

Título: La nueva configuración de las relaciones comerciales entre España, Latinoamérica y México tras la década de los noventa

Resumen: Las relaciones comerciales de España con Latinoamérica o México han experimentado un crecimiento durante la última etapa expansiva del ciclo, al abrigo de los acuerdos de asociación firmados y en una situación a nivel mundial donde no se ha producido aún una definitiva consolidación de los diferentes bloques de integración comercial y económica. La vinculación mercantil entre España y Latinoamérica tiene carácter interindustrial, con una proyección de las ventas españolas tanto en sectores manufactureros intensivos en trabajo como en capital, mientras que las exportaciones latinoamericanas o mexicanas de ramas industriales tradicionales no se expanden como correspondería a otras economías emergentes. El despegue de la industria latinoamericana parece ser posible no tanto en actividades “tradicionales”, sino en otras más avanzadas o más intensivas en el empleo del capital, conformándose cierto esquema de complementariedad con los países del Extremo Oriente y en especial China. La progresión de las ventas mexicanas hacia España permanece excesivamente centrada en los productos petrolíferos, mientras que ramas como las ventas de componentes del automóvil han sufrido un considerable descenso a lo largo de los últimos años.

Ricardo Bustillo Mesanza

Dpto. Economía Aplicada V. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Avda. Lehendakari Aguirre, 83.

48015 Bilbao

Tf: 94 601 3798. E-mail: ebpbumer@bs.ehu.es

La reciente negociación de tratados de cooperación económica entre las diferentes áreas comerciales iberoamericanas y la Unión Europea ha contribuido a resaltar el buen momento, al menos en referencia a los vínculos mercantiles, que atraviesan las relaciones entre España y la región latinoamericana. No obstante, el nexo más estrecho que existe en la actualidad entre el Estado español e Iberoamérica no ha de ocultar las dificultades pasadas en la configuración de una interrelación económica estable entre ambas zonas.

En líneas generales, se pueden apuntar varios obstáculos que han impedido la consolidación de la conexión entre España y Latinoamérica: se han mencionado con frecuencia factores como la lejanía geográfica, la intensa volatilidad macroeconómica sufrida en el Cono Sur¹ o la escasa complementariedad de ambas economías. Tal falta de complementariedad procede por un lado de la propia estructura productiva española, centrada en productos de tecnología intermedia que chocan con una intensa competencia ejercida tanto por los suministradores domésticos como por otros residentes en terceros países. Del lado latinoamericano, no son realmente las leyes del mercado las que han supuesto una limitación a la expansión de sus ventas, sino la reiterada política agraria proteccionista aplicada por la Unión Europea.²

La dinamización de los flujos interregionales de bienes entre España e Iberoamérica se ha visto facilitada o perjudicada por las distintas coyunturas políticas vividas desde los años sesenta hasta la actualidad. En síntesis, se debe señalar que el acercamiento entre España y la Unión Europea, tanto tras la firma del Acuerdo Preferencial en 1970 como con la definitiva adhesión en 1986, ha motivado cierto freno en la proyección de la cooperación comercial hispanoamericana. Ello se debe a la marginación sufrida por los distintos Estados latinoamericanos por parte de la legislación comercial europea, la cual daba preferencia a las antiguas colonias de los países originarios de la Unión Europea a través del esquema ACP (África, Caribe, Pacífico).

Las nuevas tendencias hacia la “regionalización” de los acuerdos comerciales, consecuencia de la creación de la Organización Mundial de Comercio, OMC y de otros factores³

¹ Guillermo Perry y Luis Servén, “La volatilidad macroeconómica en América Latina: causas y soluciones”. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, Ministerio de Economía, Madrid, febrero-marzo 2001, nº 790, pp. 75-91.

² Eduardo Cuenca, “Comercio e Inversión de España en Iberoamérica”. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, Ministerio de Economía, Madrid, febrero-marzo 2001, nº 790, pp. 141-162.

³ Entre los factores se podrían destacar la misma apertura internacional de un gran número de países en desarrollo, quienes han aceptado las pautas generales dictadas por el Fondo Monetario Internacional, siempre con la vista en las naciones de Extremo Oriente cuyas estrategias de apertura externa resultaron más exitosas. En segundo lugar, la

exponen a los grandes bloques la oportunidad o tal vez la necesidad de replantearse las relaciones con las zonas integradas de reciente creación,⁴ tal y como queda demostrado con el afán de Europa de estrechar relaciones con Mercosur o Chile. El mapa internacional de grupos de países con acuerdos preferenciales se encuentra aún hoy en día en fase de formación, aunque se vislumbra claramente como el esquema multilateral “corregido” del antiguo Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT puede desaparecer dando paso a un nuevo bilateralismo entre bloques, entre la Europa ampliada y todo el continente americano.⁵ Los riesgos estratégicos de esta nueva configuración geopolítica son evidentes, y desde el prisma de la tensión librecambio-proteccionismo pueden acabar generando el cierre parcial de fronteras entre distintos bloques, esto es, una etapa dominada por el proteccionismo⁶ similar a la de entreguerras. Esta interpretación guarda conexión con la teoría del arancel óptimo,⁷ la cual alertaba sobre las ventajas para un país de gran dimensión de la aprobación de aranceles “eficientes” en determinadas actividades. Sin entrar en este tipo de controversia, tanto la Unión Europea como Estados Unidos han tratado recientemente de firmar distintos acuerdos de asociación, cooperación o preferenciales, en un intento de anticiparse al otro bloque en la incorporación de nuevos socios a su área de influencia. Si, tal y como sucede en la actualidad, no se culminan los procesos de integración con la creación de uniones aduaneras, cabe incluso la posibilidad de que no se confirmen los temores de una formación de dos o tres bloques, sino una amalgama de relaciones entre países, pertenecientes o no a la OMC, que no ha de suscitar sospechas en cuanto a la reaparición de modos proteccionistas de forma generalizada. La intensificación de las relaciones con Latinoamérica, en consecuencia, deviene una obligación para los gestores europeos, quienes no deben limitarse a negociar en exclusiva con los países de la Europa Central y Oriental, sino extender su influencia a los países emergentes americanos. Paralelamente, España debe administrar la cercanía cultural de la que dispone con Iberoamérica, tratando de

ampliación próxima del único bloque regional integrado que tuvo éxito tras la creación del GATT, la Unión Europea, puede haber generado al fin cierto efecto de imitación en otros ámbitos geográficos.

⁴ Mariam Camarero, Cecilio-R. Tamarit, “La Unión Europea y las Américas. Consecuencias del establecimiento de un acuerdo de asociación interregional entre la Unión Europea y MERCOSUR”. *Papeles de Economía Española*, FUNCAS, Madrid, 2002, nº 91, pp. 182-200.

⁵ André Sapir, “EC Regionalism at the Turn of the Millennium: Towards a New Paradigm”. *The World Economy*, Blackwell Pub., Oxford, septiembre 2000, vol. 23, nº 9, pp. 1.135-1.148.

⁶ Paul R. Krugman, “Is Bilateralism Bad?”, en Elhanan Helpman y Assaf Razin (eds.) *International Trade and Trade Policy*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1991.

⁷ John Stuart Mill, “Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política”. Traducción de C. Rodríguez Braun del original inglés de 1844, Alianza Editorial, Madrid, 1997.

rentabilizar al máximo la previsible aproximación entre la Unión Europea y las distintas naciones americanas.

CUADRO 1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE ESPAÑA Y LATINOAMÉRICA, 1996-2001

Millones de pesetas corrientes

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	1996	2001	Δ%	1996	2001	Δ%
1. PROD. AGROALIMENTARIOS	23.000,23	41.872,58	82,05	319.057,56	504.292,51	58,06
<i>1.1. Hortofrutícolas</i>	7.177,99	7.770,40	8,25	180.963,89	266.442,00	47,23
<i>1.2. Ganadería</i>	--	--	--	18.388,27	22.981,62	24,98
<i>1.3. Pesca</i>	--	5.474,91	--	89.681,57	163.006,11	81,76
<i>1.4. Industria Agroalimentaria</i>	15.822,24	28.627,27	80,93	30.023,83	51.862,78	72,74
2. BIENES DE CONSUMO	89.691,32	205.431,41	129,04	32.051,03	38.106,12	18,89
<i>2.1. Textil</i>	20.941,80	68.034,80	224,88	24.950,77	30.171,79	20,93
<i>2.2. Muebles</i>	7.992,95	23.836,69	198,22	2.113,19	2.556,16	20,96
<i>2.3. Electrodomésticos</i>	7.961,48	9.823,31	23,39	601,90	1.649,43	174,04
<i>2.4. Productos Editoriales</i>	41.686,26	74.062,64	77,67	1.575,16	2.379,84	51,09
<i>2.5. Otros</i>	11.108,83	29.673,97	167,12	2.810,01	1.348,90	-52,00
3. MAT. PRIMAS, PRODUCTOS INDUSTRIALES, BS. EQUIPO	538.255,71	891.453,13	65,62	240.374,57	562.231,51	133,90
<i>3.1. Materias primas</i>	3.405,92	25.986,55	662,98	54.552,75	89.738,90	64,50
<i>3.2. Productos Químicos</i>	68.694,46	143.000,28	108,17	20.621,30	41.307,06	100,31
<i>3.3. Combustibles-Lubricantes</i>	7.579,09	13.265,20	75,02	96.790,39	295.184,63	204,97
<i>3.4. Industria de Automoción</i>	130.052,75	222.815,37	71,33	16.149,57	19.337,68	19,74
Vehículos de transporte	68.655,53	86.901,34	26,58	2.860,37	2.955,84	3,34
Equipos, Componentes y accesorios de automoción	53.951,52	83.036,31	53,91	8.326,38	14.994,65	80,09
Equipos y material de transporte	7.445,70	52.877,72	610,18	4.962,82	1.387,19	-72,05
<i>3.5. Eq. Eléctrico y Electrónico</i>	117.523,44	132.219,00	12,50	9.143,18	20.921,19	128,82
<i>3.6. Productos Metálicos</i>	52.787,67	87.421,67	65,61	30.527,79	65.417,94	114,29
<i>3.7. Material de Construcción</i>	35.028,89	77.215,22	120,43	6.376,00	12.846,06	101,48
<i>3.8. Maquinaria Mecánica</i>	112.813,67	164.882,14	46,15	6.213,59	4.729,45	-23,89
<i>3.9. Otros</i>	10.369,82	24.647,70	137,69	--	12.748,60	--
TOTAL PRINCIPALES RAMAS*	650.947,26	1.138.757,12	74,94	591.483,16	1.104.630,14	86,76
TOTAL GLOBAL	701.944,85	1.237.849,84	76,35	596.631,38	1.112.782,91	86,51

*Cifra correspondiente a la suma de los 50 principales sectores según la cuantía de las exportaciones o importaciones.

Fuente: ESTACOM, Instituto Español de Comercio Exterior, 2002 y elaboración propia.

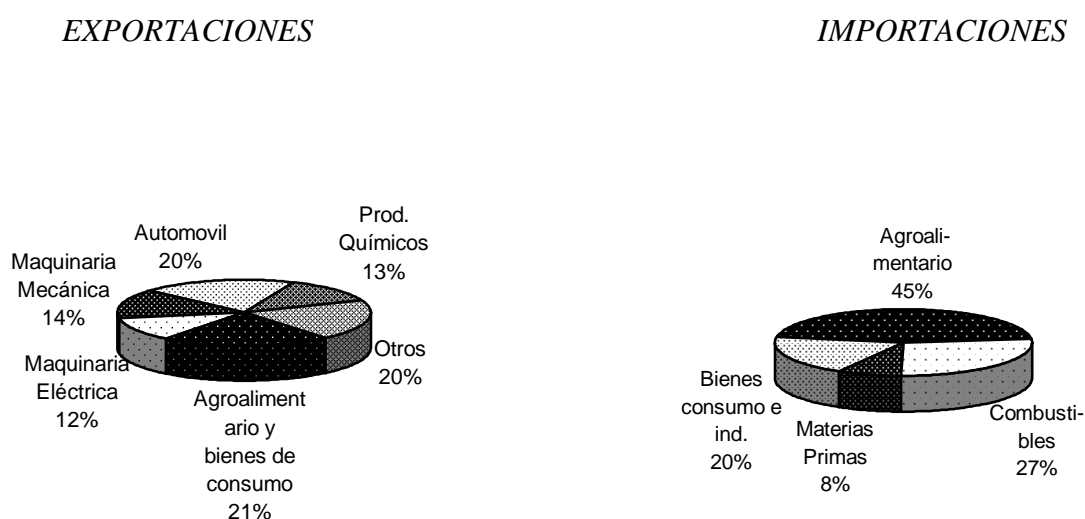
El registro, en especial a partir de la segunda mitad de la década de los noventa, de un crecimiento notable en los flujos de mercancías hispanoamericanos no es sino el principio de una vinculación más intensa que debe confirmarse a lo largo de los próximos años. El análisis de los

rasgos principales de tales relaciones puede desvelar la pauta de evolución de las principales variables, en un intento de anticipar la naturaleza de los vínculos mercantiles futuros entre ambas regiones.

Tanto importaciones como exportaciones alcanzan altas tasas de crecimiento entre 1996 y 2001, similares para ambas variables: en media anual, se experimenta un incremento del 12% en las exportaciones y del 13,3% para las importaciones procedentes de Latinoamérica, lo cual implica que el déficit comercial de la región americana respecto del país ibérico crece un 19% entre 1996 y 2001.

En cuanto a la delimitación sectorial de los distintos intercambios, se observa claramente en primer lugar cómo las exportaciones españolas se encuentran distribuidas preferentemente entre los bienes industriales y la maquinaria, ya que asciende esta rúbrica aproximadamente al 80% de las exportaciones totales. Dentro de esa rama, son la maquinaria mecánica, la eléctrica, el automóvil y la industria química las que concentran el 60% de las ventas totales hacia Latinoamérica. Por el contrario, las importaciones originarias de Latinoamérica se acumulan preferentemente en el sector agroalimentario o las materias primas, las cuales suponen aproximadamente el 80% de las exportaciones desde Latinoamérica hacia España.

GRÁFICO 1. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ENTRE ESPAÑA Y LATINOAMÉRICA EN 2001



Fuente: ESTACOM, Instituto Español de Comercio Exterior, 2002 y elaboración propia.

Por consiguiente, se deduce una estructura de los intercambios y las especializaciones de género interindustrial, conforme con las diferencias en las dotaciones relativas de factores productivos entre ambas regiones.

CUADRO 2: ÍNDICES DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE ESPAÑA FRENTE A LATINOAMÉRICA, 1996-2001

Porcentajes sobre cifras valoradas a precios corrientes

	SALDO COMERCIAL RELATIVO		ÍNDICE DE CONTRIBUCIÓN AL SALDO	
	1996	2001	1996	2001
1. PROD. AGROALIMENTARIOS	-86,55	-84,67	-1.192,10	-1.030,81
<i>1.1. Hortofrutícolas</i>	-92,37	-94,33	-699,74	-576,61
<i>1.2. Ganadería</i>	--	--	-74,04	-51,23
<i>1.3. Pesca</i>	--	-93,50	-361,08	-351,16
<i>1.4. Industria Agroalimentaria</i>	-30,98	-28,87	-57,24	-51,81
2. BIENES DE CONSUMO	47,35	68,71	231,73	372,85
<i>2.1. Textil</i>	-8,74	38,55	-16,22	84,35
<i>2.2. Muebles</i>	58,18	80,63	23,64	47,42
<i>2.3. Electrodomésticos</i>	85,94	71,25	29,60	18,21
<i>2.4. Productos Editoriales</i>	92,72	93,77	161,34	159,74
<i>2.5. Otros</i>	59,62	91,30	33,37	63,12
3. MATERIAS PRIMAS, PRODUCTOS INDUSTRIALES, BIENES EQUIPO	38,26	22,65	1.197,28	733,27
<i>3.1. Materias primas</i>	-88,25	-55,09	-205,95	-142,13
<i>3.2. Productos Químicos</i>	53,82	55,18	193,29	226,59
<i>3.3. Combustibles-Lubricantes</i>	-85,48	-91,40	-359,22	-628,44
<i>3.4. Industria de Automoción</i>	77,91	84,03	458,11	453,42
Vehículos de transporte	92,00	93,42	264,65	187,06
Equipos, Componentes y accesorios de automoción	73,26	69,41	183,49	151,62
Equipos y material de transporte	20,01	94,89	9,97	114,74
<i>3.5. Eq. Eléctrico y Electrónico</i>	85,56	72,68	435,92	248,01
<i>3.6. Productos Metálicos</i>	26,72	14,40	89,42	48,99
<i>3.7. Material de Construcción</i>	69,20	71,47	115,23	143,43
<i>3.8. Maquinaria Mecánica</i>	89,56	94,42	428,77	356,89
<i>3.9. Otros</i>	--	31,82	41,71	26,51
TOTAL PRINCIPALES RAMAS*	4,79	1,52	--	--
TOTAL GLOBAL	8,11	5,32	--	--

*Cifra correspondiente a la suma de los 50 principales sectores según la cuantía de las exportaciones o importaciones.

Fuente: ESTACOM, Instituto Español de Comercio Exterior, 2002 y elaboración propia.

En cuanto a la evolución de las participaciones sectoriales a lo largo de los últimos años, las exportaciones españolas que más crecen son las de bienes de consumo, por encima de las registradas en bienes industriales o en productos agroalimentarios. Además, dentro de los bienes

de consumo las ramas que experimentan incrementos superiores son consideradas tradicionales o basadas en el empleo intensivo del factor trabajo o los recursos naturales, como las industrias textiles o los muebles.

En referencia a las importaciones, las naciones iberoamericanas en conjunto logran incrementar más sus ventas en los bienes industriales, en parte por el empuje de los derivados del petróleo que suponen en 2001 más de la cuarta parte de las exportaciones hacia España. El resultado más negativo se obtiene en los bienes de consumo, cuya exportación no manifiesta gran dinamismo durante el periodo.

En cuanto a los índices de ventaja comparativa revelada⁸, su examen confirma los resultados anteriores, manteniéndose la ventaja comparativa de Sudamérica en los bienes agroalimentarios y la exportación de derivados petrolíferos. En los bienes manufacturados, destacan los muy limitados progresos obtenidos por la industria agroalimentaria y de bienes de consumo latinoamericanas. Por el contrario, mejora el índice de contribución al saldo en la mayor parte de las ramas contenidas en el epígrafe de bienes industriales. Ejemplos llamativos de esta evolución son el mal comportamiento de la industria textil americana frente a la española, perdiendo aquélla la ventaja comparativa que conservaba en 1996 respecto de la hispana. Por otro lado, llama la atención el mejor comportamiento de la maquinaria eléctrica y electrónica en Latinoamérica: a pesar de ser una rama de contenido tecnológico y elasticidad renta altos logra un crecimiento más acusado en la zona geográfica con un nivel inferior de desarrollo económico.

Por consiguiente, no se aprecia en este periodo de tiempo que la mayor intensidad de las relaciones comerciales entre Latinoamérica y España se traduzca en una modernización de la estructura comercial sudamericana, siguiendo la ya clásica pauta de alteración de las estructuras de intercambios desde la exportación de materias primas y productos agrícolas hacia la venta de bienes de consumo.⁹ Parece que el conjunto de economías iberoamericanas, al menos en relación con un país de renta intermedia como España, ha encontrado mayores facilidades en la comercialización de bienes industriales, algunos con contenido tecnológico alto como la maquinaria eléctrica, junto con otros de contenido bajo como los productos metálicos. La evolución negativa de los sectores textiles o el mueble sugiere que no se está experimentado, al

⁸ Robert H. Ballance, "Trade Performance as an Indicator of Comparative Advantage", en David Greenaway (ed.) *Economic Development and International Trade*, St. Martin Press, Nueva York, 1988, pp. 6-24.

⁹ Walt W. Rostow, "The Stages of Economic Growth: a Non Communist Manifesto". Cambridge University Press, Cambridge, 1960.

menos en relación con España, una especialización de los países sudamericanos en sectores intensivos en el empleo de la mano de obra, conforme al esquema Heckscher-Ohlin o la teoría del ciclo de vida de los productos.¹⁰

En conclusión, si bien el examen general del comercio sugería la persistencia de una especialización interindustrial de los intercambios entre las dos zonas, la observación más detallada de los datos de las distintas ramas manufactureras ofrece el sorprendente resultado de una tendencia hacia la mejoría en las ramas tradicionales o intensivas en ventajas otorgadas por parte de la economía española, mientras que la americana, además de registrar unas exportaciones crecientes de productos petrolíferos, obtiene cifras más satisfactorias en ramas de bienes industriales, basadas en las ventajas adquiridas. Este resultado puede haberse visto favorecido por la depreciación en primer lugar de la peseta y posteriormente del euro frente al dólar a lo largo de la década de los noventa, factor que beneficia a las actividades españolas más sensibles a las alteraciones en la competitividad precio, como la industria textil, por ejemplo, mientras que no afecta tanto a las ramas más avanzadas y menos vulnerables ante las alteraciones en los precios relativos.

En este contexto general de la economía latinoamericana ha de centrarse el análisis del interés que despierta el acercamiento progresivo hacia México, tanto para España como para la Unión Europea en su conjunto. Los Estados Mexicanos representan una de las regiones de mayor potencial de crecimiento económico por su dimensión, sin olvidar el importante factor de su incorporación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte o TLCAN. Un elemento adicional es la especificidad de México como exportador de petróleo, de indudable influencia para cualquier socio comercial foráneo con una manifiesta insuficiencia de este recurso natural. Si bien en el momento actual la posibilidad de “engrasar” el desarrollo de las fuerzas productivas con la venta de crudo es una ventaja incuestionable para la economía mexicana, no se han de olvidar los inconvenientes que supuso la “petrolización” durante las dos últimas décadas.

Tratando de ser breves en la mención de un fenómeno histórico complejo como éste, la creación desde los años setenta de las infraestructuras imprescindibles para la extracción del petróleo agudizó la crisis de la deuda a lo largo de los ochenta, a causa del endeudamiento en el que incurrió Petróleos Mexicanos. El detonante de la conversión en exportador de crudo se suele

¹⁰ Raymond Vernon, “International Investment and International Trade in the Product Cycle”. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, Cambridge, Massachusetts, 1962, pp. 190-207.

fechar en la guerra del Yom Kippur, que interrumpió los suministros de petróleo por parte de la OPEP a Estados Unidos por su apoyo a Israel. En consecuencia, los EE.UU. trataron de limitar su dependencia con respecto de la OPEP¹¹ creando nuevos métodos de suministro, siendo una de las vías más accesibles el hacer rentable la explotación del subsuelo mexicano, por lo que otorgaron créditos a las instituciones del vecino del Sur. El resultado a medio plazo fue la conformación de unas finanzas públicas y de una economía altamente dependiente del petróleo, paralelamente al abandono definitivo de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones.¹² Si bien la petrolización de la economía mexicana puede considerarse como una renuncia a la industrialización del país azteca, un correcto aprovechamiento de los flujos de recursos que genera podría conducir a una progresiva diversificación de la oferta exportadora mexicana.

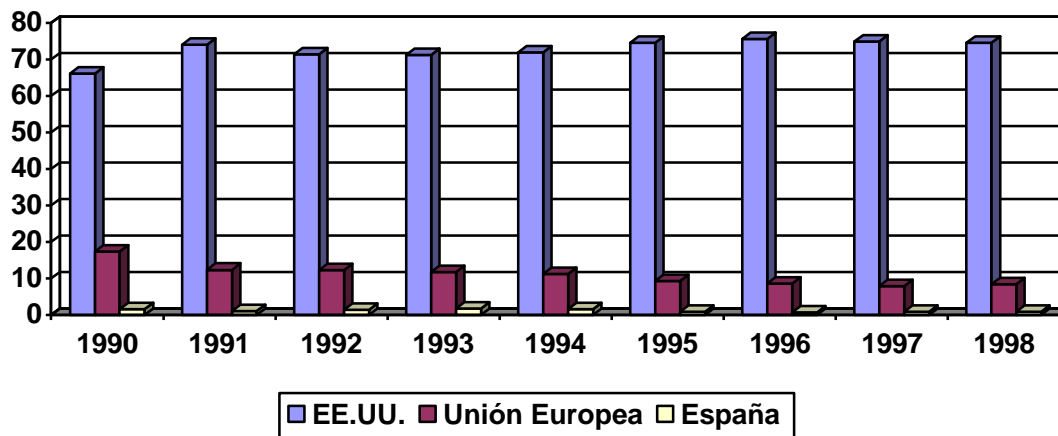
La firma del Acuerdo de Asociación Económica entre México y la Unión Europea en 1997 ha permitido el establecimiento progresivo de una zona de libre comercio entre ambas regiones a partir del 1 de julio de 2000. La eliminación prevista de los obstáculos al comercio puede significar una oportunidad de profundización en los vínculos mercantiles bilaterales: desde el punto de vista europeo, es una opción estratégica para consolidar una presencia más activa en una de las economías emergentes del continente americano. Para México representa un contrapunto interesante, pues puede contribuir a evitar una dependencia excesiva de los socios septentrionales del TLCAN, además de facilitar el acceso futuro de los bienes mexicanos a la Europa ampliada. No obstante, se ha de reconocer la todavía escasa importancia de la presencia europea en México, siempre en comparación con los Estados Unidos de América. Por otra parte, las diferencias entre EE.UU. y la Unión Europea no han hecho sino ensancharse a lo largo de la última década, sin duda por el impulso tras la creación del TLCAN, hecho que reclamaba una revisión de las relaciones bilaterales entre la U.E. y México.¹³

¹¹ Olivia Sarahí Ángeles et alii, "Mercado internacional del petróleo. Problemas y enfoques nacionales". Ediciones de Cultura Popular e IIEc-UNAM, México.

¹² Olivia Sarahí Ángeles, "Importancia del mercado internacional del petróleo para la economía mexicana". *Información Comercial Española, Revista de Economía*, Ministerio de Economía, Madrid, noviembre-diciembre de 2001, n° 795, pp. 113-126.

¹³ Manuel Varela Bellido, "El acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y México". *Boletín Económico de ICE*, Ministerio de Economía, Madrid, 20-26 de marzo de 2000, n° 2.647, pp. 31-41.

GRÁFICO 2: PORCENTRAJES DE EE.UU., ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS, 1990-1998



Fuente: DOTS, Fondo Monetario Internacional y elaboración propia.

El incremento del porcentaje de EE.UU. no ha sido excesivo durante los últimos años, produciéndose una estabilización desde el mismo comienzo de la década de los 90 en torno al 72-73% del total de las importaciones mexicanas. Más llamativa es la falta de dinamismo relativo de las exportaciones de la U.E. hacia México, que pasan de representar casi un 20% en 1990 hasta menos del 10% en la actualidad.

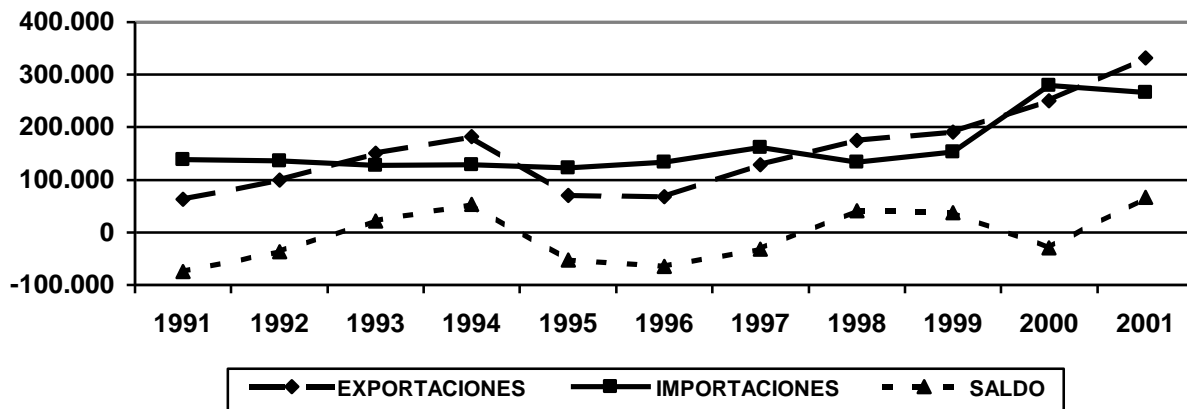
En cuanto a los datos de flujos comerciales entre España y México, si bien se experimentan incrementos a lo largo de los últimos años, sin embargo son para ambos países inferiores al crecimiento del comercio con el resto de las naciones, lo cual tiene como consecuencia que los intercambios bilaterales representan participaciones menores sobre el total. Empleando las cifras de los porcentajes sobre las importaciones y exportaciones españolas totales, en 2001 las ventas hacia México solamente alcanzaron el 1,2% sobre el total, sin igualar aún el porcentaje cercano al 2% de 1993 o 1994, anterior a la crisis mexicana de mediados de los 90. Con las importaciones sucede algo similar, acumulando las que tienen origen en el país azteca solamente el 1% del total en 2001, mientras que diez años antes representaron el 1,4%.

A pesar de esta mayor disminución del porcentaje de las exportaciones, el saldo bilateral ha pasado del déficit para España, fundamentalmente por la importancia relativa de las

adquisiciones de petróleo, al registro de superávit durante los últimos años. Adicionalmente, se ha de examinar la alta volatilidad de los saldos o diferencias entre exportaciones e importaciones, explicada por la variabilidad superior de las importaciones mexicanas originarias de España. Tal variabilidad se puede relacionar con un comportamiento de la economía mexicana que acusa de manera más intensa los distintos vaivenes de los ciclos económicos, siempre en comparación con sistemas productivos más maduros como el español, donde se experimentan alteraciones más suaves en los niveles de renta a lo largo de los años.

GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y ESPAÑA, 1991-2001

Millones de pesetas, precios corrientes



Fuente: Datos de la Dirección General de Aduanas española y elaboración propia.

El gráfico 3 muestra claramente cómo el desequilibrio en las relaciones comerciales México-España depende principalmente de la evolución de las exportaciones hispanas hacia México, las cuales oscilan dependiendo del dinamismo de la economía azteca, al contrario de las ventas mexicanas en España que muestran un perfil mucho más plano. Quizá el dato más positivo es el incremento del volumen del comercio de los últimos dos ejercicios, gracias al cual se superó la barrera de los 200.000 millones de pesetas tanto en las exportaciones como en las importaciones y se quebró el estancamiento experimentado a lo largo de toda la última década del

siglo XX. No obstante, este último dato no debe ocultar el mal comportamiento general de las ventas españolas en México. Si se establece una comparación con otros países latinoamericanos, es precisamente en México donde se cosechan unos resultados más mediocres por parte de las compañías exportadoras españolas.

CUADRO 3: CUOTA DE MERCADO DE ESPAÑA EN DISTINTAS ÁREAS GEOGRÁFICAS, 1992-2000

Porcentaje de las exportaciones españolas sobre las importaciones totales de cada país

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
México	1,8	1,9	1,6	0,8	0,4	0,8	1,0	0,9	0,8
Argentina	2,7	3,6	4,7	4,4	4,5	4,1	4,2	3,9	3,7
Brasil	0,8	0,9	1,1	1,6	1,7	1,9	2,1	2,4	2,1
Unión Europea	3,0	3,0	3,1	3,3	3,4	3,5	3,7	3,6	3,5
Estados Unidos	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Japón	0,3	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4

Fuente: Ministerio de Economía, “Sector Exterior en 2000” Madrid, 2001 y elaboración propia.

Las exportaciones españolas hacia México no se recuperan tras la crisis de mediados de los noventa, lo cual hace que la cuota de mercado actual sea en porcentaje menos de la mitad de la que se registraba a principios de los noventa, lo cual contrasta con el incremento de la tasa de penetración española en Brasil o Argentina.

En resumen, el análisis de los datos generales del comercio bilateral hispano-mexicano ofrece un reflejo en primer lugar esperanzador, sustentado en las buenas cifras registradas durante los ejercicios 2000 y 2001. No obstante, se ha de reconocer asimismo el relativo estancamiento de las ventas aztecas en España prácticamente durante los últimos diez años, conjuntamente con la aludida pérdida de cuota de mercado de las compañías españolas en México.

El examen de las cifras globales se ha de complementar con una observación más exhaustiva de los sectores productivos donde descansan las ventajas comparativas para cada una de las regiones. Para ello se realiza en primera instancia una disección de los flujos comerciales sectoriales utilizando los porcentajes respectivos sobre el total, empleando datos medios correspondientes a dos años consecutivos, a causa de los problemas que puede generar una comparación de datos referidos solamente a un ejercicio. Ello se debe a la alta variabilidad que

mantiene las exportaciones españolas con destino en México, lo cual impide que se realicen comparaciones correctas si se eligen años excesivamente influidos por los vaivenes cíclicos.

CUADRO 4: FLUJOS COMERCIALES ENTRE ESPAÑA Y MÉXICO, 1996-2001

Millones de pesetas corrientes. Medias de los años referidos

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	1996-97	2000-01	Δ%	1996-97	2000-01	Δ%
1. PROD. AGROALIMENTARIOS	5.482,81	29.971,76	446,65	17.063,94	16.582,78	-2,82
<i>1.1. Hortofrutícolas</i>	136,24	14.960,06	10880,66	7.381,47	8.013,84	8,57
<i>1.2. Ganadería</i>	--	1.534,45	--	--	415,85	--
<i>1.3. Pesca</i>	--	2.057,55	--	8.293,62	3.176,60	-61,70
<i>1.4. Industria Agroalimentaria</i>	5.346,57	11.419,70	113,59	1.388,86	4.976,50	258,32
2. BIENES DE CONSUMO	19.724,22	50.786,08	157,48	8.140,99	6.444,58	-20,84
<i>2.1. Textil</i>	7.211,87	22.443,87	211,21	4.064,61	2.574,02	-36,67
<i>2.2. Muebles</i>	862,85	3.659,78	324,15	1.612,59	1.568,87	-2,71
<i>2.3. Electrodomésticos</i>	831,62	4.782,91	475,13	305,70	658,47	115,40
<i>2.4. Productos Editoriales</i>	9.288,59	12.865,86	38,51	646,75	725,73	12,21
<i>2.5. Otros</i>	1.529,29	7.033,65	359,93	1.511,35	917,50	-39,29
3. MAT. PRIMAS, PRODUCTOS INDUSTRIALES. BS. EQUIPO	68.471,66	200.213,30	192,40	121.833,01	249.097,24	104,46
<i>3.1. Materias primas</i>	824,08	5.947,04	621,66	1.078,77	1.444,97	33,95
<i>3.2. Productos Químicos</i>	10.570,38	32.070,29	203,40	9.928,50	11.927,58	20,13
<i>3.3. Combustibles-Lubricantes</i>	0,00	4.427,77	--	86.076,25	204.874,77	138,02
<i>3.4. Industria de Automoción</i>	6.146,99	68.551,19	1015,20	12.629,79	6.586,76	-47,85
Vehículos de transporte	--	40.539,27	--	1.671,39	2.222,67	32,98
Equipos, Componentes y accesorios de automoción	5.927,90	25.217,13	325,40	10.711,24	4.364,09	-59,26
Equipos y material de transporte	219,09	2.794,79	1175,63	247,16	--	--
<i>3.5. Eq. Eléctrico y Electrónico</i>	7.537,85	22.400,49	197,17	6.145,97	14.705,35	139,27
<i>3.6. Productos Metálicos</i>	12.312,87	19.467,67	58,11	4.435,85	1.976,02	-55,45
<i>3.7. Material de Construcción</i>	6.370,93	15.350,40	140,94	262,58	188,06	-28,38
<i>3.8. Maquinaria Mecánica</i>	23.879,09	28.991,06	21,41	1.198,04	1.176,45	-1,80
<i>3.9. Otros</i>	829,49	3.007,40	262,56	77,28	6.217,29	7945,14
TOTAL PRINCIPALES RAMAS*	93.678,68	280.971,14	199,93	147.037,93	272.124,59	85,07
TOTAL GLOBAL	98.625,06	291.131,97	195,19	147.598,42	272.882,96	84,88

*Cifra correspondiente a la suma de los 50 principales sectores según la cuantía de las exportaciones o importaciones.

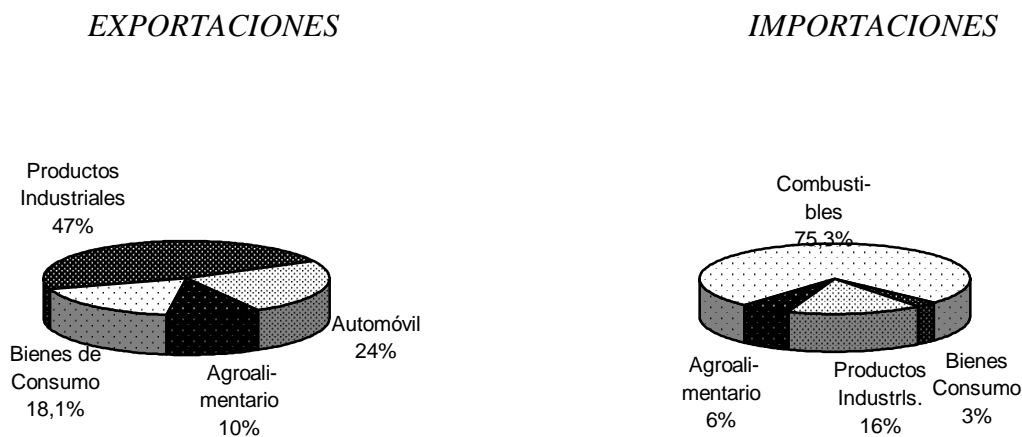
Fuente: ESTACOM, Instituto Español de Comercio Exterior, 2002 y elaboración propia.

Los datos reflejan una intensa expansión de los intercambios durante los últimos años: en concreto, las exportaciones de España a México crecieron en media bianual durante el periodo de

referencia en un 31,07%, por encima de las exportaciones mexicanas hacia España, las cuales se expandieron en un porcentaje del 16,6%.

En cuanto a la participación de las distintas ramas, se nuevo se advierte un esquema de intercambios de género interindustrial, de forma similar a lo sucedido con las cifras totales de Latinoamérica. La referencia a las ventas mexicanas en España exige subrayar que tres cuartos de las exportaciones se concentran en la partida de combustibles, avanzando desde el 60% de mediados de los 90 hasta el 75% de los dos últimos ejercicios. De hecho, el crecimiento de la factura exportadora azteca se explica casi en exclusiva por el aumento de la partida de combustibles,¹⁴ experimentándose un estancamiento en las cifras del resto de las ramas productivas. Llama la atención el mal comportamiento sufrido por la industria de automoción, cuyas ventas se reducen a la mitad en el periodo; este descenso se compensa con el dinamismo del equipo eléctrico y electrónico, única actividad que disfruta de una mejoría diáfana en sus exportaciones hacia España.

GRÁFICO 4: COMPOSICIÓN SECTORIAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES BILATERALES ENTRE MÉXICO Y ESPAÑA 2000-2001



Fuente: ESTACOM, Instituto Español de Comercio Exterior, 2002 y elaboración propia.

Las cifras de ventas hispanas reflejan una mejoría intensa del subsector que mayor porcentaje supone sobre las exportaciones, el automóvil, que ha sido paralela a la práctica pérdida del mercado español del automóvil para las compañías establecidas en México. Esto parece indicar cierta imposibilidad de que se genere un patrón de intercambios intraindustrial¹⁵ (BALASSA, B. 1966), típico de la industria del automóvil entre otros países pertenecientes a la OCDE. Por otro lado, el crecimiento de las exportaciones españolas parece más equilibrado y distribuido entre los diferentes sectores, a diferencia de lo sucedido con las exportaciones mexicanas. Los porcentajes de incremento de los valores exportados hacia México son similares para los bienes industriales o los de consumo, aumentando en ambos casos por encima del 150% en el periodo referido.

Al contrario de lo que sucedía con las cifras generales de intercambios con Latinoamérica, no se observa una evolución más positiva entre actividades de menor elasticidad renta, ya que ramas manufactureras dinámicas como el equipo eléctrico, o de elasticidad renta media como la industria química o los electrodomésticos muestran las mayores expansiones en sus ventas hacia México. Este resultado es coherente con las características diferenciales de la economía mexicana: al disponer de un nivel de renta y una dimensión superior a la media latinoamericana, parece más capaz de generar demanda de productos avanzados para la manufactura española. Por otra parte, las ramas tradicionales establecidas en España han tenido que soportar una competencia superior ejercida por la industria local, dado el mayor nivel de desarrollo económico de México en comparación con la mayor parte del subcontinente americano, lo cual sin duda ha mermado las posibilidades de penetración comercial de los sectores hispanos con elasticidad renta baja. Se ha de recordar la pérdida de cuota de mercado de la manufactura española en México, sin duda síntoma de los factores que se acaban de señalar.

En cuanto a los índices de ventaja comparativa revelada, se puede comprobar como se afianza la posición española en la gran mayoría de los sectores manufactureros con la única excepción de la industria agroalimentaria y el sector de Otros bienes industriales. Aunque se ha mencionado anteriormente que las exportaciones españolas de ramas de elasticidad renta media o alta han crecido algo más que las de renta baja, siempre teniendo en cuenta la tónica de expansión

¹⁴ Tanto la importancia cuantitativa como la proyección reciente de las exportaciones de combustibles hace plausible la hipótesis de continuada “petrolización” de la economía mexicana, O. S. Ángeles, op. cit. 2001, al menos por lo que respecta a sus relaciones con la antigua metrópoli.

general para todos los sectores, sin embargo el saldo comercial relativo experimenta mejorías de cuantía similar en actividades de elasticidad baja como el sector textil (aumenta en 50 puntos porcentuales), el Mueble (incremento de 69 puntos) o la siderurgia (34 puntos). La razón no es realmente el especial dinamismo de las ventas hispanas,¹⁵ sino la reducción de las exportaciones mexicanas correspondientes a estas ramas.

Desde el punto de vista mexicano, son las actividades más intensivas en el empleo de capital, siguiendo las nociones de la teoría convencional del comercio, las que muestran un comportamiento más positivo en relación con las ventas efectuadas en el Estado español. Con la excepción de la industria agroalimentaria, el resto de las actividades tradicionales ven mermadas sus cifras de ventas en España, con descensos por ejemplo del 55% en la siderurgia o del 36% en la actividad textil. Justamente lo contrario de lo sucedido con las ramas avanzadas o de elasticidad renta media, de nuevo con una salvedad, la industria del automóvil: destacan los crecimientos del 140% de la maquinaria eléctrica o el 15% de las ventas de electrodomésticos.

Entre las razones que pueden tratar de explicar las dificultades de expansión de las categorías de demanda baja mexicanas en España a lo largo de los últimos años se han de citar de nuevo las depreciaciones primero de la peseta y después del euro frente al resto de las divisas, lo cual ha podido obstaculizar la penetración en el mercado español de determinados bienes, en buena parte de las ocasiones no diferenciados u homogéneos, cuya demanda viene muy determinada por los vaivenes en la competitividad precio.

En segundo lugar, se han de reconocer las diferencias que todavía separan el desarrollo en las actividades tradicionales en todo Latinoamérica, y en especial en México, de la proyección experimentada en esas mismas ramas en China y otros países del Extremo Oriente. Tal fenómeno es de naturaleza muy compleja, y su análisis excede del ámbito tratado en este artículo, pero su mención resulta imprescindible, habida cuenta de que se está conformando una estructura en la división internacional del trabajo que parece desplazar la especialización en las ramas intensivas en trabajo hacia China y los países de su entorno, mientras que las naciones del cono Sur sufrirían un retraso relativo en labores para las que en teoría cuentan con una dotación factorial adecuada.

¹⁵ Bela Balassa, "Tariff Reductions and Trade in Manufactures among Industrial Countries". *American Economic Review*, American Economic Association, Princeton, 1966, vol. 56, nº 3, pp. 466-472.

¹⁶ Las cifras de incremento de las exportaciones españolas de los sectores de elasticidad renta alta o media son superiores al crecimiento de las ventas de las actividades tradicionales; el automóvil o los electrodomésticos crecen muy por encima del resto de las ramas, siendo tales aumentos muy superiores a los de las ramas tradicionales más dinámicas, como el textil o el mueble.

Esto contribuye a explicar el sorprendente mal comportamiento de las ramas tradicionales en Latinoamérica, en parte el menos desplazadas de los mercados de los países desarrollados por los centros de producción o montaje chinos u orientales en general.

CUADRO 5: ÍNDICES DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE ESPAÑA FRENTE A MÉXICO, 1996-2001

Porcentajes sobre cifras valoradas a precios corrientes

	SALDO COMERCIAL RELATIVO		ÍNDICE DE CONTRIBUCIÓN AL SALDO	
	1996-97	2000-01	1996-97	2000-01
1. PROD. AGROALIMENTARIOS	-51,36	28,76	-239,52	120,97
<i>1.1. Hortofrutícolas</i>	-96,38	30,24	-150,15	62,76
<i>1.2. Ganadería</i>	--	57,36	--	10,11
<i>1.3. Pesca</i>	--	-21,38	-171,89	-10,12
<i>1.4. Industria Agroalimentaria</i>	58,76	39,30	82,52	58,22
2. BIENES DE CONSUMO	41,57	77,48	241,88	400,77
<i>2.1. Textil</i>	27,91	79,42	65,89	179,59
<i>2.2. Muebles</i>	-30,29	39,99	-15,46	18,89
<i>2.3. Electrodomésticos</i>	46,24	75,80	10,98	37,28
<i>2.4. Productos Editoriales</i>	86,98	89,32	179,96	109,73
<i>2.5. Otros</i>	0,59	76,92	0,51	55,28
3. MATERIAS PRIMAS, PRODUCTOS INDUSTRIALES, BIENES EQUIPO	-28,04	-10,88	-1.099,62	-442,56
<i>3.1. Materias primas</i>	-13,38	60,90	-5,20	40,69
<i>3.2. Productos Químicos</i>	3,13	45,78	14,28	182,03
<i>3.3. Combustibles-Lubricantes</i>	--	-95,77	-1.783,95	-1.812,35
<i>3.4. Industria de Automoción</i>	-34,53	82,47	-133,79	560,05
Vehículos de transporte	--	89,60	-34,64	346,32
Equipos, Componentes y accesorios de automoción	-28,75	70,49	-98,59	188,47
Equipos y material de transporte	-6,02	--	-0,56	25,26
<i>3.5. Eq. Eléctrico y Electrónico</i>	10,17	20,74	29,54	69,51
<i>3.6. Productos Metálicos</i>	47,03	81,57	164,39	158,09
<i>3.7. Material de Construcción</i>	92,08	97,58	127,18	137,05
<i>3.8. Maquinaria Mecánica</i>	90,45	92,20	472,27	251,40
<i>3.9. Otros</i>	82,95	-34,80	15,67	-29,03
TOTAL PRINCIPALES RAMAS*	-22,17	1,60	-1.097,26	79,17
TOTAL GLOBAL	-19,89	3,24	--	--

*Cifra correspondiente a la suma de los 50 principales sectores según la cuantía de las exportaciones o importaciones.

Fuente: ESTACOM, Instituto Español de Comercio Exterior, 2002 y elaboración propia.

CONCLUSIONES

El principio del siglo XXI ha coincidido con un lapso temporal en el que no se encuentran totalmente consolidados los distintos ámbitos de integración comercial regional, en especial entre cada uno de los grandes bloques del mundo industrializado capitalista y las respectivas “periferias” o economías en vías de desarrollo de su entorno más cercano. Tras la conclusión de la Ronda Uruguay del antiguo Acuerdo General de Aranceles y Comercio y su sustitución por la actual Organización Mundial de Comercio los principales núcleos de actividad económica han tratado de incrementar la dimensión y el alcance de sus correspondientes áreas de influencia, fenómeno que se refrenda con la firma del TLCAN o con la progresiva integración de los países de la Europa Central y Oriental en la Unión Europea, tras su conversión en economías capitalistas a partir de los primeros años noventa.

El papel del subcontinente sudamericano en la división internacional del trabajo parece lógicamente vinculado a los Estados Unidos, a causa de la cercanía geográfica o el interés de los distintos gobiernos norteamericanos por preservar su influencia sobre la región; no obstante, la Unión Europea no ha desdeñado en ningún momento la oportunidad de estrechar los lazos comerciales con Latinoamérica, en un intento de evitar la pérdida de este gran mercado emergente ante el previsible avance de la integración americana, fruto de la proyección futura del TLCAN. La vinculación tradicional de carácter socioeconómico entre España y Latinoamérica sugiere que la evolución reciente de las cifras de intercambios bilaterales puede anticipar las pautas futuras de los vínculos mercantiles entre ambas regiones, e incluso pueden usarse como referencia para la suma de las economías que componen la Unión Europea.

El primer rasgo que merece la pena destacar es la progresión experimentada en las cifras de comercio a partir de la segunda mitad de los noventa, gracias al aprovechamiento del tirón del último ciclo expansivo de la economía mundial, lo cual propicia que se recupere parte del terreno perdido entre España y Latinoamérica a lo largo de la década de los 80.

El análisis de la caracterización sectorial de los intercambios refleja su naturaleza interindustrial, lógica entre una región de mayor expansión productiva, cuyas ventas se concentran en las manufacturas, mientras que la zona de desarrollo inferior, Latinoamérica, tiende a especializarse en la exportación de bienes agrarios o materias primas. La evolución de los últimos años muestra que Latinoamérica no se ha especializado preferentemente en

manufacturas intensivas en el empleo de la mano de obra, siendo por el contrario España la que logra expandir las ventas de sus ramas tradicionales.

La vinculación de España con la economía mexicana muestra rasgos diferenciales en comparación con el cómputo global correspondiente a Latinoamérica. Los flujos totales bilaterales entre España y México reflejan una muy reducida participación de las empresas suministradoras hispanas o europeas en conjunto en las importaciones totales de los estados aztecas. Por otro lado, se percibe una pérdida de la cuota de mercado europea posterior a la firma del TLCAN. No obstante, los incrementos en las cifras del comercio bilateral hispano-mexicano en los dos primeros años del siglo XXI hacen albergar esperanzas sobre una profundización de las relaciones entre ambos países.

En cuanto a las pautas de especialización, se debe mencionar que el incremento de las exportaciones mexicanas hacia España se debe en exclusiva a la venta de derivados del petróleo; entre las demás ramas se ha de apuntar el hundimiento de las ventas del sector de automoción y el mejor comportamiento de los subsectores intensivos en el empleo de capital en comparación con las actividades intensivas en la contratación de mano de obra.

Desde el punto de vista español, se experimenta una proyección bastante equilibrada de todos los sectores manufactureros con independencia de su elasticidad-renta, al contrario de lo sucedido en todo Latinoamérica.

En síntesis, los datos referidos a la segunda mitad de la década de los noventa y los dos primeros ejercicios del siglo XXI desvelan un dinamismo ciertamente esperanzador en los vínculos mercantiles entre España y Sudamérica, cifras que no obstante deben confirmarse durante los próximos años tras la liberalización de las relaciones comerciales entre los países iberoamericanos y la Unión Europea. El patrón de los intercambios va a seguir siendo de género interindustrial, con la particularidad de que el despegue de la industria latinoamericana parece ser posible no tanto en actividades “tradicionales”, sino en otras más avanzadas o más intensivas en el empleo del capital, conformándose cierto esquema de complementariedad con los países del Extremo Oriente y en especial China, cuya capacidad de elaboración y colocación en el exterior de manufacturas intensivas en la utilización de trabajo parece difícilmente superable por otros países.