

Honorable Conseller de Economía, Industria, Turismo y Empleo,
Consejera Comercial Pro-México para la Península Ibérica,
Presidente de COFIDES,

Señoras y señores,

Muy buenos días a todos.

En primer lugar, me gustaría darles la bienvenida a CIERVAL, la casa de los empresarios, en esta jornada sobre México que hemos organizado en colaboración con IVEX, Proméxico y COFIDES y que espero les resulte de interés y les sirva de ayuda para la adopción de decisiones en el proceso de internacionalización de sus empresas.

México es la segunda economía más importante de América Latina, sólo precedido por Brasil, y se prevé

que sea la octava economía del mundo en el año 2050. Si bien en 2009 México entró en recesión como consecuencia de la crisis económica mundial y de la pandemia de gripe A, el país se recuperó en el año 2010, con un crecimiento del 5,6%, y se ha mantenido con incrementos del PIB de casi el 4% en los años 2011 y 2012.

Gracias a la firma de numerosos Acuerdos de Libre Comercio – un total de 12 con 44 países- México ha pasado de una economía muy protegida a otra de mercado y más abierta, lo que ha animado a las empresas extranjeras a implantarse en el país para beneficiarse de unos costes laborales relativamente bajos, un capital humano muy preparado y una posición estratégica para acceder al mercado estadounidense, que es su principal socio comercial y destino del 79% de sus exportaciones.

Entre estos Acuerdos de Libre Comercio destacan los firmados con Estados Unidos y Canadá (NAFTA), la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio, Israel, Japón y diversos países de América Latina, como Chile o Brasil. Todos ellos son de importancia estratégica para las empresas españolas que decidan implantarse en este país, ya que les van a permitir tener acceso libre de aranceles o con aranceles muy bajos a los mercados antes mencionados.

México es, además, uno de los cinco países de América Latina que actualmente tiene calificación de grado de inversión otorgada por las principales agencias de calificación internacionales. De hecho, este país es el tercer destino no europeo de las inversiones españolas en el exterior, habiéndose implantado en el mismo casi 4.000 empresas de diferentes sectores. Su importancia a nivel de inversiones españolas en América Latina es tal que, junto con Argentina y Colombia representan

casi el 60% de la inversión española en América Latina.

Si bien los datos actuales ya son positivos, todavía se prevé un incremento de la presencia empresarial española en Méjico debido al interés de nuestras empresas en los procesos de privatización y liberalización que se están desarrollando, al efecto arrastre de las grandes empresas y a la internacionalización de la pyme española en este país en los sectores terciario y secundario.

En este sentido, hay que tener en cuenta que los principales campos de oportunidad que ofrece México para las empresas españolas son: las infraestructuras; la energía y el medio ambiente; el turismo; la industria automotriz, de la que México es segunda productora del mundo; el sector metalmecánico, ingenierías y nuevas tecnologías; así como el sector agrícola más sofisticado.

Principal destino de las exportaciones españolas en Iberoamérica, México es, además, uno de los 12 países declarados prioritarios por el Gobierno español y la CEOE, para el que se ha elaborado el correspondiente Plan Integral de Desarrollo de Mercados, lo que pone de relieve la importancia que este mercado tiene para nuestro país.

En lo que respecta a las relaciones comerciales de la Comunidad Valenciana con México, al igual de lo que ocurre a nivel nacional, este país es el principal destino de nuestras ventas en América Latina, representando un 26% del total exportado a esta región en el año 2012. Además, el comercio bilateral entre nuestra comunidad autónoma y México se han triplicado en los últimos años, siendo la Comunidad Valenciana la tercera que más exporta a este país.

La balanza comercial de la Comunidad Valenciana con México es superavitaria para nuestra autonomía, duplicando las exportaciones a las importaciones. Esta situación es contraria a la de la balanza comercial española, que presenta un importante déficit como consecuencia de las importaciones de petróleo, en las que la Comunidad Valenciana no participa.

La Comunidad Valenciana exporta a México principalmente: máquinas y aparatos mecánicos; productos cerámicos; calzado; automóviles; y fritas, esmaltes y colores cerámicos. Estas cinco partidas representan un 56% del total vendido por nuestra comunidad.

Por su parte, las importaciones se encuentran muy concentradas en las máquinas y aparatos mecánicos, que representan la mitad de las compras que realizamos a México. Otras importaciones importantes son las de productos químicos inorgánicos; aparatos y

material eléctrico; preparaciones de hortalizas y frutas; así como plásticos y sus manufacturas.

México fue el destino obligado para 20.000 republicanos españoles exiliados tras la Guerra Civil. De ellos una parte importante eran valencianos que, nada más llegar crearon la Casa Regional Valenciana de México, cuyo legado documental y fílmico se custodia en el Monasterio de San Miguel de los Reyes de Valencia.

También ahora es un destino preferido por titulados españoles que, ante la crisis española, buscan un lugar adecuado para desarrollar su futuro profesional y México sin duda lo es. Como dato de interés citaré que tenemos un ilustre pionero en la persona de Manuel Tolsá y Sarrión (1757-1816) arquitecto valenciano natural de Enguera que estudió en la Real Academia de Bellas Artes de San Carlos de Valencia y en la Real Academia de Bellas Artes de San

Fernando en Madrid. Estudió escultura y arquitectura, siendo escultor de la cámara del rey, académico en San Fernando y director de la Academia de San Carlos en México. Tolsá trabajó en México, donde terminó las obras de la Catedral de México. Su obra arquitectónica más importante es la escuela de Minería de México, destacando en su trabajo como escultor la estatua ecuestre, fundidas en bronce, del monarca español Carlos IV.

No me gustaría acabar mi intervención sin recalcar la importancia que el comercio exterior y la internacionalización tienen para la supervivencia de las empresas en los difíciles momentos actuales, en los que la caída del consumo interno hace necesario dirigir la mirada hacia nuevos mercados.

En los últimos años se está haciendo especial hincapié en transmitir este mensaje a las empresas desde los distintos organismos e instituciones y parece que el

mensaje ha ido calando entre las mismas ya que, según datos del Instituto de Comercio Exterior, en el periodo 2007-2012 el número de empresas exportadoras se ha incrementado un 34%, alcanzando las 130.247 empresas en el año 2012.

No obstante esta cifra positiva, las exportaciones totales sólo se incrementaron, en este mismo periodo, un 11%, lo que implica que las ventas al exterior suponen, para muchas de estas nuevas empresas exportadoras, una cantidad todavía poco importante de su facturación total— o incluso, simplemente, operaciones puntuales— y que gran parte de las ventas fuera las siguen haciendo todavía un pequeño porcentaje de grandes empresas.

Desde CIERVAL, seguiremos apoyando a las pymes de la Comunidad Valenciana para que, no sólo se animen a introducir políticas de internacionalización en su gestión, sino que éstas pasen a formar parte de la

propia cultura de la empresa con carácter definitivo y no sólo como una respuesta coyuntural a la actual situación económica del país. La globalización va a exigir cada vez más a las empresas que estén preparadas para competir fuera de sus fronteras o con empresas de otros países y tenemos que estar preparados para ello.

Por este motivo, pongo a su disposición nuestro Departamento de Relaciones Internacionales, desde el que muy gustosamente harán lo posible por ayudarles en este proceso.

Muchas gracias.