

## Capítulo 5

### Las relaciones empresariales entre México y España.

Por **Valentín Díez Morodo**

*Presidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología*

Para mí es un gran honor hablar de las de la relaciones empresariales entre nuestros países pues hace más de 20 años que presido el Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-España, en el seno del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, el mismo que tuvo como antecedente al Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales que fue creado a principios de los años 70.

La actividad desarrollada por este Comité ha sido de una importancia tal que, durante el período, cuando no había relaciones diplomáticas entre nuestros queridos países, fue la única entidad que vinculaba a los sectores productivos hispano-mexicanos.

En 1977, una vez reanudadas las relaciones diplomáticas, las numerosas afinidades existentes entre ambos países favorecieron el incremento de actividades entre las comunidades empresariales, mayormente impulsadas con la participación del Comité Bilateral México-España.

Los intercambios comerciales se incrementaron y, en sólo 4 años, se llegó a la cifra récord de exportaciones mexicanas, las mismas que casi alcanzaron los 2.000 millones US.

Entre los productos que consolidaron su presencia en la corriente comercial podemos destacar el garbanzo, que exportamos desde hace más de 100 años y sin el cual no se concibe un verdadero cocido madrileño.

Asimismo, el petróleo se sumó a esta corriente, convirtiéndose en nuestra principal exportación, de tal manera que llegó a representar el 90% de las ventas mexicanas

a España; sin embargo, el petróleo tiene una significación especial, no sólo por el volumen de ventas que alcanzó, sino porque se logró el establecimiento de una alianza estratégica entre PEMEX y PETRONOR mediante la participación accionaria de PEMEX en la refinería española, de tal manera que PEMEX, en medio de un mercado lleno de incertidumbre, lograba tener un mercado seguro para el crudo mexicano y PETRONOR, aseguraba el suministro de un producto necesario para el funcionamiento de sus plantas y vital para la economía de España.

El auge de las relaciones económicas determinó que España se convirtiera en el principal cliente de México en el Continente Europeo, situación que actualmente se disputa con Alemania, ya que las exportaciones hacia este país también han mostrado un gran dinamismo.

Conviene señalar que los últimos 30 años de la vida económica de la comunidad internacional se han caracterizado por un gran dinamismo, originado por el proceso de globalización, en el cual los países luchan por lograr acceder a un mayor número de mercados y captar mayor volumen de inversión extranjera directa y, atendiendo a esta dinámica, el empresariado mexicano decidió llevar a cabo una profunda transformación de sus instituciones, teniendo como objetivo la actualización de los mecanismos que permitieran propiciar las condiciones adecuadas al desarrollo de los negocios internacionales.

Así, en 1999, se modificó la estructura del CEMAI, uniéndose a otras dos organizaciones empresariales: CONACEX (Consejo Nacional de Comercio Exterior, cuya esfera de influencia se ubicaba en el Norte del país), y el COECE (Consejo de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior), creando una sola institución: el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE).

Esta estructura fortalecida actúa como órgano de consulta con el sector privado nacional y extranjero y, a la vez, como canal de comunicación ante los poderes ejecutivo, legislativo y judicial, y ante asociaciones, cámaras y toda clase de organismos privados y públicos, con el fin último de fortalecer la economía mexicana y crear en nuestro país las condiciones necesarias para enfrentar a un mundo cada día más globalizado. Así, el COMCE ha participado activamente en el diseño de la política de apertura establecida por el Gobierno mexicano.

Actualmente, el COMCE cuenta con más de 70 comités bilaterales de hombres de negocios en diversos países, los cuales tienen sus contrapartes en el extranjero, constituidas por las organizaciones más representativas del sector privado en cada uno de los países en donde se encuentran. Asimismo, cuenta con delegaciones del COMCE en 26 de las 32 entidades federativas de la República Mexicana.

A través del Comité Bilateral México España, los negocios se han intensificado de tal manera que, en los últimos años, la inversión española ha adquirido una gran relevancia, ya que numerosas empresas se han establecido en nuestro país y participan en sectores claves para nuestro desarrollo, como son: el eléctrico, distribución de gas, turístico, aeroportuario, infraestructura y financiero, por señalar sólo algunos de ellos, pero más importante aún es que una gran proporción de éstas, han sido pequeñas y medianas empresas que han transmitido su enorme experiencia al sector productivo mexicano.

A 31 de diciembre de 2010 el capital español estaba presente en 3.558 sociedades mexicanas, constituyéndose como el 2º país inversionista más importante en México por el número de sociedades en las que participa y 3º por el monto de la inversión, segundo dentro de la Unión Europea, sólo superado por Holanda.

La presencia de inversión española en México ha adquirido dimensiones muy importantes por las habilidades y fortalezas que tiene como una de las principales economías del mundo. Sin lugar a dudas, América Latina representa una prioridad para España, pero México lo es de una manera y especial, pues las relaciones con México adquieren una singular dimensión como consecuencia, no sólo de la existencia de una historia, cultura, raíces consanguíneas y una profunda amistad, sino porque, actualmente, México es un país considerado entre los emergentes como muy atractivo y, por tanto, los empresarios españoles han sabido diferenciarlo del resto de los países.

Hoy, tenemos unas variables económicas muy sólidas; somos un mercado creciente con una estabilidad reconocida; somos un país con altas tasas de crecimiento en su comercio exterior desde 1993; y tenemos el privilegio de tener acceso preferencial a los dos mercados más grandes del mundo: los Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea.

Esto ha favorecido la inversión de empresas españolas en nuestro territorio, como las que participan activamente en el sector financiero, habiendo adquirido acciones en dos importantes bancos mexicanos; en el turismo, a través de cadenas hoteleras; y en la energía, a través la construcción de plantas eléctricas. Conviene destacar que la inversión española en México rebasa los 39.000 millones de dólares.

La actividad del Comité Bilateral México-España se ha mantenido con enorme intensidad, pues continuamente se ha atendido la visita de numerosos funcionarios del Gobierno Español así como representantes y funcionarios de las diversas Entidades Autonómicas con sendos grupos de empresarios interesados en establecer mecanismos de cooperación, de inversión o alianzas estratégicas con México.

Pero independientemente de estos eventos, que naturalmente marcan la evolución de las relaciones México – España por el impulso que reciben con la presencia de tan importantes personajes, la actividad cotidiana de las comunidades empresariales de ambos países se ha visto favorecida por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM), especialmente en el ámbito de las inversiones, lo que ha propiciado un mayor intercambio entre pequeñas y medianas empresas, por la experiencia que España tiene en este rubro, creando interesantes alianzas estratégicas.

En algún momento se podría considerar que muchas de las fortalezas de la economía española coinciden con las del comercio exterior mexicano, pero es ahí donde debemos ser imaginativos, buscando la creación de un mayor número de alianzas estratégicas para lograr una mejor posición en nuestros mutuos mercados mediante la complementación en sectores tales como: Automotriz, alimentario, calzado, muebles, materiales para construcción, juguetes, curtiduría, textiles, confección y bienes de equipo, por sólo señalar algunos.

Este enorme impulso que han recibido las relaciones hispano mexicanas en estos más de 30 años, después de la reanudación de relaciones entre ambos Gobiernos, se ha visto favorecido por un hecho muy importante y especial ya que muchos de esos empresarios mexicanos, también lo son españoles que dejaron su patria en busca de oportunidades, y que a base de empeño, creatividad y trabajo, triunfaron en diversas actividades y pusieron, muy en alto, las banderas de la Patria que los vio nacer y la del País que les abrió los brazos como a unos hijos más.

A pesar del gran impulso que, como he señalado, ha recibido la relación bilateral, también podría decir que el nivel de intercambios comerciales entre México y España todavía es reducido, debido a que ambos países nos hemos visto inmersos en un proceso de integración en nuestros respectivos bloques y, tanto los empresarios españoles como los mexicanos han demostrado una gran capacidad para competir en los mercados que nos resultan naturales.

Esta exitosa experiencia nos debe servir, hoy, para buscar, identificar y desarrollar nuevas oportunidades en nuestros respectivos mercados a fin de incrementar el volumen de intercambios.

En el caso de México, el enfoque hacia Norteamérica ha sido muy positivo, ya que, actualmente, somos el tercer proveedor más importante de los Estados Unidos y el primer proveedor hispanoamericano de Canadá. Sin embargo, esto ha originado una fuerte concentración de nuestros envíos al exterior, ya que el 84% de ellos son hacia el área del TLCAN y, en consecuencia, la participación de nuestras exportaciones hacia otros mercados se ha visto reducida a pesar de su crecimiento.

Los logros alcanzados por el empresariado mexicano en el mercado norteamericano son una muestra de nuestra capacidad exportadora, y de que nuestros productos tienen calidad y son competitivos, por lo que nos debemos ver motivados a reforzar nuestra actividad de promoción en el mercado español, ya que las oportunidades que brinda son muy amplias, pero debemos identificarlas y actuar en consecuencia.

España es un mercado que en el año 2010 realizó importaciones por más de 322.000 millones US, y México sólo suministramos 3,831 millones US; es decir, el 1.2% de su importación total; situación similar se presenta con las importaciones procedentes de España. Por tanto, resulta necesario que ambos logremos identificar nuevos nichos de mercado que contribuyan a incrementar nuestros intercambios. En el caso de México, resulta vital para lograr una real diversificación geográfica y estructural de nuestro comercio exterior.

Muchos son los beneficios mutuos que se han logrado a través de estos intercambios, sin embargo, como se ha visto en el aspecto comercial, no hemos llegado a niveles acordes a la dimensión de los mercados, aunque en materia de inversión, la situación es más interesante, pues puedo señalar que la participación de los empresarios españoles ha sido un complemento muy importante para el ahorro interno de México, aportando capital, pero también ha transferido tecnología y ha creado empleos; asimismo, es importante señalar que los empresarios mexicanos han realizado importantes inversiones en España.

Para concluir, deseo manifestar mi convencimiento de que ambos países nos encontramos en un momento crucial para alcanzar todos los objetivos que nos proponemos y que, para apoyarlos más decididamente, se ha creado el Consejo Empresarial Hispano Mexicano que tendrá su sede en la ciudad de Madrid.