



Universidad de Valladolid

ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

**Con la mirada en el exterior.
¿Dónde invertir? El caso de México**

Presentado por Cristina Lafuente Izquierdo

Tutelado por Juan Carlos Frechoso Remiro

Soria, enero de 2014



ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	7
---------------------------	----------

CAPÍTULO I

El proceso de internacionalización. La estrategia de inversión extranjera directa.

1.1. Globalización	13
1.2. Internacionalización empresarial.....	15
1.2.1. ¿Por qué se internacionalizan las empresas?.....	17
1.2.2. Estrategias de internacionalización – Tipos de negocios internacionales.....	18
1.2.3. El proceso de internacionalización. Evolución y características...20	
1.2.4. Factores que condicionan la estrategia de internacionalización...21	
1.2.5. La internacionalización de las empresas españolas.....23	
1.2.5.1. Evolución.....	23
1.2.5.2. Características.....	25
1.2.5.3. Justificación.....	25
1.3. Inversión extranjera directa (IED).....	27
1.3.1. Definición de IED.....	27
1.3.2. IED, razones como emisor y como receptor.....	29
1.3.3. Estrategias y tipos de IED.....	30
1.3.4. La IED en el mundo.....	31
1.3.5. España como país emisor de IED.....	33
1.3.6. México como economía receptora.....	37

CAPÍTULO II

México como destino de una inversión directa española.

2.1. Caracterización general de México.....	43
2.1.1. Descripción geográfica.....	43
2.1.2. Situación política.....	47
2.1.3. Situación social.....	48
2.1.4. Relaciones con el exterior.....	50
2.2. Análisis económico.....	53
2.2.1. Evolución macroeconómica.....	54
2.2.1.1. El producto interior bruto y sus componentes.....	54
2.2.1.2. La inflación.....	63
2.2.1.3. Finanzas públicas.....	65
2.2.1.4. Balanza de pagos y reserva internacional.....	67

2.2.1.5. Otras variables.....	69
2.2.2. Aspectos financieros.....	71
2.2.2.1. Sistema financiero mexicano.....	71
2.2.2.2. Banca de Desarrollo.....	74
2.2.2.3. Tasa de interés.....	75
2.2.2.4. Reforma Financiera e incentivos a la inversión.....	76
2.2.3. Régimen fiscal.....	77
2.2.3.1. Resumen de la tributación para la empresa.....	77
2.2.3.2. Convenio bilateral México - España.....	79
2.2.3.3. Reforma Social y Hacendaria.....	81
2.3. Valoración de México como potencial destino de una inversión directa española.....	81
CONCLUSIONES	89
BIBLIOGRAFÍA.....	95

INTRODUCCIÓN

La crisis económica es un hecho plausible que está afectando gravemente y desdibujando la realidad empresarial de nuestro país. Como consecuencia de la caída de la demanda interna que ha tenido lugar en los últimos años, son numerosas las empresas que ven dañada su actividad y, en efecto, reducidas sus ganancias, peligrando en muchos casos su continuidad e, incluso, llegando a cerrar.

Tradicionalmente, muchas de las empresas que han experimentado contracciones de sus ventas en el mercado interno, han optado por poner su mirada en el exterior en busca de nuevas oportunidades que contrarresten sus dificultades estructurales y garanticen su rentabilidad. Pero hace ya tiempo que la estrategia de apertura hacia el mercado externo se percibe, no sólo como un mero recurso ocasional cuando la demanda interna cae, sino como un compromiso a largo plazo que integra mayor implicación y considera su posición en el exterior como una parte más de la actividad empresarial. Al respecto, el proceso va tomando forma y fuerza, pues son cada vez más las empresas que deciden involucrarse con alguna instalación fija en el extranjero.

En línea con lo anterior, este Trabajo Fin de Grado analiza las condiciones sociales y económicas de México como potencial país receptor de una inversión directa española. En principio, los destinos que registren un mayor crecimiento económico en los últimos años, y para los cuales se prevea que así sea en los siguientes, serán los mejores candidatos donde llevar a cabo una inversión duradera. En este sentido, han tomado protagonismo en el panorama internacional las llamadas economías emergentes, que así parecen estarse desarrollando. De entre este pequeño grupo de países, aparentemente privilegiados, se ha elegido México por su cercanía cultural y su equiparación idiomática, sus intensas relaciones con España y su pertenencia a procesos de integración económica tan importantes como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, más conocido como NAFTA por sus siglas en inglés) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, también por sus siglas en inglés).

El trabajo se estructura en dos capítulos claramente diferenciados. El primero, que congrega la parte teórica, nos ayudará a contextualizar la estrategia de inversión directa en el extranjero. El segundo, nos permitirá realizar una valoración de México como país receptor de una inversión española de tales características.

El primer capítulo comienza con una introducción teórica sobre la globalización como fenómeno que incluye, y a la vez interactúa con, la internacionalización empresarial. Ésta se abordará en profundidad bajo el segundo epígrafe, donde se analizarán las causas que llevan a las empresas a internacionalizarse, los tipos de negocios internacionales, las características del proceso y los factores que condicionan la estrategia de internacionalización. Asimismo, se analizará para el caso de las empresas españolas, con la intención de valorar la importancia que alcanza el fenómeno en nuestra economía, sus características particulares y los motivos que, a día de hoy, justifican el desarrollo de una estrategia de internacionalización española.

A continuación, todavía dentro de este primer capítulo, limitaremos el enfoque hacia la inversión extranjera directa (IED) como estrategia de internacionalización, en línea con el objetivo del trabajo. Se desarrollará una parte teórica que comenzará con la conceptualización correspondiente. Se analizarán las razones que, por un lado, impulsan la emisión de inversión extranjera directa y, por otro, promueven su atracción. Esto nos permitirá justificar la finalidad de la empresa española como emisora y de México como economía receptora. Estudiaremos la relación de inversión directa en el mundo para valorar el alcance internacional, así como sus principales protagonistas. Y, por último, analizaremos la repercusión y las características más relevantes de España como país emisor de una inversión y de México como receptor.

En el segundo capítulo, se abordará por completo el análisis de México con la intención de determinar finalmente su valoración como posible destino de una inversión directa española. El primer apartado se centrará en la caracterización general del país, atendiendo a los aspectos geográficos, políticos y sociales, así como a sus relaciones con el exterior. Con esto, se establecerá el contexto geopolítico y social en el que se enmarcaría la potencial IED española.

En el segundo apartado, se contemplarán las variables que principalmente tienen en cuenta las empresas para decidir si realizar una IED. Así, se afrontará un estudio económico de los Estados Unidos Mexicanos, que a su vez se dividirá en tres partes. En primer lugar, y copando el grueso del análisis, se examinará la evolución de las principales variables macroeconómicas con la intención de determinar el funcionamiento del país. Analizaremos el producto interior bruto y sus componentes, la inflación, las finanzas públicas, la balanza de pagos y, de forma más reducida, la tasa de paro y el tipo de cambio. Asimismo, determinaremos las previsiones que se establecen para los próximos años. En segundo lugar, nos interesaremos por los aspectos financieros del Estado mexicano, prestando especial atención a la financiación dirigida a las empresas por parte de la banca comercial, a la Banca de Desarrollo y a los incentivos a la inversión. Veremos también la evolución de la tasa de interés. Por último, atenderemos al régimen fiscal, que incluirá un resumen de la tributación para la empresa, el convenio bilateral entre España y México en materia de eliminación de la doble imposición, y las principales modificaciones incorporadas por la Reforma Fiscal a finales del 2013.

En base al estudio de las variables económicas indicadas, así como del contexto geopolítico y social de México, al final del segundo capítulo se realizará una valoración de este país como potencial destino de una inversión directa española. Dicha valoración se basará en las principales fortalezas y debilidades del país, y permitirá decidir sobre su conveniencia para que una empresa española invierta de forma directa en México.

Para cerrar el trabajo, se resumirán las principales conclusiones obtenidas a lo largo de todo el proceso, destacando los puntos más importantes de cada capítulo.

Capítulo I

El proceso de internacionalización. La estrategia de inversión extranjera directa.

Tomando como punto de partida la intención de desarrollar una estrategia empresarial de apertura hacia el exterior, este primer capítulo recoge una contextualización teórica del proceso de internacionalización, relacionado directamente con la globalización imperante en lo que se perfila como un único mercado mundial. Se barajarán aquellas posibilidades que una empresa tiene al respecto y ahondaremos con más detalle sobre la inversión directa en el extranjero, ya que, en concreto, el objetivo de nuestro trabajo persigue valorar la idoneidad (o no) de realizar una inversión directa de una empresa española en México.

En línea con lo anterior, se analizarán las características y el grado de internacionalización de las empresas de nuestro país, centrándonos en la estrategia de inversión extranjera directa, contemplando a España desde el punto de vista emisor y a México desde el receptor.

1.1. Globalización

Desde hace ya algunos años, cobra especial protagonismo en el tejido empresarial internacional el fenómeno de la globalización. Aunque son numerosas las interpretaciones que se han dado al respecto, destaca aquella que lo define como “un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales” (De la Dehesa, 2007: 19).

Desarrollado sobre la base de una revolución tecnológica de las últimas décadas, “Implica una creciente integración de las economías y sociedades de todo el mundo” (García, 2012: 36), que da lugar a una mayor eficiencia y competitividad en el ámbito empresarial. La comunicación fluye instantáneamente de un lado a otro del mundo, provocando que el consumidor tenga mayor información y conocimiento sobre los productos que se ofertan. El cliente se vuelve inconformista y las empresas deben adaptarse para poder responder a las exigencias del mercado, evitando perder competitividad.

Si bien es cierto que desde tiempos remotos se conoce la existencia de relaciones internacionales, fue a partir de la caída del muro de Berlín en 1989 cuando se rediseñó la estructura geopolítica y económica del planeta, consolidando un nuevo paradigma productivo basado en el impulso del conocimiento científico-tecnológico, una progresiva globalización de los

mercados y las comunicaciones, así como la exacerbación de la competitividad (CEPAL, 2010).

La progresiva caída de las barreras nacionales impulsaba una mayor integración económica internacional, fundada en la liberalización de los mercados. Al respecto, la economía global “se caracteriza no sólo por la libre circulación de bienes y servicios sino más aún, por la libre circulación de capitales” (Soros, 1999: 133). Existe un mercado financiero global que ejerce una influencia determinante sobre las economías nacionales. De esta manera, lo que acontece económica y socialmente a un lado del planeta, puede repercutir instantánea e inevitablemente sobre las posiciones financieras al otro. Las naciones y las empresas pierden soberanía dentro de un panorama internacional completamente entrelazado e interconectado. Igualmente, aumenta la vulnerabilidad de las personas a las condiciones adversas que acontecen lejos de sus hogares. Así, para García de la Cruz (2013: 26) la globalización es “resultado de la expansión del capitalismo a escala universal y el triunfo definitivo del mercado”.

Según Casilda Béjar (2011: 45), “es de una amplia aceptación que la globalización debe comprender los procesos de integración e internacionalización de las actividades comerciales, productivas, financieras y tecnológicas de las empresas y sus profundas interrelaciones económicas con los países donde operan”. La rapidez con la que fluyen fuera de las fronteras inputs y outputs, mano de obra y capital, hace que poco a poco vayan estandarizándose los procesos de producción y comercialización, llevándonos a un mercado global cada vez más homogeneizado.

Asimismo y de forma similar, García de la Cruz (2013) argumenta que la globalización ha supuesto una revolución en el desarrollo de la producción, en las necesidades del consumidor y en su forma de satisfacción, en las relaciones laborales, en la distribución de beneficios y de forma fastuosa, en la internacionalización de las economías y en la representación del Estado. El Estado-nación se diluye ante un ente global que hace vulnerable a todas las economías, y que dificulta de esta manera la adopción de políticas nacionales e internacionales.

No obstante, la globalización genera dudas y controversias. Entre ellas, Luis V. Barceló (Casilda Béjar, 2011) considera que lleva consigo pérdida de empleos en los países desarrollados en beneficio de la creación de puestos de trabajo en las economías emergentes, donde la mano de obra es más barata. Por otro lado, no todos los países se integran en ella en la misma medida. Es más, para algunos es un fenómeno imparable del que inevitablemente pueden desligarse, mientras otros ni siquiera pueden participar en él (las naciones más pobres). Esta discrepancia se traduce en numerosos beneficios para unos derivados de la apertura económica, como mayor crecimiento económico y un mejor nivel de vida; pero el estancamiento de la pobreza e importantes desigualdades para aquellos que quedan al margen (García, 2012).

Dejando a un lado cualquier polémica, y a pesar de que la internacionalización de la actividad económica es un proceso de largo recorrido que no debe ocultarse tras la globalización de los mercados (Flores y otros,

2006), se puede considerar que la globalización y el auge de los últimos años de la internacionalización empresarial van de la mano. La primera ha obligado a numerosas empresas a dar un enfoque global a sus negocios; mientras la segunda ha supuesto un revulsivo para la integración de los mercados. Como apunta García de la Cruz, (2013: 26), la globalización es “el referente en el que se han de fijar los objetivos económicos de todos los participantes en la Economía internacional”.

1.2. Internacionalización empresarial.

Ante la inevitable perspectiva mundial que la globalización obliga a tener, cada vez más estrategias empresariales han fomentado y han dado protagonismo a los procesos de internacionalización. En muchos casos, la estrategia de internacionalización se ha planteado como vía para optimizar los beneficios. Pero, en otros muchos, la mirada hacia el exterior simplemente ha constituido una vía de escape para contrarrestar una complicada situación empresarial o una pérdida de competitividad.

En un sentido amplio, la internacionalización empresarial queda definida como la “estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo, que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, basado en un conocimiento aumentativo” (Villareal, 2005, a través de Consejo Económico y Social de España, 2012: 39). De forma más sencilla, para García (2012: 20) “es un proceso que la empresa desarrolla a lo largo de los años y que comprende todos los negocios empresariales que puede realizar en mercados exteriores”. Claro queda en ambos casos, que supone la apertura de la actividad empresarial hacia el exterior, con la vista puesta en el largo plazo.

En línea con lo anterior, consideramos negocio internacional “toda transacción comercial, privada o gubernamental, entre dos o más países”. (Daniels y otros, 2004: 3).

Aunque las relaciones comerciales internacionales existen desde que se empezara a comerciar con oro, plata y demás piedras preciosas en siglos pasados, la internacionalización empresarial como tal se considera un fenómeno reciente. Además de la indiscutible influencia de la globalización (y todo lo que consigo conlleva), la transición de Economías de Estado a Economías de Mercado por la que atraviesan, o han atravesado en los últimos años, los sistemas económicos de países fuertemente centralizados y proteccionistas, ha significado también un revulsivo en el mundo de los negocios internacionales. Se trata en muchos casos de grandes economías como Rusia, China y Cuba. Su transición ha supuesto entre otras medidas, la liberalización de su actividad económica, apertura exterior, reducción en el control de precios y el desarrollo de nueva legislación, ofreciendo al resto del mundo la posibilidad de exportar hacia esos países, así como la posibilidad de adquirir empresas de antiguo control gubernamental. También cobra especial

importancia en la aceleración de los negocios internacionales la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y la entrada de China en tal organización en el año 2001.

En la última década se ha producido una intensificación del comercio mundial con predominio del comercio intraindustrial, economías fuertemente exportadoras, deslocalización de la producción, generalización y abaratamiento de los transportes y comunicaciones, acceso al comercio internacional de países con mano de obra barata y expansión de las exportaciones de servicios, como recoge el Consejo Económico y Social de España (CES, 2012). En este sentido, las empresas españolas han ido integrando estos acontecimientos en su estrategia operativa.

Años atrás, la estrategia internacional que desarrollaban las empresas estaba basada en el ciclo del producto. Pasaban de comercializar sus bienes en los países más desarrollados a difundirlos, una vez éstos quedaran obsoletos, en los menos avanzados. En la actualidad, la dinámica ha cambiado. La fuerte interconexión de la economía mundial y la expansión de los negocios a nivel internacional, que, como se ha dicho, es consecuencia directa del proceso de globalización, ha provocado que la internacionalización empresarial incorpore una visión global en cada eslabón de la cadena de valor. Los movimientos entre países son constantes y se hace necesario avanzar desde los mercados nacionales a los internacionales. Necesario no sólo para grandes multinacionales, sino también para pequeñas empresas que no quieran quedarse atrás y persigan afrontar así la competencia interior (Casilda Béjar, 2011).

La mayoría de las fuerzas económicas se relacionan y desplazan de unos países a otros con la intención de obtener ventajas de cada rincón del planeta. La movilidad geográfica se ha convertido en un factor imprescindible dentro de un número creciente de organizaciones empresariales, que pretenden aprovechar recursos del extranjero, reducir costes, y potenciar así su competitividad derivada de las economías de escala. Pero no todo es tan fácil. Operar internacionalmente supone enfrentarse a nuevos países, nuevas leyes, culturas, mercados, costumbres, etc. Existen una serie de factores externos a la empresa que determinarán su actuación en un determinado país. Influencias políticas, legales, económicas, sociales, geográficas y psicológicas. Todas ellas, de una u otra forma, intercederán en la negociación y en las condiciones de operación. De la misma manera y sumado a los factores anteriores, el ambiente competitivo, que variará por sectores y países, determinará también el éxito del negocio exterior.

Por todo ello, antes de definir su estrategia, las empresas deberán examinar previamente el ambiente externo en función del país donde operar. En muchas ocasiones será conveniente que la organización, sin dejar de pensar a nivel global, adapte la maniobra de internacionalización a lo local.

1.2.1. ¿Por qué se internacionalizan las empresas?

Son diversas las razones que pueden motivar el proceso de internacionalización empresarial. Según Casilda Béjar (2011), pueden responder a estrategias proactivas, como crear productos únicos u obtener ventajas de aprovisionamiento, logísticas y otras; o bien, responder a estrategias reactivas, como pueden ser enfrentar la caída de ventas nacionales, un mercado doméstico saturado, buscar economías de escala y más.

Un caso concreto que puede impulsar a las empresas hacia la internacionalización, por ejemplo, es la existencia de capacidad ociosa en sus equipos que supone producir a mayor coste. Una forma de contrarrestar esta pérdida de competitividad que conllevaría un incremento en el precio pasa por aumentar el volumen de ventas, que de no ser posible en el mercado local, justificará recurrir al mercado internacional.

La estrategia de internacionalización de una empresa puede surgir a veces a iniciativa propia, pero también presionada por el entorno o por alguno de sus más poderosos clientes, que internacionalizado o en proceso de internacionalizarse, desee seguir contando en el exterior con su mismo proveedor doméstico en el país de origen. Puede venir fomentada también por la proximidad al cliente en el país destino, implantación de la marca o reforzamiento de la imagen, como indica el CES (2012).

Por otro lado, es posible que en ciertas ocasiones la entrada de la empresa en el mercado internacional venga impuesta por cambios en la legislación nacional. Pueden ser modificaciones que afecten tanto a los materiales como al proceso productivo, por exigencias medioambientales u otras, o que afecten, en cambio, a la parte de comercialización (García, 2012). La nueva normativa que afecte a la actividad de la empresa exigirá una respuesta específica por parte de la misma, que supondrá realizar ciertas modificaciones en su ámbito interno. Al respecto, será conveniente analizar detalladamente las repercusiones que esto conlleva, para valorar el posible desarrollo de una estrategia internacional.

Con todo ello, el proceso de internacionalización, como estrategia de expansión geográfica que es, vendrá promovido con carácter general por la búsqueda de nuevos mercados y/o el desarrollo de nuevos negocios. A juicio del CES (2012), ingresar en la actividad exterior supone un fortalecimiento de la competitividad en la mayoría de los casos.

Queda claro que pueden ser diversas las causas que empujen a una empresa hacia la internacionalización. Más adelante, detallaremos aquellas más comunes en el caso particular de nuestro país, pero antes, es conveniente analizar las posibles estrategias que se pueden desarrollar al respecto.

1.2.2. Estrategias de internacionalización - Tipos de negocios internacionales.

La internacionalización empresarial abarca distintos tipos de negocios internacionales, a través de los cuales una empresa puede participar en los mercados exteriores. Daniels y otros (2004) clasifican, por un lado, las exportaciones e importaciones, distinguiendo bien sean de mercancías o de servicios; y por otro, las inversiones, dividiendo entre inversiones directas y de cartera. Asimismo, no se olvidan de otras muy diversas formas de operar internacionalmente, como pueden ser los contratos de licencias, los contratos gerenciales o la propiedad minoritaria en otra empresa. Agrupan estas últimas para definir las genéricamente como acuerdos de cooperación o, de manera más limitada, como alianza estratégica cuando la importancia es crítica para alguno de los socios.

García (2012), además de las anteriores, incluye en su clasificación de negocios internacionales los proyectos en mercados exteriores, considerando esta tipología como una combinación de los otros. Sin embargo, dada la diversidad y complejidad que les caracteriza, y puesto que no constituyen un tema relevante en el desarrollo de este trabajo, los dejaremos al margen del estudio.

Brevemente, definimos exportación e importación de mercancías a todo intercambio de producto físico entre distintos países, siendo exportación la venta de bienes a un país distinto al de procedencia, e importación la adquisición de productos de origen extranjero. En el caso de los servicios, tomamos como referencia el acto del pago. Así, quien recibe el pago del exterior por la realización del servicio es quien exporta, mientras que quien realiza el pago por recibir el servicio de una empresa extranjera es quien importa.

Para la mayoría de los países, las exportaciones e importaciones de bienes son las fuentes principales de ingresos y gastos internacionales. Toda exportación va unida a una importación, por el mero hecho de que toda venta al exterior conlleva una compra por parte del otro país. Se trata del proceso de apertura exterior tradicional, comúnmente estudiado.

Además de las exportaciones e importaciones nos encontramos con la inversión extranjera, la cual se define como “la posesión de propiedades en el extranjero a cambio de un rendimiento, como los intereses y dividendos” (Daniels y otros, 2004: 11). Este concepto comprende la inversión extranjera directa¹ (IED) y la inversión de cartera. La primera “es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor” (Secretaría de Economía, Estados Unidos Mexicanos, 2013a). Mientras que la inversión de cartera consiste en “un interés sin control de una empresa o la propiedad de un préstamo a otra parte” (Daniels y otros, 2004: 11).

¹ También se utiliza inversión directa extranjera o inversión directa en el exterior (IDE).

A diferencia de la inversión de cartera, que se dirige al mercado financiero especulativo buscando la máxima rentabilidad en un breve periodo de tiempo, la IED se encuentra ligada al largo plazo y en ésta en la que se centrará el trabajo principalmente.

Por último, los acuerdos internacionales de cooperación empresarial suponen la asociación entre empresas de distintos países durante un periodo de tiempo determinado, con la intención de alcanzar objetivos comunes u obtener beneficios mutuos. A diferencia de estos acuerdos, la IED se constituye por duración indefinida y exige desembolso de capital por parte de los socios. (García, 2012).

Según el Consejo Económico y Social de España (CES, 2012), aunque son muy diversas las estrategias de internacionalización que existen, se pueden clasificar en dos grupos principales: Internacionalización comercial, consistente en la exportación de bienes y servicios, e internacionalización de la actividad productiva, ligada a la inversión directa en el exterior. Tampoco dejan al margen los acuerdos de cooperación empresarial que acabamos de ver, y que facilitan la participación exterior, sobre todo, de las pequeñas empresas.

Cuadro 1.1. Estrategias de internacionalización

Exportaciones	De bienes	} Internacionalización comercial
	De servicios	
Importaciones	De bienes	
	De servicios	
Inversiones Extranjeras	Inversión Extranjera Directa/Inversión Directa en el Exterior (IED/IDE)	} Internacionalización de la actividad productiva
	Inversión de cartera	
Acuerdos de Cooperación Empresarial	Contratos de licencia	
	Contratos gerenciales	
	Propiedad minoritaria en otra empresa	
	Otros	

Fuente: Elaboración propia

No obstante, tomando la definición de estrategia, “como el conjunto de decisiones consecutivas y necesarias que debe analizar y tomar una empresa para conseguir su objetivo” (García, 2012: 27), y considerando que cada tipo de negocio internacional supondrá desarrollar una distinta, en este trabajo consideraremos lo mismo estrategia de internacionalización que tipo de negocio internacional al que haga referencia (véase cuadro 1.1).

Para las empresas será muy importante desarrollar una estrategia de internacionalización adecuada que asegure el éxito de sus negocios internacionales. Aunque como dice Sánchez Díez (2013), dada la heterogeneidad que caracteriza el proceso de internacionalización de las empresas, se hace inviable contemplarlo desde un único punto de vista teórico, se pueden observar una serie de comportamientos comunes que vemos a continuación.

1.2.3. El proceso de internacionalización. Evolución y características.

No todas las empresas desarrollan su estrategia de la misma manera ni al mismo ritmo. Ahora bien, es cierto que con carácter general se pueden comprobar ciertos patrones usuales que marcan la evolución del proceso, como señalan Daniels y otros (2004).

Inicialmente, las empresas tienden a centrarse en el mercado doméstico sin plantearse, o incluso rechazando, oportunidades que se derivan del panorama exterior. Responden con una actitud pasiva ante cualquier propuesta de negocio internacional, muy probablemente por miedo a lo desconocido, por miedo a una cultura, a un idioma, a unas condiciones políticas o sociales que, quizá, no controlan. Sin embargo, una vez se incorporan en el enredado mundo de los negocios internacionales, su ambición suele acrecentarse, desarrollando una búsqueda activa de oportunidades.

Comúnmente, en los primeros pasos de internacionalización las operaciones extranjeras son manejadas por intermediarios ajenos que controlan mejor el mercado. A medida que el grado de compromiso internacional se eleva, tiende a predominar un control interno absoluto sobre la consideración de que el riesgo existente sea menor.

En cuanto a la forma y tipo de operaciones, la evolución de la estrategia con carácter tradicional es igualmente gradual. Es habitual que muchas empresas comiencen su andadura en el mercado exterior a través de exportaciones e importaciones, y a medida que afianzan su posición en el país receptor, opten por desarrollar parte de su actividad productiva allí. Pueden incluso llegar a alcanzar el mayor nivel de compromiso internacional a través de inversiones directas, para llevar a cabo una producción vasta en el país receptor.

Por último, en cuanto a la diversificación geográfica sobre la que opera una empresa internacionalmente, es práctica extendida que al principio realice negocios en un pequeño número de países y con un grado de similitud elevado (en cuanto a lengua, cultura, política, creencias...), para pasar con el tiempo a operar en una zona geográfica más amplia y heterogénea. Al respecto, el hecho de interactuar al principio con países cercanos y/o similares, puede desviar la mirada de aquellos otros mercados cuyo crecimiento sea más rápido.

Aunque tradicionalmente el proceso de internacionalización empresarial se centraba en las exportaciones e importaciones de bienes, la dimensión estratégica ha cambiado y se ha hecho cada vez más frecuente la consolidación de filiales en el extranjero a través de la IED.

No obstante, según el CES (2012) el proceso actual comienza a ir más allá. Se sustenta en la existencia de mercados, negocios e industrias globales, y distribuye por todo el mundo elementos enriquecedores de la cadena de valor. Se diversifican geográficamente tanto sistemas modulares de producción, como nodos de decisión (estratégica, financiera, de innovación y de marketing).

1.2.4. Factores que condicionan la estrategia de internacionalización.

Existen una serie de factores, tanto internos como externos a la empresa, que condicionarán la estrategia de internacionalización, especialmente en el caso de la inversión directa en el exterior, puesto que supone el mayor nivel de compromiso internacional. Por ello, vamos a ver de forma general cuáles pueden ser esos factores y su influencia, pues en la segunda parte del trabajo, muchos de ellos, especialmente los de carácter externo a la empresa, ganarán protagonismo al analizar el país mexicano como destino de inversión.

Desde un punto de vista interno a la empresa, la internacionalización estará condicionada por una serie de factores que en unos casos justificarán, e incluso promoverán la estrategia, mientras que en otros, probablemente la desecharán. Uno de ellos es el tamaño, puesto que, a mayor número de trabajadores y de facturación, la integración en el panorama exterior suele resultar más asequible. No obstante, la internacionalización es una práctica cada vez más extendida entre pequeñas y medianas empresas, apoyadas normalmente por la Administración.

Otro de los factores determinantes será la formación del personal en negocios internacionales y su mayor o menor tendencia a expandirse geográficamente. Así, las empresas que ya participen en algún tipo de negocio internacional promoverán con mayor facilidad el desarrollo de alguna otra estrategia que incremente su compromiso interterritorial. En línea con lo anterior, es habitual que las empresas exportadoras tengan mayor tendencia a desarrollar nuevos negocios internacionales que las que no lo son, como pueda ser consolidar una IED. Frecuentemente gozan de mejor posición financiera que les otorga capacidad para afrontar con más facilidad los costes de integración en mercados exteriores, así como su permanencia en ellos.

Otros factores que influirán igualmente en las decisiones estratégicas serán la forma jurídica, el sector de actividad y la posición competitiva. Según dice García (2012: 23), “para que una sociedad pueda internacionalizarse debe ser competitiva en su mercado local”.

En general, son las empresas más eficientes y productivas las que tienden a iniciar una salida hacia el exterior, por su mayor disponibilidad de financiación y capacidad para hacer frente a la enorme competencia internacional. No obstante, empieza a ser cada vez más habitual entre todo tipo de empresas.

Desde un punto de vista externo, serán condicionantes de la estrategia de internacionalización de una empresa todos aquellos factores que atañan a la

posición económica y financiera del país de destino, así como al funcionamiento de su mercado. Serán determinantes también, aspectos políticos, sociales, culturales, geográficos y legales. Puesto que son de difícil generalización, dejaremos el estudio de éstos últimos para nuestro caso concreto de México. Sí que podemos revisar, sin embargo, la influencia de los aspectos macroeconómicos como indicadores del funcionamiento de un país.

Antes de desarrollar una estrategia de internacionalización será conveniente analizar el crecimiento económico, la inflación, el superávit o déficit presupuestario y el saldo de la balanza por cuenta corriente. Como indican Daniels y otros (2004), la mejor manera de determinar la tendencia que seguirá un mercado concreto será tratar de pronosticar el futuro conociendo la historia del pasado. Al respecto, no deberemos olvidar que tasas elevadas de crecimiento pueden ocultar, en ocasiones, cierto grado de inestabilidad política.

La inflación afecta a las tasas de interés, a los tipos de cambio, al coste de la vida, y en general a la confianza en el sistema político y económico de un país. Una inflación elevada conlleva que aumenten las tasas de interés, que el ritmo de crecimiento disminuya y que la demanda caiga, provocando que los precios se reduzcan. Asimismo, una alta inflación facilitará que la moneda se debilite y el coste de la vida suba, reduciendo el poder adquisitivo de los consumidores.

En cuanto a la deuda pública, veamos por separado según sea externa o interna. Un incremento de la primera supone un aumento de la inestabilidad económica del país. De ocurrir algo así, es probable que el Gobierno adopte medidas correctivas para reducirla, frenando el ritmo de crecimiento nacional. Por ello los inversionistas deberán controlarla de cerca. Respecto de la segunda, una elevada deuda interna podría llevar al Gobierno a privatizar las empresas estatales con el objetivo de disminuirla. Este hecho podría posibilitar a inversores extranjeros la captación de activos y el acceso a sus mercados, pero no siempre es un proceso fácil.

El saldo de la balanza por cuenta corriente se considera indicador de fortaleza o debilidad económica. Será conveniente vigilar las tendencias de la balanza de pagos para decidir si llevar a cabo o no negocios en dicho país. Sus componentes, al igual que la inflación, también influyen en los tipos de cambio y en la política gubernamental.

Por otro lado, son factores a tener en cuenta las condiciones de la demanda y de los recursos. La cantidad y calidad de la demanda serán esenciales para la internacionalización en busca de mercados. Los países con ingresos elevados constituyen un gran atractivo para enfocar la estrategia de internacionalización, pero por su parte, los países emergentes muestran un gran potencial derivado del alto y creciente porcentaje de la población mundial que engloban. Se produce el traslado del grueso del consumo internacional desde los países avanzados a estas economías en desarrollo, por lo que deben ser percibidos por las empresas como nuevas oportunidades de negocio.

En los casos de las inversiones para la producción, será conveniente tener muy en cuenta las condiciones de los recursos en el país de destino, así

como los aspectos legales que les pudiesen afectar. Será importante analizar la cantidad y calidad de los materiales, mano de obra, capital, y las referentes a I+D+i, entre otras. Al respecto se deberán estudiar los derechos sociales, laborales y medioambientales, caracterizados generalmente en los países emergentes por gozar de mayor permisividad que en las sociedades occidentales.

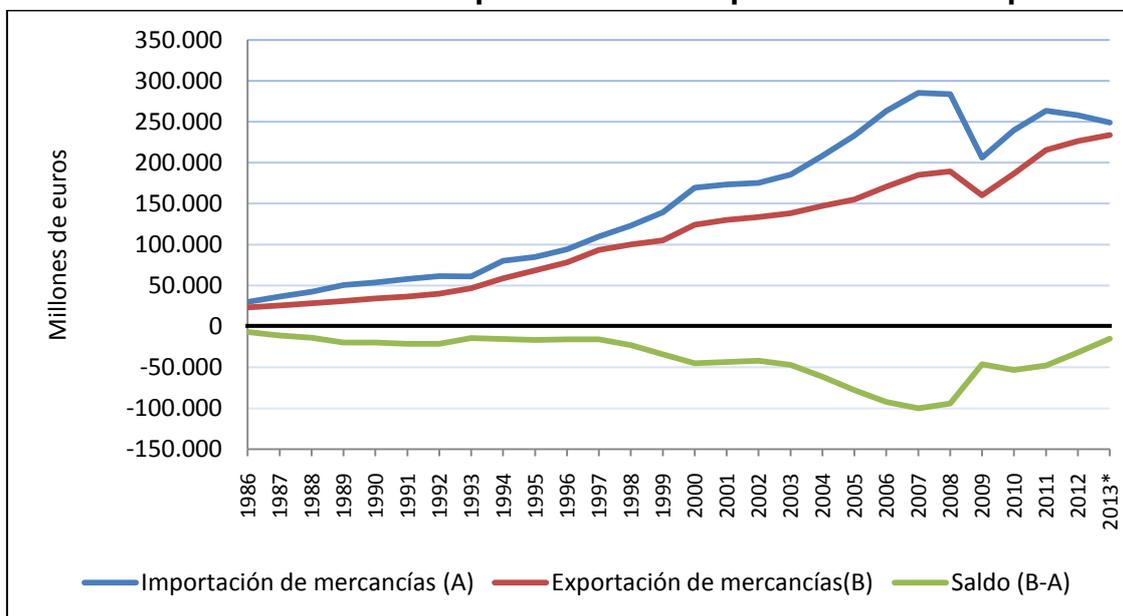
1.2.5. La internacionalización de las empresas españolas.

Una vez analizado el proceso de internacionalización, así como sus características principales, y antes de profundizar en la estrategia de inversión extranjera directa, vamos a contemplar los aspectos esenciales que caracterizan la internacionalización de las empresas en España y el grado de apertura de nuestra economía hacia el exterior. Se pretende posicionar el trabajo en el marco del proceso español y, con ello, se tratarán de justificar los motivos que en la actualidad llevan a los empresarios de nuestro país a optar por este tipo de estrategias.

1.2.5.1. Evolución.

Podemos considerar la internacionalización empresarial como un fenómeno reciente en España, iniciado ligeramente a finales de los 50 (del siglo XX), pero consolidado a partir de la entrada en la Unión Europea en 1986, más concretamente a raíz de la implantación de la moneda única (Cámaras de Comercio, 2007).

Gráfico 1.1. Volumen de exportaciones e importaciones en España



*Datos provisionales.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y del Mº de Economía y Competitividad.

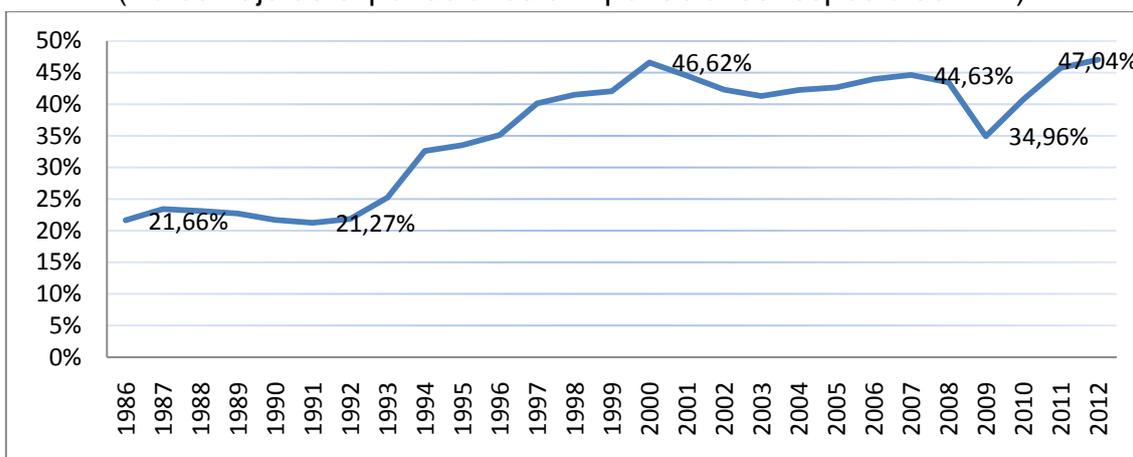
Tras esa consolidación, la internacionalización empresarial se ha convertido en el fenómeno con mayor transcendencia de la economía española de las últimas décadas. Si observamos el gráfico 1.1, comprobamos la evolución que se ha experimentado tanto en exportaciones como en importaciones de bienes, manifestando un gran crecimiento desde la entrada

de España en la UE. Es cierto que en los últimos años, dada la inestabilidad económica internacional, el crecimiento se ha visto frenado con periodos incluso contractivos. A juicio del CES (2012) esta caída no se ha debido tanto a un descenso en el número de empresas exportadoras, sino en el volumen de sus exportaciones. Sin embargo, la reducción ha sido menor que a nivel de las importaciones, disminuyendo el déficit comercial español y mejorando el déficit corriente de la balanza de pagos.

Considerando únicamente la suma de exportaciones e importaciones de bienes respecto del producto interior bruto (PIB) como indicador de la evolución de la apertura exterior de la economía española, apreciamos que desde la incorporación de España a la UE, ésta se ha doblado, pasando del 21,66% en 1986 al 47,04% en 2012 (véase gráfico 1.2). Y esto sin tener en cuenta otras manifestaciones de la internacionalización empresarial que también contribuyen, y no poco, a la expansión internacional de la economía española, como son las exportaciones e importaciones de servicios y la participación creciente de la inversión en el exterior. Esta última se vio especialmente favorecida por la integración de España en la Unión Económica y Monetaria, dado el bajo precio del dinero que supuso, que ha permitido realizar inversiones de gran envergadura en otras economías (CES 2012).

Gráfico 1.2. Apertura exterior

(Porcentaje de exportaciones e importaciones respecto del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir del INE, del Banco de España y datosmacro.com.

En el año 2012, España ocupaba el decimoséptimo lugar como exportador mundial de mercancías. Era el undécimo inversor mundial suponiendo el 3% de la inversión extranjera directa total, y el séptimo mayor exportador de servicios (cuarto de la UE), con el 3,04% de la cuota global. Asimismo, el intenso proceso de internacionalización de la empresa española en los últimos años ha supuesto que el 62,4% de facturación de las empresas que integran el IBEX 35 provenga del exterior, alcanzando incluso en algunos casos porcentajes cercanos al 100% (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2013). Estas cifras evidencian la importancia que ha adquirido este fenómeno en nuestra economía y como indica Martín Lázaro (2013: 6) “la falta de perspectivas de crecimiento significativas en España en el medio plazo, está acelerando el proceso de internacionalización de muchas empresas españolas”.

1.2.5.2. Características.

Atendiendo al enfoque geográfico de la internacionalización española, en los primeros años España abrió su mercado hacia Europa, pasando a expandirlo después hacia el resto mundo, en concreto hacia América Latina y las economías emergentes. Así, aunque la UE sigue recogiendo más de la mitad de las exportaciones españolas (de mercancías), el porcentaje ha disminuido del 70,1% en 2007 al 62,8% en 2012 (sobre el total de las exportaciones españolas). Esta disminución se ha producido en beneficio del comercio español hacia el resto del mundo. Se han reducido las exportaciones con nuestros principales socios comerciales, pero han aumentado en otras zonas como África, que ha incrementado su cuota un 30,6% respecto del año 2011 (representando un 6,8% del total en 2012); en América Latina con un aumento del 14,9% (colocándose con un 6,2% del total); y en Estados Unidos, que en 2012 recibió un 14,2% más que en el año anterior (4,2% del total) (S.G. de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial, 2012). Estos porcentajes representan los mayores incrementos según destino, pero aún así se sigue constatando una clara concentración geográfica de las exportaciones españolas con Europa a la cabeza del ranking, seguido de América. Por su parte, África y Asia reciben menos de un cuarto del volumen exportado.

En cuanto a los flujos de IED, la tendencia ha sido contraria. El destino tradicional por excelencia hasta el comienzo del siglo XXI fue América Latina. Sin embargo, a partir del año 2000 las empresas españolas centraron su mirada en la UE. Si bien es cierto que, posiblemente por cercanía cultural e idiomática, Latinoamérica sigue siendo un destino prioritario. Éste es uno de los motivos por los que se ha elegido México como potencial país receptor de una inversión española, ganando peso además, frente a otros países de América Latina, el hecho de ser considerada una de las economías emergentes de los últimos años.

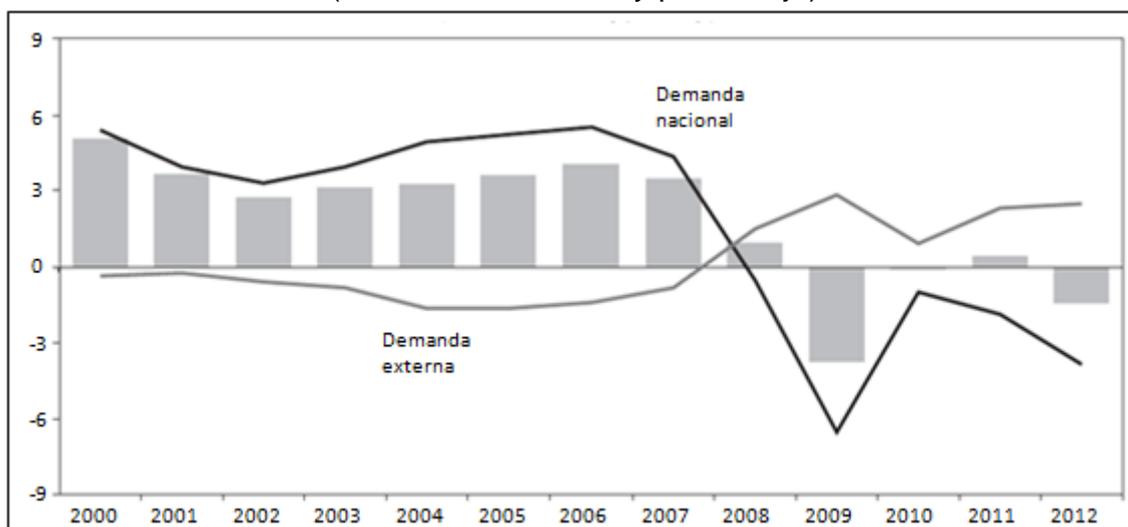
La internacionalización de las empresas españolas se ha producido de forma gradual. Los mercados exteriores se han convertido en un vector clave del crecimiento, rentabilidad, competitividad y supervivencia de las empresas. A su vez, la dimensión estratégica de la perspectiva empresarial ha cambiado, pasando de centrarse en las exportaciones a consolidar filiales en el extranjero a través de la IED (Casilda Béjar, 2011: 87). Ahora bien, es cierto que son las empresas ya exportadoras las que siguen teniendo mayor tendencia a realizar inversiones directas en el exterior.

1.2.5.3. Justificación.

Considerando la fuerte caída de demanda interna que ha sufrido el país en los últimos años (véase gráfico 1.3), así como la pérdida de competitividad que supone la gran dependencia española energética y tecnológica, la incorporación de la internacionalización en la estrategia operativa de las empresas nacionales ha pasado a constituir un elemento clave para garantizar la supervivencia del tejido empresarial. Así como hasta el año 2008 la demanda neta externa suponía un elemento negativo del PIB español, a partir de ese mismo año en el que se desploma el consumo nacional, se convierte en el

atenuante de una crisis sin precedentes, consiguiendo amortiguar un todavía mayor desplome del PIB nacional (BEICE, 2013).

Gráfico 1.3. PIB español y su contribuciones
(Variación interanual y porcentaje)



Fuente: BEICE, 2013.

Si además añadimos que la internacionalización empresarial conlleva un impulso de la competitividad y del empleo, resulta evidente que se ha convertido en un factor básico para la recuperación económica de nuestro país. Quizá sea ello una de las principales causas por las que se ha producido una tendencia creciente en el número y la diversidad de negocios con presencia internacional de nuestras empresas nacionales.

En línea con lo anterior, probablemente uno de los objetivos más perseguidos en la España actual sea la minimización del riesgo, pues una mayor presencia exterior supone disminuir la vulnerabilidad de la empresa ante diversos cambios en el panorama socioeconómico, tanto nacional como internacional. La internacionalización supone una forma de garantizar cuota de mercado, más aún si el proceso se dirige hacia economías emergentes en las que, además de contar con una elevada población, aparece una nueva clase media con cierta capacidad adquisitiva (CES, 2012). Por otro lado, común también a la mayoría de estos países emergentes es la oferta de mano de obra barata que permite disminuir costes y aumentar competitividad, beneficiándose de las economías de escala.

Algunos autores (Ellison, 2005 y Beeson e Islam, 2004, a través de Flores y otros, 2013: 19) son claros al respecto, postulando que “se establece una relación de causalidad entre la integración en el mercado mundial por un lado, y el crecimiento y el bienestar de la población, por otro”. Ante esta afirmación, observamos la internacionalización como un elemento imprescindible para la sostenibilidad de la economía y profundizamos en su manifestación vía inversión -directa- como posibilidad empresarial.

1.3. Inversión extranjera directa (IED).

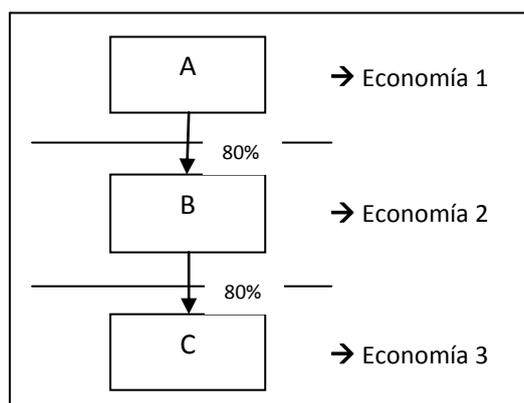
Constatada la presencia y trascendencia de la internacionalización empresarial en el devenir de la economía actual, y enmarcada dentro del fenómeno de la globalización, aparcamos a un lado las demás estrategias para detenernos ante la de mayor implicación, la inversión extranjera directa. Tras definirla y justificarla, contemplaremos el panorama mundial, ahondando en España como país emisor y México como receptor (prestando especial atención en sus relaciones mutuas), en línea con el objetivo perseguido por este trabajo.

1.3.1. Definición de IED.

La IED queda definida como “una categoría de la inversión transfronteriza realizada por una entidad residente en una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés del largo plazo en una empresa (la empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo. La motivación del inversor directo es establecer una relación estratégica de largo plazo con la empresa de inversión directa para garantizar un nivel significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la empresa de inversión directa” (OCDE, 2011: 17). Se considera que existe este tipo de relación cuando el inversor posee, al menos, el 10% del poder de voto (que no de capital), directa o indirectamente, de la empresa de inversión.

Como se indica en la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de la Inversión Internacional del FMI (2009), se considera que el inversionista directo ejerce control sobre la empresa de inversión cuando posee más del 50% del poder de voto. Entre el 10% y el 50% de los votos existirá un grado de influencia importante.

Imagen 1.1. Relación de control



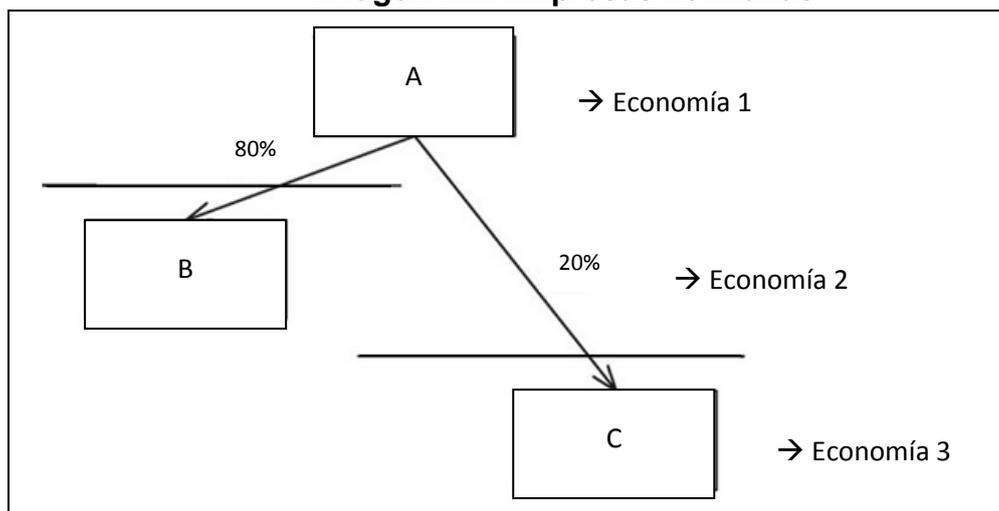
Fuente: OCDE, (2011: 56)

En la imagen 1.1, observamos que la empresa A, situada en una economía (economía 1), ejerce el control sobre la empresa B, situada en otra economía (economía 2), con el 80% del poder de voto. A su vez, la empresa B igualmente ejerce el control sobre la empresa C situada en la economía 3, distinta de las anteriores. A es inversora directa en B y ésta lo es en C. Como A tiene control sobre B y la empresa B lo tiene sobre la C, indirectamente A tiene

control sobre C. Las 3 empresas quedan englobadas dentro de la misma relación de inversión directa, y así, las transacciones financieras entre A y C también quedarán incluidas dentro de la IED.

Además de la transacción de capital inicial que cubra al menos con ese 10% del poder de voto, la IED incluye también las posteriores transacciones y/o posiciones financieras entre la empresa inversora y la de inversión, así como las que tengan lugar con otras empresas afiliadas o hermanas.

Imagen 1.2. Empresas hermanas



Fuente: OCDE (2011: 57)

Para determinar la relación que se define como empresas hermanas nos fijamos en la imagen 1.2, las empresas A, B y C están asentadas en tres economías distintas. A es inversora directa tanto de B como de C, ejerciendo control sobre B con el 80% del poder de voto, e influencia sobre C, con el 20%. Aunque entre B y C no exista participación de capital, las transacciones financieras y posiciones entre ellas serán incluidas en las estadísticas de IED y se les considera empresas hermanas entre sí.

También podemos definir la IED como la inversión que se realiza con el propósito de establecer relaciones económicas duraderas con una empresa en otro país, en particular, aquella que brinde la posibilidad de ejercer una influencia efectiva en la gestión de la misma, ya sea mediante: a) creación o ampliación de una empresa, filial o sucursal; b) la adquisición de la plena propiedad de una empresa ya existente; c) la participación en una nueva empresa; o d) un préstamo de cinco años o más (OCDE, 2013).

En línea con lo anterior, se considera empresa filial aquella con personalidad jurídica propia sobre la que el inversionista directo tiene control, es decir, posee más del 50% del poder de voto. Se denomina empresa sucursal aquella que es totalmente propiedad del inversor y que no tiene personalidad jurídica propia, dicho de otra manera, cualquier delegación, oficina, establecimiento o similar, dependiente de la matriz inversora principal (García, 2012).

El hecho fehaciente que persigue el inversor directo de controlar o influir la empresa sobre la que realiza la inversión es la principal característica que diferencia la inversión directa de la de cartera. Esta última persigue obtener rendimientos de sus activos sin comprometerse a largo plazo, mientras que la inversión directa puede conllevar relaciones financieras o tecnológicas de mayor duración y estabilidad.

1.3.2. IED, razones como emisor y como receptor.

La intención de controlar o influenciar una empresa extranjera a través de la IED, no es más que el objetivo general sobre el que se sustentan otros muy diversos por los que el inversor decide llevarla a cabo. Como apunta el CES (2012), mediante la inversión en el exterior se persigue abastecer el mercado y/o región receptora, y facilitar el acceso a suministros, pero sobre todo, optimizar las estrategias de crecimiento, diversificar riesgos y reforzar la imagen o implantar la marca en el país de destino. En la misma línea, Sánchez Díez (2013) argumenta que la IED permite conquistar una posición sólida en el mercado, explotar activos de organizaciones, de tecnología y de conocimiento del mercado.

Por otro lado, el informe sobre la *Internacionalización de la Empresa Española. Cooperación Empresarial e Inversión Exterior* de las Cámaras de Comercio (2007), destaca como razón principal, entre las que justifican la internacionalización vía inversión, el acceso a nuevos clientes y/o nuevos mercados. En relación con ello, cobran suma importancia también las inversiones que se abordan por atender a clientes consolidados. Estos argumentos responderían a estrategias proactivas, mientras que aquellas inversiones promovidas por el seguimiento de competidores responderían a una estrategia reactiva. Resulta interesante señalar que el abaratamiento de costes pierde protagonismo como factor decisivo de la inversión, más aún a medida que el tamaño de la empresa es mayor.

Pero la IED, además de identificarse como estrategia de internacionalización empresarial, debe percibirse como un concepto económico más amplio y enmarcarse dentro de sistemas internacionales abiertos y eficaces. Son claves las políticas nacionales y estructuras de las inversiones para que las IED se puedan transformar en desarrollo en los países receptores. Partiendo de una adecuada atmósfera política, puede proporcionar estabilidad financiera, impulsar el crecimiento económico y favorecer el bienestar de los estados. A nivel internacional, supone un empuje clave de la integración económica (OCDE, 2011). Por ello, porque puede suponer aumento de la productividad, del empleo, una mejora de la competencia y una modernización, entre otros aspectos de interés económico, la atracción de inversión extranjera directa se traduce especialmente en una oportunidad irrechazable para países en desarrollo, economías emergentes o en periodo de transición. En consonancia, veremos como México promueve la atracción de IED con la intención de fortalecer su economía y mejorar su posición en el panorama internacional.

1.3.3. Estrategias y tipos de IED.

García (2012) distingue cuatro estrategias de IED: adquisición, fusión, constitución de nueva empresa extranjera y ampliación del capital de una empresa extranjera ya existente. Sin embargo, siguiendo el criterio de Uppenberg y Reiss (2004, recogido de Casilda Béjar, 2009) se puede establecer una clasificación diferente con tres tipos de IED: Inversión horizontal, vertical y diversificada. El cuadro 1.2 explica resumidamente las tipologías establecidas por todos estos autores.

Cuadro 1.2. Estrategias de IED

Tipos de IED	Definición
Según García:	
Adquisición	Compra de un empresa situada en un país distinto, bien mediante la adquisición de las acciones, bien mediante la compra de los activos y pasivos. Pasa a ser filial o sucursal de la inversora. También incluye la compra de empresas públicas por privatización.
Fusión/Absorción	Mediante la fusión de dos empresas se extinguen ambas para dar lugar a una nueva, que adquiere los patrimonios, derechos y obligaciones de las anteriores. Mediante absorción una no se disuelve, absorbiendo a la que sí lo hace que se integra en la que permanece.
Constitución	Creación de una empresa en un país distinto al del inversor.
Ampliación de capital	Adquisición de la ampliación del capital social de una empresa ya existente en otro país.
Según Uppenberg y Reiss:	
Inversión horizontal	Aquella en la que la empresa inversora establece una planta de producción en el país receptor. Busca expandir mercado.
Inversión vertical	Se basa en dividir las etapas de producción por países para aprovechar las ventajas comparativas que se ofrecen en cada uno. Busca minimizar costes.
Inversión diversificada	Promovida por disminuir el riesgo de internacionalización de otras actividades de la empresa. Busca efectos positivos sobre los ingresos o los costes.

Fuente: Elaboración propia.

En concreto, la legislación mexicana reconoce cuatro formas de llevar a cabo una inversión extranjera que conlleve el establecimiento de una empresa, como recoge la Oficina Económica y Comercial de España en México (2013b):

- a) Apertura de una oficina de representación: A efectos fiscales puede ser de dos tipos, con ingresos o sin ingresos. La primera (oficina de representación con ingresos) se caracteriza por tener la empresa matriz legalmente ubicada en España, pero reconocida jurídicamente en México. Adquiere en el país latinoamericano el tratamiento fiscal de establecimiento permanente o base fija. La segunda (oficina de representación sin ingresos) constituyen oficinas de enlace entre México y España y no pueden desarrollar actividades mercantiles.
- b) Establecimiento de una sucursal: Es considerada una oficina de representación con ingresos. Se trata de toda sociedad extranjera establecida en el país para llevar a cabo actos de comercio.
- c) Contrato de asociación: Asociada en ocasiones con la *Joint Venture*², que carece de legislación en el país y se acoge a lo acordado entre las partes. Las *Joint Venture* están reconocidas por la legislación fiscal como personas jurídicas distintas de los asociados.
- d) Constitución de una sociedad mercantil: La Ley de Inversión Extranjera de México permite que se adquiera por capital extranjero una posesión de hasta el 100% en la constitución de una sociedad en dicho país (a excepción de algunos casos). De esta manera, se considera una subsidiaria o filial aquella en la que la participación en el capital social es igual o superior al 51%.

1.3.4. La IED en el mundo.

Consecuencia de la globalización de los sistemas de producción ha sido el impulso, en las dos últimas décadas, de la inversión directa extranjera. La IED ha encontrado una gran oportunidad para su intensificación en “la apertura de las economías nacionales, las privatizaciones de las empresas públicas y el estrechamiento de la competencia” (García de la Cruz, 2013: 39).

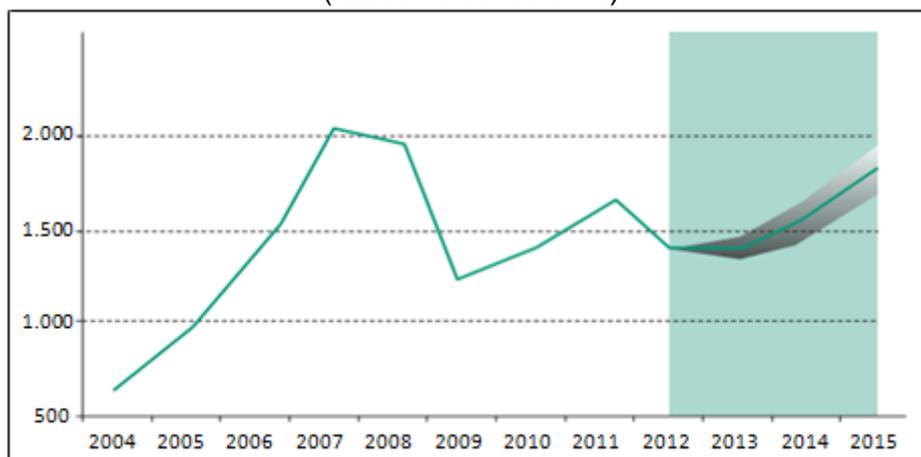
A pesar de esta intensificación que ha caracterizado en conjunto los últimos veinte años, según la UNCTAD (2013), en la última década la evolución ha estado marcada por altibajos como puede apreciarse en el gráfico 1.4. En este sentido, se producía un gran descenso en los niveles de flujos de inversión entre 2007 y 2009, coincidiendo con el estallido de la crisis financiera internacional, y otra caída en 2012 sin llegar a consolidar la recuperación de los tres años anteriores, también en un ambiente de inestabilidad económica internacional y de incertidumbre en las políticas de inversión.

La tendencia creciente que caracterizaba los últimos ejercicios desde 2009 se frenó, pasando de contabilizarse unos flujos mundiales de 1,5 billones de dólares en 2011 a 1,35 billones de dólares en 2012. Sin embargo, esto no impidió que las economías en desarrollo ganaran protagonismo, ocupando las

² La web tuempresa.gob.mx (2013), perteneciente a la Secretaría de Economía del gobierno mexicano, define la *Joint Venture*, o alianza estratégica, como la unión de dos o más personas físicas o morales que comparten sus conocimientos, así como los esfuerzos, riesgos, beneficios y responsabilidad del objetivo específico que persiguen en común y que requiere la suma de capacidades. Los objetivos pueden ser compartir un espacio determinado, aprovechar el prestigio del asociado, desarrollar un nuevo producto, negocio, introducirse en un mercado extranjero o prestar un servicio.

primeras posiciones tanto desde el punto de vista receptor, como inversor. Por primera vez, y aunque con flujos por debajo de los niveles de 2011, sumaron mayores entradas de inversión directa que los países desarrollados (véase cuadro 1.3).

Gráfico 1.4. Flujos mundiales de IED (2004-2012) y previsiones (2013-2015)
(Millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, (2013: 2)

Así, para el 2012, las entradas de inversión en las economías desarrolladas sufrieron una drástica caída del 32%, posicionándose en el nivel más bajo de la última década, a cambio del año anterior en el que registraban un aumento del 21% (UNCTAD, 2012). También lo hicieron las salidas, que registraron flujos por valor de un 23% menos que en 2011, a pesar de que las tasas de rentabilidad de la IED se sitúan en un promedio del 7%. Las empresas transnacionales, aún con la producción internacional en aumento y niveles de liquidez máximos, están a la espera de mayor certidumbre en el panorama internacional.

La misma progresión descendente siguieron los flujos de inversión directa dirigidos hacia Asia, donde los países con ingresos más bajos empiezan a ser de gran atracción. Igualmente cayeron las entradas en América Latina y el Caribe. A cambio, los países menos adelantados recibían máximos históricos, especialmente la India.

Cuadro 1.3. Flujos de IED por región

	2011		2012	
	Entradas	Salidas	Entradas	Salidas
TOTAL MUNDIAL	1652	1678	1351	1391
Economías desarrolladas	820	1183	561	909
Economías en desarrollo	735	422	703	426
Economías en transición	96	73	87	55

Fuente: Elaboración propia, a través de la UNCTAD.

Como veíamos en el gráfico 1.4, las previsiones de la UNCTAD para el presente año y posteriores son alentadoras, a la espera de una reactivación de la actividad mundial en cuanto a inversión directa se refiere. Serán trascendentales las políticas que se lleven a cabo al respecto, así como los acuerdos bilaterales y regionales.

En cuanto a las políticas de inversión desarrolladas en estos últimos años, destacan dos aspectos. Por un lado, muchos países siguen apoyando la liberalización y fomentando la salida de inversión con la intención de propulsar el crecimiento, mientras por otro lado, en algunos países se están adoptando medidas más restrictivas, principalmente frente a los flujos de entrada de inversores extranjeros e incluso, exigiendo desinversiones³ (UNCTAD, 2012).

1.3.5. España como país emisor de IED.

Siguiendo la misma tendencia que la inversión mundial, el balance histórico refleja una intensificación de la actividad inversora en nuestro país. Sin embargo, la evolución de los flujos de IED a lo largo de los últimos 20 años ha atravesado por diferentes momentos (gráfico 1.5). Ahora bien, se puede observar como en los noventa las inversiones de España en el exterior siguieron una tendencia creciente, con un incremento notorio de las transacciones en los últimos años de la década, alcanzando en el año 2000 un valor de 63.185 millones de euros, por los 2.427 millones de euros que sumaban las salidas en 1993. El repunte de las emisiones en los cuatro últimos años hizo que el saldo neto de la IED de España se hiciese positivo, pues por primera vez en la década las salidas de inversión directa española superaban a las entradas en el año 1997.

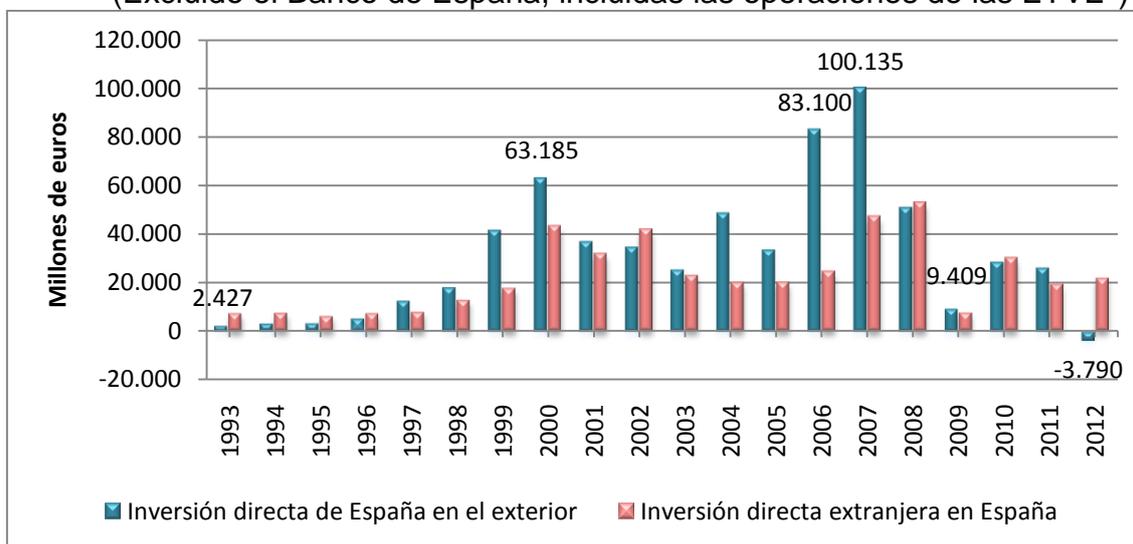
Desde comienzos del siglo actual la progresividad ha cambiado. Durante los primeros ejercicios (2001-2003) se redujeron las emisiones, aún así muy superiores a los ocho primeros años de los noventa, pues la creación de la Unión Económica Monetaria (UEM) en 1999 permitió a España desarrollar inversiones en el extranjero de gran envergadura. En cambio, la entrada de inversiones extranjeras directas en nuestro país ganaba fuerza frente a los valores de periodos previos.

En la última década cabe destacar los cuatro ejercicios posteriores al 2003, con una clara superioridad de las transacciones de salida frente a las de entrada. Asimismo, resultan especialmente llamativos los valores alcanzados por la inversión directa española en el exterior en los años 2006-2007, antes de que se percibieran con fuerza los efectos de la crisis. En 2007 las salidas superaban los 100.000 millones de euros, alcanzando un máximo histórico. A partir de ahí, los niveles de inversión emitida se contrajeron (no pasó lo mismo con la inversión recibida) y en 2008 la internacionalización española vía inversión se valoraba por la mitad que el año anterior. El saldo neto se marcaba

³ Se define desinversión como toda reducción, liquidación o venta de una inversión directa (en términos de posición), ya sea total o parcial. En caso de inversión española en el exterior, venta a un no residente; y viceversa, de tratarse de inversión extranjera en España venta a un residente (Dirección General de Comercio e Inversiones, 2011).

negativo con flujos de entrada ligeramente superiores a los de salida. En 2009, el desplome fue espeluznante, pues España se colocaba en valores de los años 90, tanto en posición emisora como receptora, en medio de un panorama de fuerte inestabilidad económica internacional.

Gráfico 1.5. Transacciones* de IED
(Excluido el Banco de España, incluidas las operaciones de las ETVE⁴)

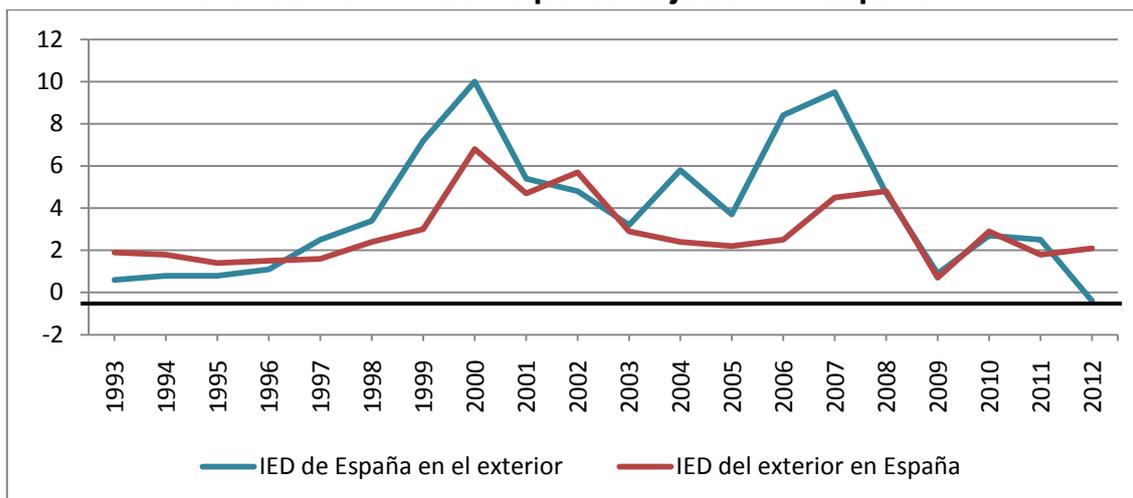


* Hablamos en términos de transacciones netas, que en el caso de inversión directa de España en el exterior hace referencia a las adquisiciones de activos a no residentes, menos sus ventas y sus amortizaciones.

Fuente: Elaboración propia a través de datos del ICE y del Banco de España.

En los años 2010 y 2011, recobraron protagonismo las transacciones de inversión directa entre España y el exterior, superando las salidas los 20.000 millones de euros en ambos periodos. En contraste, por primera vez en los veinte años analizados, en 2012 la economía española registró un flujo negativo por la emisión de IED, lo que significa que la inversión directa de España en el exterior realmente generó entrada de fondos. Como se indica en el informe de la *Balanza de Pagos y Posición de la Inversión Internacional* efectuado por el Banco de España sobre el ejercicio 2012 (Banco de España, 2013a), esta entrada de fondos, por valor de 3.790 millones de euros, fue debida a las desinversiones llevadas a cabo, principalmente por el resultado de las ventas netas de acciones. Así, se registraron unas entradas netas que alcanzaban un máximo histórico de 25.387 millones de euros, pues a los 21.598 millones de euros que computó la IED recibida en España se sumaron los 3.790 millones de las desinversiones.

⁴ Las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE) consisten en sociedades con residencia en España, con la que grupos extranjeros desarrollan estrategias de optimización fiscal desde nuestro país. Su actividad principal no es más que la mera tenencia de participaciones de sociedades establecidas en el exterior. Normalmente, las operaciones de inversión que llevan a cabo estas entidades se limitan a la transmisión de participaciones en sociedades situadas fuera de nuestro país entre empresas del mismo grupo, por lo que en muchos casos carecen de efectos económicos directos. La inversión en ETVE es de carácter financiero-fiscal, de escaso interés desde el punto de vista de la actividad y el empleo. En consecuencia, la inversión resultante una vez excluida la de estas entidades, representará la inversión realizada con fines mercantiles para la apertura de empresas y expansión exterior (Dirección General de Comercio e Inversiones, 2011).

Gráfico 1.6. IED como porcentaje del PIB español.


Fuente: Elaboración propia, según datos del Banco de España y del ICE.

En función del PIB español (gráfico 1.6) la tendencia es la misma, si bien resulta llamativo como la inversión directa de España en el exterior alcanza la máxima proporción en el año 2000 (10% en términos del PIB), a pesar de ser mayor en términos nominales en el año 2007 (9,5%). Lo mismo ocurre con el año 2008 respecto de 1999. En términos transaccionales es mayor el primero sobre el segundo, sin embargo en términos del PIB la posición es contraria, (4,7% frente al 7,2% respectivamente). Es simplemente debido a la evolución del producto interior bruto español, que alcanzaba máximos históricos en 2007 y 2008. De la misma manera, se corresponden los niveles mínimos de IED española con los años de recesión económica, tanto durante la crisis de los noventa, como durante la actual.

Cuadro 1.4. Inversión directa de España en el exterior
 (Flujos. Millones de euros. Incluye operaciones de las ETVE)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL MUNDIAL	33.636	83.100	100.135	51.008	9.409	28.574	26.313	-3.790
Europa	24.819	64.512	72.068	24.497	-3.649	-1.169	12.825	-2.815
Área del euro	11.527	24.103	44.940	1.279	-3.549	-10.618	4.823	6.571
Reino Unido	2.186	35.552	15.560	12.629	4.069	6.475	-762	-5.134
Suiza	4.168	-142	-987	4.142	-135	3.764	-	-5.425
América del Norte	2.143	8.969	13.791	8.911	2.666	3.393	2.184	-1.792
EE.UU.	1.984	8.946	13.167	8.695	2.594	2.056	986	-2.118
América Central y del Sur	5.059	7.523	13.305	14.612	9.320	23.494	9.014	-779
Brasil	1.786	1.906	5.954	2.546	3.387	16.169	5.359	831
México	1.971	717	3.936	4.045	4.970	2.845	2.012	-2.504
África	809	1.252	850	1.267	476	-339	362	89
Asia	229	702	-450	1.582	694	2.594	1.639	1.231
Oceanía y Regiones Polares	76	109	568	127	-105	387	262	256

Fuente: Elaboración propia, según datos del Banco de España.

En cuanto a la segregación por zonas geográficas (véase cuadro 1.4) de las emisiones de IED española, Europa y América son los destinos preferidos por los inversores de nuestro país. De la serie analizada, hasta el año 2008 Europa ha atraído la mayor parte, principalmente el Reino Unido, Francia y Holanda, seguido de Estado Unidos y Latinoamérica. Ésta última se colocó por delante en los ejercicios 2009 y 2010, volviendo Europa a liderar en 2011 la absorción de inversión directa española. México se postula durante todos estos años como uno de los destinos más importantes, posicionándose en 2009 como el segundo receptor de IED española, por detrás de Holanda.

El año 2012 se caracteriza por las desinversiones, que se localizaron principalmente en el Reino Unido, Suiza y México. Ciertamente es que provocaron que el *stock*⁵ neto en conjunto se hiciera negativo (cuadro 1.5), situando a España en una posición deudora del 0,5% del PIB, en contraste con la posición neta de España en los dos años anteriores, que registraba un saldo acreedor en 2011 del 1,5% del producto interior bruto. Si bien, dichas desinversiones no afectaron en gran medida al *stock* de IED en los principales países (gráfico 1.7). El Reino Unido se sitúa a la cabeza, al igual que lo hacía el año anterior, recogiendo un 13,3% de la inversión directa española en el exterior, seguido de Brasil que mantiene su posición en segundo lugar. México se coloca quinto, ascendiendo un puesto en posición de inversión acumulada, incluso a pesar de las desinversiones (Banco de España, 2013a).

Si nos fijamos en la posición de la inversión internacional⁶ de España, en ocho años, la posición neta de la inversión directa se ha reducido de -67.061 millones de euros en 2005, a -5.554 millones de euros en 2012. A pesar de sufrir un descenso del ejercicio 2011 al 2012, parece ser que la IED acumulada de España en el exterior ha crecido en el conjunto de los años más rápidamente que la del exterior en España.

Cuadro 1.5. Posición de la Inversión Internacional
(Inversión extranjera directa. Millones de euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Posición neta	-67.061	-19.331	-2.582	1.288	-4.475	18.631	15.748	-5.554
De España en el exterior	258.902	331.107	395.392	424.440	434.402	488.876	496.541	475.376
Del exterior en España	325.963	350.438	397.974	423.152	438.877	470.245	480.792	480.930

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España

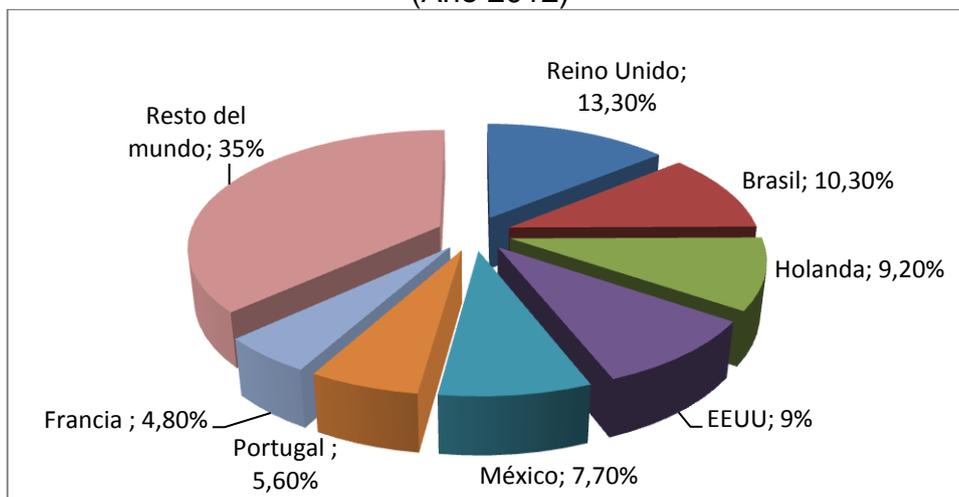
Por último, hasta agosto de 2013 las transacciones de inversión directa de España en el exterior representaban salidas de fondos (6.691,5 millones de euros), al contrario de las entradas que se anotaban a finales del año anterior por las desinversiones (-3.790 millones de euros). Las inversiones recibidas en España registraron unos ingresos netos de 18.757 millones de euros, lo que

⁵ En términos de inversión directa extranjera, hablamos de *stock* para referirnos a la inversión acumulada.

⁶ La posición de inversión internacional recoge el *stock* acumulado de inversión en un momento determinado, incluyendo la variación en el valor de *stock* inducida por la evolución del tipo de cambio, por las variaciones en el precio de los activos o pasivos correspondientes, así como por las otras variaciones en su volumen (Banco de España, 2013a).

sitúa a dicha fecha un saldo deudor de 12.065,5 millones de euros en la cuenta financiera de la balanza de pagos (Banco de España, 2013b).

Gráfico 1.7. Stock de IED por países.
(Año 2012)



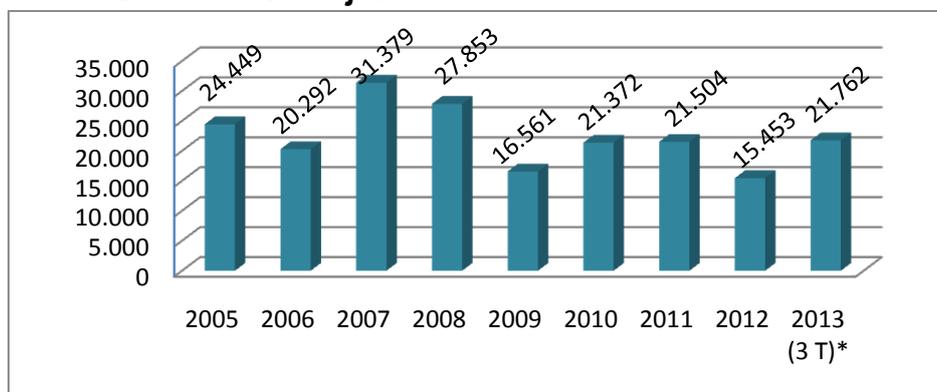
Fuente: Elaboración propia. Datos Banco de España.

1.3.6. México como economía receptora.

Como se muestra en el gráfico 1.8, durante diez años, la inversión directa extranjera recibida en México ha sido relativamente estable con una media anual de 23.000 millones de dólares (CEPAL, 2012).

En 2012, sin embargo, se registraron unos flujos de entrada por valor de 12,659 millones de dólares, muy por debajo de la media (un 28% menos que el año anterior), y unos flujos de salida por 25,596 millones de dólares, generando un saldo neto negativo (de salida) de 12,937 millones de dólares. Esa considerable disminución reflejada en las transacciones recibidas fue debida, principalmente, a la desinversión (por venta de acciones) llevada a cabo por una entidad española, la filial mexicana del Grupo Santander.

Gráfico 1.8. Flujos de entrada de IED en México.



*3 T = Tres primeros trimestres del año.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Según la UNCTAD (a través de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de México, 2013), México se posiciona para ese año (2012) como

país receptor en el puesto 23 del mundo, con un 0,9% del total de flujos mundiales. Sin embargo, las previsiones para los tres años posteriores le sitúan como séptima economía más atractiva.

En lo que respecta al año 2013, se refleja una importante recuperación alcanzando casi en los tres primeros trimestres la medial anual de ejercicios anteriores. Según la OCDE (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de México, 2013) hasta junio México absorbió un 3,5% de flujos mundiales. Contrarresta con la escasa salida de inversión mexicana, que hasta el momento se contabiliza por 6.472 millones de dólares, (Banco de México, 2013g).

Observando el cuadro 1.6, se puede apreciar que durante los últimos años el país inversor líder por excelencia en México ha sido Estados Unidos⁷, que mantiene su posición a la cabeza, mientras España se posiciona como segundo inversor (primero de la Unión Europea) más importante en el periodo 1999-2012, con un *stock* que rondaba los 41.929 millones de dólares, alrededor del 13,7% del total (CEPAL, 2012 e ICEX, 2013b). Llama la atención, por ende, el resultado negativo que refleja la inversión española en 2012, adelantándole Japón con el 13% y Canadá con el 8% de los flujos totales recibidos, reflejo de la venta de acciones llevada a cabo por una entidad española, como se señaló anteriormente.

Cuadro 1.6. Entradas de IED por país de origen
(Millones de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	24.449	20.292	31.379	27.853	16.561	21.372	21.504	15.453
EE.UU.	11.796	13.035	12.665	11.395	7.319	5.369	10.700	7.403
Japón	168	-1.422	410	528	484	545	897	1.658
Canadá	481	635	521	3.075	1.612	1.525	801	1.041
Países Bajos	4.018	2.807	6.634	1.865	2.248	8.939	1.480	717
Suiza	324	578	607	228	81	246	1.163	204
China	15	24	9	13	34	14	21	74
Chile	124	61	33	31	50	73	55	28
Brasil	46	50	25	93	128	379	336	13
España	1.702	1.441	5.416	5.105	2.613	1.885	3.492	-1.524

Fuente: Elaboración propia, datos CEPAL y Banco de México.

Si bien, como apunta la balanza de pagos de México (Banco de México, 2013g), hasta septiembre del 2013, casi la mitad (47%) de los flujos recibidos de inversión extranjera directa tuvo como país de origen, contra todo pronóstico, Bélgica. Relega así a Estados Unidos a la segunda posición con un 25,3% y excluye a España de los seis primeros puestos. En cuanto a la inversión extranjera acumulada por país de origen, los Países Bajos se sitúan en segundo lugar (con 41.844 millones de dólares, el 13,5%), descendiendo

⁷ Ese predominio por parte de Estados Unidos está muy relacionado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés) y la pertenencia de ambos países a esa área de integración económica norteamericana.

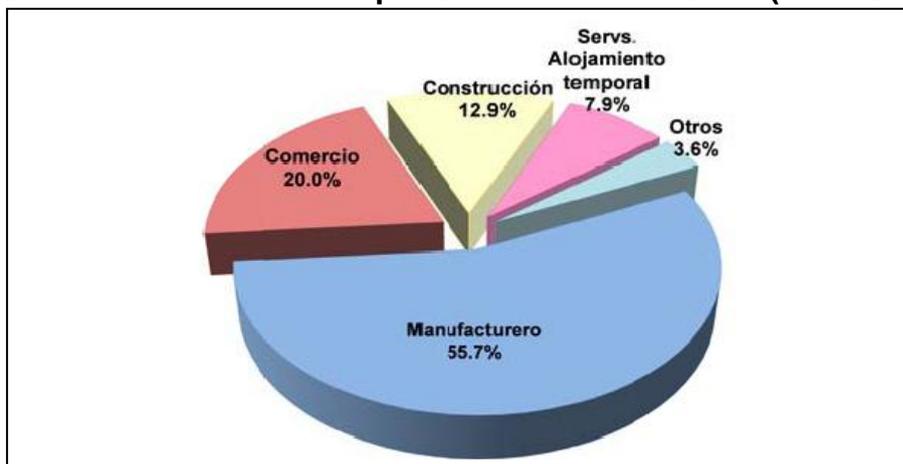
España al tercero (41.844 millones de dólares, el 12,8%). Estados Unidos mantiene el liderazgo.

La información sobre los sectores de destino es ofrecida por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras de México (2013), que recoge la siguiente segregación: el 0,45% de los flujos de inversión recibidos tienen como destino el sector agropecuario; el 67,64%, con diferencia el mayor porcentaje, va a parar al sector industrial; y en tercer lugar, el 31,91% concluye en el sector servicios. Asimismo, manufacturas, comercio, construcción y servicios de alojamiento temporal son los que, durante el ejercicio 2012, recibieron mayores flujos de capital, como se muestra en el gráfico 1.9. En la década anterior, el sector de los servicios financieros secundaba los puestos de liderazgo por detrás de las manufacturas (CEPAL, 2012), pero en 2012 reflejaba salidas de capital como resultado de las desinversiones.

Durante los tres primeros trimestres de 2013, el sector industrial incrementa su participación como sector de destino con el 87,4%, seguido del sector servicios con el 12,3%, y muy por debajo el sector agropecuario con escasa presencia, el 0,2%. Destacan las manufacturas, pertenecientes al sector secundario (industrial), que acaparaban prácticamente la totalidad de la inversión con el 79,9% (Banco de México, 2013g). Esta clara superioridad es debida principalmente al desarrollo del sector de la maquila⁸, junto con el incentivo de la integración en el NAFTA.

Al respecto, como recoge el ICEX (2013b), son los sectores financiero, energético, de telecomunicaciones y turismo, los que mayor capital español obtienen.

Gráfico 1.9. IED recibida por subsector de destino (Año 2012)



Fuente: Banco de México (2013a).

⁸ Las maquiladoras son empresas del sector manufacturero localizadas al norte de México, filiales de empresas extranjeras, (normalmente estadounidenses) con carácter exportador hacia el país de procedencia, que buscan una reducción de los costes laborales y se benefician de la reducción de aranceles como consecuencia del NAFTA.

CAPÍTULO II

México como destino de una inversión directa española.

En este segundo capítulo vamos a centrarnos en el análisis socioeconómico de México, con el fin de justificar los argumentos de la posterior valoración del país como destino de una inversión directa española. En una primera parte contemplaremos la caracterización general, con especial énfasis en su estratégica situación geográfica, su densidad de población, el poder adquisitivo a través de la renta per cápita, su actual situación política, la situación social y, por último, las relaciones con el exterior, destacando aquellas que gozan de mayor peso y repercusión de cara a una inversión procedente de nuestro país. En la segunda parte del capítulo el análisis será económico, profundizando en mayor medida en los aspectos macroeconómicos que determinan el funcionamiento del país, y observando, de forma más breve, las características financieras y fiscales que afecten más directamente al establecimiento de una empresa española.

2.1. Caracterización general de México.

Como vamos a ver en este apartado, México goza de una excelente posición estratégica, con una población elevada que constituye un alto porcentaje de consumidores potenciales y asegura mano de obra de aquí en adelante. No obstante, el punto negativo lo sigue incorporando la situación social, caracterizada por una gran desigualdad y un elevado grado de violencia, que pretenden se suavicen como consecuencia de la mayor estabilidad política que preside actualmente en el país. La última parte refleja la intensidad de las relaciones exteriores en las que México toma parte, con una mención especial a su pertenencia al NAFTA y al APEC, así como también valoraremos las repercusiones derivadas del acuerdo con España en materia de inversión.

2.1.1. Descripción geográfica.

México, oficialmente llamado Estados Unidos Mexicanos, es una República Federal, formada por 31 estados y un Distrito Federal (México D.F.). Éste último constituye la capital, donde se localizan los poderes de la unión. Los estados se recogen en la imagen 2.1 que se presenta más adelante.

Se encuentra situado al sur de Estados Unidos y posee una extensión territorial de 1.964.375 km², de los cuales 5.127 km² corresponden a superficie insular y el resto forman la parte continental. Además cuenta con una Zona Económica y Exclusiva de mar territorial de unos 3.149.920 km², de forma que

la superficie total mexicana suma 5.114.295 km² (Embajada de México en Kenia, 2012).

Imagen 2.1. Estados Unidos Mexicanos



Fuente: Elaboración propia en base a la imagen de la Oficina de Información Diplomática.

Entre sus fronteras, limita al norte con EE.UU. en 3.152 km, y al sur con Guatemala (956 km) y Belice (193 km). Al este con el Mar Caribe y Mar de las Antillas, y al oeste con el Océano Pacífico.

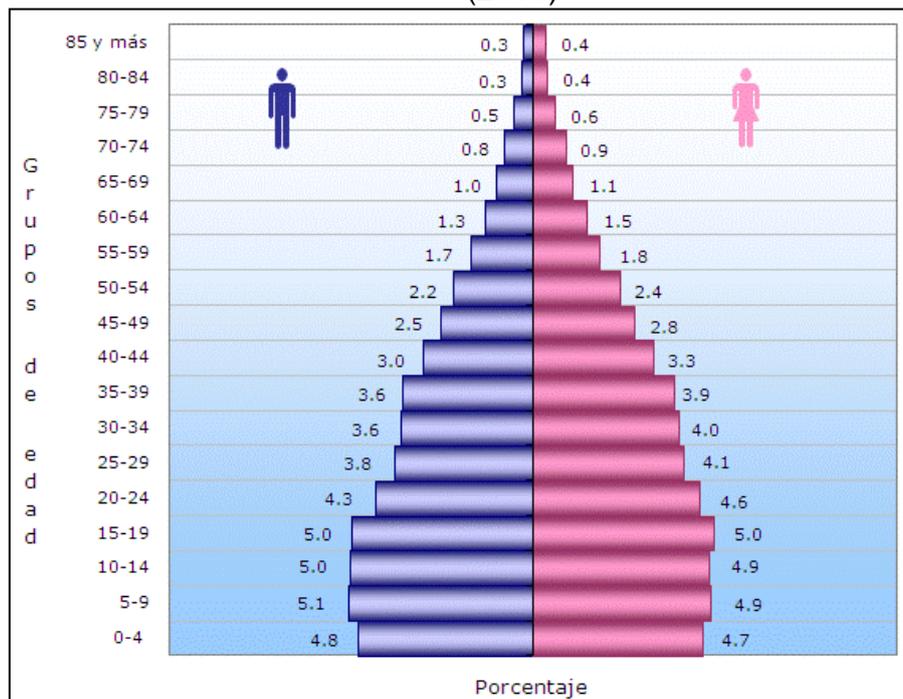
En cuanto al clima, es diverso según las zonas del país. En el sur y en el Golfo de México es tropical, caluroso y lluvioso. En las zonas altas del interior, pues se trata además de un país generalmente elevado y montañoso al margen de las zonas costeras, es templado y más seco. En la parte septentrional se caracteriza por ser seco y semi-desértico y en la meseta central (donde se sitúa la Ciudad de México) es lluvioso entre junio y septiembre, y moderadamente frío en invierno. Por otro lado, las temperaturas oscilan entre 6°C y 29°C aproximadamente, siendo diciembre el mes más frío y mayo el más cálido.

La lengua hablada es el español, y aunque es un estado oficialmente laico, la religión predominante es la cristiana y es el tercer país con más católicos del mundo. Radica de aquí parte de la cercanía cultural e idiomática que intensifica las relaciones entre México y España.

A fecha de 2010, última actualización realizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México, la población en México superaba los 112 millones de habitantes, registrando una tasa de crecimiento en el último quinquenio (2005-2010) del 1,8%, lo que supone una ruptura con la desaceleración iniciada en los años sesenta. Por sexos, es mayor la población femenina con el 51,2% del total, por el 48,8% de los hombres.

La esperanza de vida se sitúa en una media de 75,7 años, mayor para las mujeres que para los hombres, y próxima a la de otras sociedades más desarrolladas. Es más, la tendencia es ascendente, por lo que se prevé aumente en años posteriores. Además, la población es muy joven como se puede observar en la imagen 2.2, con alrededor de un 29% por debajo de los 15 años (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013b).

Imagen 2.2. Pirámide poblacional.
(2010)



Fuente: Censo de Población y Vivienda, (2010), a través de INEGI, (2011).

El 76,9% de la población está asentada en áreas urbanas y casi el 50% en ciudades de más de 100.000 habitantes. Sólo las áreas metropolitanas de Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey congregan el 25%. Por entidades, las más pobladas son Estado de México con el 13,5%, en segundo lugar el Distrito Federal con el 7,9% y tercero, Veracruz con un 6,8%.

Como se avanzaba en la introducción general del apartado 2.1 (Caracterización general de México), el país goza de una excelente situación geográfica siendo paso obligado entre América del Norte y del Sur, y en concreto país fronterizo con la primera potencia mundial, Estados Unidos. Asimismo cuenta con una elevada población lo que constituye en principio, y a falta de analizar el nivel renta, un alto porcentaje de consumidores potenciales. Es más, por ser una población predominantemente joven y con la esperanza de vida en aumento, también se garantiza la disponibilidad de fuerza laboral en un futuro.

No obstante, la elevada población mexicana no cuenta con un nivel, siquiera similar, de renta per cápita. Según recoge el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI, 2013a) en su *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, existen grandes diferencias en los niveles de ingresos por deciles de personas, como se puede apreciar en el

cuadro 2.1. Así, vemos como tanto en 2010 como en 2012, sólo el decil X (es decir, el 10% de las personas, que tienen los ingresos más altos) concentra mayor proporción de ingresos, que entre los seis deciles con ingresos más bajos y que agrupan al 60% de la población (deciles del I al VI). Además, vemos como desde 2010 la situación ha empeorado haciéndose mayores tales diferencias, lo que demuestra todavía la existencia de grandes desequilibrios.

Cuadro 2.1. Ingreso corriente total trimestral per cápita por deciles de personas*

(Pesos. Precios constantes de 2012)

		AÑO			
		2010		2012	
		Ingresos	Respecto del total	Ingresos	
	Media	9.694		Media	100%
Deciles de personas	I	1.551	26,7%	1.716	26,1%
	II	2.827		2.948	
	III	3.820		3.932	
	IV	4.768		4.930	
	V	5.811		5.985	
	VI	7.084		7.233	
	VII	8.726	8.893	35,4%	
	VIII	11.123	11.417		
	IX	15.415	16.002		
	X	35.817	36,9%		39.534
Coeficiente de GINI		0,460		0,470	

*Las personas se ordenan por deciles según su ingreso corriente trimestral per cápita.

Fuente: Elaboración propia según datos de INEGI (2013a).

En cuanto al coeficiente de GINI, apreciamos igualmente la desigualdad y su pronunciamiento entre 2010 y 2012, pasando del 0,46 al 0,47. Teniendo en cuenta que interesa que se sitúe próximo a cero, todavía queda muy lejos de una distribución equilibrada de la renta.

La desigualdad económica sigue siendo un hecho, ya que la riqueza se concentra en un pequeño porcentaje de la población que coexiste con una masa importante de gente empobrecida. Para hacernos mejor a la idea, al tipo de cambio promedio para 2012 que se colocó en 13,2 pesos por dólar, los ingresos por persona en el decil VI rondan los 536 dólares al trimestre, muy por debajo de la media española y siendo aún así, muy superiores a los del decil I. Ello demuestra que la capacidad adquisitiva de la mayoría es todavía reducida, aunque como decíamos en el capítulo anterior, es característico de las economías emergentes la aparición progresiva de una nueva clase media, algo que será beneficioso para una inversión en busca de mercado en el propio territorio mexicano.

2.1.2. Situación política.

México es una República Representativa, Democrática y Federal, constituida por 31 Estados y un Distrito Federal, libres y soberanos en su régimen interno. Al respecto, los gobiernos de las entidades federativas y el de la federación tienen el mismo esquema organizativo y dividen sus poderes en tres: Ejecutivo, Legislativo y Judicial (Embajada de México en Kenia, 2012).

Tras décadas de autoritarismo político de la mano del Partido Revolucionario Institucional (PRI), con la llegada del Partido Acción Nacional (PAN) al Gobierno en el año 2000, como apunta Alemán (2013), parecía quedar derrocado ese viejo presidencialismo, caracterizado por una fuerte verticalidad, represor, corrupto y nada democrático.

Durante la segunda legislatura del PAN (2006-2012), pues cada mandato tiene una duración máxima de seis años sin posibilidad de reelección ni vicepresidencia, el gobierno quedaba en manos de Felipe Calderón, que priorizaría, entre otras cosas, la lucha frontal contra las bandas del narcotráfico, hecho que le llevaría a perder popularidad ante la mala gestión y el empeoramiento de la situación, como veremos en el apartado siguiente (Olmeda y Armesto, 2013).

Así, y aún con el temor de muchos por una vuelta al pasado ante la posibilidad de reelección del PRI, éste vencía en las últimas elecciones celebradas en julio de 2012. El 1 de diciembre de ese mismo año tomaba el cargo Enrique Peña Nieto, al frente del mismo, que se presentó junto con el Partido Verde Ecologista de México (Oficina Económica y Comercial de México, 2013c y Banco Mundial, 2013b). Dichas elecciones estuvieron reguladas por las reformas electorales aprobadas en 2007 y 2008 tras el fraude de 2006, lo que aportó equidad, transparencia y confianza como señala Casar (2009, a través de Olmedo y Armesto, 2013).

Además de las elecciones presidenciales, también se eligieron a los gobernadores de los estados y se renovaron por completo las dos Cámaras del Congreso, la Cámara de diputados y el Senado, con la obligación de que las listas partidistas tuvieran, al menos, un 40% de candidatas mujeres. Igualmente, el PRI obtuvo la mayor cantidad de candidatos, aunque no mayoría absoluta como se esperaba.

El Gobierno del Presidente estableció su compromiso por impulsar reformas que mejoren la paz en México, implanten una educación de calidad, hagan un país más inclusivo, más próspero y que se consolide como un actor global responsable, para fortalecer así el ambiente económico del país (Proméxico, 2013).

De esta manera, en línea con sus compromisos iniciales, en diciembre de 2012 se celebraba el Pacto por México entre el PRI y sus dos principales opositores, el PAN y el Partido de la Revolución Democrática (PRD), en torno a cinco grandes ejes: “acuerdos para una sociedad de derechos; acuerdos para el crecimiento económico, empleo y competitividad; acuerdos para la seguridad y justicia; acuerdos para la transparencia, rendición de cuentas y combate a la

corrupción; y acuerdos para la gobernabilidad democrática” (Oficina de Información Diplomática de España, 2013: 5).

Como apunta el Banco Mundial (2013b) en el marco de este Pacto, ya se han promulgado reformas en asuntos relacionados con políticas de empleo, educación, telecomunicaciones y competencia, y en sectores como el financiero, el energético y el fiscal.

Al respecto, el hecho de que Enrique Peña comenzara a actuar rápidamente para implementar las reformas pendientes, hizo que se reforzara inicialmente su imagen pública. Sin embargo, el lento desempeño económico y la reforma energética adoptada a finales de 2013 parecen comenzar a arrastrar su popularidad. Es más, a raíz de dicha reforma, el PRD ha abandonado la alianza del “Pacto por México” (Torres, 2013).

A pesar de estas controversias durante las últimas semanas de 2013 y de las polémicas que suelen rodear las jornadas electorales, parece que la estabilidad política en México es una realidad, junto con la instauración del sistema democrático. Además, las políticas planteadas apuntan hacia un mayor y mejor desarrollo del país, englobando aspectos tanto propiamente políticos, como económicos, sociales y medioambientales. Todo esto se traduce en un clima favorable que garantizará estabilidad en torno a la inversión empresarial.

2.1.3. Situación social.

La realidad social en México diseña un país de fuertes contrastes, reflejo de una gran desigualdad entre regiones. Asimismo cuenta con zonas de elevada inseguridad, derivada, en un alto porcentaje, de la violencia con la que operan los cárteles del narcotráfico.

Partiendo de estos dos puntos, las disparidades se reflejan en la distribución de la renta como veíamos anteriormente, así como en el acceso a la educación, a la sanidad y en el nivel de vida en general. Como apunta Mayorga (2013), a pesar de que la Organización de las Naciones Unidas (ONU) considera a México de desarrollo alto y el Índice de Desarrollo Humano¹ sitúa al país en el puesto 61 de 186, la realidad es bien distinta, quedando muy concentrado el desarrollo en algunos estados. Las oportunidades de tener una mejor calidad de vida son desiguales, mientras alrededor de la mitad de la población se encuentra en condiciones de pobreza, de forma más pronunciada en los Estados del sur.

En cuanto a la inseguridad imperante en numerosas zonas del país, copan el total protagonismo los cárteles del narcotráfico. Consisten en organizaciones criminales que operan bajo la estela de la droga. Cada una se asocia con una zona de influencia y son habituales los enfrentamientos entre bandas rivales por controlar un territorio determinado. El negocio de la droga,

¹ El índice de desarrollo humano (IDH): Es una medida del desarrollo humano que mide los adelantos medios de un país en función de tres factores: por la esperanza de vida al nacer, como indicador de la salud; por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa de matriculación entre educación primaria, secundaria y terciaria, que reflejan del nivel educativo; y por el PIB per cápita, señalizador del nivel de vida (PNUD México, 2009).

además de tener procedencia ilícita, supone cantidades desmesuradas de dinero ilegal, con el consecuente blanqueo de capitales. Otras consecuencias de estos cárteles son homicidios, secuestros, sobornos, corrupción.

Bajo toda esta delincuencia organizada, se desencadenan también otros tipos de violencia que tienen mayor peso sobre la seguridad pública, que la directamente provocada por estas bandas criminales, como son los asaltos, robos, extorsiones, etc.

Durante la legislatura pasada, una de las prioridades del programa político de Calderón fue el combate frontal contra estas bandas, otorgando un papel protagonista a las Fuerza Armadas, como recogen Olmeda y Armesto (2013). Sin embargo, tres consecuencias de esta gestión fueron el aumento de la tasa de homicidios, del número de desaparecidos y de las violaciones a los derechos humanos por parte de las fuerzas armadas. Las dos primeras principalmente como resultado de luchas entre cárteles.

Al respecto, entre 2006 y 2011 se registraban 47.515 muertos, siendo 2011 y 2012 los peores años. En 2012 parecían estabilizarse las cifras en torno a 20.000 – 25.000 homicidios. En línea con lo anterior, como señala Pérez Salazar (2013), es de resaltar el número de decapitaciones que se recogen, ya que algo tan espeluznante de rechazo e indignación internacional, es pan casi cotidiano en ese país. Así, entre 2007 y 2012 tuvieron lugar 1.300 decapitaciones, sin embargo, por temor y amenazas muchos de estos terribles sucesos son ocultados por los medios de comunicación mexicanos.

Numerosas son también los secuestros que tienen lugar en el país, alcanzándose a finales de 2012 la escalofriante cifra de 20.851 desapariciones forzadas o involuntarias, según la Base integrada de personas no localizadas (Olmeda y Armesto, 2013).

Por último, otra de las consecuencias que se señalaban en párrafos anteriores era el elevado grado de corrupción que se relaciona también con un alto número de sobornos. Referente a este hecho, en 2013, México obtiene 34 puntos en el Índice de Corrupción², posicionándose en el puesto 106 de 177. Respecto del resto de países que integran la OCDE es el peor posicionado, y si se compara con los emergentes BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), sólo Rusia queda por debajo (CNN Expansión, 2013).

En relación con esto, Mayoral (2013) destaca que el 60% de las empresas son atrapadas por la corrupción, pues seis de cada diez empresarios observan como algo habitual obtener contratos mediante sobornos. Son prácticas sociales que incluyen tanto a las empresas nacionales como internacionales, y que en ocasiones condicionan la estrategia empresarial e incluso complican el desarrollo de los negocios.

Aunque tanto la desigualdad social como toda esta delincuencia no se dan por igual a lo largo y ancho del país, la situación social que reflejan será un

² Índice de Corrupción: Indicador que valora de 0 a 100 la corrupción, de forma que cuanto más próximo sea el índice a 0, mayor es el nivel de corrupción, y cuanto más se acerque a 100, menor.

hándicap negativo a tener en cuenta por los posibles inversores, quienes de decidirse finalmente por llevar a cabo actividad productiva en el país, deberán analizar minuciosamente donde posicionar sus instalaciones. Será igualmente importante valorar el nivel de corrupción y soborno en función del sector en el que se vaya a operar, puesto que aquellos sectores en los que más pronunciados sean ambos factores sociales, la probabilidad de fracasar será mayor.

2.1.4. Relaciones con el exterior.

Las relaciones de México con el exterior son muchas y diversas, en línea con la intensificación de la apertura político-económica que ha llevado a cabo en las últimas décadas. Al respecto, son numerosos los acuerdos y tratados en los que el país se ha involucrado a nivel internacional. Así, suma 11 tratados de libre comercio (TLC)³ que se recogen en la cuadro 2.2, diversos Acuerdos de Complementación Económica y alrededor de una treintena de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI). Está integrado también en las grandes instituciones internacionales, como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como en el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) y en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (Oficina Económica y Comercial de España, 2013b).

No obstante, dada la larga y variada lista de relaciones exteriores que acumula el país, vamos a centrarnos en aquellas de mayor relevancia a la hora de implantar una empresa española en la región, destacando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés), el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE, por el que se rige España), la pertenencia a APEC y el APPRI existente entre México y España.

Gracias a los TLC celebrados, México goza de acceso preferencial a 43 países y a un mercado de más de mil millones de consumidores, consolidando a la República mexicana como una de las economías más abiertas al comercio internacional y que resulta de un gran atractivo para los inversores extranjeros. En concreto, el NAFTA, al que pertenecen México, EE.UU. y Canadá, en vigor desde 1994, se perfila como el tratado de libre comercio más importante de todos los que ha firmado el país. Su magnitud radica en la estrecha relación de México con EE.UU., pues el país norteamericano es el principal socio comercial de la región mexicana, y en la relevancia del comercio trilateral que alcanzaba 1,06 billones de dólares en 2012. En el marco de este tratado, los tres países trabajan por potenciar su competitividad y mejorar las condiciones de vida de

³ Tiene 12 TLC suscritos pero 11 activos. Además, en enero de 2012 se aprobaba el TLC de la región Centroamericana que unifica en uno los TLC con Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras, aunque todavía no está en vigor.

sus ciudadanos (Secretaría de Relaciones Exteriores. Gobierno de México, 2013). El tamaño de este inmenso mercado y las oportunidades que ofrece son un atractivo indiscutible para cualquier inversor extranjero.

Cuadro 2.2. Tratados de Libre Comercio firmados por México

Tratado	Países	Entrada en vigor
TLCAN / NAFTA	Estados Unidos y Canadá	1 de enero de 1994
TLC México - Colombia	Colombia	1 de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	1 de enero de 1995
TLC México – Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998
TLC México – Chile	Chile	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	1 de julio de 2000
TLC México – Israel	Israel	1 de julio de 2000
TLC México – TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio del mismo año con Honduras
TLC México – AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1 de julio de 2001
TLC México – Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004
AAE México – Japón	Japón	1 de abril de 2005

Fuente: Elaboración propia, a través de la Oficina Económica y Comercial de España en México.

En sus relaciones comerciales con España, entra en juego el TLC que México tiene establecido con la Unión Europea (TLCUEM) desde el año 2000, por el que se han visto incrementados los intercambios recíprocos. Asimismo, ha supuesto un revulsivo de la IED española y europea en tierras mexicanas. Resulta evidente que, en el caso de una empresa española establecida en México, que necesitase incorporar a la cadena de valor algún insumo procedente de España, o bien, quisiera abastecer con sus productos posteriormente al mercado español, este tratado reduciría el coste de las relaciones trasatlánticas.

Es necesario señalar que las relaciones bilaterales entre España y México son mucho más extensas e intensas. Respecto a la UE, las relaciones se enmarcan en torno al Acuerdo Global que ésta tiene con México (Acuerdo de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación) y a la Asociación Estratégica. Todo ello ha servido para favorecer e intensificar las relaciones entre ambas regiones, posicionándose México como uno de los diez socios estratégicos de la UE (Oficina de Información Diplomática de España, 2013).

Por otro lado, México se incorporó al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en 1993⁴. Este mecanismo pretende promover la actividad económica entre la región Asia-Pacífico, promoviendo la liberalización del comercio y de la inversión, simplificando la realización de negocios y brindando apoyo técnico. Además, pretende promover un ambiente de mayor transparencia que otorgue confianza a los actores económicos. Con su

⁴APEC: Vigente desde 1989.

integración, los Estados Unidos Mexicanos afianzan relaciones con el resto de economías participantes y se benefician de las importantes oportunidades que brinda la región, teniendo en cuenta que sus 21 miembros representan el 54% del producto interior bruto mundial y suponen el 44% del comercio global (Secretaría de Economía, Estados Unidos Mexicanos, 2013b).

A raíz de la participación de México en el TLCAN y en el APEC las exportaciones del país se han disparado. Por otro lado, ha redirigido la procedencia de sus importaciones a favor de Asia, disminuyendo su dependencia norteamericana. Gran parte de estas importaciones asiáticas son incorporadas al proceso de producción de productos que posteriormente se exportaran a EE.UU. y otras regiones, lo que sitúa a México en la actualidad, como un centro estratégico para determinados sectores a nivel mundial.

Así, la pertenencia simultánea al TLCAN y a APEC ha permitido a México mejorar su competitividad y constituir un núcleo estratégico de gran relevancia mundial, pues gracias al tratado norteamericano se ha impulsado la integración, no sólo de una, sino de dos potentes regiones económicas. Asimismo, se convierte en un factor clave para el crecimiento y la prosperidad del país, y de cara a los inversores, además, permite el acceso al mercado más grande del mundo.

Dejando a un margen los acuerdos comerciales, entran en juego los APPRI que, como bien dice su nombre (Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones), son tratados internacionales que se establecen con el fin de promover y proteger las inversiones extranjera directas entre los países firmantes del acuerdo. Generan un clima favorable y de confianza para los inversores extranjeros e impulsan la atracción mutua de IED. Al respecto, España fue el primero en firmar un APPRI con México en 1995, acuerdo que fue renovado en 2006, y que sirve para respaldar las inversiones españolas en tierras mexicanas (Embajada de México en Kenia, 2012).

México quiere seguir afianzando su posición mundial, impulsando e integrándose en nuevos tratados, acuerdos, alianzas e instituciones. Así, entre otras cosas, forma parte de la Alianza del Pacífico, junto con Chile, Perú y Colombia, por el que pretenden fomentar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas entre los cuatro países. Es gran defensor del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) , ha sido aceptado en las negociaciones para la creación del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP por las siglas en inglés) que reduciría, todavía más, la dependencia estadounidense de su comercio exterior, y es miembro de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC), a través de la cual el presidente Peña pretende consolidar la democracia, garantizar la estabilidad macroeconómica, fomentar el libre comercio y proteger las inversiones extranjeras directas.

2.2. Análisis económico.

México se sitúa como decimocuarta economía del mundo y segunda de Latinoamérica, por detrás de Brasil. Pertenece además a la OCDE y se considera uno de los destinos más atractivos para la inversión directa extranjera. Durante los últimos años, se han adoptado una serie de políticas garantizando estabilidad macroeconómica que ha favorecido la entrada de capital extranjero, así como la inversión productiva tanto nacional como foránea. Y, a su vez, este proceso de internacionalización económica de las últimas décadas, junto con la normalización de la situación política, ha propiciado una mayor estabilidad de la economía mexicana. (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013a y 2013d).

Ante este panorama económico que se retroalimenta y que parece estar forjando una solidez macroeconómica en el país, resulta cuanto menos interesante resaltar el carácter dual que presenta la economía federal formada por un tejido empresarial de fuertes extremos. Coexisten un pequeño número de empresas altamente equipadas y competitivas por un lado, con infinidad de pequeños negocios con técnicas e infraestructuras obsoletas por otro.

En 2012, la desaceleración de la economía mundial que dio lugar a un menor crecimiento se reflejó en una menor expansión del comercio internacional, que afectó tanto a los países desarrollados como a las economías emergentes. No obstante, hacia finales del año se notó una mejoría de los mercados financieros que provocó un repunte de los flujos de capital hacia las economías emergentes (Banco de México, 2013c). En este contexto, México pudo demostrar su fortaleza, y como veremos, se mantuvo al margen, alcanzando una tendencia positiva y manteniendo un nivel de crecimiento similar al del año anterior.

Las perspectivas del país para el 2013 y años posteriores son positivas, si bien México debería alcanzar un ritmo de crecimiento del 5% como lo hacen otras economías emergentes, ya que de momento no lo consigue. Igualmente deberían aumentar las tasas de generación de empleo y de bienestar. En un ambiente de incertidumbre económica mundial, la aprobación del acuerdo fiscal en EE.UU. por el que se acordó elevar el techo de deuda, junto con el Paquete Económico⁵ para 2013, disipan la volatilidad mexicana fortaleciéndose frente al entorno internacional (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013c).

Para entrever si México tiene posibilidades de alcanzar ese potencial que se le requiere, vamos a analizar sus principales variables macroeconómicas. Veremos también los aspectos más relevantes del sistema financiero y, si existen, los incentivos a la inversión que haya, para así poder valorar las posibilidades de financiación que se le presentan a un inversor. Además, detallaremos el régimen tributario al que se enfrentan las empresas en el país, principalmente los impuestos generales que enfrenten aquellas de

⁵ EL denominado coloquialmente Paquete Económico es, formalmente, la Ley de Ingresos, Criterios Generales de Política Económica y Presupuesto.

procedencia extranjera y los beneficios fiscales que se otorguen, de darse el caso, para una inversión española.

2.2.1. Evolución macroeconómica

Profundizaremos con especial atención en esta parte del capítulo, ya que el entorno macroeconómico que rodee a la empresa será clave para prever sus posibilidades de éxito y de crecimiento en territorio mexicano. En este sentido, será importante conocer la evolución de las variables macroeconómicas en años anteriores, para poder estimar la tendencia en ejercicios futuros.

Así, se desarrolla de entrada con un análisis detallado del producto interior bruto de México, empezando por su evolución y continuando con un desglose por sectores y componentes. Se recogerán también las previsiones para ejercicios venideros ofrecidas por diferentes instituciones económicas. Como principal indicador del funcionamiento económico de un país, nos servirá para justificar el crecimiento y prever el futuro de la República, determinando en parte las posibilidades de éxito de la inversión a realizar. Asimismo, este análisis servirá para identificar los sectores que constituyan oportunidades donde llevar a cabo una IED.

Posteriormente veremos el funcionamiento de la inflación, ya que es sumamente influyente en variables como el tipo de cambio, el tipo de interés, el coste de vida de un país y en general, es indicativa de la confianza en el sistema político. Por tanto, nos interesará que refleje niveles razonables y estables que garanticen un ambiente estabilizado en el que la empresa española vaya a operar.

Por último, y de forma más breve, analizaremos otras variables macroeconómicas como la balanza de pagos, el déficit público, la tasa de paro y el tipo de cambio del peso por el dólar estadounidense. Además de determinar con ellas, correspondientemente, las reservas internacionales con las que cuenta el país, el nivel de gasto público como generador de desarrollo y bienestar, el nivel de personas desocupadas y la fortaleza o debilidad de la moneda nacional, nos servirán también para afianzar o contrarrestar la fortaleza económica reflejada por el PIB y la inflación.

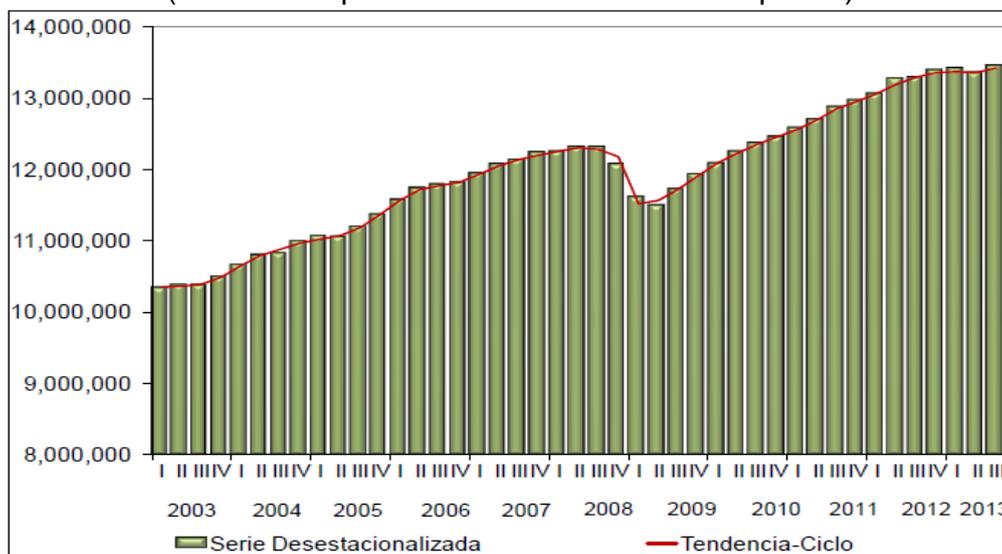
2.2.1.1. El producto interior bruto (PIB) y sus componentes⁶

La evolución del PIB en México en lo que va de siglo XXI ha sido creciente con carácter general, a excepción del año 2009 que fue duramente golpeado por la crisis internacional, experimentando una fuerte caída como se puede apreciar en el gráfico 2.1. Fue el país latinoamericano más castigado, debido principalmente a su dependencia económica estadounidense, así como a factores internos y a una política fiscal que no fue capaz de estimular su economía (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013c). No obstante, aunque dejando a un lado ese momento puntual ha seguido una

⁶ Hablamos del PIB en términos reales de aquí en adelante (base en precios de 2008), salvo que se indique lo contrario.

tendencia positiva, el ritmo de crecimiento no ha sido constante y ha sido insuficiente para superar los atrasos existentes.

Gráfico 2.1. Evolución del PIB a precios constantes.
(Referencia precios de 2008. Millones de pesos)

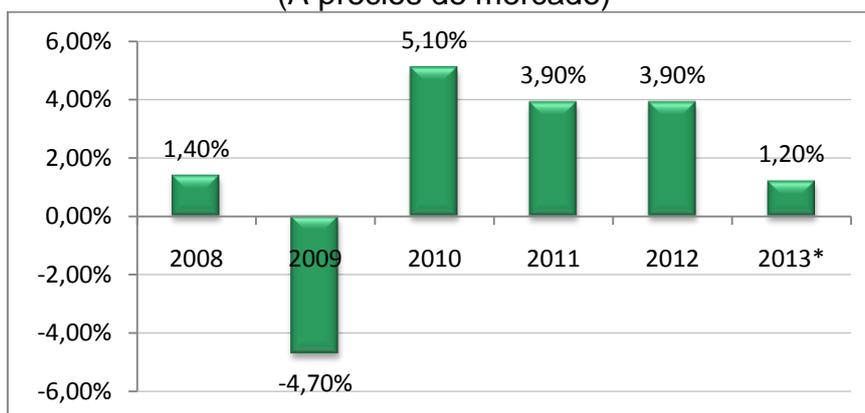


Fuente: INEGI (2013c).

En base a los datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP en lo sucesivo) de México, a finales del ejercicio 2009 comenzaría una cierta recuperación que se consolidaría en 2010 con un crecimiento del 5,1%, reactivada principalmente por la mejoría de la actividad estadounidense que impulsó las exportaciones hacia dicho país norteamericano. Los ejercicios 2011 y 2012, aunque con un crecimiento más discreto, confirmaron esa recuperación de la economía mexicana con un incremento aproximado del 3,9% para ambos periodos, llegando a superar los 1,17 billones de dólares en 2012. Se refrendaba así, en 2011, la solidez económica del país frente a la incertidumbre de los mercados financieros y un deteriorado panorama internacional general. Como indica el Banco de México (2013c), ese entorno global propició una desaceleración de las exportaciones y la consecuente transmisión a algunos componentes de la demanda interna en 2012. Aún con todo ello, México mantuvo su ritmo de crecimiento, a pesar de la inestabilidad en Estados Unidos y Europa, y de que la tendencia se fuera moderando a medida que avanzaba el año (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013c).

Para 2013 el Banco de México y la secretaría de Hacienda establecían las expectativas de crecimiento entre el 3% y el 4%. Sin embargo, la primera mitad del año 2013 se caracterizó por una desaceleración de la actividad económica, decreciendo en el segundo trimestre un 0,7% con respecto a los tres meses anteriores. Para el segundo semestre del año se prevé una recuperación fundamentada sobre un repunte en la industria estadounidense, con el consecuente aumento de sus importaciones, así como por un incremento en el gasto público y la inversión a raíz de la reconstrucción de las zonas afectas por los desastres naturales (BBVA Research, 2013b).

Gráfico 2.2. Variación porcentual real anual del PIB.
(A precios de mercado)



*Tres trimestres.

Fuente: Elaboración propia. Datos de INEGI a través del CEFP, Cámara de Diputados de México.

Alejándose de las expectativas establecidas, transcurridos los nueve primeros meses, se ha registrado una variación positiva del PIB del 1,2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, lo que ha propiciado una revisión a la baja sobre el pronóstico del crecimiento económico. Para el Grupo BBVA (BBVA Research, 2013a y 2013b) esta cifra entra dentro de sus previsiones para acabar el año, estimando para 2014 un crecimiento del 3,1%⁷. Por su parte, la CEPAL (2013) prevé para el 2014 una tasa de crecimiento del PIB mexicano del 3,5%, como consecuencia del restablecimiento de la demanda externa y la reactivación de la interna. Mientras, el Gobierno de México (2013) estima un crecimiento real anual del 3,9%. Estos datos, aunque positivos, muestran la dificultad de México para crecer, ya ni siquiera al 5%, sino incluso a un ritmo superior al 4%, a diferencia de otras economías emergentes. Los resultados delatan la complejidad para lograr un crecimiento económico sostenido derivada de algunos factores, a mejorar por el estado federal, como son la baja productividad, el elevado sector informal, la inseguridad y los escasos recursos destinados a innovación, ciencia y tecnología.

Si detallamos el PIB por sectores de actividad⁸, comprobamos que La participación sectorial del PIB es producto de la fuerte apertura de la economía por la que se apostó hace dos décadas a través de una política económica expansiva que basaba el crecimiento mexicano, fundamentalmente, en las exportaciones de productos industriales. Dejaba atrás un modelo de crecimiento basado en políticas de sustitución de importaciones, llevando a aumentar el protagonismo del comercio y los servicios en la composición del PIB.

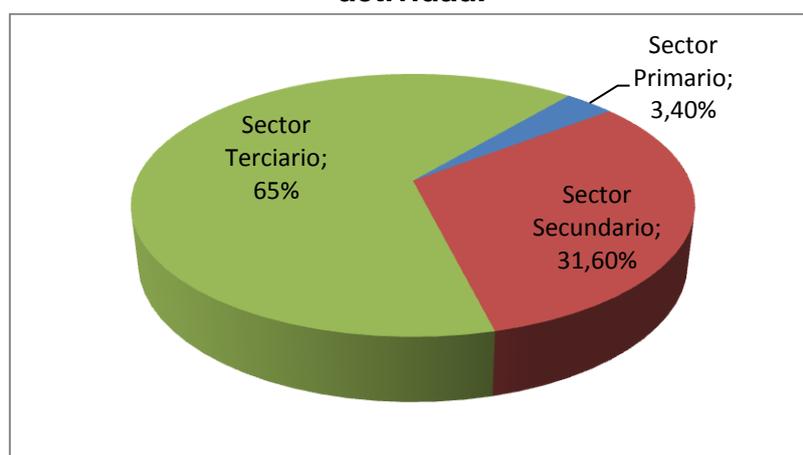
En consecuencia con lo anterior, en los últimos años el **sector servicios** representa el mayor porcentaje del producto interior bruto hasta alcanzar en 2012, aproximadamente, el 65% del total (gráfico 2.3), registrando un

⁷ Los datos estimados por BBVA Research (2013a) sobre la evolución del PIB de México son del 4,0% para 2011 y del 3,6% para 2012, en términos de variación porcentual real anual.

⁸ En todo este apartado, la información sectorial de 2012 corresponde a la Oficina Económica y Comercial (2013a), salvo en los casos que se especifique otra cosa.

incremento del 4,5% respecto del ejercicio anterior (véase cuadro 2.3). Para ese año, el sector comercio supuso un 15,9% del PIB total, los servicios inmobiliarios y de alquiler un 10,3% y los transportes un 7,05%, entre otros. En lo que respecta al año 2013, hasta septiembre, como indica el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI, 2013c), el incremento del PIB de dicho sector terciario se fija en un 2,3% respecto del mismo periodo del ejercicio anterior. Por subsectores, la mayor aportación proviene del comercio, seguido de los servicios inmobiliarios y de alquiler. Por detrás se colocan los transportes, los servicios de información en medios masivos, los servicios financieros y, con menor relevancia, el resto.

Gráfico 2.3. Composición del PIB mexicano en 2012 por sectores de actividad.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina Económica y Comercial de España en México.

Cuadro 2.3. Producto interno bruto por grupos de actividades económicas.

(Variación porcentual real respecto del mismo período del año anterior)

	2012					2013			
	Trimestre				Anual	Trimestre			9 meses
	1º	2º	3º	4º		1º	2º	3º (*)	
PIB Total	4.8	4.4	3.1	3.3	3.9	0.6	1.6	1.3	1.2
Actividades primarias	5.8	13.5	0.0	8.5	7,3	-2.5	3.0	1.0	0.6
Actividades secundarias	4.0	3.4	2.3	0.8	2.6	-1.7	-0.3	-0.6	-0.9
Actividades terciarias	5.2	4.6	3.7	4.5	4.5	2.0	2.6	2.3	2.3

Fuente: INEGI, 2013c.

Coincidiendo con el carácter dual de la economía mexicana, hay una parte importante del sector terciario que está ligada a la venta ambulante y a la economía sumergida, a diferencia de las grandes multinacionales instaladas, cuya operatividad va unida a tecnología punta. Se observa bien ese carácter dual en el sector comercial, especialmente en la distribución minorista, donde el pequeño comercio está muy diversificado y muy extendido, a la vez que las

grandes cadenas y los grandes almacenes van ganando peso y protagonismo. Conviene señalar la importancia del mercado informal⁹ en la economía, como apunta la Oficina Económica y Comercial de España en México (2013d), puesto que genera alrededor de un 12% del PIB y emplea prácticamente al 60% de la población.

Como destino turístico, México es de un atractivo incalculable por su riqueza natural y cultural, por lo que se está tratando de promover dicho subsector.

Tanto una actividad como la otra, podrían suponer posibles destinos de inversión extranjera directa para nuestras empresas españolas. No obstante, el elevado nivel de empleo informal deberá tenerse muy en cuenta en caso de querer realizar una inversión que enfoque su actividad en venta directa al por menor, ya que al operar legalmente podría suponer una desventaja competitiva por la repercusión impositiva, que elevaría el precio del producto. En cuanto a los servicios financieros, la presencia española es ya un hecho factible de la mano de entidades como el Grupo BBVA o el Grupo Santander.

Por otro lado, corresponde al **sector secundario o industrial** la segunda mayor aportación al producto interno bruto nacional, representando en 2012 alrededor de un 31,6% del total, con un incremento del 2,6% respecto del ejercicio anterior. Cabe destacar que fueron las actividades más duramente golpeadas por la reducción de la demanda norteamericana durante la crisis de 2009, así como también es de resaltar la gran recuperación posterior que está teniendo la industria manufacturera, en concreto la actividad automotriz, que finalizado el ejercicio 2012 suponía un 4% del PIB nacional (un 20% del PIB manufacturero). Este sector incluye además, la actividad minera; generación, transmisión y distribución de energía eléctrica; suministro de agua y gas por ductos al consumidor final; y la construcción. Todas ellas tuvieron una evolución positiva a lo largo del 2012, siendo la construcción la que suponía un mayor porcentaje del PIB global, el 6,2%, favorecida estos últimos años por las condiciones financieras y la estabilidad macroeconómica del país. No fue así durante los tres primeros trimestres de 2013, en los que el producto interior bruto del sector industrial se anotó variaciones intertrimestrales negativas propiciadas por las caídas en el sector de la construcción y la minería, como recoge el INEGI (2013c).

Dentro de este sector secundario, las oportunidades de inversión directa extranjera que detecta la Oficina Económica y Comercial de España en México (2013a) son varias. En cuanto a la minería, posee un potencial enorme para la

⁹ El mercado informal es una característica de los países latinoamericanos, que, por influencia de los pueblos precolombinos, lo admiten sin trabas por la costumbre, por su amplísimo volumen y por la gran cantidad de empleo que genera. En resumen, consiste en que cualquier productor (especialmente son los agrícolas que se acercan a la ciudad), venda los artículos en la calle. Ante la proliferación de vendedores ambulantes, muchos de ellos sin licencia, los propios comerciantes con establecimiento fijo frecuentemente acaban instalando un puesto de venta frente a su tienda para no perder clientela. Esto hace, primero, que las calles sean invadidas literalmente por los puestos comerciales y, segundo y más importante, que la recaudación impositiva sea menor a la que se debiera esperar por el nivel de actividad desarrollado, con la consecuente influencia negativa sobre los servicios sociales e inversiones públicas que se puedan hacer.

exploración y explotación de nuevos yacimientos¹⁰, tanto de minerales metálicos como no metálicos, ya que de las dos terceras partes que se consideran poseen condiciones favorables para ello, sólo un 20% ha sido explorado. Por parte del subsector energético, las energías renovables están ganando protagonismo dadas las condiciones climáticas y geográficas favorables para su desarrollo y, aunque las empresas españolas están ya liderando los proyectos eólicos, todavía queda una importante capacidad ociosa que poder aprovechar.

Por último, la actividad automotriz se perfila como un gran destino de la IED, por el que de hecho, ya han optado numerosas empresas extranjeras. Asimismo, México ha mostrado un elevado interés por atraer inversión hacia dicha actividad. El reclamo en ambos casos se debe a que, como sector de destino, posibilita el abaratamiento de costes y proporciona una posición ventajosa para la venta en el mercado NAFTA, pues cuenta con una mano de obra cualificada y más barata que sus aliados del norte. Como país receptor, interesa la eficiencia de costes, el impulso tecnológico, así como los beneficios generales derivados de toda inversión extranjera.

Por último, la menor aportación al PIB mexicano corresponde al **sector primario**, aproximadamente el 3,4% en 2012, incrementándose un 6,7% respecto del año anterior. A excepción de las caídas en los ejercicios 2009 y 2011, en éste último por las severas condiciones climáticas registradas, en la última década ha experimentado una tendencia creciente. Resulta extraño como, a medida que se desarrolla el país, el sector primario gana peso de forma contraria a lo que suele ser habitual. En este caso es debido por un lado, a la mejora de competitividad derivada del desarrollo tecnológico y por otro, a la posición destacada que ocupa, a nivel mundial, en la producción y exportación de ciertos productos agrícolas, como el aguacate, la cebolla, el limón, etc.

Por subsectores, las actividades agrícolas representan más de la mitad de las aportaciones al PIB sectorial (56,5% en 2012), las pecuarias el 34,5% y la silvicultura y pesca muestran una discreta actuación con el 8,9%. Durante 2013, los tres primeros trimestres en conjunto registran un leve repunte positivo con respecto a igual lapso del periodo anterior (0,6%). No obstante, los problemas estructurales y disparidades regionales que se derivan del sector son un reto a superar.

Dentro del subsector agropecuario también se percibe ese carácter dual predominante de la sociedad mexicana, especialmente en la actividad agrícola, donde coexisten por un lado un gran número de campesinos con escasos terrenos y débil mecanización, y por otro, los grandes terratenientes con alta tecnología y orientados a la exportación. Es más, el primer grupo engloba a la población más pobre de México. Igualmente existe esa dualidad dentro de la actividad ganadera, cuyas peculiaridades divergen de un lado a otro del país. En concreto, mientras en el norte se practica de forma extensiva la ganadería bovina, con gran importancia comercial derivada de la exportación de un

¹⁰ La actividad petrolera es monopolio del Gobierno a través de la empresa PEMEX, que a su vez supone el mayor contribuyente fiscal del país.

elevado número de reses a Estados Unidos, en el centro la explotación está dirigida a satisfacer simplemente la demanda interna.

Respecto al componente pesquero, a pesar del extenso litoral que posee el país y su gran riqueza biológica, se sobreponen los problemas para la explotación, industrialización y comercialización, sumados a los altos costes, ausencia de regulaciones y de fomento a la inversión, lo que ha complicado el crecimiento del sector. Se pretenden mejorar las condiciones, pero de momento la única flota competitiva a nivel mundial es la atunera.

La escasa cifra de IED registrada por el sector (alrededor del 0,5% de la inversión total recibida, como veíamos en el capítulo anterior) parece indicar que no se trata de una actividad muy atractiva para la inversión extranjera. Sin embargo, la extracción de materia prima para la producción de biocombustibles (etanol), por su inexistente desarrollo, constituye una de las posibles oportunidades para invertir.

Una vez desglosado y analizado el producto interior bruto por sectores, pasamos a analizarlo desde la óptica de la demanda. Como es conocido, el producto interior bruto se calcula, desde la óptica del gasto nacional, como la suma del consumo privado, el consumo público, la formación bruta de capital (que incluye la formación bruta de capital fijo¹¹ y la variación de existencias) y las exportaciones, menos las importaciones. Al respecto, la demanda interna o nacional se compone del consumo privado y público, más la formación bruta de capital, y la demanda neta externa es la diferencia entre exportaciones e importaciones

De acuerdo con esta división del PIB, como se puede apreciar en el cuadro 2.4, en 2011 fueron los componentes correspondientes al sector exterior (exportaciones e importaciones) los que experimentaron una mayor variación con respecto al año anterior, con un incremento superior al 8% por parte de ambos. Con una tendencia similar, el componente de la demanda interna referente a la formación bruta de capital fijo¹² registró una variación positiva anual del 7,84%. Un comportamiento más moderado tuvo el consumo, si bien no tanto el privado como el público. En cuanto a 2012, todos los componentes frenaron su expansión con variaciones anuales al final del ejercicio por debajo de los resultados recogidos en 2011, siendo los referidos al sector exterior los que acusaron una mayor diferencia por la menor actividad de los negocios nacionales derivada de la inestabilidad acuñada por alguna de las grandes potencias.

El consumo privado tomó fuerza el primer trimestre de 2012, moderando su crecimiento en los dos posteriores e impulsándolo en el tercero, con respecto a los periodos análogos del ejercicio anterior, para cerrar con un

¹¹ La formación bruta de capital fijo (anteriormente, inversión bruta fija interna) "incluye los mejoramientos de terrenos (cercas, zanjas, drenajes, etc.); las adquisiciones de planta, maquinaria y equipo, y la construcción de carretera, ferrocarriles y obras afines, incluidas las escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas, y los edificios comerciales e industriales. Las adquisiciones netas de objetos de valor también constituyen formación de capital" (Banco Mundial, 2013a).

¹² Si bien el PIB incluye toda la formación bruta de capital, presentamos sólo los datos relativos a la formación bruta del capital fijo por cuanto las variaciones porcentuales experimentadas en la variación de existencias son prácticamente insignificantes.

aumento del 4,56% anual. El consumo público, aunque con tendencia positiva, disminuía su ritmo de crecimiento conforme iba transcurriendo el año. En 2013 ambos tipos de consumo siguen creciendo, aunque durante el primer semestre mostraron un comportamiento contrario, con una variación trimestral interanual mayor el segundo trimestre que el primero.

Cuadro 2.4. PIB vía de la demanda

(Variación porcentual real respecto al mismo periodo del año anterior)

	2011	2012				2013		
	Anual	I	II	III	IV	Anual	I	II
Producto Interno Bruto*	3,98	4,63	4,20	3,08	3,28	3,78	0,57	1,45
Consumo Total	4,45	5,80	4,24	2,56	4,50	4,26	2,16	3,01
<i>Consumo Privado</i>	4,79	6,16	4,42	2,72	5,02	4,56	2,50	3,45
<i>Consumo del público</i>	2,50	3,74	3,19	1,52	1,34	2,43	0,13	0,38
Formación Bruta de Capital Fijo	7,84	6,82	5,97	5,05	4,25	5,46	-0,79	0,40
Exportación de Bienes y Servicios	8,22	5,32	6,04	2,49	3,03	4,20	-0,98	2,71
Importación de Bienes y Servicios	8,01	7,84	6,16	1,66	8,40	5,95	-0,88	2,75

*Las diferencias existentes en algunos valores del PIB con respecto al cuadro 2.3 se deben a discrepancias estadísticas.

Fuente: Elaboración Propia con datos del CEFP de la Cámara de Diputado de México.

En cuanto a la formación bruta de capital fijo, la tendencia desde 2011 ha sido la de reducir su crecimiento, llegando a decrecer incluso en el primer trimestre de 2013, ejerciendo una influencia negativa sobre la evolución del PIB.

Para el segundo semestre de 2013 se espera un mayor ritmo de crecimiento de la demanda interna que se apoyaría en una fuerte expansión de la inversión pública, en la generación de empleos formales y el aumento de la concesión de créditos (Gobierno de México, 2013).

En lo referente a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios reflejan una tendencia similar a la del resto de los componentes, destacando el incremento del 8,4% experimentado por las importaciones en el cuarto trimestre de 2012 respecto a igual periodo del año anterior. No obstante, en 2012 ambas variaciones anuales se colocaron bastante por debajo de las del ejercicio previo, pues en concreto las exportaciones redujeron su ritmo de crecimiento en el segundo semestre a causa de una desaceleración de la demanda externa de Estados Unidos, pero sobre todo del resto del mundo (Banco de México, 2013c). En 2013, acusaron un comportamiento similar al de los demás componentes, obteniendo en el primer trimestre menores resultados que durante el periodo enero-marzo de 2012, lo que refleja un resultado negativo. Para la segunda parte del año, se prevé una recuperación de la demanda externa promovida por la mejor posición competitiva del país y el impulso del sector industrial estadounidense (Gobierno de México, 2013).

Todos estos factores se han reflejado en la evolución del PIB que, como ya se vio anteriormente, aunque haya desarrollado una tendencia positiva desde 2010, a partir del segundo semestre del 2012 ha visto suavizado su crecimiento. Y más todavía durante los tres primeros meses de 2013.

Como indica el INEGI (2013b), el hecho de que en 2013 el incremento fuera mayor en el segundo trimestre que en el primero en todos los componentes y por tanto, el crecimiento del PIB sea mayor, puede ser debido al periodo de Semana Santa que recayó en el primer trimestre, a diferencia de 2012 que tuvo lugar en el segundo, por lo que se produciría un desfase en el número de días laborables entre tales periodos de ambos años. No reflejaría, por tanto, una recuperación de la actividad económica en el segundo trimestre respecto del primero, puesto que el crecimiento trimestral interanual no se produce en periodos efectivos equiparables. Habrá que atender al avance del resto del año para valorar si la recuperación económica es una apariencia o una realidad.

Para el conjunto del año, el BBVA Research (2013a) estima que el crecimiento del PIB mexicano será del 1,2%. Un poco más elevada, el 1,3% es la estimación realizada por la CEPAL (2013), la cual, frente al 3,9% del año anterior, apunta a que la desaceleración se debe a la contracción en el ritmo de crecimiento de las exportaciones en el primer semestre del año principalmente, así como al menor dinamismo de la demanda interna. Sin embargo, el Gobierno Federal (Gobierno de México, 2013), en congruencia con las estimaciones previstas para la segunda parte del ejercicio 2013, prevé que el PIB nacional cierre el año con un crecimiento promedio del 1,8%

Sobre estas previsiones se han de tener en cuenta los efectos de los ciclones “Ingrid” y “Manuel”, que llegaron a alcanzar la categoría de huracán, desencadenados en septiembre de 2013. Estos huracanas afectaron a casi dos tercios del territorio del país, habiéndose estimado que las pérdidas y daños provocados repercutirán en apenas un 0,1 puntos porcentuales de reducción del PIB real estimado. Esto es así porque los gastos derivados de la atención a la emergencia, la mayor cantidad de agua en presas (para riego, abastecimiento de agua y generación eléctrica) y el proceso de reconstrucción compensarán parcialmente la pérdida inicial. Además, para 2014 puede esperarse un efecto positivo proveniente del mayor dinamismo de las actividades de reconstrucción (BBVA, 2013b).

El Gobierno de México (2013), en sus previsiones para 2014, apunta a una aceleración de la demanda externa como consecuencia del mayor dinamismo esperado de la economía mundial y del empuje de la producción industrial de Estados Unidos, lo que a su vez lleva a estimar que esa expansión del sector exterior se proyecte en mayor proporción sobre las industrias manufacturera y de servicios más relacionadas con los negocios internacionales. Asimismo, prevé una evolución similar para la demanda interna, que repercuta positivamente sobre la construcción y el sector terciario menos relacionado con el exterior. Esto último, suponiendo los acontecimientos

esperados en cuanto a generación de empleos, expansión del crédito, mayor inversión y mayor confianza de los consumidores en México.

Cuadro 2.5. Previsiones 2015-2019
(Variación porcentual real anual)

	2015	2016	2017	2018	2019
PIB	3,8	3,7	3,6	3,5	3,5
Consumo (privado + público)	3,8	3,8	3,6	3,5	3,5
Formación Bruta de Capital	5,7	5,6	5,6	5,5	5,4
Exportaciones	7,1	6,7	6,6	6,4	6,4
Importaciones	8,1	7,9	7,5	7,3	7,3

Fuente: Elaboración propia con datos del Gobierno de México.

Para los años posteriores al 2014, las previsiones que se establecen pasan por tener en cuenta las estimaciones sobre la evolución de la economía internacional, y en concreto la estadounidense, así como las tendencias esperadas a nivel nacional que se han descrito en el párrafo anterior. Dependerán también de las reformas estructurales planteadas por el Ejecutivo, de forma que teniendo en cuenta dichas reformas, las previsiones que se esperan serán mayores.

2.2.1.2. La inflación.

Durante los últimos años, se ha conseguido controlar y mantener la inflación del país en cifras por debajo del 10%, un hecho que se podría calificar de extraordinario en décadas pasadas y en comparación con sus vecinos latinoamericanos. Desde finales de los años noventa la tendencia inflacionaria ha ido a la baja, mostrando un proceso de convergencia hacia el rango objetivo establecido por el Banco de México, que marca como meta la cifra del 3% con un margen de un punto porcentual, esto es, entre el 2% y el 4%.

Desde 2007 se ha conseguido cumplir dicho propósito al cierre de cada año, a excepción de los ejercicios 2008 y 2010, como se puede apreciar en el cuadro 2.6. En 2008 se cerró el año con una inflación del 6,53% debido, principalmente, a la subida de los precios de las materias primas y de los productos energéticos. Al año siguiente, las caídas de estos mismos precios reflejarían una inflación muy por debajo del dato precedente, cumpliendo con el objetivo a final de año (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013c).

Cuadro 2.6. Evolución de la inflación

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Promedio	5,31%	4,16%	3,41%	4,11%	3,8%	3,6%
Fin de año	3,57%	4,40%	3,82%	3,57%	3,5%	3,7%

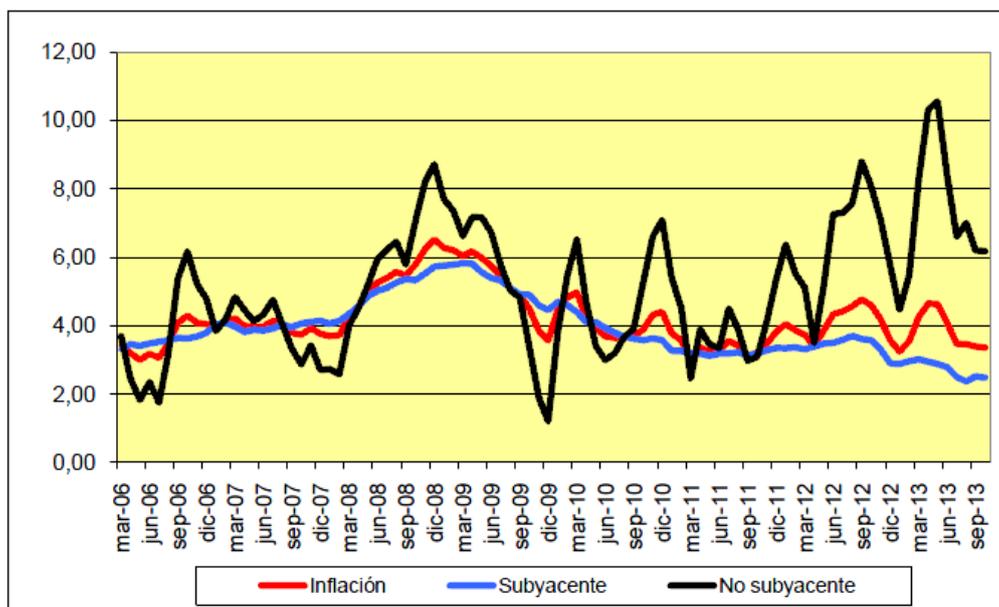
Fuente: Elaboración propia según datos de la Oficina Económica y Comercial de España en México y BBVA Research.

En 2010, la inflación volvió a superar el rango establecido, alcanzando a final de año el 4,40% a causa de una apreciación en el tipo de cambio, un aumento salarial y una subida tributaria, para pasar a partir de ese año a

estabilizarse y converger hacia el 3%. Así, aunque durante algunos meses de 2012 se observaban valores por encima del 4%, se cerraba el año con un 3,57% (un 4,1% de promedio anual), y se espera que 2013 finalice con el menor nivel desde 2005: un 3,5%.

Para principios de 2014, como apunta el BBVA Research (2013b), se estima un repunte de hasta el 4% a causa de un choque de la oferta derivado de los cambios fiscales. No obstante, a partir de febrero se prevé que se estabilice nuevamente para anotar alrededor de un 3,6% de promedio anual.

Gráfico 2.4. Evolución de la inflación



Fuente: D.G. de Política Económica y D.G. de Comercio e Inversiones, (2013).

Si nos fijamos en el gráfico 2.4, se observa claramente un cambio de tendencia de la inflación en 2008, que principalmente estuvo influida por el cambio de ritmo en términos de la inflación subyacente. Éste componente de la inflación es el que mejor indica el comportamiento de los precios en el medio plazo y, en ese año, dejó de registrar un ritmo creciente para propender a decrecer. Siguiendo esa misma tendencia, se espera que la inflación subyacente registre mínimos históricos y a finales de 2013 anote un 2,6%. En 2012 registró un 3,42%, que pasó a convertirse en un 2,46% a finales del tercer trimestre de 2013, resultado de la debilidad del ciclo económico y las escasas presiones de la demanda sobre los precios. En línea con lo anterior, la inflación subyacente se ha visto favorecida en 2013 por todos sus componentes, registrando en todos los trimestres del año valores por debajo del 3%.

Para 2014 las previsiones sobre la inflación subyacente se calculan en un promedio del 2,9% y se estima que los cambios en la reforma fiscal apenas influirán.

Por parte de la inflación no subyacente, como apuntan BBVA Research (2013b) y el Gobierno de México (2013), registró durante los primeros meses de 2013 un aumento considerable debido a la subida de algunas tarifas autorizadas por el Gobierno. No obstante, a partir del segundo trimestre los

choques de la oferta empezaron a diluirse y la tasa anotó valores más moderados. Se puede observar como su tendencia es más inestable, ya que incluye los bienes y servicios más volátiles de la economía, de forma que registra subidas y bajadas pronunciadas que hacen difícil pronosticar con cierta exactitud su comportamiento futuro.

A partir de 2015, el Gobierno de México (2013) espera que la inflación se estabilice dentro del rango objetivo establecido del 3%.

Como veíamos anteriormente, la inflación es un indicador de la confianza en el sistema político y económico de un país. Concretamente, como puntualiza el Banco de México en su *Reporte sobre el Sistema Financiero* (Banco de México, 2013f) la estabilidad de la inflación en niveles bajos es imprescindible, entre otras cosas, para que los recursos se asignen eficientemente, disminuya el nivel y la variabilidad de las tasas reales de interés, y se impulse el ahorro y la financiación de largo plazo. Por ello, el hecho de que la inflación se encuentre estabilizada en valores próximos al 3%, fue uno de los objetivos perseguidos por la política monetaria en 2012, de cara a determinar si mantener o cambiar la denominada tasa de interés interbancaria a un día, establecido desde 2009 en el 4,5%.

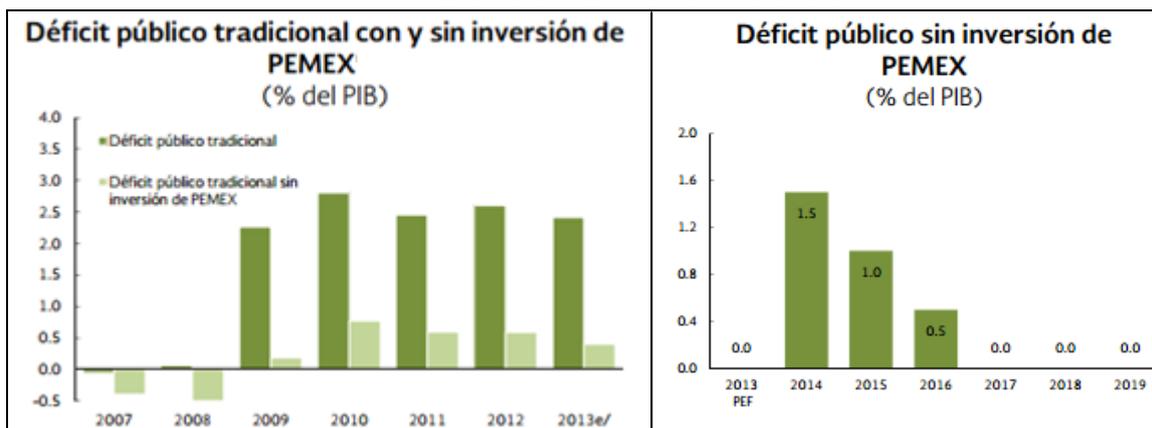
Este control de la inflación en niveles moderados debe ser apreciado por los inversores como una señal de estabilidad en los sistemas político y económico del país. Como se ha dicho, este hecho suele reducir los niveles y la variabilidad de las tasas reales de interés, lo que, quizá de entrada, sea percibido con una actitud de repulsa por parte de los inversores extranjeros. Sin embargo, debe valorarse como un signo de fortaleza macroeconómica que genere confianza frente al posible inversor, pues como apuntábamos en el primer capítulo, en ocasiones tasas elevadas de interés ocultan una gran inestabilidad política y nacional. De ser captado así, se traducirá en un impulso del ahorro, lo que aumentará la disponibilidad crediticia y su coste será menor, algo que beneficiará tanto a los inversores con necesidad de financiación, como al consumo privado de las familias.

2.2.1.3. *Finanza Públicas*

Durante los últimos años, México viene registrando un déficit público por debajo del 1% (como porcentaje del PIB), sin tener en cuenta la actividad de la empresa PEMEX. Incluyendo este monopolio petrolero, asciende por encima del 2% (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013c y Banco de México, 2013c).

En 2012, el resultado total fue un déficit del 2,6% del PIB, unos 403.622 millones de pesos (cerca de 30.577 millones de dólares¹³), cantidad que se reducía excluyendo la inversión en PEMEX hasta los 92.123 millones de pesos (6.979 millones de dólares), lo que significa un 0,6% del producto interior bruto. Este último resultado era congruente con el objetivo planteado por el Ejecutivo sobre el equilibrio presupuestado.

¹³ Al tipo de cambio promedio frente al dólar para 2012 de 13,2 pesos/dólar (BBVA Research, 2013a).

Gráfico 2.5. Déficit Público

Fuente: Gobierno de México (2013)

Los ingresos presupuestarios se han venido incrementando a lo largo de estos últimos años. Un gran porcentaje proviene de los ingresos petroleros a pesar de la reforma fiscal aprobada en 2007 con la intención de reducir tal dependencia. En 2012 se vieron incrementados un 3,3% respecto a los ingresos de 2011, sumando más de 3,5 billones de pesos (266.477 millones de dólares), principalmente por la expansión del PIB del 3,9% recogida anteriormente y la subida en el precio del petróleo.

El gasto público, por otro lado, supuso el 25,3% del PIB en 2012 (3,9 billones de pesos, alrededor de 297.197 millones de dólares al cambio), aumentando un 3,8% respecto del año anterior y suponiendo un 6,6% más de lo presupuestado. Destacaron, entre otros, los gastos en desarrollo económico y social, fundamentales para la prosperidad y el bienestar del país.

Durante los nueve primeros meses de 2013, como apuntan la D.G. de Política Económica y la D.G. de Comercio e Inversiones (2013), se registró un déficit público de 188.400 millones de pesos (14.719 millones de dólares¹⁴). Pero, excluyendo la inversión en PEMEX, el resultado fue un superávit de 26.400 millones de pesos (2.062 millones de dólares), que sería consistente, también, con la ampliación del déficit solicitada al Congreso como parte del Paquete Económico¹⁵ (0,4% del PIB excluyendo PEMEX).

Asimismo, el Paquete Económico prevé una ampliación del déficit del 1,5% del PIB para 2014, puesto que se requerirán los mayores esfuerzos para el impulso de la economía, esperando que decrezca progresivamente en los años posteriores, tomando valores del 1% para 2015, 0,5% para 2016 y del 0,0% en 2017, alcanzando el equilibrio presupuestario y convergiendo hacia el objetivo del 0% del PIB (todo ello excluida la inversión en PEMEX). Esta trayectoria se basa en el nivel esperado del PIB, la Reforma Social y Hacendaria puesta en marcha, la apreciación del peso y las reformas

¹⁴ Calculado un tipo de cambio previsto para 2013 del 12,8, como recoge el BBVA Research (2013a).

¹⁵ El Paquete Económico aprobado para 2013 estimaba que excluyendo la inversión en PEMEX el balance económico sería equilibrado. Sin embargo, en el Paquete Económico para 2014 se propuso que se modificara dicha estimación para 2013 hacia un déficit presupuestario del 0,4% del PIB (sin tener en cuenta la inversión en PEMEX), pues se prevé que los ingresos públicos no alcancen el nivel adecuado, y se descarta reducir los gastos para equilibrar el balance, ya que dicha reducción perjudicaría a la actividad económica (Banco de México, 2013f).

estructurales planeadas, que se esperan incrementen cerca del 5% la tasa de crecimiento potencial del PIB en años venideros (sin esas reformas planeadas la tasa de crecimiento prevista para el PIB es del 3,5% en el medio plazo) (Gobierno de México 2013).

Dos décadas atrás, hacia principios de los noventa, la deuda pública representaba una carga pesada para las finanzas del país, dificultando la estabilidad y el desarrollo de la economía, de forma que, a partir de 1996, se impulsó una estrategia para ampliar los plazos, así como para reducir la dependencia de la deuda externa y sus costes. Por ello, desde principios de siglo, el componente externo ha sido menor al interno, y su coste se ha reducido considerablemente (Oficina Económica y Comercial de México, 2013c). Así, en septiembre del 2013, el saldo de la deuda pública neta total (externa e interna) se contabilizaba por 5,59 billones de pesos (429.900 millones de dólares), de los cuales más de un 70% se corresponden con deuda interna y el 29,7% a la externa (D.G. de Política Económica y D.G. de Comercio e Inversiones, 2013)

La reducción de la deuda pública, y más aún de la deuda externa, limita las posibilidades de que el Gobierno deba tomar medidas restrictivas al respecto que pudieran frenar el crecimiento de la economía mexicana. Por otro lado, como el mayor peso recae sobre la deuda interna, en caso de que el Gobierno necesitase realizar una reducción de tales niveles, podría optar por privatizar las empresas estatales generando oportunidades de inversión.

Es de resaltar que el nivel de deuda pública en México, como porcentaje de su PIB, se sitúa como uno de los más bajos de los países que componen la OCDE y se mantiene en niveles favorablemente comparativos con el de otras naciones más desarrolladas. Al respecto, los avances de los últimos años se han dejado percibir en todos sus indicadores, favoreciendo la posición de las finanzas públicas y la calificación de riesgo-país.

2.2.1.4. Balanza de pagos y reserva internacional.

El cuadro 2.7 permite comprobar que la balanza de pagos¹⁶ registró al cierre de 2012 un saldo deficitario de la cuenta corriente, la cual tuvo un incremento considerable respecto del año anterior, alcanzando un resultado negativo de -14.642 millones de dólares. Por el contrario, la cuenta financiera registró un saldo superavitario de 48.484 millones de dólares, frente a los 49.160 millones del ejercicio anterior.

Como apunta el Banco de México (2013a), las cuentas externas reflejaron a lo largo de 2012 un comportamiento derivado de la desaceleración de la demanda externa, así como de algunos componentes de la demanda interna. Por otro lado, mostraron también la ligera recuperación de los mercados financieros internacionales en el segundo semestre.

¹⁶ El manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional establece que la Balanza de Pagos se divide en balanza por cuenta corriente, balanza por cuenta de capital y balanza por cuenta financiera, pero el Banco de México la divide sólo en dos partes: balanza por cuenta corriente y balanza por cuenta financiera.

Cuadro 2.7. Balanza de Pagos
(Millones de dólares)

	2011	2012	2013 (3T)
CUENTA CORRIENTE	-9.671	-14.642	-15.589
Balanza de Bienes y Servicios	-15.402	-14.335	-11.266
Balanza de Rentas	-17.243	-22.865	-20.731
Balanza de Transferencias	22.974	22.558	16.408
CUENTA FINANCIERA	49.160	48.484	37.694
Inversión Directa	9.366	-7.783	21.762
Inversión de Cartera	45.946	72.856	35.313
Otra Inversión	-6.152	-16.589	-19.381
Errores y Omisiones	-11.308	-16.318	-10.278
Variación de la Reserva Bruta	28.621	17.841	7.952
Ajustes por Valoración	-440	-317	3.875

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Oficina Económica y Comercial de España en México y del Banco de México.

El incremento del déficit por **cuenta corriente** no fue debido tanto al saldo deficitario de la balanza comercial (reducido respecto al año anterior) como al aumento del componente correspondiente a la balanza de rentas. De hecho, por parte de la balanza de bienes y servicios, las exportaciones de mercancías experimentaron un crecimiento del 6,2%, frente al 5,7% de las importaciones que vieron desacelerada su tasa de expansión, a causa del menor dinamismo de la demanda interna presentada en el segundo semestre de 2012. El saldo neto exterior se sitúa en 47 millones de dólares deficitarios, muy por debajo del resultado obtenido el año anterior (-1.460 millones de dólares), repercutiendo positivamente esta desaceleración de las importaciones en el saldo de la balanza comercial y, por tanto, en el de la cuenta corriente.

En cuanto a la balanza de servicios, el rubro positivo lo aporta la cuenta de viajeros internacionales que registró en 2012 un superávit, frente al déficit del resto de componentes en conjunto, debido en buena medida a los gastos realizados por los turistas en el país (Banco de México, 2013a).

Hasta septiembre de 2013, se observa un incremento en el saldo deficitario (de la cuenta corriente) propiciado por la superioridad de las importaciones sobre las exportaciones, como recoge el Banco de México (2013g), que denotan un saldo negativo de la balanza de bienes de 2.639 millones de dólares.

Por parte de la balanza de transferencias, el saldo superavitario de los tres ejercicios comparados es debido, principalmente, a las remesas de familiares, que suponen la segunda entrada de ingresos al país proveniente del exterior, por delante de los flujos de inversión extranjera directa, como recoge la Oficina Económica y Comercial de España en México (2013c).

La **cuenta financiera** se salda positivamente en 2012, algo por debajo al monto obtenido en 2011, pues, pese a haberse incrementado notoriamente el saldo de la inversión de cartera en casi 27 mil millones de dólares, se ve contrarrestado con los saldos deficitarios de la inversión directa y la cuenta de "otra inversión".

En concreto, la expansión de ese saldo superavitario de la inversión de cartera en 2012, se explica por la fortaleza del marco macroeconómico frente a las otras economías, así como por la búsqueda de rendimientos financieros por inversores extranjeros en niveles de mínimos históricos de las tasas de interés en las economías avanzadas.

El resultado negativo de la cuenta de inversión directa es reflejo de una notable expansión durante 2012 de la inversión de mexicanos en el exterior, así como del menor saldo neto de la inversión extranjera en el país, a causa, como ya vimos anteriormente, de una venta de acciones por parte de la filial mexicana del Grupo Santander, que, no obstante, pasaron a contabilizarse en la cuenta de inversión de cartera. Sin embargo, vemos como durante los tres primeros trimestres de 2013 las inversiones de extranjeros en México es muy superior a la de mexicanos en el exterior.

Al respecto, la entrada de flujos de la inversión directa (a excepción ya comentada de la desinversión por parte del Grupo Santander) y de cartera, demuestra la confianza de los inversores internacionales en el mercado mexicano.

Así, como resultado de todo lo anterior, la reserva internacional bruta del Banco de México aumentó en 2012 en 17.841 millones de dólares, registrando a final de año su máximo histórico con un saldo (bruto) de 167.050 millones de dólares, que siguió incrementándose hasta finalizar septiembre de 2013 con 175.003 millones de dólares.

Este nivel de reservas internacionales, reflejo de la solvencia económica del país, junto con la línea de crédito flexible que el Banco de México tiene con el FMI “constituyen los principales blindajes de la economía mexicana en caso de volatilidad cambiaria o una eventual salida de flujos de capital” (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013c: 46).

Por último, para 2014, el Gobierno de México prevé que la cuenta corriente se salde con un déficit de unos 21.500 millones de dólares, así como también que este resultado sea totalmente financiado con los flujos de inversión extranjera directa. Además, teniendo en cuenta la mejoría de las perspectivas económicas mexicanas para el medio plazo, estima también un repunte de los flujos de capital hacia México (Gobierno de México, 2013).

2.2.1.5. Otras variables

A la vista del cuadro 2.8, se puede apreciar como la **tasa de paro** (en porcentaje de la población activa) en México permanece más o menos estable a lo largo de estos años, si bien, reduciéndose ligeramente respecto a 2010. Igualmente vemos como se sigue generando empleo, aunque se estima que la economía debería crecer por encima del 5% anual para absorber la nueva fuerza laboral, que procede de la estructura que veíamos anteriormente de la pirámide poblacional.

No obstante, y debido a la cantidad de empleo informal que hay en el país, este indicador es relativo y no identifica certeramente la realidad actual.

Cuadro 2.8. Evolución del mercado de trabajo y del tipo de cambio

	2010	2011	2012	2013*	2014*
Mercado de Trabajo					
Empleo	3,8%	4,3%	4,6%	3,5%	3,6%
Tasa de paro**	5,4%	5,2%	5,0%	5,1%	5,0%
Tipo de Cambio (frente al dólar)					
Promedio anual	12,70	12,50	13,12	12,80	12,80
Fin de año	12,34	13,94	12,85	12,70	12,80

*Valores previstos

**Porcentaje de la población activa.

Elaboración propia, según datos de BBVA Research.

Por otro lado, en cuanto al **tipo cambiario** (pesos por dólar), la moneda mexicana consiguió fortalecerse a raíz de la estabilidad macroeconómica del país en los últimos años, las políticas fiscales y monetarias adoptadas y el progreso de los mercados financieros (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013c). Además, la adopción de la política de libre flotación hizo que se mantuviera relativamente estable.

Así, a pesar de fuertes depreciaciones del peso en momentos puntuales, en los que el dólar se ha llegado a cotizar por encima de los 14 pesos, la tendencia general de los últimos años ha sido fortalecedora y actualmente se sitúa el tipo de cambio por debajo de 13 pesos por dólar.

Como se observa en el cuadro 2.8, el tipo de cambio promedio anual referente a 2012 (13,12 pesos por dólar) muestra una clara depreciación de la moneda, muy por encima de los 12,85 con los que cerró el año, causada principalmente por el ajuste de cartera en los mercados internacionales durante los primeros meses del año. A partir de ahí, la tendencia ha sido apreciativa, hasta que a mitad de 2013 algunas declaraciones de la Reserva Federal estadounidense¹⁷ provocaran la incertidumbre en los mercados cambiarios y la moneda volviera a depreciarse (Banco de México, 2013f), alcanzando un promedio anual similar al tipo de cambio a cierre de 2012. Para 2014, se prevé que se mantenga prácticamente estabilizada.

Si nos centramos en la tendencia histórica apreciativa del peso en general, por un lado respalda el fortalecimiento de la economía mexicana, enriquece al país, y aumenta la capacidad adquisitiva del consumidor nacional. Pero, por otro, encarece la inversión y reduce las exportaciones. Esta última consecuencia es de gran importancia para la economía de México, ya que teniendo en cuenta su dependencia exportadora, una reducción en el nivel de venta al exterior podría perjudicar el crecimiento del país. Además, esta apreciación de la moneda nacional también podría perjudicar de forma directa a nuestros inversores españoles, pues es cierto que encarece la inversión inicial a realizar, de forma que deberán valorar si la mayor rentabilidad de los

¹⁷ La Reserva Federal estadounidense propició en mayo de 2013 la salida de capitales de las economías emergentes y elevó la percepción de riesgo respecto a su deuda soberana, al crear la expectativa de que comenzaría a disminuir sus compras de activos.

beneficios frente al exterior y el mayor consumo previsto, recompensan el mayor desembolso inicial.

2.2.2. Aspectos financieros.

Teniendo en cuenta el importante papel que desempeñan las funciones del sector financiero para el buen funcionamiento de la economía, así como para impulsar el crecimiento a largo plazo, vamos a ver los aspectos generales que caracterizan al sistema financiero mexicano, poniendo especial atención en los recursos destinados al consumo y a la inversión empresarial. Asimismo, analizaremos la tasa de interés interbancaria a un día, como tasa de referencia en el país y que, por tanto, influirá sobre el precio que se debe abonar por el uso de los recursos. Por otro lado, veremos los principales incentivos financieros que existen dirigidos a las empresas.

2.2.2.1. Sistema financiero mexicano.

Las características generales del sistema financiero del país denotan solidez y certidumbre frente a la dudosa sostenibilidad de otras economías más desarrolladas. El sistema financiero mexicano se ha beneficiado durante años del buen desempeño del entorno interno, liderado por una baja inflación, estabilizada y con expectativas positivas, como apunta el Banco de México (2013f) y como veíamos en apartados anteriores.

Si a esto añadimos un sistema cambiario de libre flotación, la libre movilidad de capitales y el desarrollo de una política financiera clara y transparente, México suma argumentos más que suficientes para justificar el hecho de que su desempeño, ante la inestabilidad internacional, haya destacado positivamente por encima del mostrado por otras economías emergentes. Así, “el sistema financiero mexicano presenta, en general, niveles adecuados de solvencia y liquidez siendo el grado de capitalización superior al 12%” (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013d: 10). Este porcentaje, superior al de otros sistemas financieros, refleja la solidez del sistema mexicano.

En cuanto a la certidumbre, hay que destacar que, en estos años, el entorno macrofinanciero mexicano se ha caracterizado por la elevada entrada de flujos de capital extranjero ante las bajas tasas de interés de los países avanzados. En este sentido, la deuda soberana (en pesos) adquirida por extranjeros en México alcanza alrededor del 30%. Además, durante 2013 la nación ha mantenido, en comparación con otras economías emergentes como Sudáfrica, Turquía, India, Indonesia y Brasil, el saldo acumulado de flujos de capital más elevado, lo que demuestra su fortaleza a pesar de los turbulentos acontecimientos internacionales, como fueron las expectativas generadas por la Reserva Federal.

Fruto de esa fortaleza, es el mayor interés que las personas físicas nacionales han mostrado por las entidades financieras de su país. Por ello, la estructura corporativa ha variado en el último año, pues esos mexicanos adinerados han incrementado su participación en los grupos financieros, en detrimento de la participación de los inversores extranjeros.

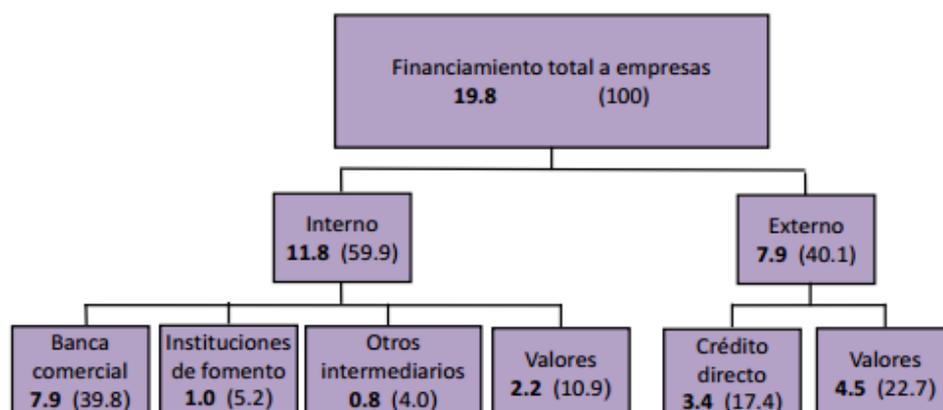
En cuanto a los activos del sistema financiero, en junio de 2013 ascendieron a 13 billones de pesos (alrededor de 1 billón de dólares¹⁸), lo que supone un crecimiento real anual con respecto al mismo periodo del año anterior del 2,9%. La banca comercial disminuyó su participación en los mismos, aunque de todos los intermediarios financieros siguió siendo el más importante.

Una vez resumidas las características principales del sector, y concluida su posición diferenciada respecto a otras economías emergentes, vamos a analizar la financiación del sector privado para poder valorar la disponibilidad de recursos financieros y la accesibilidad a los mismos que tendrán tanto los inversores, como los consumidores.

La **financiación interna** otorgada por todos los intermediarios al sector privado no financiero, creció un 4,6% real anual a finales del primer semestre de 2013. Así, casi el total de la financiación recibida por los hogares provino, prácticamente en igual proporción, de la banca comercial y otros intermediarios como el Infonavit¹⁹ y el Fovissste²⁰. Es de destacar el incremento del crédito al consumo (10,5% en junio de 2013) mientras que el ritmo de crecimiento del crédito a la vivienda se colocó casi a la mitad del experimentado un año antes. La financiación interna otorgada a las empresas privadas no financieras se expandió un 4,8%, por el crecimiento de la cartera de valores internos, así como por el aumento del crédito facilitado por la banca y por otros intermediarios financieros no bancarios.

En referencia a la **financiación externa**, también se incrementó el porcentaje destinado a las empresas privadas no financieras en un 4,6%, por la mayor inversión extranjera en deuda nacional.

Imagen 2.3. Financiamiento total a las empresas privadas no financieras
(Porcentaje del PIB, estructura porcentual entre paréntesis)



Fuente: Banco de México (2013f)

¹⁸ En este caso el "billón de dólares" hace referencia a un millón de millones (y no a mil millones por los que se contabiliza realmente en Estados Unidos), de la misma forma que el billón de pesos, o el billón de euros en nuestro país.

¹⁹ Infonavit: Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.

²⁰ Fovissste: Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.

Así, la financiación total (tanto interna como externa) concedida a las empresas privadas no financieras, suponía en junio de 2013 el 19,8% del PIB (véase imagen 2.3) y se apuntaba una tasa real anual de crecimiento del 4,8%, tanto por el incremento del financiamiento externo, como por la ampliación del interno. No obstante, a pesar de dicha expansión, destaca la desaceleración que ésta ha registrado con respecto a la anotada un año antes, el 13,3%.

Por otro lado, puesto que la banca comercial sigue siendo el intermediario más importante, a pesar de haber disminuido su participación en los activos del sistema financiero, vamos a prestar especial atención a su papel en el sector privado.

Un detalle destacable como señala el CEFP (2013) es el bajo nivel que representa en México el crédito total del sistema bancario (en 2012 representó el 20,3% del PIB) comparado con lo que ocurre en otras economías latinoamericanas y emergentes, donde supera el 70%. Es, por ejemplo, el caso de Chile, donde alcanza un 71,2% de su PIB, o, más exageradamente, de China, donde se situó en el 145,5%.

No obstante, como se puede observar en la imagen 2.3, la banca comercial es el mayor proveedor de la financiación a las empresas privadas no financieras, así como uno de los más importantes en el crédito al consumo. En septiembre de 2013, sus activos alcanzaban los 6,3 billones de pesos (un 2,7% real anual más que el año anterior), de los cuales la participación del crédito al sector privado constituye el 39%, ganando peso en la composición de los activos bancarios, aunque disminuyendo su ritmo de crecimiento.

En concreto, “la cartera de crédito vigente de la banca comercial a las empresas se expandió a una tasa equivalente al 2,9%” (Banco de México, 2013f: 34) y constituye casi la mitad del financiamiento total otorgado a empresas privadas. Asimismo, se observó un descenso en las tasas de interés promedio de estos créditos respecto de las tasas de un año antes.

Estas variaciones se pueden considerar un avance esperanzador en la accesibilidad al mercado crediticio, pues el escaso grado de acceso a una financiación adecuada es una de las trabas que enfrentan muchas pymes en su desarrollo, ya sea en términos de plazos, de tipos de interés, etc (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013b). Y, en general, uno de los problemas que afrontan los usuarios del sistema financiero del país, es el elevado coste que supone el crédito, frente al reducido rendimiento de los sistemas de ahorro tradicionales (CEFP, 2013).

Al margen de que todavía no existan niveles deseables en la disponibilidad de estos recursos, se muestra una vez más la fortaleza bancaria mexicana en el índice de capitalización²¹ de la banca comercial, que según el Gobierno de México (2013) se situó en el 16,2% a finales del primer semestre de 2013, por encima del mínimo requerido a nivel internacional. Asimismo se

²¹ El índice de capitalización representa la fortaleza financiera de una institución para enfrentar pérdidas no esperadas, en función de los sujetos activos a riesgo.

muestra también en el índice de morosidad, que alcanzaba el 3%, y en el índice de cobertura²², que llegaba a un 174,3%.

Finalmente, el sistema bancario privado en México se consolida en seis instituciones de crédito: BBVA-Bancomer; Banamex-Citibank; Santander-Serfin; HSBC-Bital; Grupo Financiero Banorte; Inbursa (del cual la Caixa posee el 20% del capital) y Scotiabank Inverlat. Por orden, los tres primeros se consolidan como las instituciones bancarias más importantes del país y entre todos suman más del 80% de los activos y de la cartera total del sistema. Al respecto, sólo la participación de los bancos españoles alcanza entre el 35% y el 40%. El resto (el 20% no concentrado por estas siete entidades) es ostentado por numerosos bancos pequeños que han comenzado a operar, hasta conformar las 42 instituciones de banca múltiple que hay en el Estado Federal a día de hoy (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en México, 2013d).

2.2.2.2. Banca de Desarrollo.

La Banca de Desarrollo, como recoge la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del Gobierno Federal (2013), es parte del sistema financiero mexicano y está constituida por instituciones de la Administración Pública Federal que tienen el carácter de sociedades nacionales de crédito. Su objetivo es proporcionar asistencia técnica, capacitación legislativa y, lo que más nos interesa, facilitar el acceso a la financiación.

Las instituciones incluidas en la Banca de Desarrollo son Nacional Financiera (NAFIN), Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Financiera Rural, BANSEFI y Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO).

Estas instituciones se han perfilado como una herramienta “para promover el desarrollo nacional, resolver problemas de acceso a los servicios financieros y mejorar las condiciones para aquellos sectores prioritarios donde se tiene acceso limitado al financiamiento” (Gobierno de México, 2013: 47). En concreto, el crédito impulsado por esta Banca es fundamental para que el crédito en general se convierta en promotor del desarrollo nacional y constituya un instrumento accesible y barato.

Así, durante el primer semestre de 2013, del total de crédito y garantías que otorgó al sector privado (aproximadamente 38.617 millones de dólares), más de 25.500 millones de dólares, que suponen un porcentaje superior al 65%, se dirigieron al sector empresarial. De ellos, NAFIN y BANCOMEXT, por sí solos, destinaron a tal sector unos 23.438 millones de dólares en crédito directo, lo que supuso un 8,5% más que el impulsado en junio del año anterior. Se consiguió, de esta manera, ayudar a más de un millón de micropymes.

²² El índice de cobertura “determina las estimaciones preventivas para riesgos crediticios en la cartera de crédito con relación a la cartera vencida” (Gobierno de México, 2013: 47).

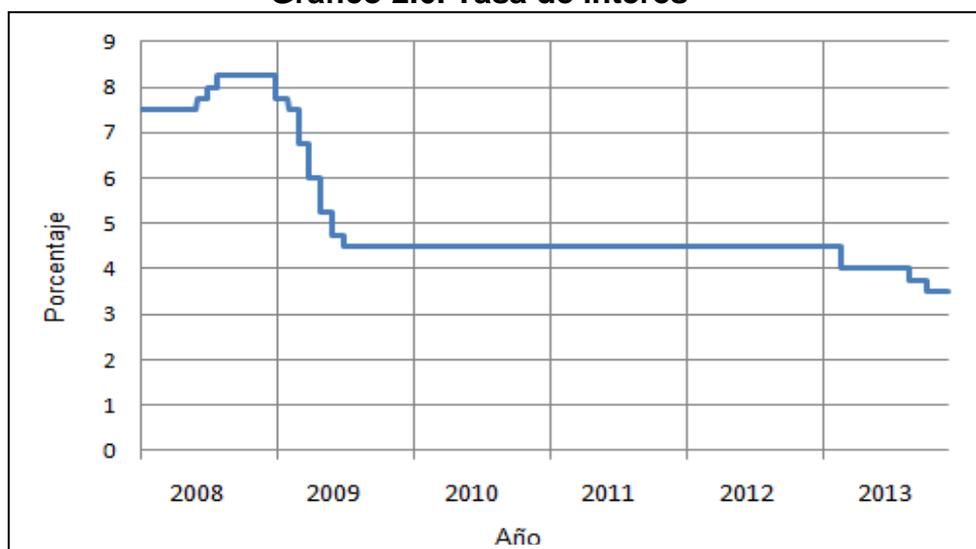
2.2.2.3. Tasa de interés.

Al disminuir la tasa de interés, aumenta la demanda agregada, incentivándose la inversión y el consumo y disminuyendo el ahorro de las personas. Se incrementa así la cantidad de dinero en funcionamiento en la economía, con lo que los precios aumentan. Y viceversa si la tasa de interés aumenta.

En México, la tasa de interés objetivo es determinada mensualmente por el Banco Central para las operaciones interbancarias a un día (tasa de interés interbancaria a un día que referenciábamos en apartados anteriores). En agosto de 2008 se posicionaba en el 8,25%, y comenzaba a descender de manera vertiginosa hasta situarse en julio del año siguiente en el 4,5%, nivel que se mantendría hasta marzo de este año 2013 (véase gráfico 2.6).

En ese momento, la debilidad mostrada por la economía mundial y la desaceleración reflejada en algunos indicadores de la actividad mexicana, incitó a la Junta de Gobierno del Banco de México a reducir la tasa de interés en 50 puntos básicos, situándolo en el 4%. Esta decisión se tomó teniendo en cuenta que la mayor certidumbre, derivada de la política macroeconómica y la percepción de avances en materia inflacionaria, como la menor volatilidad, permite reducir esta tasa de interés sin perjudicar el proceso de convergencia de la inflación hacia el objetivo del 3% (Banco de México, 2013b)

Gráfico 2.6. Tasa de interés



*Cada ejercicio comienza el 21 de enero de cada año.

**El último ejercicio, 2013, sólo recoge datos hasta el 22 de diciembre.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

De la misma manera, en septiembre de 2013 y ante el mayor debilitamiento de la economía mexicana en el segundo trimestre, se volvió a reducir hasta el 3,75%, como se recoge en Banco de México (2013d). Se consideró también el comportamiento mixto que tuvo la economía internacional, con mejora en algunas economías avanzadas, pero no así en otras. Y de la misma forma que en la reducción anterior, se tuvo en cuenta el movimiento descendente de la inflación, así como sus perspectivas de escasa volatilidad.

Por último, en octubre se produjo la tercera reducción alcanzando un mínimo histórico, 3,5 puntos porcentuales, pues aunque se observó cierta recuperación de la actividad económica en el tercer trimestre, las expectativas de crecimiento para el 2013 y el año siguiente son menores a las esperadas, como ya se señaló en apartados anteriores. A pesar de que la Junta espera que los impactos inflacionarios sean reducidos, estima que no serán recomendables en un futuro previsible reducciones adicionales (Banco de México, 2013e).

2.2.2.4. *Reforma Financiera e incentivos a la inversión.*

La iniciativa de la Reforma Financiera se dirige en torno a cuatro ejes, como recoge el informe sobre los *Criterios Generales de Política Económica 2014* del Gobierno de México (2013).

El primero de ellos consiste en impulsar el crédito a través de la Banca de Desarrollo, con la intención de que complemente a la banca comercial en beneficio de las familias del país. El segundo, plantea estimular la competencia en el sector financiero para que se amplíe la oferta de crédito y se reduzcan las tasas de interés. El tercer eje va encaminado a incrementar la transparencia en el desempeño del sector y ampliar el crédito de las instituciones financieras privadas. Y el cuarto, pretende fortalecer el sector, asegurando la solidez y prudencia del sector financiero en su conjunto.

Con ello lo que se pretende es dar mayor flexibilidad e incentivos para que el sector privado, junto con la Banca de Desarrollo, concedan más crédito y en mejores condiciones. Al respecto, la Banca de Desarrollo, con la intención de promover una mayor oferta de recursos, se centrará en incentivar a los intermediarios financieros privados y democratizar el acceso a la financiación.

En concreto, si nos centramos en el sector empresarial, serán NAFIN y BANCOMEXT las instituciones correspondientes a la Banca de Desarrollo que mayores incentivos promoverán. Así, NAFIN fortalecerá sus programas de crédito y garantías con el objetivo de dar mayor empuje a las micro, pequeñas y medianas empresas. Por su parte, BANCOMEXT, en beneficio de las empresas exportadoras, generará mayor oferta de servicios financieros.

También a nivel gubernamental, la Secretaría de Economía de México pone a disposición de emprendedores instrumentos como el Fondo PYME, que consiste en un fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa, con el propósito de promover el desarrollo económico nacional a través de proyectos que fomenten el crecimiento, la viabilidad, competitividad, productividad y la sustentabilidad de estas empresas (ICEX, 2013a).

Además de los indicados, existen otros incentivos en cada estado federal que no detallaremos aquí por ser extensos y muy variados.

2.2.3. Régimen fiscal.

En este epígrafe veremos brevemente los principales impuestos del sistema fiscal mexicano a los que se verán sometidas las empresas que se establezcan en el país, así como el convenio bilateral existente entre España y los Estados Unidos Mexicanos, por el que se pretende evitar la doble imposición. Para terminar, señalaremos las principales modificaciones que ha incorporado al respecto la Reforma Fiscal aprobada a finales de 2013.

2.2.3.1. Resumen de la tributación para la empresa.

Como recoge el informe *Las 50 preguntas para entender el mercado mexicano* (Oficina Económica y Comercial de España en México, 2013d), el sistema de tributación del país grava tanto las operaciones efectuadas por personas físicas como las realizadas por personas jurídicas. Igualmente recaen sobre esas personas las obligaciones tributarias a cargo de terceros en cuestiones de retención y reintegro de impuestos.

Siguiendo con lo anterior, y teniendo en cuenta que las sociedades extranjeras que posean un establecimiento fijo en el país tributan igual que las mexicanas, los principales impuestos a los que se enfrentan las empresas quedan recogidos en el siguiente cuadro:

Cuadro 2.9. Principales impuestos en México

IMPUESTOS DIRECTOS	IMPUESTOS INDIRECTOS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas y Jurídicas. ➤ Impuesto Empresarial a Tasa Única. ➤ Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles. ➤ Impuesto a los depósitos en efectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Impuesto al Valor Agregado. ➤ Aranceles. ➤ Impuesto Especial sobre producción y servicios (bebidas, tabaco, etc.). ➤ Impuesto Sustitutivo del Crédito al Salario. ➤ Impuesto sobre Propiedades Inmuebles. ➤ Impuesto sobre nóminas.

Fuente: Elaboración propia.

Son, por tanto, diez los principales impuestos en México, si bien son cinco los que afectan más significativamente a la actividad empresarial. Por el lado de los impuestos directos, todos los incluidos en el cuadro 2.9: el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas y Jurídicas, el Impuesto sobre Adquisición de Bienes Inmuebles y el Impuesto a los depósitos en efectivo. Por parte de los indirectos, nos centraremos en el Impuesto sobre el Valor Agregado y el

Impuesto sobre nóminas (equiparable a nuestras cotizaciones a la Seguridad Social)²³.

Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas y Jurídicas (ISR):

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y Jurídicas, como es fácil deducir por su nombre, engloba los españoles Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas e Impuesto sobre Sociedades. En el caso de las personas jurídicas, que probablemente sería la forma que tomara una IED española en México, debe ser pagado por las sociedades extranjeras cuando tengan un establecimiento permanente en el país, al igual que lo hacen las empresas mexicanas. Para aquellas sociedades que no posean establecimiento permanente, los ingresos brutos y las transferencias estarán sometidas a una serie de retenciones.

El tipo impositivo aplicable a las personas jurídicas es del 30%. Porcentaje que se aplica a una base imponible constituida por el beneficio obtenido tras restar a los ingresos acumulables las deducciones a las que se tienen derecho²⁴. En el caso de que el resultado obtenido sea negativo, la sociedad podrá utilizar tal valor (actualizado) para reducir resultados positivos que se consiguieran hasta en los cinco años posteriores.

Se incluyen como ingresos a tales efectos, además de los ingresos en efectivo provenientes del ejercicio fiscal, la ganancia inflacionaria derivada de la reducción en el valor de sus deudas por el paso del tiempo, así como el interés acumulable. Se excluyen, sin embargo, los derivados de un aumento de capital, los pagos de accionistas ante pérdidas, las primas de emisión de acciones y las ganancias derivadas de la revalorización de sus activos y capital.

Entre las deducciones a aplicar, se recogen las compras de mercancías, los anticipos por adquisiciones o gastos y los gastos directamente relacionados con sus operaciones.

Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles:

Es el impuesto al que está sujeta toda transmisión de bienes inmuebles, bien sea suelo o estructura construida sobre él, quedando obligado al pago el adquirente del mismo. El tipo impositivo se aplicará sobre el precio de compra, siempre y cuando no sea inferior al valor estimado de mercado en más de un 10%, porque, de ser así, la base imponible será dicha cuantía estimada.

²³ Dejaremos a un margen los aranceles ya que, por un lado, como el objetivo de nuestro estudio es crear una empresa en México, ésta no sufrirá aranceles en su país por la comercialización de sus productos. Y por otro, sólo pagaría aranceles por la importación de materias primas y maquinaria, pero, al estar hablando de una empresa genérica, no es posible determinar qué cosas importaría y, sobre todo, de dónde. Teniendo en cuenta que México tienen distintos acuerdos comerciales con otros países, resulta bastante complicado siquiera hacer una aproximación de la repercusión de los aranceles, por lo que se obvian.

²⁴ Además de este impuesto, el beneficio derivado de bienes intermedios de las empresas era gravado por el Impuesto Empresarial a Tasa Única. Se trataba de un impuesto en vigor desde 2008, que ha quedado derogado a partir de 2014 con la Reforma Fiscal aprobada en octubre de 2013, razón por la cual no se explica con mayor detalle en el texto principal, al no tener que ser abonado ya por las futuras inversiones directas extranjeras. Gravaba el beneficio con tasas ascendentes progresivas desde el 2008 al 2010 (16,5% el primer año, 17% el segundo y 17,5% en 2010) y fijo a partir de ese año en un 17,5%.

Impuesto a los depósitos en efectivo:

Es el impuesto establecido con el fin de gravar las ganancias derivadas del comercio informal. Grava desde 2010, a un tipo impositivo del 3%, el importe excedente de 15.000 pesos en los depósitos en efectivo realizados en las instituciones del sistema financiero, ya sea por uno o por la suma de varios depósitos en el mes. No obstante, este impuesto va a ser derogado próximamente.

Impuesto al Valor Agregado (IVA):

Impuesto indirecto que grava el consumo, al igual que en España lo hace su homólogo, el Impuesto sobre el Valor Añadido. Sólo se paga el IVA netamente generado, pues al IVA repercutido se resta el IVA soportado. De ser mayor la cantidad pagada que la recibida, se podrá acreditar²⁵, compensar o pedir su devolución.

En función de la actividad empresarial, ésta podrá estar exenta o gravada, siendo la tasa general del 16%. La base imponible serán los ingresos obtenidos por la actividad empresarial o por los servicios prestados.

Será importante registrar correctamente las ventas y los gastos cuando haya actividades exentas y gravadas, pues sólo se podrá acreditar el IVA de lo que se haya pagado, en la proporción que representen las ventas gravadas, contra el total de ventas (incluyendo las exentas). Por su parte, el IVA generado por las actividades exentas deberá asumirse como parte del coste de la compra o gasto, y no podrá acreditarse.

Contribuciones a la Seguridad Social:

A través del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) y el Instituto de Fomento a la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT), el empresario o la persona jurídica que como tal actúe, tiene la obligación de cotizar por sus empleados y otorgarles las prestaciones en materia de Seguridad Social.

Para el cálculo de las cuotas, la base de cotización utilizada es el salario diario del trabajador, incluida la parte proporcional de la prima vacacional, horas extras, aguinaldo, etc. Los porcentajes a aplicar son del 30% al 32% por parte del IMSS, el 2% para el SAR y el 5% por INFONAVIT.

2.2.3.2. Convenio bilateral México – España.

Una vez contempladas las características generales de los principales impuestos a los que se encuentran sometidas las empresas, es necesario destacar el convenio bilateral existente entre España y los Estados Unidos Mexicanos, por el que se pretende evitar la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio para prevenir el fraude y la evasión

²⁵ Acreditar el IVA consiste en restar del IVA que hemos cobrado (IVA trasladado) el IVA que hayamos pagado en nuestros gastos (IVA acreditable), de forma que la diferencia será el IVA que tengamos que pagar.

fiscal (Instrumento de Ratificación del Convenio entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos para evitar la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio para prevenir el fraude y la evasión fiscal y Protocolo anejo, firmado en Madrid el 24 de julio de 1992. BOE núm. 257, de 27 de octubre de 1994, páginas 33.645 a 33.654).

Según se recoge en el artículo 23 de dicho Convenio, el método de eliminación de la doble imposición consiste en lo siguiente:

a) i) *“Cuando un residente en España obtenga rentas o posea elementos patrimoniales que, con arreglo a las disposiciones de este Convenio, puedan someterse a imposición en México, España permitirá la deducción del impuesto sobre las rentas o el patrimonio de ese residente de un importe igual al impuesto efectivamente pagado en México”.*

ii) *“Los dividendos pagados a una sociedad residente de España, que sea la beneficiaria efectiva de los mismos, por una sociedad residente en México que no controle directa o indirectamente a una sociedad residente en un tercer Estado, ni sea controlada por una sociedad tal, se considerará que han satisfecho en México un impuesto del 5% del importe bruto de los dividendos en el supuesto del párrafo 2.a), del artículo 10, (5% del importe bruto de los dividendos si el beneficiario efectivo es una sociedad -excluidas las sociedades de personas- que posea directamente al menos el 25% del capital de la sociedad que paga los dividendos)”.*

“Sin embargo, las deducciones practicadas con arreglo a los subincisos anteriores de este párrafo no podrán exceder de la parte del impuesto sobre la renta o sobre el patrimonio, calculado antes de la deducción correspondiente a las rentas obtenidas en México”.

b) *“Cuando se trate de dividendos pagados por una sociedad residente de México por una sociedad a una sociedad residente de España y que detente directamente al menos el 25% del capital de la sociedad que pague los dividendos, para la determinación del crédito fiscal se tomará en consideración (además del importe deducible con arreglo al inciso a) de este párrafo), el impuesto efectivamente pagado por la sociedad mencionada en primer lugar respecto de los beneficios con cargo a los cuales se pagan dividendos, en la cuantía correspondiente a tales dividendos, siempre que dicha cuantía se incluya, a estos efectos, en la base imponible de la sociedad que percibe los mismos”.*

“Dicha deducción, juntamente con la deducción aplicable respecto de los dividendos con arreglo al inciso a) de este párrafo no podrá exceder de la parte del impuesto sobre la renta, calculado antes de la deducción, imputable a las rentas sometidas a imposición en México”.

“Para la aplicación de lo dispuesto en este inciso será necesario que la participación en la sociedad pagadora de los dividendos sea de al menos el 25% y se mantenga de forma ininterrumpida durante los dos años anteriores a la fecha de pago del dividendo”.

Por último, como recoge la Oficina Económica y Comercial de España (2013d: 20), “la repatriación de capital es libre”.

2.2.3.3. *Reforma Social y Hacendaria.*

En octubre de 2013 fue aprobada la Reforma Social y Hacendaria con la que se pretende, entre otras cosas, mejorar la equidad de forma que haya un sistema tributario más justo, progresivo y equitativo, facilitar el pago de impuestos y dar facilidades a las personas que inicien un negocio, además de inducir a la formalidad (para reducir el empleo informal) reduciendo las cuotas a pagar a la Seguridad Social para los obreros de menores ingresos, tal y como recoge el informe sobre los *Criterios Generales de Política Económica 2014* (Gobierno de México, 2013).

Puesto que los ingresos tributarios en México son reducidos respecto a los de países de la OCDE, con esta reforma fiscal se pretende aumentar la capacidad financiera para poder ofrecer mayores beneficios sociales, principalmente a la población más desfavorecida, y garantizar un nivel de vida digno para todos.

Las modificaciones incorporadas son numerosas. No obstante, nos vamos a centrar en aquellas que puedan afectar en mayor medida al régimen tributario empresarial.

Dado que el Impuesto Empresarial de Tasa Única, el Impuesto a los Depósitos en Efectivo y el Impuesto sobre la Renta, los tres en conjunto, conformaban el gravamen al ingreso empresarial, se propone eliminar los dos primeros y unificarlos en el Impuesto sobre la Renta, incorporando nuevos matices. Con ello lo que se pretende es simplificar el coste y proceso en el pago de impuestos de las empresas.

Asimismo, con la nueva Ley sobre el ISR, éste se hace más sencillo. Hasta el momento, en el Impuesto sobre la Renta existían gran cantidad de regímenes preferenciales y tratamientos especiales, muchos de los cuales pasan a eliminarse con la intención de que se otorgue el mismo trato, o cuanto menos similar, entre los contribuyentes que tengan las mismas circunstancias.

2.3. Valoración de México como potencial destino de una inversión directa española.

Una vez realizado el análisis socio-económico de los Estados Unidos Mexicanos, y teniendo en cuenta que partimos desde una posición empresarial genérica, vamos a realizar una valoración sobre la percepción de México como país receptor de una estrategia de internacionalización productiva de una empresa española. Para ello, tendremos en cuenta los aspectos de carácter geográfico, político, social, internacional, macroeconómico, financiero y fiscal, estudiados en los apartados anteriores del presente capítulo.

Debemos recordar que, históricamente, Latinoamérica es uno de los destinos preferidos por las empresas españolas para invertir, y, en concreto, México es uno de los estados más reclamados. Es evidente que, al respecto, es clave la cercanía cultural existente entre ambos territorios, la cual es debida a los varios siglos de colonización española, al uso de una misma lengua e, incluso, de una misma religión y de unas costumbres similares. Pero este aspecto, aunque ventajoso, no es suficiente para que una empresa decida instalarse en un país, sino que los incentivos deben ser mayores.

En este caso, existen muchos otros factores que recomiendan la elección de México a la hora de plantear una inversión directa en un país extranjero. El principal atractivo mexicano se desprende de su fortaleza económica y del intenso proceso de apertura exterior que ha llevado a cabo durante los últimos años, convirtiendo al país en referente mundial del comercio internacional como consecuencia de sus numerosos acuerdos comerciales. Pero también cuenta con aspectos negativos que pueden hacer dudar ante la posible inversión. Por ello, vamos a ver con mayor detalle cuáles son las principales fortalezas y debilidades que caracterizan la realidad mexicana.

Centrándonos en las circunstancias que singularizan internamente al país, una de sus fortalezas es la elevada cifra de población que se registra, casi triple que la española, y que configura un importante número de consumidores potenciales. En referencia a ello, es necesario señalar la desigualdad social que se percibe en el país, con fuertes disparidades económicas regionales y sectoriales, reflejadas en los niveles de renta y de bienestar. Esto se traduciría en un consumo potencial reducido para un porcentaje elevado de la población. No obstante, en base a las perspectivas de desarrollo y crecimiento que se establecen para la República, es lógico pensar que, al lograr México un mayor desarrollo, la renta per cápita aumente, lo que redundará en una mayor capacidad adquisitiva de los mexicanos. Además, debe tenerse en cuenta la aparición progresiva de una nueva clase media que se reconoce en las economías emergentes y que se espera cope el grueso del consumo internacional. Podemos decir, por tanto, que México configura un mercado potencial de dimensiones considerables.

Por otro lado, a consecuencia de la elevada demografía y de la composición de la pirámide poblacional, con el grueso por debajo de los 35-40 años y una esperanza de vida por encima de los 75, la fuerza laboral queda garantizada en un futuro. Es más, esta mano de obra, por ser más barata que la española y poseer mayor cualificación que sus países vecinos (especialmente en algunos sectores como el automotriz), permitirá reducir costes y ganar competitividad.

Continuando con los aspectos internos del país, políticamente, la estabilidad y confianza derivada del sistema democrático imperante y del dominio actual del PRI, a pesar de la pérdida de popularidad que parece rodear al Presidente Peña en las últimas semanas, quedan muy lejos del autoritarismo de décadas pasadas y configuran otra de las fortalezas mexicanas, generando un clima favorable en torno a la inversión. Es relevante que las reformas y propuestas se dirijan hacia un mayor y mejor desarrollo del país, en niveles

educativos, políticos, económicos, sociales y medio ambientales, pues afianzan la estabilidad de cara al futuro.

A nivel económico y en términos de balance general, destaca la fortaleza macroeconómica que ha demostrado el país mexicano en episodios de reciente debilidad internacional. Esta fortaleza ha sido debida a la evolución favorable de la mayoría de las variables. Ciertamente es que no alcanza niveles de crecimiento por encima del 5%, cosa que sí hacen otras economías emergentes, pero su ritmo de crecimiento se mantiene en el tiempo, el país es considerado económicamente sólido y cuenta con alentadoras previsiones para el futuro. Además se estima una reactivación tanto de la demanda externa como interna, que impulsará la actividad del país.

También se percibe esa fortaleza y estabilidad en el control de la inflación, que se acerca al objetivo establecido por el Banco de México. Este resultado respalda el buen hacer del país y la confianza en el sistema político.

Las finanzas públicas, por su parte, tampoco presentan grandes desequilibrios y reflejan niveles moderados de déficit público en línea con el objetivo presupuestado. Se prevé, además, aumentar los ingresos públicos en la lucha contra el empleo informal, lo cual permitirá, a su vez, incrementar los gastos sociales en busca de un mayor nivel de bienestar. Asimismo, el Gobierno ha reducido su deuda pública total y ha minorado el porcentaje de deuda externa en su composición. Este hecho disminuye la posición deudora con el exterior y evita la necesidad de aplicar políticas restrictivas al respecto, garantizando igualmente un ambiente de estabilidad y prosperidad.

Adicionalmente, el sistema financiero mexicano proyecta solidez y certidumbre, apoyándose en niveles adecuados de liquidez, solvencia y un grado de capitalización por encima del exigido. También se aprecian positivamente la fortaleza bancaria mexicana y el avance en la mejora de las condiciones crediticias. A favor de las necesidades de financiación de las empresas, ha aumentado la cartera de crédito y se ha reducido su coste, con una disminución de los tipos de interés. En este sentido se desenvuelve activamente la Banca de Desarrollo y se promueven incentivos financieros con el fin de seguir fomentando la atracción de IED hacia territorio mexicano.

Por otro lado, son también interesantes los puntos fuertes que posee México frente al entorno internacional. Geográficamente, se beneficia de una posición estratégica que le convierte en centro neurálgico para los negocios internacionales. Instalarse allí permite, de entrada, acercar distancias respecto a América Latina en general y con Estados Unidos y Canadá de manera especial. Por consiguiente, permite acceder a toda América: la hispano hablante (incluido Brasil por las distintas asociaciones económicas en Latinoamérica), EE.UU. y Canadá. Por si fuera poco, además de los más de 112 millones de habitantes con los que cuenta el país, sus extensas e intensas relaciones exteriores permiten el acceso preferencial a cerca de mil millones de consumidores, de forma que el mercado potencial que se configura para la empresa española instalada en territorio mexicano es de dimensiones estratosféricas. En este sentido, se posibilita, entre otros, el aprovechamiento de las ventajosas condiciones establecidas en el NAFTA y en el APEC, que

componen áreas estratégicas de suma relevancia en el comercio internacional. Todo esto otorga una excelente posición competitiva, tanto a México, como a la empresa allí constituida.

Además, a raíz de las intensas relaciones con España, y en concreto como consecuencia del APPRI existente entre ambos países, las inversiones realizadas en México gozan de una notable protección, lo que otorga un ambiente de mayor confianza para el empresario español.

En línea con la percepción de México en el entramado internacional, la balanza de pagos mexicana tampoco refleja desequilibrios importantes y contabiliza una reserva internacional bruta en máximos históricos, que concede a México garantías de solvencia frente al exterior.

A nivel fiscal, la tributación a la que quedan sometidas las empresas españolas en territorio mexicano no diverge en gran medida de la impuesta en nuestro país. Es más, el convenio bilateral entre España y México para evitar la doble tributación constituye una ventaja clave para nuestras empresas en esta materia.

No obstante, también deben tenerse en cuenta algunos aspectos que amenazan la inversión empresarial en el Estado mexicano. Así, el gran hándicap, como no podía ser de otra manera, es la inseguridad que instaura la violencia derivada de los cárteles del narcotráfico, en sus variadas manifestaciones como son homicidios, secuestros, corrupción, sobornos, y, a nivel más cotidiano, hurtos, robos, amenazas, etc. En este sentido, será muy importante localizar la empresa en los estados y ciudades más seguros, pues, por ejemplo, México D.F. registra una mayor seguridad. No obstante, desde el punto de vista puramente empresarial, la habitualidad de la corrupción y de los sobornos puede convertirse en un obstáculo insuperable, o que ponga en peligro el éxito del negocio internacional, si la empresa ve incrementados extraordinariamente sus costes por estos motivos.

Por otro lado, la escasez de créditos y su elevado coste constituyen un segundo punto importante en contra de los intereses de la empresa inversora, pues principalmente limita la capacidad de gasto del sector privado. Aunque se está avanzando hacia una mayor, y más accesible, disponibilidad, todavía es reducida la cantidad de recursos crediticios que se suministran.

En resumen, es cierto que México cuenta todavía con fuertes debilidades estructurales tanto a nivel económico como social, que impiden un crecimiento sostenido y el desarrollo de una sociedad equilibrada. Es cierto también, que los niveles de violencia aterrorizan y que requieren de una carrera de fondo para mitigarlos. Pero es igualmente cierto que el país cuenta con una serie de fortalezas que le confieren un atractivo indiscutible como destino de una inversión española. Principalmente su posición macroeconómica, como se ha venido destacando a lo largo del capítulo, y su apertura internacional, proyectan perspectivas interesantes de expansión y crecimiento para las empresas españolas ante la debilidad económica de nuestro país. Pero es más, la cercanía cultural y las intensas relaciones de México con España,

facilitan la estrategia empresarial y proporcionan un ambiente de confianza en el que operar.

Por tanto, considerados los principales puntos fuertes y débiles de los Estados Unidos Mexicanos, hay que concluir en la recomendación del país como destino para una inversión española. Eso sí, teniendo en cuenta que no todos los estados registran los mismos niveles de violencia, es también recomendable que la empresa se localice en alguna de las ciudades más seguras.

CONCLUSIONES

Nos encontramos en un mundo en el que las sociedades y economías están completamente entrelazadas e interconectadas, y por ende, los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales están cada vez más liberalizados e integrados.

En este sentido, aunque el proceso de internacionalización viene de lejos, el auge que ha experimentado en los últimos años se desprende de la globalización de los mercados, que ha obligado a numerosas empresas a expandirse por otros países y olvidar la tradicional visión local de su negocio. Pero el estímulo es mutuo y, precisamente este enfoque empresarial ampliado a nivel internacional, también ha potenciado dicha integración por encima de las fronteras.

Así, son cada vez más las empresas que tienen en cuenta las posibilidades en el exterior, no sólo para su producto final, sino para cada eslabón de la cadena de valor. La dimensión estratégica del proceso ha cambiado, y aunque las exportaciones (e importaciones) siguen siendo la práctica desarrollada por excelencia, progresivamente gana terreno la inversión extranjera directa. Ésta debe percibirse como un concepto económico más amplio que una simple estrategia empresarial de internacionalización, pues, macroeconómicamente, además de suponer un empuje clave para la integración económica, puede aportar estabilidad financiera, crecimiento económico y favorecer el bienestar de los países.

De una u otra forma, la participación en el mercado internacional se hace necesaria, y las empresas españolas no pueden eludirla si no quieren perder competitividad. Así parece que lo han percibido desde hace ya tiempo, pues la internacionalización se presenta como uno de los fenómenos con mayor trascendencia de las últimas décadas en la economía de nuestro país, la cual ha doblado su grado de apertura exterior desde la entrada de España en la Unión Europea.

Si bien son muchas las causas que pueden llevar a embarcarse en el proceso, en el caso español podríamos decir que, en los últimos años, han sido la caída de la demanda interna y la falta de perspectivas de crecimiento las que han impulsado en mayor medida la internacionalización de nuestras empresas. En la búsqueda por contrarrestar la complicada situación interna, la integración del tejido empresarial de nuestro país en el mercado exterior, se ha perfilado como un elemento clave para su supervivencia y para la sostenibilidad de la economía española.

En esta apertura internacional de España, los destinos tradicionalmente preferidos por las empresas han sido Europa y Latinoamérica. No obstante, son muchos los factores internos y externos que condicionan la estrategia de internacionalización y, de forma pronunciada, la estrategia de inversión extranjera directa por ser la que mayor implicación supone. Por ello, son numerosos los condicionantes externos que se han de considerar para elegir su destino: factores geográficos, sociales, culturales, políticos, económicos, legales, medioambientales.

La mayoría de estos aspectos se han analizado en este trabajo para valorar el caso de México como potencial destino de una inversión extranjera directa española. De este estudio destaca, como primer resultado, que el Estado mexicano disfruta de una estratégica posición geográfica, que le configura como una de las puertas de entrada a América, paso obligado en la ruta de Estados Unidos a Latinoamérica, y posible salida hacia el continente asiático. A ello suma una elevada población, pero registra grandes disparidades en los niveles de renta. En este sentido, se espera que la aparición de una nueva clase media, derivada de su previsible crecimiento económico, acapare el grueso del consumo y suavice esta situación.

Se percibe estabilidad política, derivada del sistema democrático y del dominio del PRI, y es llamativo el intenso entramado de relaciones exteriores que posee, entre las que destacan su pertenencia al NAFTA y al APEC, así como a varias asociaciones económicas de Latinoamérica, que estructuran al país mexicano como centro neurálgico para los negocios internacionales. El peor resultado corresponde a la situación social, ya que, a la fuerte desigualdad, se une la elevada delincuencia en forma de homicidios, secuestros, sobornos, corrupción, etc. En este campo, el papel protagonista se lo llevan los cárteles del narcotráfico.

Desde la perspectiva económica, México se posiciona como decimocuarta potencia del mundo y segunda de Latinoamérica. Secundando esto, la evolución macroeconómica denota fortaleza y estabilidad, y así lo demostró el país en 2012 ante la desaceleración mundial, creciendo a un ritmo similar al del año anterior. En concreto, el PIB refleja solidez económica derivada de su tendencia creciente, aunque no alcanza el potencial de otras economías emergentes. Por sectores, hay que destacar el comercio interior, que supone la mayor aportación al producto interior bruto y se caracteriza por un carácter dual, con una importante presencia del sector informal. También importantísimo es el sector automotriz, que se beneficia de una posición ventajosa para vender en el mercado NAFTA, lo que le hace ganar competitividad. A nivel agropecuario, siguen existiendo problemas estructurales y disparidades regionales.

Merece mención especial la dependencia económica de México respecto de EE.UU., pues este país acapara la mayor parte de la demanda externa y determina, en ocasiones, el ritmo del Estado mexicano.

Por su parte, la evolución de la inflación también refleja estabilidad en los sistemas político y económico de México. Tras las cifras registradas en décadas pasadas, que se situaron por encima del 10%, se ha conseguido

controlar el aumento de los precios en niveles moderados, principalmente por la tendencia descendente desde 2008 de la inflación subyacente. Se acerca así la inflación al rango objetivo establecido por el Banco de México, que es del 3%, con un margen de un punto porcentual.

En cuanto al resto de variables macroeconómicas, el déficit público se establece dentro de lo previsto y la deuda pública se ha reducido, anotando uno de los niveles más bajos de la OCDE. México se posiciona con esto último en niveles favorables en comparación con las naciones desarrolladas. A tenor de la balanza de pagos, llama la atención la confianza de los inversores internacionales en el mercado y en la economía mexicana, que se deduce de las importantes entradas de flujos de inversión directa y de cartera. Respecto del paro, la cifra oficial se considera muy poco fiable por todos los analistas, pues la tasa de desempleo estaría subestimando la realidad, ya que en México existe un elevado porcentaje de empleo informal. Por último, el tipo de cambio se ha apreciado en los últimos años, por lo que el peso se ha fortalecido, aunque todavía muestra cierta volatilidad.

En términos financieros, México igualmente denota solidez y certidumbre, destacando su buen comportamiento ante la inestabilidad internacional por encima del acuñado por otras economías emergentes. También es destacable la fortaleza del sistema bancario.

No así el crédito total, que sigue teniendo un nivel muy bajo en el país. En consecuencia, los préstamos bancarios resultan todavía caros en comparación con el precio al que se pueden conseguir en otras economías emergentes, pero sobre todo en comparación con el coste que tienen en la mayoría de los países desarrollados. Consciente de esta debilidad, en 2013 el Gobierno mexicano ha tratado de reformar el sistema crediticio e impulsar la Banca de Desarrollo, ésta última con intención de convertirla en la herramienta financiera que fomente el crecimiento económico en el país. Con ello, lo que se pretende es potenciar el incremento continuado que viene mostrando en los últimos años la financiación al sector empresarial. Y es que, a pesar de que dicha financiación registró una puntual desaceleración en 2013, el desempeño de la banca comercial mexicana ha permitido que las empresas vayan accediendo con mayor facilidad, y con menores tipos de interés, a los recursos financieros, especialmente en forma de cartera de crédito. Al respecto, esto se percibe como un cambio del sistema financiero mexicano en la dirección adecuada.

A esa percepción positiva contribuye el hecho de que, en 2013, el Banco de México haya reducido hasta en tres ocasiones la tasa de interés de referencia (la tasa de interés interbancaria a un día). Llama la atención, no sólo porque ha roto la invariabilidad que se venía arrastrando desde hacía cuatro años, sino también porque se produce en un contexto de debilidad de la economía internacional y de desaceleración de ciertos componentes de la actividad nacional.

Para cerrar el estudio de los factores económicos relativos a México, sólo queda señalar a nivel fiscal que las empresas con establecimiento fijo en territorio mexicano tributan como las locales, a un tipo impositivo del 30% con

carácter general. Por su parte, las empresas de nuestro país se benefician de la exención de la doble imposición por el Convenio suscrito entre ambos países.

Considerando el contexto geopolítico y social de México, así como teniendo en cuenta su positiva evolución económica, se proyecta un atractivo indiscutible del país para nuestras empresas españolas. Porque bien, el Estado mexicano presenta dos grandes debilidades, no obstante, el hándicap crediticio parece ir cambiando de forma, avanzando por el camino adecuado, mientras la elevada violencia podría minimizarse con una localización en las ciudades más seguras, pues no en todas se advierte el mismo grado de crudeza. Así, se sobreponen las grandes fortalezas que derivan del país, como son su crecimiento y estabilidad macroeconómica, y sus excelentes relaciones con el exterior, que configuran un marco de oportunidades con garantías de futuro. Todo ello respaldado por las buenas relaciones con España, de las que, a su vez, se desprende un ambiente de mayor confianza. En resumen, localizar una empresa española en México no sólo permite contrarrestar la complicada situación interna de nuestro país mediante el acceso a su mercado local, sino además, posibilita el acceso preferencial a los mercados más importantes del mundo y aumentar la competitividad, bajo la certeza que infunden los acuerdos bilaterales suscritos entre ambos Estados.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS E INFORMES:

Casilda Béjar, R. (2011): *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Esic Editorial, Madrid.

Daniels, J. D., L. H. Radebaugh, y D. P. Sullivan (2004): *Negocios internacionales. Décima Edición*. Pearson Education, México.

De la Dehesa, G. (2007): *Comprender la globalización*. 3ª edición actualizada y ampliada, Alianza Editorial, Madrid.

Flores, G. y F. Luengo (2006): *Globalización, comercio y modernización productiva. Una mirada desde la Unión Europea ampliada*. Ediciones Akal, Madrid.

García, G. (2012): *Estrategias de internacionalización de la empresa. Cómo realizar negocios internacionales*. Ediciones Pirámide, Madrid.

García de la Cruz, J.M. (2013): *La globalización económica*. En: Durán Romero, G., J.M. García de la Cruz y A. Sánchez Díez (2013): *Estructura Económica y Relaciones Internacionales*. Ibergarceta publicaciones, Madrid. Págs. 25-50.

Sánchez Díez, A. (2013): *La inversión extranjera directa en la economía mundial*. En: Durán Romero, G., J.M. García de la Cruz y A. Sánchez Díez (2013): *Estructura Económica y Relaciones Internacionales*. Ibergarceta publicaciones, Madrid. Págs. 199-230

Soros, G. (1999): *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*. 1ª Edición, Editorial Debate, Madrid.

CES (2012): *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*. 02/2012. Primera edición. Madrid.

LEGISLACIÓN:

España. Instrumento de Ratificación del Convenio Bilateral entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos para evitar la doble imposición en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio y prevenir el fraude y la evasión fiscal y Protocolo anejo, firmado en Madrid el 24 de julio de 1992. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 257, de 27 de octubre de 1994, páginas 33.645 a 33.654 (10 págs). [En línea]: http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1994-23743

DOCUMENTOS ONLINE:

Alemán, R. (2013): “*Está vivo el viejo PRI*”. En Infolatam, 16 de diciembre de 2013. [En línea]: <http://www.infolatam.com/2013/12/26/esta-vivo-el-viejo-pri/>

Banco de España (2013a): *Balanza de Pagos y Posición de la Inversión Internacional.2012*. Madrid. [En línea]: <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/BalanzaPagos/12/Fich/bp2012.pdf>

– **(2013b):** *Balanza de Pagos en agosto 2013*. Nota de prensa, 31 de octubre de 2013, Madrid. [En línea]: http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/13/Arc/fic/presbe2013_50.pdf

Banco de México (2013a): *La Balanza de Pagos en 2012*. Comunicado de prensa, 25 de febrero de 2013. [En línea]: <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/balanza-de-pagos/%7B16488BB7-AC13-0B5F-29F0-FB9B7C6FE5DA%7D.pdf>

– **(2013b):** *Anuncio de Política Monetaria*. Comunicado de prensa, 8 de marzo de 2013. [En línea]: <http://www.banxico.org.mx/dyn/informacion-para-la-prensa/comunicados/politica-monetaria/boletines/%7BCE1FA12A-FF40-FF62-6ECC-16A16C3BF5BC%7D.pdf>

– **(2013c):** *Informe Anual 2012. Abril 2013*. [En línea]: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7B8E01B9AD-971C-FEF0-56A4-DA54C7106DF8%7D.pdf>

– **(2013d):** *Anuncio de Política Monetaria*. Comunicado de prensa, 6 de septiembre de 2013. [En línea]: <http://www.banxico.org.mx/dyn/informacion-para-la-prensa/comunicados/politica-monetaria/boletines/%7BFD5A2239-3DA5-3C3A-04E5-A4174E7BCD6E%7D.pdf>

– **(2013e):** *Anuncio de Política Monetaria*. Comunicado de prensa, 25 de octubre de 2013. [En línea]: <http://www.banxico.org.mx/dyn/informacion-para-la-prensa/comunicados/politica-monetaria/boletines/%7BCA0401DB-BFA0-43CA-4A31-3D39F56E48FF%7D.pdf>

– **(2013f):** *Reporte sobre el Sistema Financiero*. Septiembre 2013. [En línea]: <http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7BDF55F4DF-76A1-AD3D-3AFF-AB9A62769040%7D.pdf>

– **(2013g):** *La Balanza de Pagos en el Tercer Trimestre de 2013*. Comunicado de prensa, 25 de noviembre de 2013. [En línea]:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-externo/balanza-de-pagos/%7BBE328E07-2C32-2CF3-70EB-CD549B8291E5%7D.pdf>

BBVA Research (2013a): *Previsiones México*. 6 de noviembre 2013. [En línea]:

http://www.bbvaresearch.com/KETD/ketd/esp/SuscripcionesController?XWnumSaction=28&XWtxtcod_app=KETD&XWtxtcodidi=ESP&xml=previsiones&zone=mex&tipo=pdf&localizacion=http://www.bbvaresearch.com&d=20131107102044

– **(2013b):** *Situación México*. 8 de noviembre 2013. México, D.F. [En línea]:

http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/1311_SituacionMexico_4T13_tcm346-411638.pdf?ts=12122013

BEICE (2013): Boletín Económico de ICE N° 3041 del 1 al 31 de julio de 2013.

El sector exterior en 2012. [En línea]: <http://www.revistasice.com/ES/SICE/PDF/ELSECTOREXTERIOREN2012/EI%20Sector%20Exterior%20en%202012.pdf>

Cámaras de Comercio (2007): *Internacionalización de la empresa española*. Madrid. [En línea]:

http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/empresa/internacionalizacion.pdf

CEFP (2013): *Indicadores del Sistema Financiero en México*. [En línea]:

<http://www.cefp.gob.mx/indicadores/gaceta/2013/iescefp0212013.pdf>

CEPAL (2010): *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*.

[En línea]: http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/39710/100604_2010-114-ses.33-3_la_hora_de_la_igualdad_doc_completo.pdf

– **(2012):** *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. [En línea]:

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/49845/LaInversionExtranjeraD2012.pdf>

– **(2013):** *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*.

México. En línea: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/51822/BPE-Mexico.pdf>

CNN Expansión (2013): “México, entre los países más corruptos”. En CNN Expansión, 03 de diciembre de 2013. [En línea]:

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/12/03/mexico-con-mala-posicion-en-corrupcion>

Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (2013): *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (enero-septiembre de 2013)*. [En línea]:

http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/estadistica_oficial_ied/informe_congreso_3t_11113.pdf

Dirección General de Comercio e Inversiones (2011): *Flujos de inversiones exteriores directas* [En línea]:

<http://marcaespana.es/upload/subhomes/documentos/Flujos%20IEDEneroDicieembre2011.pdf>

D.G. de Política Económica y D.G. de Comercio e Inversiones (2013): *Nota mensual de información económica octubre 2013*. México, 18 de noviembre de 2013. México, D.F. [En línea]:

<http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostradorDocumento/?doc=4719117>

EMBAJADA DE MÉXICO EN KENIA (2012): *Guía básica para invertir en México*. [En línea]:

<http://embamex.sre.gob.mx/kenia/images/stories/pdf/spanish.pdf>

FMI (2009): *Manual de la Balanza de Pagos y Posición de la Inversión Internacional*. Sexta edición. Washington. [En línea]:

<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/bop/2007/bopman6s.pdf>

GOBIERNO DE MÉXICO (2013): *Criterios Generales de Política Económica 2014*. [En línea]: <http://www.diputados.gob.mx/PEF2014/ingresos/cgpe.pdf>

ICEX (2013a): *Guía de apoyo a la inversión: México*. [En línea]: <http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r101067.PDF>

– **(2013b):** “México estrecha lazos de cooperación e inversión con las empresas españolas”. En web ICEX, 02 de julio de 2013. [En línea]:

http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519005_6366453_46885_19_0_-1,00.html

Instituto Nacional de Estadística y Geografía, INEGI (2013a): *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*. Julio 2013. [En línea]:

http://www3.inegi.org.mx/sistemas/microdatos/Microdatos_archivos/enigh/Doc/Resultados_enigh12.pdf

– **(2013b):** *Oferta y demanda globales de bienes y servicios. Cifras durante el segundo trimestre de 2013*. 19 de septiembre de 2013. [En línea]:

http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/notasinformativas/ofe_deman/2013/09/NI-OD.pdf

– **(2013c):** *Producto interior bruto en México durante el tercer trimestre de 2013*. Boletín de prensa núm. 490/13. 21 de noviembre de 2013. Aguascalientes. [En línea]:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pibbol.pdf>

Martín Lázaro, J.C. (2013): *Informe ejecutivo*. En IE Business School (2013): *Panorama de Inversión Española en Latinoamérica*. Págs. 4-19. [En línea]: <http://static.ie.edu/comunicacion/IE%20INFORME%202013.pdf>

Mayoral, I. (2013): “*La corrupción atrapa a 60% de empresas*”. En CNN Expansión, 11 de julio de 2013. [En línea]: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/07/11/mexico-lidera-corrupcion-en-negocios>

Mayorga, J.P. (2013): “*La desigualdad frena el desarrollo humano de toda la sociedad de México*”. En CNN México, 19 de marzo de 2013. [En línea]: <http://mexico.cnn.com/nacional/2013/03/19/la-desigualdad-frena-el-desarrollo-humano-de-toda-la-sociedad-en-mexico>

Mº de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2013): *Presencia de España. La empresa española en el mundo*. En línea: <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Multimedia/Publicaciones/Documents/PRESENCIA%20DE%20ESPANA%202013.pdf>

OCDE (2011): *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa: Cuarta Edición*, Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/0789264094475-es>

– **(2013):** *OECD Code of Liberalisation of Capital Movements*, (Annex A). [En línea]: http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/CapitalMovements_WebEnglish.pdf

Oficina Económica y Comercial de España en México (2013a): *Estructura de la Economía. 2012*. [En línea]: <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4699279>

– **(2013b):** *Guía País*. Actualizado a febrero de 2013. [En línea]: <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4631731>

– **(2013c):** *Informe económico y comercial*. Actualizado a febrero de 2013. [En línea]: <http://www.oficinascomerciales.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4619000>

– **(2013d):** *Las 50 preguntas para entender el mercado mexicano*. Julio de 2013. [En línea]: <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4700162>

Oficina de Información Diplomática (2013): *Ficha País. México.* [En línea]: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/MEXICO_FICHA%20PAIS.pdf

Olmeda J.C. y M.A. Armesto (2013): *México: “El regreso del PRI a la presidencia”*, Revista Ciencia Política Vol.33 – N°1, 2013, págs. 247-267. [En línea]: <http://www.scielo.cl/pdf/revcipol/v33n1/art12.pdf>

Pérez Salazar, J.C. (2013): *“Decapitados en México, un drama casi cotidiano”*. En BBC Mundo, 01 de noviembre de 2013. [En línea]: http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2013/11/131101_mexico_decapitado_facebook_narcotrafico_jcps.shtml

PROMÉXICO (2013): *Te damos razones para invertir.* México, D.F. [En línea]: http://inversion.promexico.gob.mx/work/models/inversion1/Resource/2/1/images/Mexico_PMX2013.pdf

S.G. de evaluación de Instrumentos de Política Comercial (2012): *Informe mensual de Comercio Exterior, diciembre 2012.* [En línea]: [http://marcaespana.es/upload/subhomes/documentos/130219_Informe_COMEX_Diciembre_2012\[2\].pdf](http://marcaespana.es/upload/subhomes/documentos/130219_Informe_COMEX_Diciembre_2012[2].pdf)

Torres, M. (2013): *“El PRD deja el Pacto por México por el tema de la reforma energética”*. En CNN México, 28 y 29 de noviembre de 2013. [En línea]: <http://mexico.cnn.com/nacional/2013/11/28/el-senado-entra-en-su-recta-final-con-el-destrabe-de-la-reforma-politica>

UNCTAD (2012): *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012. Panorama general. Hacia una nueva generación de políticas de inversión.* Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra. [En línea]: http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2012overview_sp.pdf

– **(2013):** *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013. Panorama general. Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo.* Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra. [En línea]: http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2013overview_es.pdf

WEBS UTILIZADAS:

Banco de México:

<http://www.banxico.gob.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF101§or=18&locale=es>

Banco Mundial (2013a):

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.GDI.FTOT.ZS>

– **(2013b):** <http://www.bancomundial.org/es/country/mexico/overview>

CEFP: http://www.cefp.gob.mx/Pub_Macro_Estadisticas.htm

datosmacro.com: <http://www.datosmacro.com/>

INE: <http://www.ine.es/>

INEGI (2011):

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/temasv2/contenido/DemyPob/epobla28.asp?s=est&c=17509>

PNUD México (2009):

http://www.undp.org.mx/spip.php?page=article_area&id_article=884&id_rubrique=5

Secretaría de Economía, Estados Unidos Mexicanos (2013a):

<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>

– **(2013b):**

http://www.economia.gob.mx/files/Documento_Informativo_APEC.pdf

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) del Gobierno de México (2013):

http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html

Secretaría de Relaciones Exteriores, Gobierno de México (2013):

<http://mex-eua.sre.gob.mx/index.php/tlcan>

tuempresa.gob.mx (2013):

<http://www.tuempresa.gob.mx/-/joint-venture-alianza-estrategica->

