

**Manuel Moreno Pinedo\***  
**Amparo Pérez Calvete\***

# RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y MÉXICO

*A lo largo de los últimos diez años, México se ha consolidado como un socio comercial estable y primer destino de la exportación española a Iberoamérica. Sin llegar a ocupar los puestos de cabeza, la cuota de España en el mercado mexicano ha aumentado de forma prácticamente ininterrumpida en una etapa de apertura exterior de la economía mexicana sin precedentes, hasta alcanzar un nivel equiparable a Italia. Más destacable resulta la presencia inversora de España en México, donde ocupa el tercer lugar por detrás de Estados Unidos y Holanda en cuanto a la Inversión Directa Extranjera en el último decenio.*

**Palabras clave:** relaciones bilaterales, exportaciones, inversiones directas, zona de libre comercio, México, España, TLCAN.

**Clasificación JEL:** F14, F15, F21, 054.

## 1. Introducción

México tiene una economía abierta: su grado de apertura medido en términos del cociente entre importaciones más exportaciones con el PIB, alcanzó un 54 por 100 en 2004, un índice notable, si se tiene en cuenta que la liberalización comercial en México es relativamente reciente. En efecto, arranca a mediados de los años ochenta cuando se abandona el modelo de sustitución de importaciones que había dominado durante tres décadas la política comercial.

Con las reformas en el sector exterior que se inician en 1985 se llevó a cabo uno de uno de los más ambiciosos y contundentes programas de liberalización comercial puesto en práctica por un país en desarrollo. Partiendo de un régimen comercial extraordinariamente restrictivo en el que prácticamente la totalidad de las importaciones estaban condicionadas a la autorización de licencia de importación, se liberaliza en una primera etapa más del 50 por 100 de la importación, porcentaje que se va ampliando progresivamente hasta alcanzar el 80 por 100 en 1988.

El régimen comercial se complementaba con una estructura arancelaria muy proteccionista que fue paralelamente desmontada. El arancel medio ponderado por el volumen de comercio se redujo del 28,5 por 100 al

---

\* Subdirección General de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.

12,5 por 100 en el período 1985-89 y fue siendo progresivamente rebajado hasta situarse por debajo del 5 por 100 en el año 2000.

El proceso de liberalización comercial fue también acompañado de una activa política de negociaciones internacionales. México se incorpora al GATT en 1986, suscribe en 1987 con Estados Unidos un acuerdo marco, precedente inmediato del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/NAFTA) que en el año 2004 ha cumplido su décimo aniversario. Ha negociado acuerdos con numerosos países, entre ellos, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la Unión Europea, que entró en vigor en 2000. Tiene acuerdos de libre comercio con algunos países iberoamericanos (Países Centroamericanos, Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela), con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA), con Israel, y es el primer país que ha suscrito un acuerdo de libre comercio con Japón. En julio 2004 entró en vigor el primer TLC suscrito por México con un país del Mercosur, Uruguay. Se iniciaron negociaciones para un TLC con Panamá y han continuado las negociaciones en el marco del ALCA.

La liberalización de los intercambios comerciales complementada con los numerosos acuerdos de libre comercio, ha intensificado notablemente los flujos comerciales, haciendo de México uno de los países de mayor dinamismo por el comportamiento del sector exterior. En el período 1990-2003 su comercio exterior creció a un ritmo anual del 11,4 por 100. México es actualmente el octavo país del mundo como importador y como exportador, si se considera la Unión Europea como un solo bloque.

Esta evolución no ha estado exenta de fluctuaciones. La crisis mexicana de mediados de los noventa produjo un descenso del 6 por 100 en el PIB y una caída del 15 por 100 en las importaciones. A pesar de esta severa contracción de la actividad económica se rehuyó la imposición de restricciones al comercio y se mantuvo el calendario de los compromisos asumidos en el acuerdo NAFTA. Esta política contribuyó a una rápida recuperación de la crisis que en gran medida pudo superarse

gracias al decidido apoyo del Fondo Monetario Internacional y el respaldo de Estados Unidos.

En el período 1995-2000 se produce un notable incremento en los flujos comerciales tanto de importación como de exportación. En el caso de las importaciones los intercambios casi se triplican pasando de 60.000 a 170.000 millones de dólares. El crecimiento del comercio vuelve a ralentizarse con la crisis económica del año 2000, crisis que ha puesto de manifiesto cómo el reforzamiento de los vínculos comerciales y de inversión con el exterior ha afectado la dinámica del crecimiento de México. El comportamiento en estos últimos años sugiere un ciclo económico más moderado en cuanto a su duración y sus fluctuaciones, y también más sincronizado con el ciclo de la economía norteamericana. En contraste con otros países latinoamericanos que han experimentado una fuerte contracción de su comercio exterior, México tiende a consolidarse como un estable socio comercial.

Las líneas de fuerza del desarrollo del comercio mexicano convergen claramente hacia sus socios en el TLCAN. El comercio con Estados Unidos y Canadá (suma de importaciones y exportaciones) que en 1993 equivalía al 25 por 100 del PIB de México, pasó a representar un 50 por 100 en el año 2000. Al mismo tiempo, la participación de los socios TLCAN en los flujos de inversión directa en México pasó del 50 al 80 por 100. Sin embargo, en los últimos años, el crecimiento tanto de los flujos comerciales como de la inversión directa con el TLCAN ha caído sensiblemente, en principio como consecuencia del débil crecimiento de la economía norteamericana pero también, en el ámbito comercial, como consecuencia de la fuerte competencia de otros países, particularmente China que en el año 2003 se convierte en el segundo país proveedor de Estados Unidos, situándose por delante de México.

## 2. Los intercambios comerciales entre México y España

Los intercambios comerciales bilaterales siguen una pauta similar a la del comercio global de México.

**CUADRO 1**  
**EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A MÉXICO, 1996-2004**  
 (En millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Alimentos . . . . .	20,84	26,35	49,73	54,65	57,03	80,73	119,32	126,84	132,54	135,65
% s/exportación total . . . . .	4,9	6,4	6,4	5,1	5,0	5,3	6,0	5,4	6,0	5,9
Productos energéticos . . . . .	0,03	0,22	0,24	0,1	0,62	17,57	0,45	14,46	2,07	92,22
% s/exportación total . . . . .	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	1,2	0,0	0,6	0,1	4,0
Materias primas . . . . .	3,53	3,58	5,21	8,39	7,79	45,96	126,46	120,69	109,72	48,23
% s/exportación total . . . . .	0,8	0,9	0,7	0,8	0,7	3,0	6,4	5,2	5,0	2,1
Semimanufacturas . . . . .	88,25	108,59	196,12	258,66	254,76	322,07	386,66	469,08	420,67	434,37
% s/exportación total . . . . .	20,8	26,4	25,4	24,2	22,3	21,3	19,5	20,0	19,1	19,0
Bienes de equipo . . . . .	171,9	152	313,67	415,19	439,16	512,77	555,94	542,38	662,91	686,95
% s/exportación total . . . . .	40,5	37,0	40,6	38,8	38,5	34,0	28,0	23,2	30,2	30,1
Sector automóvil . . . . .	33,42	24,76	34,57	98,36	117,57	180,65	335,19	459,82	332,56	346,85
% s/exportación total . . . . .	7,9	6,0	4,5	9,2	10,3	12,0	16,9	19,6	15,1	15,2
Bienes consumo duradero . . . . .	10,39	10,64	19,43	27,16	33,7	35,12	41,13	53,27	44,34	45,09
% s/exportación total . . . . .	2,4	2,6	2,5	2,5	3,0	2,3	2,1	2,3	2,0	2,0
Manufacturas de consumo . . . . .	80,07	81,03	146,91	191,5	213,38	307,29	400,51	538,24	479,04	477,66
% s/exportación total . . . . .	18,9	19,7	19,0	17,9	18,7	20,4	20,2	23,0	21,8	20,9
Otras mercancías . . . . .	16,05	4,17	5,8	16,24	16,39	7,55	17,88	16,04	14,1	15,07
% s/exportación total . . . . .	3,8	1,0	0,8	1,5	1,4	0,5	0,9	0,7	0,6	0,7
<b>Totales . . . . .</b>	<b>424,5</b>	<b>411,3</b>	<b>771,7</b>	<b>1.070,3</b>	<b>1.140,4</b>	<b>1.509,7</b>	<b>1.983,5</b>	<b>2.340,8</b>	<b>2.198,0</b>	<b>2.282,1</b>
<b>% s/exportación española total . . . . .</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>
<b>% s/exportación española a Iberoamérica . . . . .</b>	<b>10,9</b>	<b>8,9</b>	<b>13,3</b>	<b>16,2</b>	<b>17,9</b>	<b>20,1</b>	<b>25,7</b>	<b>32,7</b>	<b>32,3</b>	<b>32,2</b>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas.

La crisis mexicana de mediados de los noventa se traduce en una brusca caída en 1995 de la exportación española, que no recupera hasta el año 2000 el nivel que había alcanzado en 1994. El proceso de recuperación es rápido y en el período 1995-2004 nuestra exportación a México crece a un ritmo anual del 24 por 100, cifra que, aunque debe interpretarse teniendo presente el bajo nivel en el año tomado como base, representa más del doble del crecimiento de la exportación

española. Como consecuencia, las exportaciones a México van ganando peso en el conjunto de la exportación española hasta representar el 1,6 por 100 de nuestra exportación total. Más notable es el peso que adquieren en el conjunto de la exportación a Iberoamérica pasando de un 10 por 100 en 1995 a un 32 por 100 en el año 2004, lo que hace de México con diferencia nuestro primer cliente comercial en el área iberoamericana (Cuadro 1).

**CUADRO 2**  
**EXPORTACIONES DE LOS DIEZ PRIMEROS PAÍSES DE LA UE A MÉXICO, 1995-2004**  
 (En millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Alemania</b> . . . . .	1.828,4	2.017,8	2.710,6	3.551,0	4.186,4	4.953,5	5.300,9	5.237,0	4815,6	4.827,38
Exportación total . .	400.197,0	413.191,6	452.269,0	485.020,9	509.982,2	597.455,5	638.281,8	651.261,8	661.553,6	697.109,19
% s/alemana . . . . .	0,46	0,49	0,60	0,73	0,82	0,83	0,83	0,80	0,73	0,69
<b>España</b> . . . . .	431,8	425,1	773,4	1.065,1	1.124,9	1.509,7	1.976,2	2.303,0	2.160,84	2.234,52
Exportación total . .	74.807,2	84.460,2	88.847,1	99.878,9	97.985,5	124.784,4	130.258,5	132.918,6	137.776,6	134.967,44
% s/española . . . . .	0,58	0,50	0,87	1,07	1,15	1,21	1,52	1,73	1,57	1,66
<b>Italia</b> . . . . .	469,8	650,2	981,8	1.187,2	1.242,3	1.814,6	1.959,3	1.916,3	1.799	1.793,45
Exportación total . .	178.718,5	198.694,8	211.998,2	219.251,6	221.020,6	260.413,2	272.989,6	269.065,2	258.189,4	263.093,46
% s/italiana . . . . .	0,26	0,33	0,46	0,54	0,56	0,70	0,72	0,71	0,70	0,68
<b>Francia</b> . . . . .	790,3	722,1	1.025,6	1.223,6	1.166,2	1.489,5	1.519,4	1.535,3	1.404,6	1.551,74
Exportación total . .	230.244,8	240.605,5	266.431,3	285.999,5	305.428,9	354.710,8	361.075,3	350.804,4	341.939,5	359.970,14
% s/francesa . . . . .	0,34	0,30	0,38	0,43	0,38	0,42	0,42	0,44	0,41	0,43
<b>Reino Unido</b> . . . . .	333,2	389,3	615,0	794,6	877,9	1.082,7	1.076,5	1.109,4	996,3	920,99
Exportación total . .	182.001,3	203.604,9	247.262,7	244.359,6	255.363,6	309.035,5	304.505,6	296.314,7	270.138,5	277.042,36
% s/británica . . . . .	0,18	0,19	0,25	0,33	0,34	0,35	0,35	0,37	0,37	0,33
<b>Bélgica</b> . . . . .					281,1	596,7	715,9	839,0	617,3	627,28
Exportación total . .					168.091,3	203.953,2	212.537,5	228.562,1	224.651,2	231.147,03
% s/belga . . . . .					0,17	0,29	0,34	0,37	0,27	0,27
<b>Suecia</b> . . . . .	108,2	139,7	235,5	225,8	546,1	1.160,3	615,7	365,6	614,6	609,68
Exportación total . .	61.498,2	66.876,2	72.975,2	75.611,6	79.648,3	94.340,0	84.462,8	86.187,6	90.216	93.383,39
% s/sueca . . . . .	0,18	0,21	0,32	0,30	0,69	1,23	0,73	0,42	0,68	0,65
<b>Países Bajos</b> . . . . .	158,6	185,5	272,3	329,4	330,2	463,6	532,6	644,3	523,4	547,98
Exportación total . .	140.177,0	164.598,4	183.267,3	190.864,8	205.084,9	252.414,1	257.765,4	258.100,0	260.785,7	267.750,85
% s/neerlandesa . .	0,11	0,11	0,15	0,17	0,16	0,18	0,21	0,25	0,20	0,20
<b>Irlanda</b> . . . . .	95,3	121,5	143,4	164,3	173,9	255,6	557,8	462,2	517,7	459,28
Exportación total . .	34.177,6	38.070,1	47.042,7	57.381,4	66.841,2	83.816,8	92.491,1	93.343,4	82.019,4	79.251,47
% s/irlandesa . . . . .	0,28	0,32	0,30	0,29	0,26	0,30	0,60	0,50	0,63	0,58
<b>Austria</b> . . . . .	42,0	57,6	86,5	138,5	110,6	134,9	156,5	147,1	171,3	227,47
Exportación total . .	44.141,8	45.852,9	52.717,9	57.163,2	61.982,4	73.311,4	78.998,5	83.199,8	85.879,6	88.113,89
% s/austriaca . . . . .	0,10	0,13	0,16	0,24	0,18	0,18	0,20	0,18	0,20	0,26
<b>UE 15</b> . . . . .	<b>4.486,6</b>	<b>5.027,7</b>	<b>7.264,4</b>	<b>9.217,8</b>	<b>10.313,8</b>	<b>13.865,3</b>	<b>14.879,5</b>	<b>14.892,1</b>	<b>13.955,8</b>	<b>14.129,41</b>
Exportación total . .	1.573.637,3	1.695.246,7	1.886.249,5	1.992.347,5	2.099.363,7	2.506.998,0	2.588.992,4	2.608.165,4	2.571.064,10	2.640.208,38
% s/comunitaria . .	0,29	0,30	0,39	0,46	0,49	0,55	0,57	0,57	0,54	0,54

FUENTE: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

La importancia relativa de México para nuestra exportación es muy superior a lo que representa para los países de la Unión Europea. El conjunto de la UE a 15 destina al mercado mexicano el 0,54 por 100 de la exportación, es decir, en términos relativos, tres veces menos que España. El peso relativo de nuestra exportación a México es más del doble de lo que representa para paí-

ses como Alemania que figuran entre sus principales suministradores, o casi dos veces y media mayor de lo que representa para Italia, país con un nivel de exportación a México similar al de España (Cuadro 2).

Los bienes de equipo representan el 30 por 100 de la exportación española a México, en segundo lugar figurarán las manufacturas de consumo (20,9 por 100) segui-

**CUADRO 3**  
**CUOTA DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES A MÉXICO**  
**(En millones de dólares)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Importaciones totales de México . . . . .</b>	<b>72.453</b>	<b>89.469</b>	<b>109.808</b>	<b>125.373</b>	<b>141.975</b>	<b>174.457</b>	<b>168.396</b>	<b>168.679</b>	<b>170.958</b>	<b>197.303</b>
EE UU . . . . .	53.829	67.536	82.002	93.259	105.267	127.534	113.767	106.557	105.686	110.940
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>74,3%</i>	<i>75,5%</i>	<i>74,7%</i>	<i>74,4%</i>	<i>74,1%</i>	<i>73,1%</i>	<i>67,6%</i>	<i>63,2%</i>	<i>61,8%</i>	<i>56,2%</i>
China . . . . .	521	760	1.247	1.617	1.921	2.879	4.027	6.274	9.401	14.481
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>0,7%</i>	<i>0,8%</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,3%</i>	<i>1,4%</i>	<i>1,7%</i>	<i>2,4%</i>	<i>3,7%</i>	<i>5,5%</i>	<i>7,3%</i>
Japón . . . . .	3.952	4.132	4.334	4.537	5.083	6.465	8.086	9.349	7.623	10.640
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>5,5%</i>	<i>4,6%</i>	<i>3,9%</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,7%</i>	<i>4,8%</i>	<i>5,5%</i>	<i>4,5%</i>	<i>5,4%</i>
Alemania . . . . .	2.687	3.174	3.902	4.543	5.032	5.758	6.080	6.066	6.275	7.160
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>3,7%</i>	<i>3,5%</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,5%</i>	<i>3,3%</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,6%</i>	<i>3,7%</i>	<i>3,6%</i>
Corea del Sur . . . . .	974	1.178	1.831	1.951	2.964	3.854	3.532	3.910	4.137	5.337
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>1,3%</i>	<i>1,3%</i>	<i>1,7%</i>	<i>1,6%</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,2%</i>	<i>2,1%</i>	<i>2,3%</i>	<i>2,4%</i>	<i>2,71%</i>
Canadá . . . . .	1.374	1.744	1.968	2.290	2.949	4.016	4.235	4.480	4.121	5.271
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>1,90%</i>	<i>1,95%</i>	<i>1,79%</i>	<i>1,83%</i>	<i>2,08%</i>	<i>2,30%</i>	<i>2,51%</i>	<i>2,66%</i>	<i>2,41%</i>	<i>2,7%</i>
Brasil . . . . .	565	690	869	1.038	1.129	1.802	2.101	2.565	3.268	4.344
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>0,78%</i>	<i>0,77%</i>	<i>0,79%</i>	<i>0,83%</i>	<i>0,80%</i>	<i>1,03%</i>	<i>1,25%</i>	<i>1,52%</i>	<i>1,91%</i>	<i>2,20%</i>
Malasia . . . . .	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	2.006	1.993	2.761	3.509
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>n/d</i>	<i>n/d</i>	<i>n/d</i>	<i>n/d</i>	<i>n/d</i>	<i>n/d</i>	<i>1,19%</i>	<i>1,18%</i>	<i>1,62%</i>	<i>1,78%</i>
Taiwan . . . . .	716	891	1.137	1.527	1.557	1.994	3.015	4.250	2.509	3.408
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>0,99%</i>	<i>1,00%</i>	<i>1,03%</i>	<i>1,22%</i>	<i>1,10%</i>	<i>1,14%</i>	<i>1,79%</i>	<i>2,52%</i>	<i>1,47%</i>	<i>1,73%</i>
Italia . . . . .	772	999	1.326	1.581	1.649	1.849	2.100	2.171	2.474	2.853
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>1,06%</i>	<i>1,12%</i>	<i>1,21%</i>	<i>1,26%</i>	<i>1,16%</i>	<i>1,06%</i>	<i>1,25%</i>	<i>1,29%</i>	<i>1,45%</i>	<i>1,45%</i>
<b>España . . . . .</b>	<b>694</b>	<b>630</b>	<b>978</b>	<b>1.257</b>	<b>1.322</b>	<b>1.430</b>	<b>1.827</b>	<b>2.224</b>	<b>2.288</b>	<b>2.822</b>
<i>Cuota de mercado . . . . .</i>	<i>0,96%</i>	<i>0,70%</i>	<i>0,89%</i>	<i>1,00%</i>	<i>0,93%</i>	<i>0,82%</i>	<i>1,08%</i>	<i>1,32%</i>	<i>1,34%</i>	<i>1,43%</i>

FUENTE: World Trade Atlas. BANCOMETX (Banco Nacional de Comercio Exterior).

das de semimanufacturas (19 por 100) y el sector de automoción (15 por 100) —Cuadro 1—. La distribución sectorial se ha venido diversificando a lo largo de la década, destacando por su dinamismo el sector de automoción y el de bienes de consumo. Automóviles, maquinaria industrial, libros, revestimientos cerámicos, prendas de vestir y bebidas, destacan entre los productos de nuestra exportación a México.

Si se contemplan los flujos comerciales desde España hacia México desde la perspectiva de la importación

en México, se observa cómo la importación procedente de España crece en el período 1995-2003 a un ritmo superior al de la importación total de México y aumenta paralelamente nuestra cuota de mercado que alcanza el 1,45 por 100 al final del período considerado. Es una cuota de mercado inferior a nuestra cuota en el mercado mundial y alejada de la que España tiene en países como Argentina, Brasil o Chile, pero debe valorarse teniendo presente el enorme peso de Estados Unidos como país suministrador de México (Cuadro 3).

Estados Unidos mantiene posición dominante en el mercado mexicano pero su cuota de mercado, que llegó a alcanzar el 75 por 100, ha caído sensiblemente en los últimos años hasta situarse en el 56,2 por 100 en el año 2004. Esta caída se ha traducido en una mayor presencia de los países asiáticos, no solamente China, sino también Corea del Sur, Malasia y Taiwan han visto mejorar su posición en el mercado mexicano. Todos ellos se sitúan como proveedores por delante de España que se disputa con Italia el puesto número 10 (Cuadro 3).

Nuestra cuota de mercado por capítulos del arancel, así como su evolución en el período 1995-2003, se recoge en el Cuadro 4. Hay una fuerte presencia española en los capítulos correspondientes a los productos editoriales, cenizas minerales, productos cerámicos y bebidas alcohólicas. En todos ellos no solamente es de destacar el nivel de cuota de mercado alcanzado, sino la tendencia ascendente a lo largo del período. En el caso de los productos cerámicos España ha llegado a una cuota del 21,5 por 100, más del doble de la que tenía en 1995. Hay otros capítulos en los que nuestra cuota de mercado, aunque más reducida, muestra una fuerte tendencia ascendente. Es el caso de los automóviles y los productos textiles (Cuadro 4).

El comercio de México hacia España ha venido también creciendo con regularidad en el curso de la última década, pero de forma menos pronunciada que el comercio en el sentido contrario. Como consecuencia, el saldo de la balanza comercial bilateral que a mediados de los noventa era favorable a México ha cambiado de signo en los 2000. España entre los países de la Unión Europea ocupa el segundo lugar, después de Alemania, como cliente de México. Representa aproximadamente la cuarta parte de las exportaciones mexicanas dirigidas a la UE a 15, muy por encima del Reino Unido que con un 10 por 100 ocupa el tercer lugar.

La estructura de nuestra importación de México está poco diversificada, con fuerte predominio de

los productos energéticos que representan más del 70 por 100. A señalar que, aunque la importación de bienes de equipo es limitada (7 por 100), su peso relativo se ha duplicado en la última década (Cuadro 5).

En resumen: el comportamiento de la exportación española a México en la última década puede valorarse positivamente teniendo en cuenta que se trata de un mercado abierto a la competencia de otros países en condiciones de acceso más favorables al estar amparados por acuerdos de libre comercio anteriores al de la Unión Europea. México se ha consolidado como un socio comercial estable y primer destino de nuestra exportación a Iberoamérica.

### 3. Los flujos de inversión directa

La inversión directa extranjera (IDE) recibida en México ha seguido en los últimos años una evolución descendente en el total mundial pasando del 4,9 por 100 de la IDE mundial en 1994 al 2,9 por 100 en 2004, según datos de la UNCTAD. Con todo, los flujos de inversión directa hacia México han mantenido una cierta regularidad, especialmente si se comparan con los de otros países latinoamericanos. En el año 2004 los ingresos en concepto de IDE fueron 16.600 millones de dólares, cifra que representa un 60 por 100 respecto al techo alcanzado en el año 2001, pero que se sitúa por encima de la media de las inversiones recibidas en el período 1996-2000.

Estados Unidos es el principal país inversor. En el período 1994-2003, la inversión norteamericana acumulada superó los 80.000 millones de dólares, aproximadamente 2/3 de la inversión total. Holanda figura en segundo lugar con un 9 por 100 de la inversión total y España en el tercero con una inversión de 6.262 millones de dólares. Esta cifra sin embargo subestima el alcance de los intereses españoles en México al no contabilizar operaciones realizadas a través de terceros países, y es probable que las inversiones efectivas rondan los 10.000 millones de dólares.

## CUADRO 4

**Desglose por sectores de la cuota exportadora española a México, 1996-2004**  
(En millones de dólares)

Descripción	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Automóviles, tractores, ciclomotores</b>									
Importaciones totales . . . . .	7.039,6	9.198,7	10.066,6	11.837,4	17.135,4	17.110,9	18.425,6	16.966,6	18.473,8
Importaciones de España . . . . .	10,8	17,3	53,2	76,4	97,9	245,6	363,8	295,7	328,3
% Importación española s/total capítulo . . . . .	0,2	0,2	0,5	0,6	0,6	1,4	2,0	1,7	1,8
<b>Reactores nucleares, calderas, máquinas</b>									
Importaciones totales . . . . .	13.346,8	16.246,2	18.992,8	22.123,1	25.339,3	27.354,8	27.997,1	29.168,9	33.734,8
Importaciones de España . . . . .	126,6	263,1	260,4	297,1	289,8	304,5	327,4	283,1	455,9
% Importación española s/total capítulo . . . . .	0,9	1,6	1,4	1,3	1,1	1,1	1,2	1,0	1,4
<b>Máquinas, aparatos y material eléctrico</b>									
Importaciones totales . . . . .	21.074,7	25.600,3	29.914,2	35.840,8	46.202,2	43.235,1	39.695,3	37.189,1	44.432,2
Importaciones de España . . . . .	50,6	70,7	107,5	133,5	119,6	115,1	124,4	183,4	328,3
% Importación española s/total capítulo . . . . .	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,5	0,7
<b>Product. editoriales</b>									
Importaciones totales . . . . .	452,9	513,5	613,7	667,2	720,6	757,8	770,7	783,8	767,3
Importaciones de España . . . . .	58,0	81,8	102,9	104,8	127,7	148,5	172,0	171,4	158,4
% Importación española s/total capítulo . . . . .	12,8	15,9	16,8	15,7	17,7	19,6	22,3	21,9	20,6
<b>Minerales, escorias y cenizas</b>									
Importaciones totales . . . . .	135,0	223,7	225,7	238,9	322,7	321,8	404,5	467,6	696,4
Importaciones de España . . . . .	0,0	0,2	0,0	5,5	30,6	71,1	105,0	118,8	50,0
% Importación española s/total capítulo . . . . .	0,0	0,1	0,0	2,3	9,5	22,1	26,0	25,4	7,2
<b>Productos químicos orgánicos</b>									
Importaciones totales . . . . .	2.376,8	2.839,8	2.891,7	3.084,9	3.713,1	3.588,3	3.715,6	4.253,3	5.156,4
Importaciones de España . . . . .	57,2	69,2	85,6	78,3	84,2	83,3	77,5	94,5	106,5
% Importación española s/total capítulo . . . . .	2,4	2,4	3,0	2,5	2,3	2,3	2,1	2,2	2,1
<b>Materias y manufacturas plásticas</b>									
Importaciones totales . . . . .	5.832,6	7.189,4	7.875,8	9.191,7	10.440,5	9.926,1	10.535,7	11.575,5	12.665,1
Importaciones de España . . . . .	17,4	22,8	34,0	43,6	57,5	76,2	77,8	78,8	93,1
% Importación española s/total capítulo . . . . .	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7
<b>Productos cerámicos</b>									
Importaciones totales . . . . .	184,2	220,2	281,6	361,2	361,2	316,1	366,0	358,2	377,8
Importaciones de España . . . . .	10,7	22,6	33,6	36,2	48,9	61,6	77,6	77,0	64,9
% Importación española s/total capítulo . . . . .	5,8	10,3	11,9	10,0	13,5	19,5	21,2	21,5	17,2
<b>Prendas y complement de vestir</b>									
Importaciones totales . . . . .	1.483,7	1.841,6	2.077,4	1.791,1	1.575,9	1.448,5	1.409,1	1.299,6	1.153,5
Importaciones de España . . . . .	16,9	25,0	35,0	39,5	43,8	54,6	68,7	74,1	63,9
% Importación española s/total capítulo . . . . .	1,1	1,4	1,7	2,2	2,8	3,8	4,9	5,7	5,6
<b>Bebidas, líquidos alcohólicos</b>									
Importaciones totales . . . . .	172,7	210,1	198,5	200,6	241,1	337,6	366,4	385,2	377,8
Importaciones de España . . . . .	15,1	24,3	24,6	24,7	31,9	52,9	54,9	62,3	63,8
% Importación española s/total capítulo . . . . .	8,7	11,6	12,4	12,3	13,2	15,7	15,0	16,2	16,9
<b>Fundición de hierro y acero</b>									
Importaciones totales . . . . .	2.147,5	2.523,7	2.852,5	2.455,9	3.491,0	3.050,9	3.202,7	3.404,2	4.882,6
Importaciones de España . . . . .	42,3	66,3	66,0	45,2	24,0	32,8	41,1	53,3	71,4
% Importación española s/total capítulo . . . . .	2,0	2,6	2,3	1,8	0,7	1,1	1,3	1,6	1,5
<b>Importaciones totales de España en México. . .</b>	<b>630</b>	<b>978</b>	<b>1.257</b>	<b>1.322</b>	<b>1.430</b>	<b>1.827</b>	<b>2.224</b>	<b>2.288</b>	<b>2.853</b>
<b>Cuota de mercado (%) . . . . .</b>	<b>0,70</b>	<b>0,89</b>	<b>1,00</b>	<b>0,93</b>	<b>0,82</b>	<b>1,08</b>	<b>1,32</b>	<b>1,34</b>	<b>1,45</b>

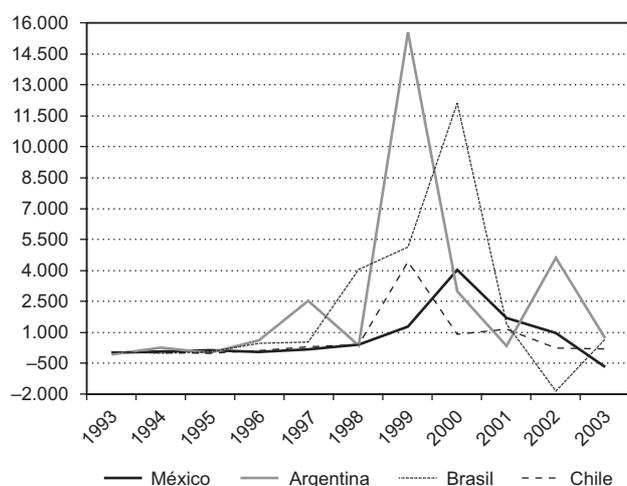
**CUADRO 5**  
**IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MÉXICO, 1995-2004**  
(En millones de euros)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Alimentos . . . . .	69,77	103,65	102,23	91,32	86,9	93,1	110,15	93,77	83,58	71,23
% s/importación total . . . . .	9,5	13,0	10,5	11,3	9,2	5,5	6,9	5,8	5,7	4,1
Productos energéticos . . . . .	419,01	463,06	571,54	430,52	574,4	1.268,83	1.187,87	1.185,67	1.046,58	1.308,41
% s/importación total . . . . .	56,8	57,9	58,6	53,1	60,8	75,2	74,4	72,8	71,0	74,4
Materias primas . . . . .	6,87	6,22	9,69	7,63	8,97	4,1	4,16	3,09	8,95	32,4
% s/importación total . . . . .	0,9	0,8	1,0	0,9	0,9	0,2	0,3	0,2	0,6	1,8
Semimanufacturas . . . . .	107,52	90,55	83,77	65,44	100,14	72,37	84,61	106,45	110,56	95,42
% s/importación total . . . . .	14,6	14,6	8,6	8,1	10,6	4,3	5,3	6,5	7,5	5,4
Bienes de equipo . . . . .	26,85	33,9	62,02	72,97	79,61	125,51	81,3	119,71	102,93	114,34
% s/importación total . . . . .	3,6	3,6	6,4	9,0	8,4	7,4	5,1	7,4	7,0	6,5
Sector automóvil . . . . .	59,98	52,74	94,46	93,47	54,71	38,47	34,83	17,22	9,25	33,04
% s/importación total . . . . .	8,1	8,1	9,7	11,5	5,8	2,3	2,2	1,1	2,0	1,9
Bienes consumo duradero . . . . .	5,8	5,93	9,42	12,99	13,91	13,79	11,54	14,22	11,41	11,58
% s/importación total . . . . .	0,8	0,8	1,0	1,6	1,5	0,8	0,7	0,9	0,8	0,7
Manufacturas de consumo . . . . .	42,15	42,61	40,9	35,39	25,68	22,02	24,37	19,43	19,14	25,96
% s/importación total . . . . .	5,7	5,7	4,2	4,4	2,7	1,3	1,5	1,2	1,3	1,5
Otras mercancías . . . . .	0,38	0,55	0,94	0,93	1,2	49,01	57,45	68,67	60,66	66,34
% s/importación total . . . . .	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2,9	3,6	4,2	4,1	3,8
<b>Totales . . . . .</b>	<b>738,3</b>	<b>799,2</b>	<b>974,9</b>	<b>810,7</b>	<b>945,5</b>	<b>1.687,2</b>	<b>1.596,3</b>	<b>1.628,2</b>	<b>1.473,1</b>	<b>1.758,7</b>
<b>% s/importación española total . . . . .</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>1</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,85</b>
<b>% s/importación española de Iberoamérica . . . . .</b>	<b>20,4</b>	<b>21,2</b>	<b>21</b>	<b>17,6</b>	<b>18,1</b>	<b>4,9</b>	<b>22,6</b>	<b>22,1</b>	<b>19,8</b>	<b>21,5</b>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Aduanas.

**GRÁFICO 1**

**INVERSIÓN ESPAÑOLA NETA EN MÉXICO, ARGENTINA, BRASIL Y CHILE, 1993-2003**  
(En millones de euros)



A pesar de esta importante presencia de España, nuestro esfuerzo inversor en México ha sido inferior al llevado a cabo en otros países iberoamericanos, como puede observarse en el Gráfico 1, que recoge la evolución en el período 1993-2003 de los principales países de destino de nuestra inversión. Los flujos de inversión hacia México desde 1993 hasta junio de 2004 representan el 14 por 100 de nuestra inversión en Iberoamérica, porcentaje inferior al correspondiente a Argentina y Brasil. En términos globales, la inversión en México viene a representar el 5 por 100 del total de nuestra inversión exterior (Cuadro 6).

El patrón de la IDE en México es muy diferente al de otros países de Iberoamérica. En Brasil, Chile y Colombia la inversión se ha concentrado en el sector servicios y en el sector primario en el caso de Argentina y

**CUADRO 6**  
**INVERSIÓN NETA REGISTRADA - FLUJOS DE INVERSIÓN, 1993**  
**(Junio 2004)**

País	Millones de euros	% sobre total en Iberoamérica	% sobre total general
Argentina . . . . .	28.240	35,0	12,6
Brasil . . . . .	21.033	26,1	9,4
México . . . . .	11.523	14,3	5,2
Chile . . . . .	7.783	9,6	3,5
Perú . . . . .	3.187	4,0	1,4
Colombia . . . . .	2.762	3,4	1,2
Resto de países . . . . .	6.146	7,6	2,8
<b>Total Iberoamérica . . . . .</b>	<b>80.674</b>	<b>100,0</b>	<b>36,1</b>

FUENTE: Registro de Inversiones Exteriores.

Ecuador. En México, especialmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN, la inversión se ha dirigido al sector industrial y en particular a los sectores del automóvil, la electrónica y la confección textil. En el decenio 1994-2003 el sector industrial recibió el 48 por 100 de la IDE.

A partir del año 2000, el sector financiero se ha convertido también en un importante polo de atracción para la inversión exterior, con importantes entradas de capital que han puesto bajo control de bancos extranjeros el 90 por 100 del sistema bancario mexicano. Ha sido un proceso protagonizado por Citicorp, BBVA y Santander Central Hispano.

Es en el sector financiero donde destaca la presencia española, que se ha visto reforzada recientemente con la adquisición en marzo del 2004 por el BBVA del 38,4 por 100 de Bancomer, lo que lleva al control del 99 por 100 de su capital. BBVA-Bancomer se convierte así en el segundo banco del país después de Banamex-Citibank.

En el sector de Telecomunicaciones, Telefónica a través de Telefónica Móviles se ha consolidado como segundo operador en el mercado de la telefonía móvil en el que se enfrenta a América Móvil subsidiaria de Teléfonos Mexicanos (TELMEX) principal competidor de Tele-

fónica no sólo en México sino también en otros países iberoamericanos.

Hay una importante presencia en el sector energético. Gas Natural tiene a su cargo la distribución en siete regiones del país con una cifra de 800.000 clientes. Iberdrola, Unión Fenosa y Abengoa muy activas en construcción de centrales de ciclo combinado. Abengoa, Elecnor e Isolux en líneas de transmisión y subestaciones.

En servicios de gestión de aeropuertos están presentes Ferrovial en Aeropuertos del Sudeste y AENA con Unión FENOSA y Dragados en Aeropuertos del Pacífico. El Grupo Áreas especializado en servicios de restauración y tiendas de conveniencia cuenta con instalaciones en 18 aeropuertos mexicanos.

Cabe destacar también el sector turismo que cuenta con la presencia de las principales cadenas hoteleras españolas.

En general, la inversión española se ha dirigido al sector servicios cuyas actividades comparadas con las de otros sectores suelen generar un mayor contacto con los usuarios. Por este motivo debe ser objeto de reflexión el hecho de que la imagen de la inversión española en México tiende a ser negativa. Según el Latinobarómetro elaborado a mediados del año 2004 por el Real

Instituto Elcano, el índice de valoración de la inversión española, calculado como la diferencia entre el porcentaje de encuestados que considera beneficiosas las inversiones para su país y el porcentaje que opina lo contrario, era en el caso de México (-16) y había descendido en 6 puntos respecto al índice registrado el año anterior.

#### 4. Instrumentos para la promoción del comercio y la inversión en México

Los instrumentos para la promoción del comercio y la inversión se han venido adaptando a la evolución de la economía mexicana. Hasta 1992, México era elegible para financiación concesional y la denominada «Línea del Rey» —1.500 millones de dólares 50 por 100 en condiciones FAD y 50 por 100 en condiciones del Consenso OCDE— dio un fuerte impulso a las exportaciones de bienes de equipo a México.

Actualmente es país elegible para la línea de Financiación de Estudios de Viabilidad (línea FEV), pero su utilización ha sido muy limitada, no obstante, se está percibiendo un creciente interés en la línea FEV para proyectos relacionados con el sector turístico. En la modalidad Pública solamente se ha autorizado un estudio de viabilidad en el mencionado sector turístico: la creación de un Hotel Escuela en el estado de Quintana Roo. En la Modalidad Privada, desde el año 2002 se ha dado cobertura a cuatro operaciones relacionadas fundamentalmente con el sector energético, y en algunos casos han tenido un efecto de «arrastre» generando proyectos en cuyo desarrollo han participado empresas españolas.

Los instrumentos convencionales de promoción como misiones directas, misiones inversas, misiones exposición, ferias, jornadas técnicas, etcétera, juegan un papel importante como vías de entrada al mercado de México. En el año 2005 están previstas 68 actividades de promoción con apoyo oficial: 18 misiones directas, 7 misiones inversas, 3 misiones de estudio, 3 ferias con pabellón oficial, 11 ferias con presencia agrupada y 2 jornadas técnicas. Otro instrumento de promoción que viene siendo uti-

lizado con relativa frecuencia para proyectos en México, es el Fondo de Ayuda Integral a Proyectos (FAIP), que concede apoyo para gastos vinculados a la presentación de ofertas en proyectos internacionales.

Los instrumentos orientados a facilitar la inversión están adquiriendo importancia creciente. De especial relevancia, el apoyo que presta COFIDES (Compañía de Financiación del Desarrollo) a las inversiones de las empresas españolas en México. A 31/10/04, COFIDES había comprometido recursos por valor de 150 millones de euros en 63 proyectos de inversión en México que representan una inversión total en torno a los 1.000 millones de euros. Por el número de proyectos destacan los sectores químico-farmacéutico, automoción, agroalimentario y electrónico. Por la cuantía de los proyectos, el sector de infraestructura del transporte y el de hostelería son los más importantes.

México ocupa un lugar importante en la utilización de las líneas de crédito para internacionalización del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Además, el ICO firmó en 2000 un Convenio con BANCOMEXT (entidad oficial mexicana encargada de la financiación y promoción del comercio exterior), estableciendo una línea de 50 millones de dólares para financiar proyectos de inversión en México con una participación, como mínimo, del 30 por 100 de capital español.

Los Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial se han revelado como un eficaz instrumento para la promoción de la inversión. En México han tenido lugar en los últimos años cuatro Foros de esta naturaleza. En el último de ellos, que tuvo lugar en México D.F. los días 25 y 26 de octubre de 2004, tuvo lugar la firma de un Convenio entre BANCOMEXT y el ICEX para el intercambio de experiencias en sus áreas de actividad.

#### 5. Marco institucional de las relaciones entre España y México

El Tratado General de Cooperación y Amistad entre México y España, firmado en 1990, establece el marco general para las relaciones institucionales entre ambos

países. Su vertiente económica está desarrollada en un Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera, que establece mecanismos para contribuir al estímulo de la inversión, la colaboración entre las pequeñas y medianas empresas de ambos países y un mayor conocimiento mutuo de los mercados. El Tratado General instituye una Comisión Binacional México-España, que vigila su evolución y ejecución. Esta Comisión se reúne cada dos años bajo la presidencia de representantes de ambos países con rango ministerial. La Comisión Binacional más reciente se reunió en abril de 2003 en Madrid y próximamente debe tener lugar en México su VII Reunión.

El Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) España-México, fue suscrito en 1995. Reconoce el derecho a un «tratamiento justo y equitativo» y a una indemnización pronta y adecuada frente a medidas de expropiación directa o indirecta. Recoge también el derecho a un tratamiento no menos favorable al otorgado por las partes a sus propios nacionales (Tratamiento Nacional) o a los inversores de terceros Estados (Tratamiento de Nación Más Favorecida). En cuanto a la solución de las controversias que pudieran surgir entre una parte contratante y un inversor de la otra parte, el APPRI España-México ofrece una regulación más detallada que otros APPRIs celebrados por España, inspirada en el procedimiento previsto al efecto en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Entre los Acuerdos de contenido económico cabe citar también el Convenio Hispano-Mexicano para evitar la Doble Imposición en Materia de Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio y Prevención del Fraude y la Evasión Fiscal, vigente desde 1995, y el Acuerdo de Cooperación Turística de 1996 para intercambiar información y experiencias en relación con el sector turístico, con un Acuerdo Ejecutivo que lo desarrolla que se debe renovar periódicamente, firmado inicialmente el 2 de julio de 2001.

El marco jurídico de las relaciones comerciales se recoge en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y

los Estados mexicanos, por otra. Fue firmado el 8 de diciembre de 1997 y entró en vigor el 1 de julio de 2000.

Es un acuerdo calificado como de cuarta generación porque va más allá de los aspectos comerciales, de cooperación económica y de institucionalización del diálogo político, contemplando un proceso de integración económica mediante la creación de una zona de libre comercio. Un Consejo Conjunto se reúne periódicamente para supervisar el funcionamiento y aplicación del Acuerdo. En noviembre del 2004 tuvo lugar en Ciudad de México la IV Sesión del Consejo Conjunto.

Para la creación de la zona de libre comercio en el caso de las mercancías, se ha previsto un calendario asimétrico de desarme arancelario. Para los productos industriales mexicanos, la Comunidad eliminó progresivamente los aranceles en un período que finalizó en enero del año 2003. Por parte de México, el desarme arancelario tiene lugar en un período más amplio, que culmina en 2007. Actualmente se mantienen aranceles residuales, inferiores al 5 por 100, para el 48 por 100 de los productos industriales comunitarios importados en México. Para los productos agrarios y pesqueros, se ha previsto por ambas partes para el desarme arancelario un período transitorio de 10 años que concluye el 1 de julio de 2010.

La liberalización del comercio de servicios se lleva a cabo en dos fases. En la primera fase, ambas partes se comprometen a no introducir nuevas medidas restrictivas o discriminatorias, ni aumentar las existentes. En la segunda fase, se establecerá el calendario de liberalización progresiva de los servicios en un período máximo de diez años desde la entrada en vigor de la Decisión 2/2001, es decir, antes de 1 de marzo de 2011.

Se ha negociado también un Acuerdo sobre Compras Públicas que es efectivo desde el 27 de febrero de 2001. Concede trato nacional y no discriminatorio a los productos, servicios y proveedores de la otra parte para las licitaciones y compras públicas, en el ámbito de las instituciones y sectores mencionados en el Acuerdo, que no incluye a la administración mexicana de los Estados ni a la local. Entre las instituciones mencionadas figuran entidades de particular importancia econó-

mica como PEMEX (Petróleos Mexicanos) o la Comisión Federal de Electricidad. Es preciso matizar que la apertura total de los servicios públicos de telecomunicaciones, agua, energía y transporte está sometida a un período transitorio de 8 años.

Además de las disposiciones relativas a la ZLC y a los mercados de contratación pública, el Acuerdo de Asociación de 8 de diciembre de 1997 prevé la liberalización de los movimientos de capital y pagos, la adecuada protección de la propiedad intelectual y un procedimiento para la solución de diferencias.

## 6. Conclusiones

México es un socio comercial estable e importante para España. En el último decenio nuestra exportación ha evolucionado positivamente y hemos mejorado nuestra cuota total de mercado.

No obstante, nuestra presencia comercial es muy débil en capítulos arancelarios con importante volumen de importación en México. Es el caso de la maquinaria, equipos eléctricos, productos químicos y materias plásticas, donde nuestra cuota de mercado es muy inferior a la cuota total, y en los que España cuenta con una oferta exportadora competitiva. Además el progresivo dismantelamiento de los aranceles en México para los productos comunitarios nos concede ventajas adicionales frente a competidores de terceros países.

Aunque el régimen comercial en México se ha liberalizado no se puede ignorar la complejidad del marco legal y el recurso a la aplicación de medidas no arancelarias con fines proteccionistas.

España ocupa un lugar preferente en las relaciones de México con la Unión Europea, en particular en lo que se refiere a los flujos de inversión, y puede representar una plataforma para la entrada de los productos mexicanos en la Unión Europea. Un papel paralelo puede jugar México para el acceso de España al mercado de Estados Unidos y plataforma para el resto de Iberoamérica.

México puede ofrecer grandes oportunidades de inversión para las empresas españolas de emprenderse

las reformas en el sector de infraestructuras y en el sector energético. De momento ha faltado el impulso político necesario para llevarlas adelante.

El problema de la seguridad jurídica es un factor limitativo para la inversión exterior en México. La existencia de tres jurisdicciones: federal, estatal y local, la lentitud de los procedimientos judiciales, y la complejidad de los procedimientos administrativos representan serios obstáculos, especialmente para las medianas o pequeñas empresas. Es un problema que ha sido denunciado ante las autoridades mexicanas desde numerosas instancias pero frente al que no se ha conseguido el consenso político para llevar adelante las necesarias reformas legislativas.

Muchos de los problemas económicos de México convergen en la esfera política que queda muy al margen de la presente nota. No obstante, es de señalar que existe incertidumbre acerca del resultado de las próximas elecciones presidenciales en las que la opción populista está adquiriendo fuerza frente a los partidos tradicionales. Ello puede obedecer al hecho de que el notable desarrollo del comercio en México no se ha visto reflejado en otros ámbitos. México se ha convertido en el octavo país exportador del mundo, pero ocupa el puesto 54 en el Índice de Desarrollo Humano elaborado por Naciones Unidas. Los estudios sobre el TLCAN han puesto de manifiesto el notable desarrollo de los intercambios comerciales pero, al mismo tiempo, ponen en evidencia que los salarios reales de los trabajadores no cualificados son hoy más bajos que cuando el TLCAN entró en vigor.

## Referencias bibliográficas

[1] COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y CARIBE (CEPAL) (2004): *Inversión Extranjera en América Latina y Caribe*, 2003, Nueva York, Publicaciones de Naciones Unidas.

[2] AUDLEY, J.; PAPADEMETRIOU, D.; POLASKI, S. y VAUGHAN, S. (2003): *La Promesa y la Realidad del TLCAN. Lecciones de México para el Hemisferio*, Washington, Carnegie Endowment for International Peace.

[3] ROSAS, M. C. (2002): «La política comercial de México: Entre Puebla y Cancún y los problemas de la diplomacia económica múltiple», *Comercio y Desarrollo*, número 66, septiembre-diciembre 2002.

[4] FLORES SALGADO, J. (1996): «La política comercial en México, 1988-1994: Efectos y opciones», *Economía. Teoría y Práctica*, número 6, Xochimilco.

[5] IMF (2003): *Article IV Consultation with Mexico*, International Monetary Fund, Washington D.C.

[6] PACHECO-LÓPEZ, P. (2003): «The Impact of Trade Reforms on Mexico's Imports», Ponencia en la «ECOMOD2003 Conference», Universidad de Kent, Estambul, julio 2003.

[7] BERGOEING, R. *et al.* (2002): «Decades Lost and Found: Mexico and Chile since 1980», *Quarterly Review*, volumen 26, número 1, Federal Reserve Bank of Minneapolis.

[8] NICITA, A. (2004): «Who Benefit from Trade Liberalization in Mexico», *World Bank Policy Research Working Paper*, 3265, abril 2004.

[9] DÍEZ HOCHLEITNER, J. (2004): «Análisis del Acuerdo España-México. Ponencia sobre los Tratados de Protección de Inversiones Extranjeras», Real Instituto Elcano, octubre 2004.

[10] NOYA, J. (2004): *La imagen de España en América Latina: Resultados del Latinobarómetro*, Madrid, Real Instituto Elcano, 15 de octubre de 2004.

Todas las publicaciones de  
**INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA**  
se pueden adquirir en

**Ministerio de Industria, Turismo y Comercio**  
Paseo de la Castellana, 162, vestíbulo. 28071 MADRID  
Teléfono: (91) 349 36 47 - Fax: (91) 349 36 34  
E-mail: venta.publicaciones@mineco.es

**PUNTOS DE INFORMACION DE LAS PUBLICACIONES ICE**

**03002 ALICANTE**

Rambla Méndez Núñez, 4  
Teléfono: (96) 514 52 89 - Fax: (96) 520 31 66

**04071 ALMERIA**

Hermanos Machado, 4, 2.º  
Teléfonos: (950) 24 38 88 y (950) 24 34 76  
Fax: (950) 25 85 48

**06002 BADAJOZ**

Ronda del Pilar, 4, 3.º dcha.  
Teléfono: (924) 22 92 12 - Fax: (924) 23 96 52

**08021 BARCELONA**

Vía Augusta 197-199  
Teléfono: (93) 216 50 36 - Fax: (93) 216 51 89

**48009 BILBAO**

Plaza Federico Moyúa, 3, 5.º  
Teléfonos: (94) 415 53 05 y (94) 415 53 00  
Fax: (94) 416 52 97

**39001 CANTABRIA**

Juan de Herrera, 19, 6.º  
Teléfono: (942) 22 06 01 - Fax: (942) 36 43 55

**51001 CEUTA**

Agustina de Aragón, 4  
Teléfono: (956) 51 29 37 y (956) 51 17 16  
Fax: (956) 51 86 45

**26003 LA RIOJA**

Villamediana, 16  
Teléfono: (941) 27 18 90 - Fax: (941) 25 63 53

**35007 LAS PALMAS**

Franchy Roca, 5, 3.º  
Teléfono: (928) 47 26 55 - Fax: (928) 27 89 75

**28001 MADRID**

Recoletos, 13, 1.º Dcha.  
Teléfono: (91) 781 14 20 - Fax: (91) 576 49 83

**30008 MURCIA**

Alfonso X El Sabio, 6, 1.ª  
Teléfono: (968) 27 22 00 - Fax: (968) 23 46 53

**33007 OVIEDO**

Plaza de España, s/n.  
Teléfono: (985) 96 31 19 - Fax: (985) 27 24 10

**07007 PALMA DE MALLORCA**

Ciudad de Querétaro, s/n.  
Teléfono: (971) 77 49 84 - Fax: (971) 77 18 81

**20005 SAN SEBASTIAN**

Guetaria, 2, triplicado, entresuelo izqda.  
Teléfono: (943) 43 35 92 - Fax: (943) 42 68 36

**38002 SANTA CRUZ DE TENERIFE**

Pilar, 1 (Apdo. Correos, 54 - 38080)  
Teléfono: (922) 53 40 10 - Fax: (922) 27 19 02

**41013 SEVILLA**

Plaza de España. Puerta de Navarra  
Teléfono: (95) 429 80 70 - Fax: (95) 423 21 38

**45071 TOLEDO**

Plaza Alfonso X el Sabio, 1  
(Atención al público por Plaza de las Tendillas, 1)  
Teléfono: (925) 28 53 90 - Fax: (925) 22 11 10

**46002 VALENCIA**

Pascual y Genis, 1, 4.º  
Teléfono: (96) 350 91 48 /- Fax: (96) 351 18 24

**47014 VALLADOLID**

Jesús Rivero Meneses, 2, 3.º  
Teléfono: (983) 36 03 40 - Fax: (983) 34 37 67

**36201 VIGO**

Plaza de Compostela, 29, 2.º  
Teléfono: (986) 44 12 40 - Fax: (986) 43 20 48

**50004 ZARAGOZA**

Paseo Independencia, 12, 2.º  
Teléfono: (976) 48 28 30 - Fax: (976) 21 41 15

Y también en el Centro de Publicaciones  
del Ministerio de Economía y Hacienda  
Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3. 28005 Madrid  
Teléfono: (91) 506 37 40 - Fax: (91) 527 39 51.