

La inversión extranjera directa y el comercio internacional

El caso de México y España

.....
CARLOS MOSLARES GARCÍA*
CARLO ENRICO BRESSIANI**
GERARDO REYES GUZMÁN***
JAIME ESTAY****
.....

La interacción entre inversión extranjera directa (IED) y comercio es una de las claves asociadas a la globalización. Dicha relación nos da parte de la respuesta acerca del significado de la globalización para las diversas economías. La complejidad de dicha relación hace que hasta ahora las conclusiones hayan sido dispares según los niveles de agregación, los períodos estudiados y la muestra de países escogidos.

En el presente estudio presentamos evidencia para el caso de España y México. Ambos países han experimentado a partir de los años 80 un gran proceso de apertura y simultáneamente se han incorporado a dos bloques (la UE y el NAFTA), que aunque con diferente grado de integración, han representado un cambio muy relevante que ha afectado desde la estructura de ambas economías hasta aspectos relacionados con la liberalización de flujos comerciales y de capitales, etcétera. Este paralelismo entre ambas economías ha contribuido (1) a la realización del presente estudio.

Palabras clave: inversiones directas, comercio internacional, inversiones extranjeras, acuerdos comerciales, México, España.

Clasificación JEL: F14, F15.

1. Introducción

A partir de la década de los años ochenta las economías española y mexicana iniciaron un profundo proceso de cambios estructurales que incluyó, entre otros aspectos, la liberalización de los

flujos comerciales así como de capitales, la desregularización del sistema productivo y un amplio programa de privatizaciones que favorecieron tanto la entrada de inversores extranjeros como la constitución de grandes empresas privadas que a su vez se han convertido en grandes inversores en el exterior. Todo este proceso ha ido acompañado de un proceso de firmas de acuerdos comerciales y de integración en bloques por parte de ambos países.

En el caso de España cabe resaltar en este sentido su integración en la Unión Europea (UE) y más recientemente su incorporación en la zona Euro. Este proceso de integración en el esquema

* Jefe Departamento de Economía y Finanzas. Facultad de Economía IQS- Universidad Ramón Llull.

** Profesor Ayudante. Facultat de Economia IQS- Universidad Ramón Llull.

*** Profesor Titular de la Universidad Iberoamericana de Puebla (México).

**** Profesor Titular de El Colegio de Puebla (México).

(1) Este trabajo se enmarca dentro de la Cátedra UNESCO de la Universidad Ramón Llull bajo la financiación del Banco Santander Central Hispano.



COLABORACIONES



europeo ha ido asociado a un creciente número de acuerdos de liberalización comercial y de flujos de capitales con otros países y bloques (Por ejemplo la UE firmó, además de con otros muchos bloques y países, un Tratado de Libre Comercio con México). Este proceso de liberalización experimentado por España en estos últimos treinta años se traduce en un espectacular incremento (Gráfico 1) en el grado de apertura de la economía española (de un 17 por 100 en los años setenta a más de un 62 por 100 en el año 2001).

En el caso de México se da un cierto paralelismo. En los últimos años el comercio exterior ha pasado (Gráfico 2) de un 19 por 100 del PIB en 1980 a un 60 por 100 en el año 2001. En este caso la incorporación de México al NAFTA en 1995 ha sido trascendental para entender la evolución del grado de apertura. Además hay que resaltar que los productos manufacturados en el comercio de México han pasado de un 31 por 100 a un 87 por 100 en el mismo período.

Por otra parte, tanto España como México se han convertido en países atractivos para los inversores internacionales desde el momento que ambos países ofrecían buenas posibilidades de penetración en amplios mercados (la UE en el caso de España, y el NAFTA en el caso de México). En el caso de España además hay que añadir que a partir de mediados de los años 90 se ha convertido en uno de los principales países emisores de capital (cambiando una tendencia de país netamente receptor) llegando a alcanzar la sexta

posición en el ranking mundial de IED. Este hecho ha supuesto un cambio importante en el ámbito macroeconómico ya que implica la generación suficiente de ahorro doméstico suficiente para atender las necesidades de inversión internas y para financiar crecientes volúmenes de inversión en el exterior. A nivel microeconómico este cambio de tendencia experimentado en España se ajusta a la creciente internacionalización de la empresa española.

2. Inversión Extranjera Directa (IED) y Comercio: ¿complementos o sustitutos?

La relación entre IED y comercio ha pasado a constituir uno de los aspectos de mayor interés por parte de todos los investigadores hasta el punto que en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) se ha constituido un grupo de estudio en la Conferencia Ministerial de Singapur en 1996. El informe que se presentó en 1998 ponía en evidencia la complejidad de dicha relación ya que hemos de considerar aspectos dinámicos como las externalidades y transferencias de tecnología para poder analizar mejor la relación existente entre IED y comercio. Además dicha relación se puede abordar desde diferentes perspectivas: a nivel microeconómico o a nivel de empresa, a nivel macroeconómico o agregado y a nivel de industria o sector. Cada uno de estos enfoques y su combinación nos aporta un valor



COLABORACIONES

añadido a la hora de estudiar la relación entre comercio e IED.

Desde la perspectiva del país inversor emisor, la IED puede ser contemplada como una sustitución del comercio desde el momento que se reducirán las exportaciones dado que se trasladan actividades manufactureras a aquellos países a los que se exportaba. Esta hipótesis se basa en el proceso conocido como la internacionalización de la empresa y se ve como un paso más avanzado a la actividad inicial exportadora de la empresa. En este caso se reducirían las exportaciones. Ahora bien esta hipótesis se puede ver matizada por otros factores: el incremento de la inversión en el exterior puede propiciar un incremento del comercio intra-industrial de forma que parte de la producción se localice en otros mercados mientras que en el país emisor de la inversión se concentren y potencien otras fases manufactureras del proceso de producción total de forma que se vean favorecidas las exportaciones desde el país emisor de la inversión.

La organización internacional de las empresas jugará un gran papel en el impacto de la IED. La integración vertical implica especialización de las actividades de la empresa y cada unidad de la misma se complementan lo cual requiere de un comercio intra-firma en bienes intermedios. La liberalización de los mercados, las rebajas continuadas en los costes de transporte, la mejora y abaratamiento en los costes de información y comunicación, la presencia de economías de escala, la disparidad de tecnologías a usar en las diferentes etapas de un proceso productivo y la diferenciación de los costes de factores productivos en los diversos países, son factores claves para entender la presente globalización y la integración vertical en la actividad productiva. Bajo esta perspectiva, la IED sería un complemento a la actividad comercial.

En contraste con la integración vertical, en la integración horizontal las actividades de las filiales puede esperarse que sea la misma que la de la empresa matriz y el motivo más importante para explicar dicha inversión es el deseo de aproximar la producción a otros mercados aprovechando diversas ventajas de localización (Markuson, 1995; Carr et al., 1998) y en este caso podemos

esperar reducciones en las exportaciones del país emisor de la inversión. Además, las exportaciones de las filiales pueden llegar a competir con las exportaciones de la planta matriz. En este caso de integración horizontal difícilmente podemos esperar incrementos en el comercio a través del comercio intra-firma e intra-industrial.

Por otra parte, las relaciones con terceros países jugarán un importante papel en la determinación de la relación entre la IED y la naturaleza del comercio que se dé. En la medida que aumente la IED en un país, pueden darse efectos en los flujos comerciales que alcanzan a terceros países ya que si se da comercio intra-industrial se puede dar una intensidad del comercio no sólo con el país receptor de la IED sino con terceros países. Este hecho se agudiza sobre todo en el caso en que el país receptor de la IED esté enmarcado en un mercado o bloque regional.

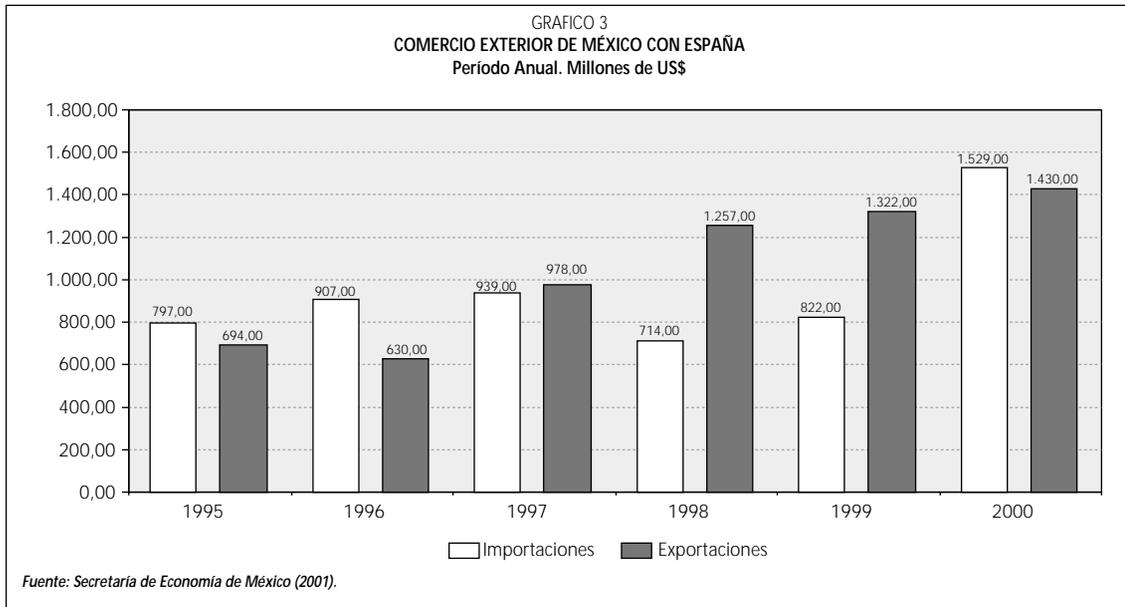
Sí contemplamos la relación entre IED y comercio desde una perspectiva empírica podemos observar que en muchos casos a nivel micro o empresa la IED desplaza o sustituye el comercio. Ahora bien, aunque en muchos casos se da dicha circunstancia a nivel micro también es relevante la evidencia en sentido contrario que se da si consideramos los estudios a nivel macro o agregado, de tal forma que no necesariamente a nivel sector o nivel macro se da evidencia acerca de una relación negativa entre la IED y los flujos comerciales.

Las causas que pueden estar detrás de la relación positiva entre IED y flujos comerciales se pueden resumir en las siguientes:

1. Las exportaciones pueden favorecer flujos de IED hacia los países receptores de las exportaciones como primer paso en la internacionalización de las empresas exportadoras.
2. Simultáneamente las importaciones favorecerán las entradas de IED en el país receptor de las mismas.
3. Las exportaciones también pueden favorecer las entradas de IED de empresas extranjeras que buscan externalidades derivadas de la concentración. Por ejemplo, España se ha convertido en los últimos años en un gran productor y exportador de elementos asociados al sector de la automoción y este hecho ha favorecido la entrada de otras empresas extranjeras en España.



COLABORACIONES



4. Salidas de IED favorecen en muchos casos incrementos de importaciones basadas en la integración vertical.

5. Entradas de IED pueden favorecer las exportaciones desde el momento que numerosas empresas cambian su localización (costes más bajos, etc.) para exportar luego al país emisor de la IED.

Cabe resaltar en este sentido numerosos estudios (Eaton y Tamura, 1994; OECD, 1998) donde se presenta evidencia empírica acerca de la relación positiva a nivel macroeconómico de los flujos entre la IED y los flujos comerciales bilaterales entre numerosos países en las últimas dos décadas.

3. Relaciones comerciales España-México

Los años 80, considerados la década perdida para los países de Latinoamérica, fue para México el inicio de su despegue hacia un nuevo modelo de desarrollo económico, basado principalmente en su comercio exterior. Algunas medidas internas fueron puestas en marcha, como la privatización de gran parte de las empresas públicas y la apertura de los mercados, tanto de capital como bienes y servicios.

Un marco que distingue México de la mayoría de los países en vías de desarrollo es la cantidad de acuerdos comerciales firmados con los más

diversos países, de Sudamérica a Asia (2). Durante el mandato del presidente Ernesto Zedillo (1994-2000) la política exterior de México se promovió en dos sentidos, la mejor relación bilateral con Estados Unidos y una gran diversificación de los mercados mexicanos en las demás áreas geográficas. El carácter dinámico de la élite burocrática mexicana, que extendió los mercados para sus productos, puede ser observada por el sin número de acuerdos y tratados que están en fase de negociación actualmente.

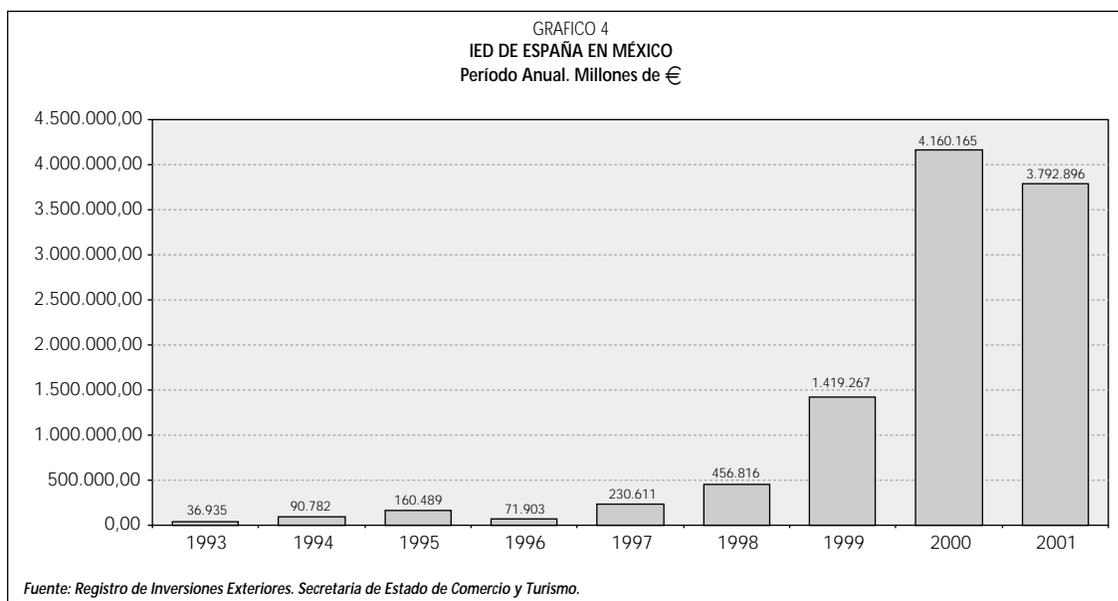
En este nuevo contexto económico mexicano, España se sitúa como un país estratégico dentro de la promoción comercial mexicana. La afinidad cultural entre los dos países viene de siglos y el hecho de que España sea una puerta de entrada a la Unión Europea justifica el mantenimiento de esta relación en primer plano. Por otro lado, la posición de México como miembro del NAFTA (3) justifica el interés de numerosas empresas españolas hacia México como destino de sus inversiones.

(2) Tratados de Libre Comercio de América del Norte (Canadá- Estados Unidos-México), México-Bolivia, México-Costa Rica, Grupo de los Tres (Colombia-Venezuela-México), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) Colombia-Venezuela-Bolivia-Costa Rica-Brasil-Argentina-Uruguay-Paraguay-Perú y Ecuador, México-Chile, Triángulo del Norte (Guatemala-Honduras-El Salvador), México-Nicaragua, México-Israel, México-Unión Europea, México-Países de la EFTA.

(3) Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (North American Free Trade Agreement).



COLABORACIONES



Esta disposición de ambos países de promocionar el comercio y los flujos de inversión fue coronada con la firma de un tratado que contempla una área de libre comercio entre UE y México en el 2000. Las variaciones del volumen de comercio entre España y México entre los años 1995 y 2000 se observan en el Gráfico 3 donde se ve claramente una tendencia alcista en los últimos años. España ha pasado a ser el séptimo socio comercial mexicano y el segundo de la Unión Europea, solo detrás de Alemania (4).

La composición de las exportaciones mexicanas hacia España está concentrada en un número reducido de productos. Sólo el aceite crudo de petróleo (partida 2709) representa un 77,17 por 100 del total de las exportaciones (año 2000) mexicanas hacia España. Si añadimos otras partidas arancelarias asociadas al petróleo este porcentaje sube hasta el 79,5 por 100. Para tener una noción de la concentración de las exportaciones de México hacia España basta señalar que la suma de las 10 primeras partidas totaliza un 89,21 por 100 del total. Esta excesiva concentración de los flujos exportadores mexicanos hacia España entorno al petróleo representa uno de los grandes retos de las Administraciones Mexicanas y sus empresas.

Por el contrario, la composición de las exportaciones españolas hacia México es muy diversifi-

cada. En el año 2000 las partidas y los porcentajes sobre el total de las exportaciones españolas que encabezaban las primeras posiciones eran: coches y partes (8,3 por 100), libros (6,8 por 100), baldosas y losas (3,2 por 100), maquinaria para forjar (1,8 por 100), maquinaria para agricultura (1,8 por 100). La suma de las 10 primeras partidas alcanza solo un 27,85 por 100 y de las 30 primeras un 57,99 por 100 (5).



COLABORACIONES

4. Flujos de Inversión Extranjera Directa

Los flujos de inversión extranjera directa también experimentaron crecimientos significativos en los últimos años. España se ha convertido, en los últimos años, en uno de los mayores inversores en Latinoamérica, y consecuentemente en México, donde es, el tercero inversor europeo, detrás de Holanda y Reino Unido, pero por encima del 20 por 100 de toda la Unión Europea (6). El Gráfico 4 muestra el crecimiento de las inversiones extranjeras directas de España en México. Un dato ilustrativo de esta tendencia es el hecho de que en 1997 había 703 (7) empresas españolas en México y en el año 2001 esa cifra llegaba a algo más de 2000 empresas. El proceso liberalizador de ambas economías junto a la incorporación

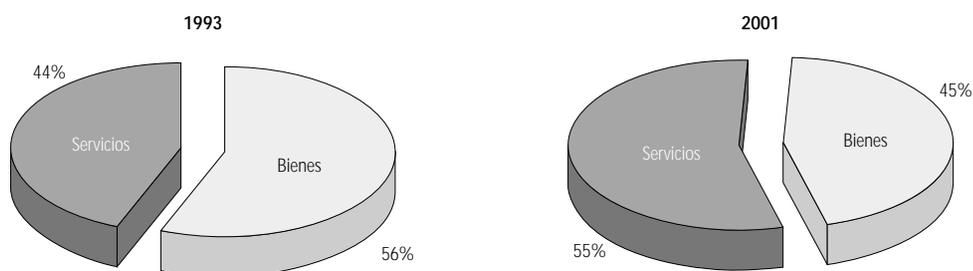
(4) HICKS (2001).

(5) Base de datos Estacom (ICEX) 2000.

(6) Secretaría de Economía de México (2001).

(7) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México.

GRAFICO 5
IED DE ESPAÑA EN MÉXICO (1993 Y 2001).
Periodo Anual. Porcentaje



Fuente: Cálculos propios con datos del Registro de Inversiones Exteriores. Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

a Nafta y a la UE y la firma de diversos acuerdos entre ambos países pueden ser citados como una de las causas de este crecimiento (8).

Esta estrategia de internacionalización de la economía española, principalmente en las áreas de servicios, es una tendencia en toda Latinoamérica donde se encuentran grandes mercados con alto potencial de explotación. También hay que citar que en el sector servicios español es donde existían empresas de mayor tamaño y con un soporte financiero mayor para iniciar el proceso de internacionalización. Dicho proceso iniciado por las grandes empresas españolas (muchas de ellas derivadas de los anteriores monopolios estatales) ha sido y esta siendo seguido por otras muchas empresas (multinacionales de bolsillo) de tamaño menor y encuadradas en diversos sectores.

Por otra parte, el proceso de privatización y liberalización en los más variados sectores de la economía mexicana son las principales causas de la gran entrada de inversión extranjera directa. Por el lado de España, la entrada en la UE puede ser citada como una de las transformaciones estructurales más importantes, acompañada de un proceso de modernización de la economía que se ha llevado a cabo en las últimas décadas (9).

Una característica que refleja el cambio de tratamiento que los empresarios españoles conceden a la economía mexicana, es los sectores a que

destinan sus inversiones directas. A nivel agregado parece que existe una clara tendencia de migración de las nuevas inversiones directas del sector productivo de bienes (que es el más favorecido con el NAFTA) al sector de servicios.

Esto viene dado, por las grandes inversiones españolas realizadas por los sectores de banca, energía y comunicaciones, en su proceso de internacionalización, en los últimos años. No obstante, los cambios que se observan en el gráfico 5 no se pueden traducir en la afirmación de que la IED española con destino México no sea intensa y creciente en el sector manufacturero. Si contemplamos la composición por sectores de la IED (Cuadro 1) durante un período de nueve años podemos observar que ciertamente los sectores asociados a servicios ocupan un gran porcentaje del total.

No obstante, hemos de destacar que los sectores asociados a procesos de manufactura (grupos 5, 6, 7 y 8 de la Cuadro 1) presentan una tendencia creciente durante el período estudiado y con un comportamiento más estable que otros asociados a servicios (principalmente en el sector de banca y comunicaciones) donde se observa un comportamiento más errático dependiendo de si en un determinado año se ha dado la adquisición de alguna empresa mexicana por parte de una compañía española.

5. La relación entre IED y flujos comerciales entre España y México

Como se observa en el Gráfico 6 existe una relación positiva entre la IED española en México

(8) Acuerdo para Protección y Promoción Recíproca de Inversores (APRI). Acuerdo para evitar doble imposición fiscal. Acuerdo de Libre Comercio entre México y la UE.

(9) DIEZ (2002).

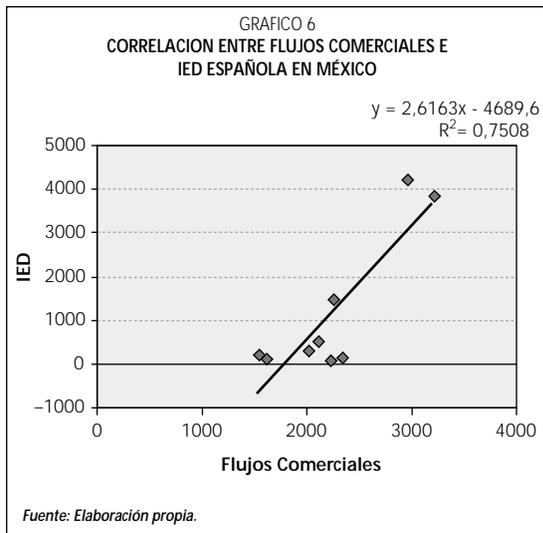


COLABORACIONES

CUADRO 1
ESPAÑA: INVERSIONES EN MÉXICO POR SECTORES (en miles de euros)
ACUMULADO 1993/2001

Grupo	Descripción	Valor
Grupo 1	Agricultura, ganadería, caza y pesca.....	1.524,00
Grupo 2	Energía eléctrica, gas y agua.....	550.895,00
Grupo 3	Industrias extractivas, refinado de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares.....	30.430,00
Grupo 4	Alimentación, bebidas y tabaco.....	1.224.929,00
Grupo 5	Industria textil, de la confección y del cuero y del calzado.....	4.548,00
Grupo 6	Industria del papel, edición y artes gráficas.....	41.136,00
Grupo 7	Industria química y transformación del caucho y mat. plásticas.....	124.870,00
Grupo 8	Productos madera y corcho, productos minerales no metálicos, metalurgia, construcción maquinaria, material eléctrico, electrónico y óptico, material de transporte y manufacturas diversas.....	694.632,00
Grupo 9	Construcción.....	23.220,00
Grupo 10	Comercio.....	295.326,00
Grupo 11	Hostelería.....	370.703,00
Grupo 12	Transporte y comunicaciones.....	1.842.523,00
Grupo 13	Intermediación financiera, banca y seguros.....	4.222.562,00
Grupo 14	Actividades inmobiliarias y servicios.....	241.324,00
Grupo 15	Gestión de sociedades y tenencia de valores.....	612.232,00
Grupo 16	Otros.....	139.006,00
Total:		10.419.864,00

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores de España (2002).



(hemos excluido sin que se distorsionen los resultados la IED de México en España por lo poco representativa) y los flujos comerciales entre ambos países. Estos resultados que se dan en el caso de México no son generalizables en todos los países de Latinoamérica como muestra Rodríguez, C. (2001). En su estudio muestra que las exportaciones españolas (no contempla las importaciones españolas) en los casos de México, Venezuela y Brasil crecen a tasas significativamente mayores que las exportaciones totales. En otros casos, como en Argentina, Chile o Colombia las exportaciones españolas se reducen en un período en que la IED española es significativamente alta por lo que la correlación en este caso es negativa. La explicación para justificar

una correlación negativa entre IED y flujos comerciales se basa para muchos autores en que la IED española se concentra mayoritariamente en el sector servicios. Este argumento creemos que hay que matizarlo ya que aunque la IED en servicios no provoca directamente incrementos en los flujos comerciales, sí creemos que puede favorecerlos de forma indirecta. Por ejemplo, el hecho de que la banca española (o en comunicaciones, distribución de gas o agua, etc.) tome posiciones relevantes en un país fortalece la imagen de España como marca y contribuye a abrir el camino a otras empresas españolas descubriendo en muchas ocasiones oportunidades de negocio y haciendo de correa de transmisión entre empresas extranjeras y españolas.

Por otra parte, para el estudio de la evolución de los flujos comerciales y la IED española hemos de considerar el nivel de actividad en ambos países. En el caso de España desde 1993 hasta el 2001 se observa un ciclo económico expansivo que en parte ha favorecido el cambio en los flujos de IED. De ser un país netamente receptor ha pasado a ser desde 1998 un país netamente emisor. En el caso de México hemos de destacar la recesión experimentada a finales de 1994 (crisis financiera-efecto tequila) que se traduce por una reducción muy significativa de sus importaciones en general, y en particular desde España. A partir de 1996 se observa una tendencia al alza con un ligero retroceso en el año 2002 derivado de la desaceleración económica mundial. Esta reducción en



COLABORACIONES

los flujos comerciales entre México y España también se observa en los flujos de inversiones. El año 2000 se da un punto álgido en las inversiones españolas hacia México, experimentado un retroceso de un 8,8 por 100 en el año 2001 con respecto al año 2000.

6. Conclusiones

Las relaciones económicas entre España y México han experimentado en la última década una intensificación significativa debido a la liberalización que han experimentado ambas economías en los últimos años y a su integración en los bloques de la UE y del NAFTA. Dicha intensificación se ha acentuado más en los flujos financieros que en los flujos comerciales, aunque se muestra evidencia de una correlación positiva entre ambos flujos a pesar de que las inversiones españolas en México se han concentrado mayoritariamente durante el período 1993-2001 en los sectores de servicios (financieros, comunicaciones, suministros de agua y gas, turismo, etc.). A pesar de darse dicha intensificación en servicios, no es desdeñable el incremento de las inversiones en sectores manufactureros desde la incorporación de México en el NAFTA. La tendencia en este sentido nos apunta a sucesivos incrementos de dicho tipo de inversión.

Para explicar la correlación positiva entre flujos de inversión y flujos comerciales, creemos importante señalar, además de los argumentos tradicionales, que las inversiones en servicios han favorecido de forma indirecta los flujos comerciales desde el momento que contribuyen a

mejorar la imagen de España como potencia económica y al descubrimiento de oportunidades de negocio en otros sectores, de forma que en los próximos años se intensifiquen dichas relaciones desde la base que España puede ser la puerta de entrada a la UE para las empresas mexicanas y México la puerta de entrada al NAFTA para las empresas españolas.

Bibliografía

1. CORTES, M. A. (2001): «Relaciones España-México: la importancia de la epidermis». *Economía Exterior*, número 19.
2. DIEZ, A. S. (2002): «La internacionalización de la economía española hacia América Latina». *Boletín Económico de ICE*, número 2714.
3. EATON, J.; TAMURA, A. (1994): «Bilateralism and Regionalism in Japan and US Trade and Direct Foreign Investment Patterns». *Journal of the Japanese and International Economies* 8, páginas 478-510.
4. FONTAGNE, I. (1999): «Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?». OECD. *Working Papers*. DSTI/DCOC (99)3.
5. HICKS, J. L. R. (2001): «Relaciones Comerciales España-México». *Economía Exterior*, número 19.
6. ICEX (2001): «México 2000». Informe país, actualizado en abril de 2001.
7. RODRIGUEZ, C. (2001): «Un Estudio Preliminar de la Relación por Países entre las Inversiones Directas Españolas en el Exterior y las Exportaciones». *Boletín Económico del ICE*, número 2683, páginas 7-14, Madrid.
8. SECRETARIA DE ECONOMIA DE MEXICO (2001): «México: Negociaciones Comerciales Internacionales». Abril de 2001.
9. SUBDIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (1999): «Inversiones exteriores directas y el reto del desarrollo». *Boletín Económico de ICE*, Número 2629.



COLABORACIONES