grandes fabricantes de automóviles o constructores siguen en su táctica de incrementar la subcontratación (*outsourcing*) de partes, componentes mayores y subsistemas a proveedores de primer nivel y, en mayor medida, si además son capaces de desarrollar actividades de diseño e innovación. Esa tendencia ha conducido a las constructoras a reducir el número de proveedores para disminuir el riesgo y la supervisión de los mismos. Los constructores buscan cada día menos proveedores, adjudican más procesos a un mismo proveedor y por lo tanto requieren que estos proveedores sean grupos con gran capacidad de industrialización, de gestión de proyectos y con una muy buena salud financiera.

Tras este proceso, México se ha convertido en uno de los principales fabricantes de automóviles del mundo con una producción anual en 2007 de 2,1 millones de vehículos –lo que le sitúa como decimoprimer país del mundo en la producción de automóviles–, de los cuales el 80% se exportan. México en este sector ocupa también una posición estratégica dada su cercanía con el primer productor y consumidor de automóviles del mundo, EEUU y con Canadá. De hecho, estos dos países absorben cerca del 80% de las exportaciones de automóviles mexicanos, seguidos a mucha distancia de Europa que adquiere el 13%; el resto se destinan a América Latina y países asiáticos. En el dinamismo de este sector desempeñan un papel significativo las empresas productoras de partes y componentes que cuentan con un horizonte muy prometedor que estimula una constante expansión de empresas extranjeras de este sector en el mercado mexicano.

En esta línea, hace algunos años, la concentración de marcas, la reducción de costes, la fabricación de productos más competitivos y la búsqueda de eficiencia por parte de los constructores de coches han determinado el surgimiento de nuevas tendencias. En particular, la creación de plataformas comunes para distintas marcas de coches de un mismo Grupo e incluso en ocasiones entre distintos Grupos de marcas como es el caso de *joints ventures* específicas para determinados modelos o mercados. Esta tendencia ha seguido hasta el punto de unificar todos los productos de los constructores de coches en pocas plataformas para conseguir reducciones significativas de costes de diseño y de fabricación. Hoy en día es muy común la fabricación de una misma plataforma en tres continentes al mismo tiempo por lo que los proveedores que puedan ofrecer una solución global –para poder suministrar partes y componentes en América, Europa y Asia–, cuenten con una ventaja muy importante frente a proveedores locales. Esta tendencia favorece claramente a Grupos globales entre los que se encuentran varios grupos españoles del sector con importantes inversiones directas en México. Todos son atractivos, pero como hemos tenido que elegir para elaborar un caso en un recuadro hemos optado por el caso del Grupo Gestamp Automoción, que cuenta con una fuerte implantación en México.

C³

Grupo Gestamp Automoción en México (con la colaboración de Alberto Moreno)

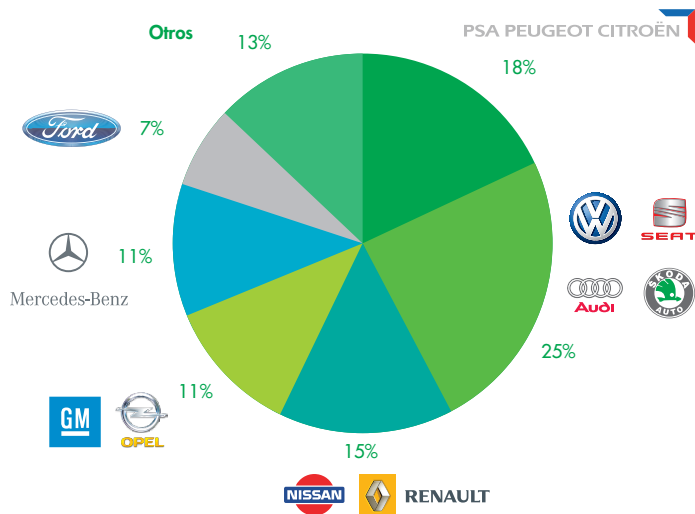
Gestamp Automoción es un proveedor español de componentes y sistemas metálicos para la industria del automóvil. Con más de 50 plantas industriales en todo el mundo, tiene presencia en 18 países entre Europa, Asia y América. Cuenta con la más amplia gama de tecnologías para atender todas las necesidades de nuestros clientes de una forma global. Su liderazgo es en componentes estructurales y de chasis, partes exteriores “clase A” y productos enfocados a reducir el peso de los vehículos y aumentar la seguridad. Gestamp cuenta con cinco centros de I+D entre Europa y América.

Los principales clientes del Grupo Gestamp son los constructores de vehículos europeos, siendo el Grupo alemán VW el principal cliente a nivel mundial.

*Gestamp cuenta con una plantilla en todo el mundo superior a las 12.000 personas, de las cuales más de la mitad se encuentran fuera de España. Una de las primeras experiencias internacionales, fuera de Europa, fue México. Antes de México el Grupo invirtió en Brasil y Argentina pero mediante la compra de plantas que ya estaban en funcionamiento. Sin embargo, México es la primera gran inversión directa tipo **greenfield** de Gestamp fuera de Europa.*

La tendencia de los fabricantes de automóviles a producir vehículos “globales” ha llevado a una centralización de la gestión de sus proyectos, y por tanto, de sus compras de componentes. En el terreno de compras, tienen lugar dos procesos: Por un lado, la autonomía de las centrales de compras nacionales ha ido perdiendo progresivamente importancia. Por otro lado, a los proveedores se les exige adquirir mayor dimensión y presencia global, para ofrecer una respuesta más eficaz en todas las áreas geográficas donde se fabrica un mismo automóvil. por este motivo y como en ocasiones anteriores, la presencia de Gestamp Automoción en México atiende a la necesidad de poder dar respuesta a sus clientes y consolidarse como proveedor global de la industria del automóvil. En este sentido, su implantación en México como Gestamp México S.A. de C.V. posibilita a Gestamp Automoción no sólo el acceso a uno de los mercados más importantes del continente americano, sino además introducir sus actividades en una de las zonas de libre comercio (TLC) más importantes del mundo al englobar EEUU, Canadá y México.

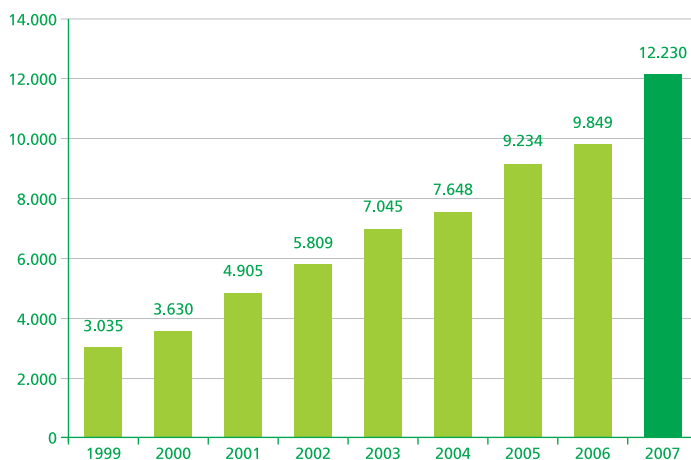
Gráfico 22. Ventas por clientes 2007



México siempre ha sido un país estratégico para Gestamp. Es uno de los principales fabricantes de automóviles del mundo con una producción anual superior a los dos millones de unidades lo que le sitúa como el país número 11 del mundo en la producción de automóviles. Su cercanía con el primer productor y consumidor de automóviles del mundo, EEUU, hace de México un enclave estratégico.

Gestamp Automoción inicia su primer proyecto en México con la constitución en el año 2001 de la sociedad Gestamp México, S. A. de C. V., para desarrollar un proyecto adjudicado por parte de Nissan para la fabricación de formatos soldados para el vehículo de Nissan llamado Platina, vehículo sobre la plataforma del Renault Clio, que Nissan ensambla en su fábrica de Aguascalientes. Este vehículo que Nissan produce en la ciudad de Aguascalientes es fruto de la alianza entre Nissan y Renault. Aguascalientes se encuentra en una situación privilegiada por su red de comunicaciones y su proximidad a las fábricas de Nissan, GM (Silao) y un rápido acceso a VW (Puebla). La inversión inicial ascendió a 15,4 millones de euros.

Gráfico 23. Evolución de la plantilla del Grupo Gestamp



Fuente: Grupo Gestamp.

Con la primera planta en México y una mayor estructura se intensifican los contactos comerciales especialmente con los clientes europeos, como es el caso de VW, y con los clientes norteamericanos como General Motors. A partir de ahí consiguió un importante proyecto con VW para la fabricación de conjuntos y sistemas para el Jetta/Bora que el grupo alemán fabrica en la planta de Puebla. Debido a la importancia del proyecto y el tamaño de los conjuntos a suministrar se decide la implantación de un proyecto “greenfield” en el área de Puebla para suministrar el proyecto directamente a las líneas de montaje de VW en Puebla.

En el año 2003 se constituye la sociedad Gestamp Puebla, S.A. de C.V. con una inversión inicial de 34 millones de euros. Inicia operaciones en el año 2004 con la fabricación de la versión nueva del Jetta/Bora. La planta de VW de México fabrica en exclusiva para todo el mundo este vehículo con un volumen de fabricación de 300.000 vehículos anuales. Esta nueva planta de Gestamp consolida la importancia del Grupo Gestamp en México, puesto que cuenta con dos plantas dotadas de la más moderna tecnología y gran capacidad de crecimiento.

En el año 2004 Gestamp en México fabricaba para Nissan, VW y GM. También el año 2004 se produce un hecho destacado para la estrategia de globalización del Grupo Gestamp: la entrada en el mercado de EEUU con la compra de una planta productiva en Alabama al Grupo Oxford y la compra del Grupo sueco HardTech que contaba con una planta productiva en Michigan. Esta presencia en EEUU se volverá determinante para el crecimiento en Norteamérica, ya que gracias a ella consigue uno de los proyectos más grandes que se han adjudicado a Grupo Gestamp en el mundo. Este nuevo proyecto con Chrysler significará la tercera implantación productiva de Gestamp en México, la ampliación de la planta de Puebla y la ampliación de la planta de Aguascalientes.

En el año 2006 se constituye la sociedad Gestamp Toluca, S.A. de C.V para la creación de una planta de ensamble robotizado en Toluca junto a las instalaciones de ensamble y montaje de Chrysler en Toluca. Este proyecto en Toluca tiene una inversión aproximada de 35 millones de euros. Junto con la inversión de Toluca se amplía la planta de Puebla hasta los 30.000 m² productivos con una inversión adicional de 20 millones de euros y se amplía la planta de Aguascalientes para el mismo proyecto con una nueva inversión de 15 millones de euros.

Este rápido crecimiento en el país mexicano se debe a la acertada estrategia de crecimiento de Gestamp basada en la apuesta global del Grupo, la inversión en nuevas tecnologías que permitan ofrecer a sus clientes una oferta global de todas las tecnologías disponibles con el consiguiente incremento de valor. Este crecimiento se ha apoyado en una fuerte inversión en centros de I+D para poder trabajar conjuntamente con nuestros clientes en sus centros de decisión, y así poder ofrecer soluciones novedosas e incorporarlas en la fase de diseño de los vehículos. Para poder soportar todo este crecimiento, no sólo en México, Gestamp cuenta con equipos muy fuertes capaces de gestionar diversos proyectos al mismo tiempo y en entornos complejos. Durante estos cinco años el Grupo Gestamp Automoción ha realizado inversiones en México por un importe cercano a los 120 millones de euros. Para la realización de estas inversiones Gestamp ha contado con un socio externo que es la Compañía

para la Financiación y el Desarrollo, más conocida como Cofides. Este socio externo para el Grupo Gestamp tiene en la actualidad el 35% de participación en todas las sociedades del Grupo Gestamp en México. Esta participación se realiza mediante la sociedad holding que Gestamp tiene en México y que es Gestamp Cartera de México.

VII.11. Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)

Las actividades que integran el nuevo sector de las TIC constituyen el entramado de la revolución tecnológica en curso y son esenciales para el desarrollo tecnológico de nuevos sectores de innovación como la genética y la biotecnología, la nanotecnología y la industrialización de los servicios. Las TIC están revolucionando la forma de comunicación entre los particulares, entre los particulares y las empresas, entre los particulares y los Estados, y entre las empresas–, y por tanto la forma de comprar, la forma de trabajar y la forma de disfrutar del tiempo libre. La revolución tecnológica impulsada por las TIC supone, como señala el economista de Berkeley, Bradford Delong, la “ampliación del poder del cerebro” de la misma forma que la revolución industrial supuso la “ampliación del poder muscular”.

La rápida difusión de las TIC no sólo ha revolucionado la producción y la distribución de mercancías y la eficiencia de las empresas sino que ha introducido cambios que, a medio plazo, traerán importantes transformaciones para la mejora de la renta y de las condiciones de vida de los ciudadanos. Las TIC son el mejor instrumento para revolucionar el sector servicios y aumentar la productividad en todas sus actividades. A medida que las economías avanzan en su grado de desarrollo, los servicios adquieren una mayor participación relativa también en las economías emergentes como México. El difícil aumento, hasta hace pocos años, de la productividad de los servicios era una rémora para el aumento de la productividad de la economía en su conjunto dado el creciente peso de los servicios. La difusión de las TIC en el sector servicios en un marco de liberalización de actividades –finanzas, comercio, servicios a empresas, servicios públicos, educación, salud etc.– contribuye a la notable mejora de

la productividad del sector y, por tanto, al aumento de la renta y de la renta per capita de las economías.

En la actualidad se verifica una articulación entre las TIC y el proceso de globalización. La continua diversificación de las actividades de las TIC junto a las mayores prestaciones a alta velocidad y menores precios tanto en los mercados nacionales como internacionales han contribuido a una creciente globalización de la producción, el comercio y las finanzas en un contexto de amplia liberalización de los mercados y actividades. Las TIC, por tanto, promueven la competencia y trasladan a las sociedades que cuentan con mercados abiertos, los frutos del progreso técnico en forma de bienes y servicios más amplios y diversificados a menores precios.

La relevancia de las TIC ha destacado sobre todo en EEUU. En este país, en los últimos diez años, la productividad se ha duplicado y las TIC han sido las principales determinantes de este incremento.²⁷ Este mismo proceso se registra en gran parte de las economías asiáticas incluyendo en este grupo a la India; e incluso en los países de la UE, donde se registra un bajo nivel de crecimiento de la productividad, las TIC determinan al menos la mitad del mismo.²⁸

México ha registrado, en los últimos años, un intenso crecimiento de las actividades de las tecnologías de la información y, en menor medida como se ha señalado en el epígrafe VII.6, en las comunicaciones. En 2007, de acuerdo con lo señalado por el Secretario de Economía de México, Eduardo Sojo, la industria de las tecnologías de información generó 4.000 millones de dólares de ingresos, 1.700 millones de dólares en exportaciones y es un sector en expansión que contaba con más de 4.000 empresas. En su opinión, esas cifras muestran que el país “puede responder no sólo a las necesidades del mercado interno sino también abastecer otros mercados.” En este sentido, los objetivos establecidos para las actividades de las tecnologías de la información en el horizonte del año 2012 apuntan que México puede registrar durante estos años una tasa de crecimiento en estas actividades cercana al 15% anual promedio, generar ventas por valor de 15.000 millones de dólares, crear alrededor de 400.000 puestos de trabajo y convertirse en un mercado muy atractivo para las inversiones

²⁷ OECD, (2004).

²⁸ i2010 High Level Group (2006), *The economic impact of ICT: evidence and questions*, European Union, Bruselas.

directas de empresas extranjeras. Pero deberán estar acompañadas de una importante expansión del sector de las telecomunicaciones para desplegar su pleno potencial de crecimiento y generar las consiguientes ganancias de productividad.

C⁴

INDRA en México

Indra es una de las principales empresas del sector de Tecnologías de la Información (TI) en México y se encuentra en el grupo de las siete primeras compañías del país en un sector en formado por más de 4.000 empresas. En su estrategia de crecimiento en América Latina tiene una clara apuesta por el mercado mexicano en el que aspira a convertirse en la primera empresa del país en un horizonte de siete años.

Indra en México es una de las cinco empresas del país que cuentan con nivel 3 (o superior) CMMI (Capability Maturity Model Integration), y cuenta con una fábrica de realización de software en la que trabajan más de 1.100 profesionales (Moranchel, 2008). Los mercados para los que realiza desarrollos de TI son principalmente el financiero y el de administraciones públicas, pero cuenta con importantes desarrollos propios en los sectores de energía, utilities y telecomunicaciones. Su fortaleza tecnológica en el mercado financiero ha hecho posible que Indra en México sea proveedor de cuatro de los seis mayores bancos del país, y cuente con un claro liderazgo en la implantación de seguridad avanzada en los sistemas de banca electrónica. Cuenta también con una fuerte presencia en los procesos de outsourcing de impresión de facturas y estados de cuenta (BPO), lo que le ha permitido alcanzar una cuota del 40% en el segmento de la impresión de estados de cuenta bancarios. Su estrategia de expansión en el mercado mexicano también se dirige a aumentar su presencia en los sectores de telecomunicaciones y utilities, y confía en alcanzar un crecimiento significativo en soluciones alrededor de la plataforma SAP, y en particular en las actividades de comercio al por menor y bebidas.

CONCLUSIONES

Conclusiones

México ha avanzado de forma significativa en la modernización de su economía. Mediante la aplicación de reformas estructurales, sobre todo, en los años noventa del siglo XX, ha establecido un modelo de crecimiento que le ha permitido volver a tener una economía estable y dinámica. De esta forma, México se ha situado como la decimotercera economía más importante del mundo, por el tamaño del PIB, y la cuarta en el grupo de los países emergentes, sólo detrás de China, India y Brasil. Diversas estimaciones señalan que el país podría situarse en el 2050 como la sexta economía del mundo.

El *TLC*, con EEUU y Canadá, en vigor desde enero de 1994, ha generado resultados comerciales muy beneficiosos para México, tanto por el notable incremento de sus transacciones comerciales como por el hecho de que el saldo de las mismas le resulte favorable. Además, el *TLC* ha contribuido a modificar el perfil comercial del país: mientras que en 1982 el 70% de las exportaciones consistían en petróleo y derivados y productos minerales, y sólo el 25% eran manufacturas, en 2007 éstas representaron el 81% de las exportaciones mientras que el petróleo y derivados y los productos mineros sólo representaron el 16%. Un proceso similar se ha verificado en el caso de las inversiones directas. Las IED de América del Norte pasaron de 3.577 millones de dólares en 1993 a 10.834 millones en 2007; de manera que la inversión acumulada procedente de EEUU y Canadá ha ascendido, en los últimos diez años, 117.137 millones de dólares. Al igual que ocurre con otros acuerdos comerciales en el mundo, el *TLC* también ha recibido críticas, principalmente, basadas en el hecho de que los beneficios, aún siendo importantes, no se han difundido ampliamente a todos los sectores de la sociedad y, por tanto, no han contribuido de forma significativa a la mejora de la renta de los grupos sociales más desfavorecidos y la disminución de la pobreza.

Cabe destacar también que México, en 1997, se convirtió en el primer país latinoamericano en establecer un Acuerdo Marco con la UE que condujo, en el año 2000, a la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la UE. El comercio bilateral ha aumentado de 13.900 millones de dólares, en 1999 a 47.900 en 2007, con una balanza de signo desfavorable para México. Asimismo, la inversión directa proveniente de Europa pasó de 3.800 millones de dólares en 1999 a más de 11.000

millones en 2007, de forma que la IED europea acumulada en México asciende a casi 70.000 millones de dólares, lo cual representa 34% de la IED en el país y es la segunda área inversora sólo detrás de sus socios en el TLC.

México ha impulsado estrategias de menor dependencia de sus socios de integración y por tanto de mayor diversificación, y el Acuerdo con la UE es un buen ejemplo. Sin embargo, México mantiene una estrecha vinculación con la economía de EEUU, lo que constituye una fuente de desequilibrio al tiempo que, en ocasiones de crisis, un importante flanco de vulnerabilidad del país. La intensidad de la relación con EEUU se refleja, por ejemplo, en que en los nueve primeros meses de 2008 el 82% de las exportaciones mexicanas se ha dirigido a EEUU, el 50% de las importaciones proviene de ese país, al igual que el 52% de la inversión extranjera directa. Quizá la vulnerabilidad provenga, en mayor medida, de la alta concentración de las exportaciones, puesto que no es tan elevada en el caso de las importaciones y la IED.

México cuenta con una posición geoestratégica inmejorable para situarse como una plataforma logística en un mundo globalizado en la que convergen América Latina, los países de la cuenca Asia-Pacífico y la UE en su proyección hacia el importante mercado de América del Norte. México se ha propuesto desplegar todo el potencial necesario para jugar esa baza estratégica tal y como ha reiterado en diversas ocasiones el Presidente Calderón. Cuenta con un buen punto de partida porque es el segundo país del mundo con más tratados comerciales firmados, 12, que implica una amplia red de comercio liberalizado con los 44 países más importantes del mundo, lo que le ha llevado a situarse en el decimoquinto puesto en el comercio internacional. De la misma forma, la liberalización de movimientos de capital y su atractivo para la IED lo han situado en la cuarta posición como país receptor de IED, dentro del grupo de las economías emergentes, y el segundo en América Latina.

Para alcanzar esa ambiciosa meta, México tiene que acometer una profunda mejora de sus infraestructuras, al tiempo que debe adoptar reformas más vastas que le permitan mejorar, de forma significativa, la competitividad. En el ámbito de las infraestructuras se ha propuesto impulsar un gran salto hacia adelante con el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012, que contempla una importante modernización y expansión

de: carreteras, ferrocarriles y corredores multimodales, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones y agua y saneamientos, abriendo la posibilidad de que gran parte de estos proyectos cuenten con la activa participación de la iniciativa privada nacional e internacional. Sin embargo, hay que destacar que el desarrollo de infraestructuras debe estar acompañado de las reformas necesarias para que se cree un verdadero marco de competencia en sectores estratégicos en los que, hasta hoy, persisten prácticas monopólicas –telecomunicaciones, electricidad, gas natural, transporte, logística y cemento–. Y a la vez que se avanza en el desarrollo y modernización de las infraestructuras y se promueve la competencia, resulta imprescindible una reforma energética más ambiciosa que la aprobada en 2008, que no ha significado ni apertura al sector privado ni impulso a la competencia. Una reforma energética que contemple la dimensión fiscal para que el Estado pueda cambiar las fuentes de recaudación de impuestos y reducir la dependencia de los ingresos petroleros.

El mercado mexicano presenta características muy atractivas para las empresas españolas, tanto en el ámbito del comercio como en el de las inversiones directas. La firma del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la UE y la entrada estratégica de los grandes bancos españoles –BBVA y Santander– a finales de los años noventa hacía presagiar que México podía convertirse en el mayor socio comercial de la región y en uno de los principales mercados de expansión internacional de las empresas e instituciones financieras españolas. Y así ha sido. A partir del año 2000 México se convirtió en el primer destino de las exportaciones españolas en América Latina y ha conservado esa posición hasta finales de 2007, año en el que las mismas han representado el 36% de las exportaciones españolas a la región. Asimismo ha ocurrido con las inversiones directas. En el periodo 2001-2007 la IED española en América Latina se dirigió en primer lugar a México que absorbió el 30% de los flujos totales de la IED española. De esta forma, se han cumplido los augurios que situaban a México como uno de los mercados con el que España podía intensificar de manera natural sus relaciones económicas. México es, por tanto, el principal socio comercial de España en América Latina y el principal destino de la inversión española directa en la región.

En las relaciones comerciales, las ventajas de las exportaciones españolas a México se encuentran en: a) bienes de equipo, máquinas y aparatos de diversa naturaleza y

material de transporte, en particular material ferroviario, b) semimanufacturas, sobre todo los productos químicos, c) manufacturas de consumo: muebles prefabricados, lámparas y aparatos eléctricos, libros y publicaciones periódicas, calzado, productos de confección y juguetes, d) alimentos, con predominio de los vinos, y e) automóviles.

La significativa presencia de una amplia gama de empresas españolas en México hace que se encuentren bien situadas para aumentar sus inversiones en las actividades en las que están implantadas. Además, la puesta en marcha del Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 con el estímulo a la entrada de inversores extranjeros abre, sin duda, nuevas oportunidades. De esta forma, si se consideran las oportunidades de inversión en los sectores en los ya están presentes las empresas españolas y las que presentan nuevas, incluidas las que está interesado en desarrollar el gobierno de México, cabe señalar que el horizonte de inversiones para las compañías españolas en la economía mexicana en los próximos años se encuentran en: a) actividades bancarias, b) gas, c) electricidad, d) energía eólica, e) telecomunicaciones, a pesar de las restricciones existentes en la actualidad, f) infraestructuras: carreteras, ferrocarriles y corredores multimodales, puertos, aeropuertos, agua y saneamiento, g) actividades turísticas, h) otras manufacturas (industria automotriz), i) TIC.

La conclusión sintética de todo lo anterior es que México es un país con el que España ha establecido significativas relaciones económicas tanto en sus actividades comerciales como en las inversiones directas de empresas españolas en servicios y en manufacturas. México presenta nuevas oportunidades sobre todo en el ámbito de las inversiones directas, derivadas del Programa Nacional de Infraestructura y de las necesarias reformas que tienen que acometer para la mejora de la competitividad, por lo que cabe inferir que las relaciones comerciales y las inversiones directas de las empresas e instituciones financieras españolas no sólo se intensificarán si no que se diversificarán hacia nuevos sectores. Los rasgos característicos de interdependencia económica de España con México sitúan a este país en una posición de oportunidad estratégica para España, y así se refleja en el Índice Elcano de Oportunidades y Riesgos Estratégicos que publica el Real Instituto Elcano.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

Bibliografía y referencias

Arahuetes, A. (2008), “Mejores relaciones y lazos más estrechos: comercio e inversiones directas de España con América Latina”, en Celestino del Arenal (Ed.) en fase de publicación, Real Instituto Elcano, Madrid.

_____ (2002), “Inversiones Europeas en Iberoamérica, 1990-2000”, en Perspectivas Exteriores 2002. *Los intereses de España en el mundo*, Política Exterior, Biblioteca Nueva.

_____ (2001), “Las inversiones directas de España en América Latina”, Cáp. 4 en Ziga Vodusek (Ed.) *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

Arahuetes, A. y A. Garcia Domonte (2007), ¿Qué ha sucedido con las inversiones directas de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000? *Documentos de Trabajo del Real Instituto Elcano*, DT número 34/2007, Real Instituto Elcano.

Banco de México. Informes Anuales 1994-2007. www.banxico.org.mx.

Banco Mundial (2009), *Doing Business 2009: Cinco años de Reformas*. www.worldbank.org.

Bowman Karlyn H., Adam Foster y Fowler Brown (2008), “Polls on NAFTA and Free Trade,” *AEI Studies in Public Opinion*.

Casares, Enrique R. y Horacio Sobarzo (2004), *Diez años del TLC en México: una perspectiva analítica*, Enrique R. Casares y Horacio Sobarzo (comp.), FCE, México D.F.

CEPAL (2008), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

_____ (2006), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

_____ (2001), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

_____ (2000), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

_____ (1999), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Comisión Nacional de Banca y Valores (2008), Informe Banca Múltiple, CNBV, México, junio.

Consejo Nacional de Población (2005), Proyecciones de la población de México 2005-2050, CONAPO, México D.F.

Consejo Nacional de Población, “Aprovechar las oportunidades que brinda el bono demográfico”, en <http://www.conapo.gob.mx/micros/infavance/2004/04.pdf>.

Dirección General de Comercio e Inversiones (2007), *Posición de la Inversión Exterior Directa 2006*, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Durán Herrera, J.J. (2002): <<Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española>>, *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 799.

Eurostat, European Union Direct Investments Data, www.europa.eu.int/comm/eurostat.

Eurostat (2006), *Europe Union foreign direct investment yearbook 2005*, Statistical Office of the European Communities.

Goldman Sach (2003), “Dreaming with BRICs: The Path to 2050”, Global Economics Paper n° 99.

_____ (2005), How solid are the BRICs? Global Economics Paper 134, diciembre.

Guillen, Mauro F. (2005), *The Rise of Spanish Multinational. European Business in the Global Economy*, Cambridge University Press, Nueva York.

Guillén, M. y E. García Canal (2007), “La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática”, Información Comercial Española. Revista de Economía, n° 839, noviembre-diciembre, pp. 23-34.

i2010 High Level Group (2006), The economic impact of ICT: evidence and questions, European Union, Bruselas.

ICEX (2008), Costes de establecimiento en México, ICEX, Madrid, marzo.

_____ (2006), Guía de Organismos de apoyo a la inversión: México, ICEX, Madrid.

Instituto Mexicano para la Competitividad (2008), Índice de Competitividad Estatal 2008. México, IMCO, 2008. www.imco.org.mx.

Isbell, P. y A. Arahetes (2007), *III Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española: una perspectiva comparada con Brasil, EEUU y Alemania*, Informes Elcano, n° 10, diciembre.

Ley de Inversión Extranjera de México, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 27 de diciembre de 1993 y reformada por los Decretos publicados en dicho Diario el 12 de mayo de 1995, el 7 de junio de 1995, el 24 de diciembre de 1996, el 23 de enero de 1998, el 19 de enero de 1999 y el 4 de junio de 2001.

Martinez-Burgos Escudero, F. (2008), México: Mercado de concesiones y privatizaciones, presentación, Ofecomex Ices, Madrid, junio.

OECD (2008), Economic Survey of Mexico 2007, OECD, Paris. www.oecd.org.

_____ (2008), Revenue Statistics, 1965-2007, OECD, Paris. www.oecd.org.

_____ (2004), OECD Information Technology outlook 2004, OECD, Paris.

OFECOMES (vv.aa.) documentos diversos, Oficina Económica y Comercial de España, México.

Ortiz Mena, A. (2008), “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la política exterior de México: lo esperado y lo acontecido,” Centro de Investigación y Docencia Económicas. Series Documentos de Trabajo, Estudios Internacionales, 157.

Pineda Ortega, P. (2007), “La globalización del sector bancario mexicano”, Centro Universitario de la Ciénega, Universidad de Guadalajara.

Presidencia de la República (2007), Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, www.presidencia.gob.mx.

ProMéxico, Inversión y Comercio, <http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/Inicio>

_____ (2008), Guía para invertir en México, <http://www.promexico.gob.mx>.

Santiso, J. (2007), “La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos”, Información Comercial Española. Revista de Economía, nº 839, noviembre-diciembre, pp. 89-102.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes (2007), Programa Nacional de Infraestructuras 2007-2012, México DF.

Secretaría de Energía (2007), Prospectiva del Mercado de Gas Natural 2007-2016, Secretaría de Energía de México, México DF. www.energia.gob.mx.

Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, Datacomex, www.comercio.es/comercio/bienvenido/Comercio+Exterior/Estadisticas/Pageestadisticascomercioexterior.htm, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, España.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2007), “Aprobación del programa económico 2008”, noviembre. www.shcp.gob.mx.

Subdirección General de Análisis, Estrategia y Evaluación (2007), “El Sector Exterior 2006-2007”, *Revista ICE*, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Subdirección de Programación (2007), Programa de Obras e Inversiones del Sector Eléctrico 2008-2017, Subdirección de Programación, Comisión Federal de Electricidad, México DF.

UNCTAD, (2006), *FDI from Developing and Transition Economies: implications for development*, Naciones Unidas, Nueva York.

Unger, Kart (2008), “El desarrollo económico y la migración mexicana: el TLC e impactos en las regiones,” Centro de Investigación y Docencia Económicas. Series Documentos de Trabajo, Economía, 361.

World Trade Organization (2008), *International Trade Statistics 2008*, WTO, Ginebra. www.wto.org

Referencias de interés

Banco de Información Económica, <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/bdiesi/bdie.html>.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, http://www.cefp.gob.mx/intr/e-stadisticas/copianewe_stadisticas.html.

Encuesta nacional de empleo, salarios y capacitación en el sector comercio, <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/metadatos/encuestas/>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Información sobre Inversión Extranjera Directa. www.inegi.gob.mx.

Secretaría de Economía. “Apertura comercial”, www.economía.gob.mx.

Secretaría de Economía, Estadísticas de Comercio Internacional. www.economia.gob.mx.

Secretaría de Economía. Estadísticas de Comercio e Inversión Extranjera Directa (IED). www.economia.gob.mx.

ANEXOS

Anexos

Con la finalidad de ofrecer a los lectores y, en especial, a los empresarios españoles interesados en diseñar, formular y ejecutar una estrategia de internacionalización efectiva, información analítica actualizada, precisa y funcional, hemos pensado que esta monografía, además de las referencias puntuales a la bibliografía utilizada, debiera incluir un apartado compuesto tanto por fuentes oficiales documentales que brinden información sobre áreas de oportunidad en México como por diversos sitios *web* cuyo contenido puede ser de utilidad para la toma de decisiones.

En algunos casos, se ha seleccionado información sustantiva y se hace referencia a la fuente de donde se obtuvo para quien desee profundizar en ella. Desde luego, la lista no es exhaustiva sino que ha sido seleccionada con todo cuidado y rigor con el objeto de que los empresarios cuenten con información de la mayor calidad.

PEMEX

Los principales proyectos de inversión de PEMEX entre 2007 y 2012 están en las áreas de: a) exploración y producción; b) refinación; c) gas y petroquímica básica y d) petroquímica. Estos son:

Tabla A1. PEMEX Exploración y Producción: principales proyectos de inversión 2007 - 2012

Proyecto	Descripción	Inversión* (mmusd)
Cantarell	<ul style="list-style-type: none"> · 98 pozos (63 desarrollo 35 exploración) · 3 estructuras marinas · 27,000 Km² 3D sísmica · 84 Km oleoductos · Deshidratadoras y desaladoras 	11.000 - 14.500
Chincotepec	<ul style="list-style-type: none"> · 5,421 pozos de desarrollo 	10.500 - 14.500
Burgos	<ul style="list-style-type: none"> · 2.681 pozos (2.331 des., 350 expl.) · 7.400 Km sísmica (3D: 2.700; 2D: 4.700) 	7.500 - 10.500
Ku-Maloob-Zaap	<ul style="list-style-type: none"> · 164 pozos (112 des., 52 expl.) · 18 plataformas (4 producción, 8 perforación; 4 habitacional; 2 soporte) · 50 ductos · 7.500 Km² - 3D sísmica · 3 tanques de almacenamiento · Deshidratadoras y desaladoras 	6.500 - 9.000
Crudo Ligero Marino	<ul style="list-style-type: none"> · 55 pozos (32 des., 23 expl) · 3 Estructuras marinas) · 84 Km ductos 	5.500 - 7.500

* Montos totales de inversión estimados para el periodo 2007-2012. Los proyectos están sujetos a aprobación presupuestal

Tabla A2. PEMEX Refinación: principales proyectos de inversión 2007 - 2012

Proyecto	Descripción	Inversión* (mmusd)
Combustibles limpios	<ul style="list-style-type: none">· Construcción de 22 plantas nuevas· Renovación de 18 plantas existentes	3.800 - 5.200
Salina Cruz Reconfiguración	<ul style="list-style-type: none">· Nueva capacidad de refinación- 100% proceso de crudo pesado- Unidad de coquización	2.500 - 3.500
Tula Reconfiguración	<ul style="list-style-type: none">· Construcción de unidad de coquización retardada	2.000 - 2.500
Salamanca Reconfiguración	<ul style="list-style-type: none">· Construcción de unidad de coquización retardada	1.500 - 2.100
Transporte y almacenamiento	<ul style="list-style-type: none">· Reemplazo de 10 buquestanque· Terminal marítima de Tuxpan· Mejoras al sistema de transporte por ductos y a la infraestructura de almacenamiento	1.700 - 2.300
Nueva capacidad de refinación (tentativa)	<ul style="list-style-type: none">· Construcción de una refinería nueva para proceso de crudo pesado (300-600mbd)	7.300 - 18.000

* Montos totales de inversión estimados para el periodo 2007-2012. Los proyectos están sujetos a aprobación presupuestal

Tabla A3. PEMEX Gas y Petroquímica Básica: principales proyectos de inversión 2007 - 2012

Proyecto	Descripción	Inversión* (mmusd)
Poza Rica Proceso de gas húmedo	· Construcción de 4 plantas criogénicas (700 mmpcd) · Construcción de 2 unidades fraccionadoras (37 mbd)	700 - 950
Capacidad de proceso de gas húmedo proveniente de aguas profundas	· Construcción de 3 plantas criogénicas (450 mmpcd)	340 - 470
Ducto: Tamazunche- San Luis de la Paz - Aguascalientes	· BT/BOO: 30" x 500 Km gasoducto (720 mmpcd; 170 KHp)	590 - 800
Ducto: Poza Rica - Santa Ana	· BT/BOO: 36" x 220 Km gasoducto (880 mmpcd)	340 - 460
Ducto: Torreón - Durango - Zacatecas - Aguascalientes	· BT/BOO: 30" x 680 Km gasoducto (300 mmpcd; 54 KHp)	750 - 1.010
Ducto: Los Ramones - San Luis Potosí	· BT/BOO: 36" x 570 Km gasoducto (320 mmpcd; 80 KHp)	900 - 1.220
Ducto: Manzanillo - Guadalajara - Aguascalientes	· BT/BOO: 36" x 550 Km gasoducto (700 mmpcd; 30 KHp)	810 - 1.100
Oleoducto: Cd. Juárez- Chihuahua	· BT/BOO: 24" x 350 Km gasoducto (400 mmpcd; 59 KHp)	280 - 380
Almacenamiento de gas	· Dos domos salinos para almacenar gas (16 bpc. c/u)	260 - 350

* Montos totales de inversión estimados para el periodo 2007-2012. Los proyectos están sujetos a aprobación presupuestal

Tabla A4. PEMEX Petroquímica: principales proyectos de inversión 2007 - 2012

Proyecto	Descripción	Inversión* (mmusd)
Paraxileno (Cangrejera)	<ul style="list-style-type: none">· Incrementar la capacidad de producción (220 a 468 miles de toneladas anuales)· Incrementar productividad· Actualización de tecnología	270 - 360
Etileno (Morelos)	<ul style="list-style-type: none">· Incrementar la capacidad de producción (600 a 875 miles de toneladas anuales)· Añadir flexibilidad mediante la posibilidad de uso de etano y/o gasolinas naturales	210 - 290
Etileno (Cangrejera)	<ul style="list-style-type: none">· Incrementar la capacidad de producción (600 a 900 miles de toneladas anuales)	165 - 225
Óxido de Etileno (2ª etapa) (Cangrejera)	<ul style="list-style-type: none">· Incrementar la capacidad de producción (280 a 360 miles de toneladas anuales)· Instalar una unidad adicional de proceso	135 - 185
Estireno (Cangrejera)	<ul style="list-style-type: none">· Incrementar la capacidad de producción (150 a 250 miles de toneladas anuales), incluyendo una nueva unidad de etilbenceno· Mejorar los sistemas de enfriamiento y venteo	100 - 140

* Montos totales de inversión estimados para el periodo 2007-2012. Los proyectos están sujetos a aprobación presupuestal

Material adicional de interés

1. Estudios sobre competitividad en México a nivel nacional y estatal

www.imco.com.mx

www.cide.edu.mx

<http://www.mty.itesm.mx/egap/deptos/cee/cem>

www.weforum.org

www.eclac.cl

2. Información sobre la situación económica de México

www.shcp.gob.mx

www.banxico.gob.mx

www.ceesp.org.mx

<http://serviciodeestudios.bbva.com>

www.inegi.gob.mx

<http://caie.itam.mx>

3. Medios de comunicación especializados en temas económicos, financieros y comerciales en México

www.elsemanario.com.mx

www.economista.com.mx

www.elfinanciero.com.mx

www.americaeconomia.com

www.expansion.com.mx

4. Portales especializados en inteligencia comercial

www.iqom.com.mx

5. Información sobre el marco regulatorio y leyes de competencia en México

www.cofemer.gob.mx (marco regulatorio general)

www.cfc.gob.mx (competencia)

www.cre.gob.mx (energía)

www.cnbv.gob.mx (banca e instituciones financieras)

www.cft.gob.mx (telecomunicaciones)

6. Instituciones bancarias y financieras públicas orientadas al apoyo y fomento de las empresas

www.nafin.com

www.bancomex.gob.mx

www.banobras.gob.mx

7. Ministerios y entidades gubernamentales relacionadas con la atracción y apoyo a la operación de la inversión extranjera directa en México y con áreas de oportunidad

www.economia.gob.mx (inversión privada nacional y extranjera)

www.sre.gob.mx (asuntos exteriores)

www.energia.gob.mx (sector energético)

www.sct.gob.mx (infraestructura y telecomunicaciones)

www.sectur.gob.mx (turismo)

www.pemex.gob.mx (petróleo y derivados)

www.cfe.gob.mx (energía eléctrica)

www.fonatur.gob.mx (turismo)

ÍNDICE DE TABLAS, MAPAS Y GRÁFICOS

Índice de tablas

Tabla 1.	Resultados de la elección presidencial 2006	25
Tabla 2.	Integración de la cámara de diputados 2006-2009	26
Tabla 3.	Integración de la cámara de senadores 2006-2012	27
Tabla 4.	Gubernaturas por partido político	27
Tabla 5.	Exportaciones de España a América Latina por países y principales áreas de integración, 1995-2007 (en millones de euros)	42
Tabla 6.	Exportaciones de España a América Latina por países y principales áreas de integración, 1995-2007 (participación porcentual)	44
Tabla 7.	Importaciones de España a América Latina por países de origen y principales áreas de integración, 1995-2007 (en millones de euros)	45
Tabla 8.	Importaciones de España a América Latina por países de origen y principales áreas de integración, 1995-2007 (participación porcentual)	46
Tabla 9.	Principales productos de exportación de España a México, 1995, 2000 y 2007 (en millones de euros y porcentajes)	49
Tabla 10.	Principales productos de importación a España de México, 1995, 2000 y 2007, (en millones de euros y porcentajes)	51
Tabla 11.	IED de las empresas españolas en México por sectores de destino en el periodo 2001-2007	62
Tabla 12.	Facilidad para hacer negocios	71
Tabla 13.	Inversión acumulada de miembros de la UE en México 1999-2008 (millones de dólares)	79
Tabla 14.	IED en México por los principales países de origen del mundo en el periodo 1994-2007 (millones de dólares)	90
Tabla 15.	Inversiones Extranjera Directa en México por sectores o actividades de destino en el periodo 1994-2007 (millones de dólares)	91
Tabla 16.	Inversiones Extranjera Directa en México por entidades federativas en el periodo 1994-2007 (millones de dólares)	95
Tabla 17.	Sectores de oportunidad para la IED española en México determinados a partir de los sectores de especialización de las empresas españolas en el país y los sectores mexicanos con factores de atracción y/o declarados estratégicos para la IED	99
Tabla 18.	Estructura del mercado bancario en México	105
Tabla 19.	Empresas que reservaron capacidad en TA	123
Tabla 20.	Proyectos eólicos en la región del Istmo de Tehuantepec	123
Tabla 21.	Inversión estimada 2007-2012 (miles de millones de pesos de 2007)	127

Tabla 22. Distribución sectorial de las inversiones gestionadas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y participación sectorial de los sectores público y privado tal y como se prevé en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 (millones de dólares)	132
Tabla 23. Inversiones en carreteras contempladas en el Plan Nacional de Infraestructura 2007-2012	134
Tabla 24. Inversiones en ferrocarriles y corredores multimodales contempladas en el Plan Nacional de Infraestructura 2007-2012	139
Tabla 25. Inversiones en puertos contempladas en el Plan Nacional de Infraestructura 2007-2012	143
Tabla 26. Inversiones estimadas en agua potable y saneamiento según las previsiones contenidas en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 (miles de millones de pesos de 2007)	149
Tabla A1. PEMEX Exploración y Producción: principales proyectos de inversión 2007 - 2012	181
Tabla A2. PEMEX Refinación: principales proyectos de inversión 2007 - 2012	182
Tabla A3. PEMEX Gas y Petroquímica Básica: principales proyectos de inversión 2007 - 2012	183
Tabla A4. PEMEX Petroquímica: principales proyectos de inversión 2007 - 2012	184

Índice de mapas

Mapa 1. Proyectos de carreteras previstos en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012	136
Mapa 2. Infraestructuras en 2012	137
Mapa 3. Infraestructuras en 2012	138
Mapa 4. Estrategias y proyectos sectoriales: ferrocarriles (2006)	141
Mapa 5. Estrategias y proyectos sectoriales: ferrocarriles (2012)	142
Mapa 6. Perspectiva de los objetivos de puertos a alcanzar en 2012 dentro del Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012	145
Mapa 7. Estrategias y proyectos sectoriales: aeropuertos (2012)	147
Mapa 8. Principales proyectos de infraestructura de agua potable, tratamiento de agua potable en construcción, saneamiento integral y tratamiento de aguas residuales en estudio y en rehabilitación para el periodo 2007-2012	151
Mapa 9. Principales áreas de expansión de actividades turísticas en México en el horizonte 20	154

Índice de gráficos

Gráfico 1.	Evolución del PIB, la inflación y el desempleo, 1994 - 2006 (Iva).	32
Gráfico 2.	Evolución del saldo comercial de España con América Latina, 1995-2007 (en millones de euros)	48
Gráfico 3.	IED bruta y neta de España por áreas de destino 1993-2007 (millones de euros)	53
Gráfico 4.	Flujos de IED de empresas españolas brutos, netos y netos descontados ETVE en América Latina, 1993-2007 (millones de euros)	54
Gráfico 5.	Flujos de ID de las empresas españolas brutas, netas y netas descontadas ETVE en América Latina por sectores de destino, 1993-2000 (millones de euros)	55
Gráfico 6.	Flujos de IED netas de Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido y EEUU en América Latina, 1993-2006 (millones de euros)	58
Gráfico 7.	Inversiones directas españolas brutas en México, Brasil y Argentina en el periodo 2001-2007 (millones de euros)	58
Gráfico 8.	Inversiones Extranjeras Directas en México por los principales países inversores del mundo en el periodo 1994-2007 (millones de dólares)	59
Gráfico 9.	Inversiones directas españolas brutas, netas y netas descontadas las ETVE de no residentes en México por sectores de destino, 2001-2007 (millones de euros)	60
Gráfico 10.	Pirámides de población 2010-2050	69
Gráfico 11.	Exportaciones e importaciones de (a) México a (de) la UE (millones de dólares)	78
Gráfico 12.	IED en México y en los principales países de América Latina, en promedios anuales, en los periodos 1993-1997, 1998-2002 y 2003-2007 (millones de dólares)	88
Gráfico 13.	IED en México por sectores de destino, 1994-2007 (millones de dólares)	92
Gráfico 14.	Capacidad instalada neta de Iberdrola en América Latina (junio de 2007)	118
Gráfico 15.	Plantas de Iberdrola en México en operación y en construcción (a finales de 2007)	119
Gráfico 16.	Cobertura de líneas telefónicas fijas en un grupo de países seleccionados para su comparación con México (finales de 2005, líneas por cada 100 habitantes)	124
Gráfico 17.	Cobertura de líneas móviles en un grupo de países seleccionados para su comparación con México (finales de 2005, líneas por cada 100 habitantes)	125
Gráfico 18.	Cobertura del servicio de internet en un grupo de países seleccionados para su comparación con México (finales de 2005, líneas por cada 100 habitantes)	126

Gráfico 19. Competitividad de la infraestructura de México respecto a la de los principales países de América Latina	129
Gráfico 20. Distribución por áreas de las inversiones contempladas en el Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012 (en porcentajes)	131
Gráfico 21. Competitividad de infraestructura de agua y saneamiento en México comparado con los principales países de América Latina (2006)	149

Gráfico 22. Ventas por clientes 2007	158
Gráfico 23. Evolución de la plantilla del Grupo Gestamp	159