



Facultad de Ciencias Humanas y Sociales

Grado en Relaciones Internacionales

Trabajo Fin de Grado

Multinacionales españolas como actores de política exterior: el caso de México.

Autor: Patricia Rodríguez Jiménez

Director: Jason Xidias Sheaff

Madrid, 18 de abril de 2026.

ÍNDICE

RESUMEN.....	5
INTRODUCCIÓN	7
Planteamiento del tema y justificación	7
Delimitación del objeto de estudio.....	9
Objetivos y preguntas de investigación	10
Metodología y fuentes.....	11
CAPÍTULO 1. MULTINACIONALES Y POLÍTICA EXTERIOR: MARCO TEÓRICO.....	12
1.1 Actores estatales en las Relaciones Internacionales	12
1.2 La empresa multinacional como actor de poder	14
1.3 Diplomacia económica y política exterior	15
1.4 Poder, empresas y Estado	16
CAPÍTULO 2. LA POLÍTICA EXTERIOR ESPAÑOLA Y LA PROYECCIÓN EMPRESARIAL	18
2.1 La economía en la política exterior española (De la economía a la economización de la política exterior española).....	18
2.2 La internacionalización de las multinacionales españolas.	19
2.3. El papel del Estado español en el apoyo de sus empresas	20
2.4. América Latina como espacio de acción exterior	21
CAPÍTULO 3. ESPAÑA Y MÉXICO: RELACIÓN BILATERAL	23
3.1. Marco institucional y económico de la relación bilateral entre España y México	23
3.2. Dimensión económica y empresarial de la relación bilateral	25
3.3. México en en la política exterior española hacia América Latina	26
Capítulo 4. PARTICIPACIÓN DE MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN EL SECTOR BANCARIO EN MÉXICO.....	30
4.1. Presencia de la banca española en México: BBVA y Banco Santander.....	30
4.2. Impacto económico de la banca española en el sistema financiero mexicano.....	32
4.3. Multinacionales bancarias como actores en la relación bilateral.....	34
5.1. La presencia de empresas energéticas españolas en México: Iberdrola y Repsol	38
5.2. El caso Iberdrola: multinacionales, soberanía y política energética	39

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES	44
BIBLIOGRAFÍA	47

RESUMEN.

El presente trabajo analiza el papel de las multinacionales españolas como actores relevantes en el ámbito de la política exterior, tomando como caso de estudio la relación bilateral entre España y México. El objetivo principal es examinar hasta qué punto empresas como BBVA, Santander e Iberdrola pueden influir en dicha relación, atendiendo tanto a su peso económico como a los límites que les impone la soberanía del Estado receptor. La investigación se apoya en una metodología cualitativa basada en revisión bibliográfica, análisis documental y estudio de caso, con apoyo de datos descriptivos para contextualizar el análisis. A partir de ello, se aborda primero el debate teórico sobre actores no estatales, poder empresarial y diplomacia económica, para después situar la dimensión económica de la política exterior española en América Latina y, finalmente, analizar el caso mexicano en los sectores bancario y energético. Los principales hallazgos muestran que las multinacionales españolas han desempeñado un papel relevante en la consolidación de los vínculos económicos entre España y México y que, en determinados contextos, pueden incidir en dinámicas propias de la acción exterior. No obstante, esa influencia no es ilimitada, ya que depende del marco regulatorio, de la capacidad de decisión del Estado mexicano y de factores políticos y económicos más amplios.

PALABRAS CLAVE: Relaciones bilaterales, España, México, multinacionales españolas, política exterior, diplomacia económica, banca, energía, BBVA, Santander, Iberdrola.

ABSTRACT:

This paper analyzes the role of Spanish multinational corporations as relevant actors in the field of foreign policy, using the bilateral relationship between Spain and Mexico as a case study. The main objective is to examine the extent to which companies such as BBVA, Santander, and Iberdrola can influence this relationship, considering both their economic weight and the limits imposed by the sovereignty of the host state. The research is based on a qualitative methodology combining literature review, documentary analysis, and case study, supported by descriptive data to provide context. First, the paper addresses the theoretical debate on non-state actors, corporate power, and economic diplomacy. It then examines the economic dimension of Spanish foreign policy in Latin America and

finally focuses on the Mexican case in the banking and energy sectors. The main findings show that Spanish multinational have played a significant role in strengthening economic ties between Spain and Mexico and, in certain contexts, can shape dynamics related to foreign policy. However, this influence is not unlimited, as it depends on the regulatory framework, the decision-making capacity of the Mexican state, and broader political and economic factors. In conclusion, the Mexican case clearly shows that Spanish multinationals can act as actors with real influence in the bilateral relationship, particularly through economic diplomacy, but also that their room for maneuver faces clear limits when the regulatory sovereignty of the host state comes into play.

KEY WORDS: Bilateral relations, Spain, Mexico, Spanish multinationals, foreign policy, economic diplomacy, banking, energy, BBVA, Santander, Iberdrola.

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del tema y justificación

En las últimas décadas, el sistema internacional ha experimentado transformaciones profundas que han puesto en cuestión la visión clásica de las Relaciones Internacionales centrada exclusivamente en el Estado. Tal y como plantean Keohane y Nye (1977), el aumento de la interdependencia económica, la intensificación de los flujos transnacionales y la aparición de nuevos actores han generado un escenario internacional más complejo, en el que las relaciones entre Estados ya no explican por sí solas el funcionamiento del sistema.

En ese marco, las empresas multinacionales han pasado de ser consideradas actores puramente económicos a ser analizadas también como participantes capaces de condicionar decisiones públicas, marcos regulatorios y prioridades de política exterior. Lo que durante mucho tiempo fue un ámbito prácticamente reservado al Estado, la acción exterior, hoy se presenta como un terreno compartido. Si bien es cierto que el Estado continúa siendo el actor principal, su monopolio se ha debilitado, ya que otros actores con capacidad real de influencia, especialmente las multinacionales, intervienen y condicionan parte de esas dinámicas. Como apunta Nye (2011), el poder en el sistema internacional contemporáneo no se limita a la coerción directa, sino que incluye la capacidad de influir sobre estructuras, reglas y dependencias.

Siguiendo esa idea de que el Estado ya no actúa solo, la diplomacia económica se sitúa precisamente en este cruce. Funciona como un conjunto de instrumentos mediante los cuales se promueven y protegen intereses económicos en el exterior, al tiempo que se persiguen objetivos estratégicos más amplios. En la práctica, esto se traduce en acciones como atraer inversión extranjera, abrir mercados para las empresas nacionales o apoyar la internacionalización. También, incluye la negociación de marcas favorables, desde acuerdos comerciales y mecanismos de protección de inversiones, hasta la gestión de disputas económicas cuando surgen fricciones con otros Estados, como veremos, por ejemplo, con el caso de la salida de Iberdrola en México.

El caso español resulta especialmente pertinente en este contexto por el peso que adquirió la internacionalización empresarial de finales del siglo XX y por la consolidación de grandes multinacionales con presencia estable en sectores estratégicos fuera de Europa. Como señala Del Arenal (2011), la política exterior española hacia América

Latina ha estado condicionada por factores económicos y empresariales, integrándose de forma progresiva en la acción exterior del Estado.

Dentro de la región, México destaca como foco principal para analizar el cruce entre economía y política exterior y representará el caso de estudio de este trabajo. Esta elección no es casual. México es uno de los principales socios de España en la región, donde la presencia de multinacionales españolas ha sido especialmente intensa y sostenida en el tiempo, especialmente en sectores como la energía, la banca o las telecomunicaciones. Esta centralidad económica ha convertido la relación bilateral en un espacio privilegiado para observar cómo interactúan intereses empresariales, decisiones regulatorias y acción exterior del Estado. Como señala Sánchez Agustí (2024), la presencia de multinacionales españolas en México ha condicionado de forma directa las prioridades de la política exterior española, convirtiendo al país en un espacio donde los intereses empresariales y la acción diplomática se entrelazan de manera particularmente visible. A ello se suma el peso cuantitativo de la relación: según datos del Banco de España, España es el segundo mayor inversor extranjero en América Latina, solo por detrás de Estados Unidos, y México y Brasil concentran conjuntamente la mayor parte del stock de inversión española en la región (Banco de España, 2025).

A pesar del creciente interés académico por la diplomacia económica y los actores transnacionales, la literatura existente tiende a abordar el papel de las multinacionales desde una perspectiva predominantemente económica o a analizar las relaciones bilaterales en términos exclusivamente interestatales. Ya Stopford y Strange (1991) señalaron que la interacción triangular entre Estados de origen, Estados receptores y empresas multinacionales constituía una dimensión central de la política internacional que, sin embargo, recibía una atención académica insuficiente. Más de tres décadas después, esta brecha persiste de forma particularmente notable en el ámbito de la política exterior española: si bien autores como Sánchez Agustí (2024) han comenzado a explorar la influencia de las multinacionales españolas en la acción exterior del Estado, aún son escasos los trabajos que examinen de forma focalizada cómo empresas concretas operan como actores de facto en una relación bilateral específica. Este trabajo pretende contribuir a cubrir ese vacío, analizando el caso de México como escenario donde convergen intereses empresariales, dinámicas regulatorias y tensiones diplomáticas que permiten observar con claridad los límites y alcances de la influencia empresarial sobre la política exterior.

Delimitación del objeto de estudio

El objeto de estudio de este TFG es analizar cómo la presencia y actuación de las multinacionales españolas puede incidir en dinámicas propias de la política exterior, tomando como caso principal la relación con México. El trabajo se centra en la interacción entre tres planos:

- 1) El plano teórico, que aborda el debate sobre actores no estatales, poder empresarial y transformaciones del sistema internacional.
- 2) El plano de política exterior española, en el que se analiza la dimensión económica de la acción exterior, la internacionalización empresarial y los mecanismos del apoyo estatal, incluyendo el marco regional latinoamericano.
- 3) El plano empírico del caso mexicano, donde se estudia el contexto bilateral y se analizan ejemplos concretos vinculados a sectores estratégicos (energía y finanzas) y a la relación con el Estado receptor.

Este trabajo no pretende evaluar toda la política exterior española, sino observar de forma focalizada la relación bilateral España, México y el papel que desempeña determinadas multinacionales en ese entorno. La elección de México como caso de estudio responde a varias razones. Por un lado, se trata de uno de los principales destinos de la inversión española en América Latina, siendo España el segundo mayor inversor extranjero en la región (Banco de España, 2025), y un socio económico clave para las empresas españolas en sectores estratégicos como la energía, la banca o las telecomunicaciones. Por otro, es un país donde los cambios regulatorios recientes, especialmente en materia energética, han generado tensiones visibles entre Estado y empresa, poniendo de manifiesto los límites del poder empresarial frente a la soberanía del Estado receptor (CEPAL, 2024). Esto permite analizar con claridad cómo la diplomacia económica se convierte en un espacio compartido y, en ocasiones, conflictivo. Frente a otros países de la región, México ofrece así un escenario especialmente ilustrativo para observar el cruce entre intereses económicos, decisiones políticas y acción exterior.

Dentro de ese escenario, el análisis se concentra en dos sectores: el bancario y el energético. Esta delimitación responde a criterios tanto cuantitativos como cualitativos. La banca y la energía son los dos sectores donde la presencia española ha sido más intensa y prolongada, y donde las multinacionales españolas han alcanzado posiciones de mayor peso estructural dentro de la economía mexicana. Según el Banco de España (2025), la

inversión directa española en América Latina se ha concentrado históricamente en un número reducido de sectores estratégicos, entre los que destacan los servicios financieros y la energía, con México como uno de los destinos principales de dichos flujos. Además, ambos sectores presentan dinámicas diferenciadas y complementarias para el análisis: mientras que el sector bancario refleja una relación relativamente estable y cooperativa entre capital español y regulación mexicana, el sector energético ha sido escenario de fricciones abiertas entre el Estado mexicano y empresas como Iberdrola, lo que permite contrastar distintos tipos de interacción entre empresa y Estado. Quedan fuera del análisis otros sectores con presencia española significativa, como las telecomunicaciones o las infraestructuras, cuyo estudio, aunque relevante, excedería el alcance de este trabajo y no presenta el mismo grado de tensión regulatoria que caracteriza al sector energético

Objetivos y preguntas de investigación

Objetivo general:

Examinar el papel de las multinacionales españolas como actores relevantes en el ámbito de la política exterior, a través del caso de México, atendiendo a su capacidad de influencia, a la diplomacia económica y a los límites que plantea la soberanía del Estado receptor.

Objetivos específicos.

- 1) Definir el marco teórico sobre actores no estatales y empresa multinacional como actor de poder en Relaciones Internacionales.
- 2) Explicar el papel de la diplomacia económica como puente entre intereses económicos y acción exterior.
- 3) Contextualizar la dimensión económica de la política exterior española y el proceso de internacionalización de sus multinacionales.
- 4) Ubicar la relación España-México en su contexto político, económico y regulatorio reciente
- 5) Analizar casos relevantes de multinacionales españolas en México y sus interacciones con el Estado mexicano, incluyendo tensiones regulatorias.
- 6) Valorar hasta qué punto estas empresas pueden ser consideradas actores que influyen en la relación bilateral y cuáles son los límites de esa influencia.

Preguntas de investigación

- ¿Qué características hacen que una multinacional pueda actuar como un actor internacional con influencia real, más allá de lo económico?
- ¿Cómo se usa la diplomacia económica para apoyar intereses económicos fuera del país y qué objetivos persigue el estado cuando la aplica?
- ¿En México, cómo se relacionan las multinacionales españolas con el estado mexicano, cuándo cooperan y cuándo aparece fricciones?
- ¿Hasta dónde puede influir una multinacional en el estado de receptor y en qué momentos el gobierno marca límites por soberanía, regulación o interés público?

Metodología y fuentes

La investigación se apoya en una metodología cualitativa, basada en revisión bibliográfica y análisis documental, con apoyo de datos descriptivos para contextualizar.

- Revisión teórica sobre actores transnacionales y empresas multinacionales como actor autónomo en relaciones internacionales.
- Análisis documental sobre diplomacia económica y su papel en la acción exterior
- Fuentes de contexto para el marco de política exterior y proyección en América Latina
- Estudio de caso España-México con análisis de sectores y empresas concretas, combinando literatura académica y documentación secundaria relevante.

Esta metodología resulta adecuada porque permite abordar un fenómeno complejo que no puede explicarse únicamente a través de datos cuantitativos. El análisis del papel de las multinacionales y su relación con la política exterior requiere un enfoque cualitativo que combine la revisión teórica con el estudio de documentos y casos concretos. La revisión bibliográfica aporta el marco conceptual sobre actores transnacionales y diplomacia económica, mientras que el estudio de caso España-México permite observar cómo estas dinámicas se manifiestan en la práctica y responder de forma directa a las preguntas de investigación planteadas.

La elección del estudio de caso como estrategia metodológica se fundamenta en los criterios establecidos por Yin (2018), quien sostiene que esta metodología resulta especialmente pertinente cuando se investigan fenómenos contemporáneos en su contexto real y cuando los límites entre el fenómeno y su contexto no son claramente distinguibles. Estas condiciones se cumplen en el presente trabajo: la influencia de las multinacionales

españolas en la relación bilateral con México es un fenómeno en curso, inseparable de su contexto regulatorio, político y económico, y no susceptible de ser aislado en un diseño experimental.

En cuanto al análisis de la influencia empresarial, este trabajo no pretende cuantificarla, sino identificar indicadores cualitativos que permitan rastrear su presencia en la relación bilateral. En concreto, se entiende que existe influencia cuando se verifican una o varias de las siguientes dinámicas: (i) la activación de mecanismos de diplomacia económica por parte del Estado español en respuesta a intereses empresariales concretos; (ii) la modificación de marcos regulatorios en el Estado receptor vinculada a la presencia de multinacionales españolas; (iii) la generación de tensiones diplomáticas bilaterales derivadas de decisiones empresariales o regulatorias; y (iv) la participación directa o indirecta de empresas en procesos de negociación o diálogo intergubernamental. Estos indicadores se aplican al análisis de los sectores bancario y energético en México, permitiendo contrastar dinámicas de cooperación y de fricción en la relación bilateral.

CAPÍTULO 1. MULTINACIONALES Y POLÍTICA EXTERIOR: MARCO TEÓRICO.

1.1 Actores estatales en las Relaciones Internacionales

Durante gran parte del desarrollo de las Relaciones Internacionales, el análisis del sistema internacional se apoyó en un enfoque claramente estado-céntrico, que se consideraba al Estado como el actor principal y casi exclusivo del ámbito internacional. Desde esta perspectiva, las dinámicas internacionales se entendían fundamentalmente como relaciones entre Estados, mientras que otros actores quedaban en un segundo plano.

Tal y como expone Chris Brown en *Understanding International Relations* (1997), este enfoque se consolidó con el predominio del realismo, que situó al Estado en el centro del análisis y concibió la política internacional como un espacio marcado por la competencia entre unidades estatales en un sistema anárquico. En este marco, la política exterior se interpretaba como una proyección directa de los intereses del Estado, y la presencia de actores no estatales apenas se consideraba relevante.

Sin embargo, a partir de la segunda mitad del siglo XX, este paradigma comenzó a evidenciar limitaciones notables para explicar la complejidad del escenario internacional. El concepto de actor internacional, según Calduch (1991) surge precisamente para reflejar

la naturaleza dinámica de la sociedad global y la diversidad de grupos sociales que participan activamente en ella. Según esta concepción, un actor internacional no lo es por encajar en una categoría predefinida, sino por su capacidad real de generar e influir de manera significativa en las relaciones internacionales (Calduch, 1991).

Este replanteamiento teórico constituye nuestro punto de partida, pues permitió reconocer la importancia de actores no estatales, cuya influencia se hace más patente al considerar relaciones de índole económica, social o cultural, más allá del ámbito estrictamente político. En este contexto, distinguimos entre: 1) actores territoriales, principalmente los Estados, y 2) actores funcionales o transnacionales, cuya capacidad de actuación internacional no se basa en el control de un territorio, sino en el desempeño efectivo de funciones clave para la sociedad internacional. Entre estos últimos se encuentran tanto organizaciones internacionales como empresas multinacionales.

Ahora bien, la aparición de actores funcionales no implica que el Estado pierda su relevancia, sino que transforma el sistema internacional en una estructura mixta. En esta nueva configuración, las relaciones entre Estados se entrelazan con relaciones transnacionales, lo que significa que los Estados ya no son los únicos actores con autonomía, aunque siguen desempeñando un papel fundamental (García Vilar, 1980) En resumen, en el escenario internacional existen otros actores dotados de recursos y capacidad de decisión.

La corriente transnacionalista, en la que se sitúan tanto Calduch como García Vilar, sostiene que estos actores no estatales no deben verse simplemente como grupos de presión bajo el control de los Estados. Más bien, en ciertos contextos, pueden actuar con un alto grado de autonomía, estableciendo sus propias dinámicas de poder e influyendo en las decisiones estatales.

En este sentido, los planteamientos de Keohane y Nye (1977) resulta especialmente relevantes, al señalar que el sistema internacional contemporáneo se caracteriza por una interdependencia compleja en la que coexisten múltiples canales de interacción y en la que actores no estatales, como las empresas multinacionales, adquieren capacidad de influencia autónoma sobre los procesos políticos internacionales.

Desde esta perspectiva, las multinacionales no actúan únicamente como agentes económicos, sino como actores capaces de incidir en la agenda internacional y en la formulación de la política exterior de los Estados, lo que justifica su análisis específico dentro del marco teórico de este trabajo.

1.2 La empresa multinacional como actor de poder

A partir del marco anterior, tiene sentido pasar de la categoría general de actores funcionales o transnacionales a un caso específico. En este trabajo, ese caso es la empresa multinacional, porque combina tres rasgos que explican su relevancia internacional: presencia simultánea en varios estados, control de recursos significativos y capacidad de decisión propia. Dicho de otro modo, no actúa solo dentro de un mercado, también actúa dentro de un entorno político y regulatorio que influye en su rentabilidad, su estabilidad y su estrategia.

En este punto es importante subrayar que no siempre se entendió así. Durante mucho tiempo, las multinacionales se describieron como extensiones del estado de origen, principalmente como instrumentos económicos al servicio de intereses nacionales. Sin embargo, la evolución del capitalismo internacional y el proceso de globalización han modificado esa lectura. Así, García Vilar (1980) sostiene que, en muchos casos, las empresas multinacionales deben considerarse actores transnacionales autónomos, en la medida en que dejan de ser menos agentes del centro nacional de decisión y pasan a funcionar como auténticos centros internacionales de decisión, capaces de fijar objetivos globales, movilizar recursos y diseñar estrategias propias.

Ese giro es clave para entender su dimensión política. Su carácter político no se reduce a episodios extremos como la corrupción o la injerencia en la política doméstica, aunque esos casos existan. Más bien, su influencia se manifiesta de forma estructural, cuando su capacidad económica, tecnológica u organizativa altera los incentivos y las opciones disponibles para los estados. Siguiendo el argumento de García Vilar, ejercer poder implica modificar la conducta de otros actores en una dirección determinada, y las multinacionales pueden hacerlo mediante decisiones de inversión, desinversión, localización de producción, control tecnológico o condiciones de acceso a cadenas de suministro.

Un ejemplo ilustrativo de este tipo de actor es Iberdrola, cuya presencia en México en el sector energético ha ido más allá de una lógica puramente empresarial para convertirse en un elemento relevante de la relación bilateral entre España y México. Su estabilidad en México, como veremos más adelante, se ha visto directamente afectada por cambios regulatorios y decisiones de política energética del Estado receptor, lo que ha generado tensiones tanto a nivel económico como político. La posterior salida de la compañía del mercado mexicano pone de relieve los límites y alcances del poder de las empresas multinacionales frente al Estado, una cuestión que será analizada con mayor detalle en el estudio de caso desarrollado en los posteriores capítulos.

En este sentido, se podría decir que las multinacionales desarrollaron una especie de proyección exterior propia, orientada a proteger su interés nacional, mediante contactos directos con gobiernos, negociación constante y estrategias. Este enfoque es útil para el trabajo porque permite analizar a las multinacionales españolas en México, no solo como inversores, sino como actores que participan en dinámicas de poder dentro de la relación bilateral.

1.3 Diplomacia económica y política exterior

Como se ha analizado en los apartados anteriores, la progresiva incorporación de las empresas multinacionales como actores no estatales con capacidad de influencia propia, ha contribuido a transformar el funcionamiento del sistema internacional y a difuminar las fronteras tradicionales entre lo político y lo económico. Esta evolución obliga a replantear el papel del Estado en la conducción de la política exterior y a prestar especial atención a los instrumentos a través de los cuales se articulan los intereses económicos en la acción exterior.

En este contexto, adquiere especial relevancia el concepto de diplomacia económica, sin el que es imposible abordar este trabajo. Según José Eugenio Salarich (2010), la diplomacia económica comprende el conjunto de actuaciones desarrolladas por los poderes públicos para apoyar la internacionalización de las empresas, atraer inversión extranjera, facilitar el acceso a mercados y reforzar la competitividad económica del país en el sistema internacional.

Salarich (2010) subraya que la diplomacia económica no se limita a la acción tradicional de los ministerios de Asuntos Exteriores, sino que implica una coordinación creciente

entre distintos organismos del Estado, así como una interacción constante con el sector privado. De este modo, la política exterior deja de ser un ámbito exclusivamente político para convertirse en un espacio híbrido en el que confluyen objetivos diplomáticos, estratégicos y empresariales. Esta transformación responde, en gran medida, al impacto de la globalización y a la creciente interdependencia económica entre los estados.

Asimismo, la diplomacia económica refleja una adaptación del Estado a la presencia de actores económicos transnacionales con capacidad de influencia propia. Las empresas multinacionales, al operar en múltiples países y manejar recursos significativos, se convierten en interlocutores relevantes para los gobiernos y beneficiarias directas de la acción exterior. No obstante, Salarich (2010) advierte que esta relación no es unidireccional, ya que las empresas también condicionan las prioridades geográficas y sectoriales de la política exterior, influyendo en la definición de estrategias bilaterales y regionales.

En consecuencia, la diplomacia económica puede entenderse como un instrumento clave para articular la relación entre el estado y las empresas multinacional en el ámbito internacional. A través de ella, el Estado busca reforzar su posición en el sistema internacional utilizando la proyección económica como elemento de poder, al tiempo que las empresas se integran en la acción exterior como vectores de influencia y presencia internacional.

Este marco resulta especialmente útil para analizar el caso de España y su relación con México, donde la implantación de grandes multinacionales españolas ha adquirido un peso significativo en la agenda bilateral.

1.4 Poder, empresas y Estado

En el sistema internacional actual, una parte del poder ya no se mide solo por territorio o capacidad militar, sino por la capacidad de condicionar reglas, dependencias y decisiones. Esto ha supuesto que, el concepto de poder, después de la Guerra Fría, haya cambiado.

Por un lado, según Hart (1976), en el ámbito de las Relaciones Internacionales, en la medida en que los resultados políticos son deseados por un actor, el poder se define como los resultados que proporciona un incremento en la utilidad de dicho actor. En este sentido, se entiende aquí la utilidad como una función de las preferencias de un actor

sobre el conjunto de resultados posibles (Hart, 1976). Así, un actor A, cambiaría su comportamiento anticipándose al comportamiento del actor B, independientemente de las intenciones reales de B (Hart, 1976)

Por otro lado, Joseph Nye (1990) llamó a este fenómeno de nuevos retos “la difusión de poder” y formuló un nuevo concepto de poder. Esta concepción se halla a medio camino entre las dos dimensiones de poder de Hart: la dimensión sobre el control de los recursos y la dimensión sobre el control de los actores. Para Nye (1990), el concepto de poder es un poder blando, donde un actor A quiere seguir a un Actor B por su propia voluntad, sosteniendo lo siguiente: “la prueba de poder no se sustenta en los recursos sino en la capacidad de cambiar el comportamiento de los Estados”.

Más allá del concepto de poder, un ejemplo fácil de visualizar ese concepto de poderes en el peso económico de algunas grandes tecnológicas. En octubre de 2025, Nvidia alcanzó alrededor de 5 billones de dólares de capitalización bursátil, un valor superior al PIB anual de Alemania, que ronda los 4,66 billones de dólares (Business Insider, 2025; World Bank, 2024). Esto no significa que “Nvidia sea un Estado”, pero sí ilustra algo importante: una sola empresa puede concentrar recursos y capacidades estratégicas comparables, en escala, a economías nacionales. Cuando además su producto se vuelve crítico (por ejemplo, chips para IA), su influencia se traduce en hechos concretos: presión sobre cadenas de suministro, dependencia tecnológica, impacto en políticas industriales, y capacidad de negociación indirecta con gobiernos que no quieren quedarse fuera de esa infraestructura (Business Insider, 2025).

Ahora bien, reconocer el creciente peso de las empresas multinacionales no implica asumir una pérdida total de poder del Estado. En muchos casos, los Estados continúan ejerciendo un control regulatorio decisivo sobre la actividad económica, especialmente en sectores considerados estratégicos. Ejemplos claros de ello son Rusia y China, donde el Estado mantiene una capacidad significativa para condicionar, limitar o incluso reorientar la actuación de las grandes empresas, tanto nacionales como extranjeras, a través de marcos regulatorios estrictos, control estatal de sectores clave o decisiones políticas directas. Estos casos muestran que, lejos de desaparecer, el poder estatal se reconfigura y sigue siendo un elemento central para entender la relación entre empresas multinacionales y política exterior.

CAPÍTULO 2. LA POLÍTICA EXTERIOR ESPAÑOLA Y LA PROYECCIÓN EMPRESARIAL

2.1 La economía en la política exterior española (De la economía a la economización de la política exterior española)

La política exterior española no nació “económica” en su origen, pero con el tiempo lo económico ha ido ganando peso como consecuencia de dos cambios muy concretos: la transformación del sistema internacional y la internacionalización de la economía. A medida que el comercio, la inversión y las cadenas de valor se vuelven más decisivas en la relación entre países, el Estado se va empujando a integrar esos intereses en su acción exterior.

En este contexto, la expansión internacional de las empresas españolas crea nuevas interdependencias que terminan afectando a la política exterior. Cuando una multinacional se instala en un tercer país, no solo “vende” o “invierte”, también genera vínculos financieros, regulatorios y reputacionales que pueden convertirse en asuntos de interés público. Por eso, los instrumentos clásicos de la acción exterior, como la diplomacia bilateral o la negociación económica, empiezan a ocuparse también de cuestiones ligadas a la actividad empresarial. En esta línea, Sánchez Agustí (2024) señala que la presencia de multinacionales españolas puede influir en su orientación y prioridades exteriores la actividad de las multinacionales españolas acaban influyendo en la orientación y en las prioridades de la política exterior, no como resultado de una subordinación directa del Estado, sino como efecto del peso estructural que estas empresas adquieren en determinados espacios estratégicos.

Durante gran parte del siglo XX, la relación entre el estado y las empresas en el ámbito internacional se caracterizó por una complementariedad limitada, en la que las compañías actuaban de forma relativamente alineada con los intereses nacionales. Sin embargo, los procesos de globalización y liberalización económica alteraron progresivamente este esquema. Las empresas multinacionales desarrollaron estrategias propias y una mayor autonomía de decisión lo que modificó la posición del Estado como actor exclusivo de la política exterior (Sánchez Agustí, 2024).

En el caso español, esta evolución se intensifica a partir de la década de 1990, coincidiendo con la liberalización de sectores estratégicos como los procesos de privatización y la integración en la Unión Europea. Como consecuencia, la dimensión

económica adquiere una mayor relevancia dentro de la política exterior, especialmente en aquellos países donde la presencia de empresas españolas es significativa. esta realidad resulta clave para comprender la proyección de España en América latina y en particular en México, donde la actividad empresarial española ha contribuido a configurar una relación bilateral de carácter estratégico

2.2 La internacionalización de las multinacionales españolas.

Como explica Sánchez Agustí (2024) en su contexto histórico, el proceso de internacionalización de las empresas españolas constituye uno de los fenómenos económicos más relevantes de las últimas décadas y resulta clave para comprender la proyección exterior de España. Este proceso responde tanto a transformaciones internas de la economía española cuál es el sistema internacional, en un contexto marcado por la globalización y la creciente interdependencia económica.

Durante gran parte del siglo XX, España mantuvo un modelo económico relativamente cerrado, con una presencia limitada de empresas en los mercados internacionales. Esta situación comenzó a modificarse a partir de la década de 1980, especialmente tras la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea en 1986. La incorporación al mercado común supuso un punto de inflexión en la política económica española, al impulsar la liberación de sectores clave, facilitar la integración en los flujos comerciales europeos y favorecer la modernización del tejido productivo (Banco de España, 2001)

A partir de la década de 1990, y con mayor intensidad en los primeros años del siglo XXI, numerosas empresas españolas como Telefónica, Repsol, BBVA o Iberdrola adoptaron estrategias de expansión internacional más ambiciosas, convirtiéndose en auténticas multinacionales. Ello estuvo estrechamente vinculado a la liberación de sectores estratégicos como la energía, las telecomunicaciones y el sistema financiero, así como amplios procesos de privatización llevados a cabo tanto en España como en distintos países de América Latina. A ello se sumó la adopción del euro, que redujo riesgos cambiarios y facilitó el acceso a la financiación en condiciones más favorables, factores que favorecieron la competitividad exterior de las empresas españolas y facilitaron su presencia en nuevos mercados.

La internacionalización empresarial tuvo un impacto significativo en la estructura económica española. El aumento del peso de las exportaciones y de la actividad exterior

permitió compensar, en determinados periodos, la debilidad de la demanda interna y reforzó el papel del sector exterior como motor de crecimiento económico. Como señalan diversos análisis del Banco de España, a partir de los años noventa, el sector exterior adquirió un protagonismo creciente en la evolución del PIB, especialmente en contexto de desaceleración económica interna (Banco de España, 2016).

Este proceso no estuvo exento de desafíos. Las empresas españolas se enfrentaron a competencia internacional cada vez más intensa, escenarios regulatorios complejos y a diferencias culturales en los mercados de destino. No obstante, el Estado español desempeñó un papel relevante como facilitador de la internacionalización, a través de políticas de apoyo a la inversión exterior y de organismos especializados en la promoción económica internacional como el ICEX.

En conjunto, la internacionalización de las empresas españolas no solo transformó el tejido productivo nacional, sino que también generó nuevas interdependencias económicas y políticas. estas interdependencias resultan fundamentales para comprender cómo la presencia de multinacionales españolas en países como México adquiere una dimensión que trasciende lo estrictamente económico y se proyecta sobre la política exterior.

2.3. El papel del Estado español en el apoyo de sus empresas

El apoyo del Estado español a sus empresas en el ámbito internacional no constituye un fenómeno reciente, sino que se inscribe en una trayectoria histórica prolongada en la que la acción pública y los intereses empresariales han estado estrechamente vincula. Desde la formación del Estado moderno, las autoridades políticas han intervenido de manera directa o indirecta para facilitar la expansión comercial exterior y proteger los intereses económicos considerados estratégicos.

Ya desde finales del siglo XV y comienzos del XVI, la corona española articuló mecanismos institucionales destinados a ordenar y proteger el comercio exterior, como la creación de la casa de contratación en 1503, que centralizaban las relaciones comerciales con América bajo supervisión estatal. este modelo reflejaba una concepción temprana de la política exterior económica, en la que el poder político actuaba como garante de la actividad mercantil en el exterior (Suárez Fernández, 1966).

A lo largo del siglo XIX y buena parte del XX, el Estado español mantuvo una política económica marcada por el proteccionismo y la defensa del mercado interno mediante aranceles, restricciones a la inversión extranjera y acuerdos comerciales preferenciales se buscó proteger a las empresas nacionales frente a la competencia exterior consolidando una relación de dependencia mutua entre el estado y determinados sectores productivos (Roldán, 1978).

La posterior integración de España en los principales organismos económicos internacionales como la CEE supusieron un punto de inflexión en la política económica y exterior. Desde entonces, el Estado pasó progresivamente de un papel proteccionista a un facilitador, orientando a la apertura económica y a la inserción de las empresas españolas en los mercados internacionales.

La adhesión de España a la comunidad económica europea en 1986 y los procesos de privatización de grandes empresas públicas como Repsol o Telefónica durante la década de 1980 y 1990 reforzaron este cambio de paradigma. El estado dejó de ser un actor empresarial directo en muchos sectores estratégicos, pero mantuvo un papel activo en el apoyo institucional, diplomático y normativo a la internacionalización de las empresas españolas. este apoyo se manifestó tanto a través de la acción exterior del Gobierno como mediante la labor de organismos especializados y la utilización de la diplomacia económica como instrumento de política exterior.

2.4. América Latina como espacio de acción exterior

Tras analizar el apartado: tres del Estado español como facilitador y acompañante en la proyección empresarial, el último paso antes de entrar en el caso mexicano es situar esa expansión en el tablero latinoamericano en su conjunto.

América Latina se ha consolidado desde fines del siglo XX como un espacio prioritario de acción exterior para España, tanto desde una dimensión política como, de forma creciente, económica. Tal y como señala Grasa Hernández (2001), la política exterior española hacia la región ha estado tradicionalmente marcada por una fuerte carga retórica y simbólica, pero es a partir de la década de 1990 cuando adquiere un contenido material más definido, impulsado por la internacionalización de empresas españolas y por la progresiva europeización de la acción exterior del Estado (Grasa Hernández, 2001). En este contexto, la región latinoamericana pasa a ocupar un lugar central como destino de

inversiones, plataforma de expansión empresarial y ámbito de proyección de intereses económicos estratégicos.

En este contexto, la expansión internacional de las empresas españolas se concentró de manera significativa en sectores estratégicos, especialmente la banca, la energía y las telecomunicaciones. Como señala Grasa Hernández (2001), España pasó a desempeñar un papel destacado como exportador de capital hacia América Latina a partir de finales de los años noventa, con inversiones fuertemente concentradas en un número reducido de grandes compañías. En el ámbito financiero, entidades como el Banco Santander y BBVA consolidaron una presencia estructural en la región, convirtiéndose en actores clave de los sistemas bancarios nacionales de países como México, Brasil o Chile. Esta implantación no solo tuvo efectos económicos, sino que generó vínculos duraderos que reforzaron la relevancia de América Latina dentro de la acción exterior española.

El cambio más visible de finales de los 90, fue el salto cuantitativo de la inversión directa española, hacia la región. España pasó a figurar entre los primeros emisores mundiales de inversión directa y en 1999 y 2000, los volúmenes alcanzaron cifras muy elevadas, con una parte sustancial, dirigida a países iberoamericanos y concentrada en sectores estratégicos como banca, energía y sobretodo telecomunicaciones (Casilda Béjar, 2001).

La magnitud de estas inversiones obligó al Estado español a adaptar progresivamente sus instrumentos de política exterior. La defensa de intereses empresariales, la estabilidad regulatoria y la protección de las inversiones pasaron a formar parte de la agenda diplomática, sin que ello implicara una subordinación formal del Estado a las empresas. Tal y como subraya Grasa Hernández (2001), la influencia de las multinacionales españolas sobre la política exterior se ejerce de forma indirecta, como consecuencia de su peso estructural en determinados mercados y sectores estratégicos. En países donde la presencia de bancos como Santander o BBVA resulta central para el funcionamiento del sistema financiero, la relación bilateral adquiere una dimensión económica que condiciona prioridades, discursos y mecanismos de cooperación.

CAPÍTULO 3. ESPAÑA Y MÉXICO: RELACIÓN BILATERAL

3.1. Marco institucional y económico de la relación bilateral entre España y México

La relación bilateral entre España y México se apoya en un entramado institucional sólido, construido a partir de la firma del Tratado General de Cooperación y Amistad de 1990¹, que establece las bases políticas, económicas y jurídicas de mayor sistematización de vínculo bilateral y sienta el marco general para el desarrollo de acuerdos sectoriales posteriores.

Dentro de este marco, la dimensión económica adquiere un peso específico a través del Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera², orientado a fomentar la inversión recíproca, facilitar la colaboración entre pequeñas y medianas empresas y promover un mayor conocimiento mutuo de los mercados de ambos países. Este enfoque refleja la voluntad de institucionalizar la relación económica y dotarla de instrumentos estables que acompañen la creciente presencia empresarial española en México.

El diálogo político y económico se articula también mediante la Comisión Binacional España-México³, cuya XIII reunión tuvo lugar en Ciudad de México en diciembre de 2022. En dicho encuentro, ambos gobiernos reafirmaron su compromiso de reforzar los vínculos bilaterales y relanzar la relación estratégica entre ambos países.

Uno de los pilares fundamentales del marco económico bilateral es el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones⁴ (APPRI), firmado en 1995. Este instrumento garantiza a los inversores de ambas partes un trato justo y equitativo, sin discriminación por nacionalidad, y establece mecanismos de resolución de controversias

¹Tratado General de Cooperación y Amistad entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos, firmado en Madrid el 11 de enero de 1990. Boletín Oficial del Estado, n.º 85, de 9 de abril de 1991. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1991-8567>

²Acuerdo de Cooperación Económica y Financiera entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos, firmado el 11 de enero de 1990 como parte del Tratado General de Cooperación y Amistad. Véase: Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. Ficha país: México. Disponible en: <https://www.exteriores.gob.es>

³Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2022). España y México celebran su XIII Comisión Binacional [Nota de prensa]. Disponible en: https://www.exteriores.gob.es/es/Comunicacion/NotasPrensa/Paginas/2022_NOTAS_P/20221215_NOTA150.aspx

⁴Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos, firmado en Ciudad de México el 10 de octubre de 1995. Boletín Oficial del Estado, n.º 159, de 3 de julio de 1997. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1997-14660>

similares a los existentes en otros acuerdos comerciales suscritos por México. El APRI constituye una pieza clave para proporcionar seguridad jurídica a los flujos de inversión entre ambos países.

A este marco se suman diversos acuerdos sectoriales que refuerzan la cooperación bilateral, entre los que destacan el Convenio para evitar la Doble Imposición en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio⁵ (1995), el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Unión Europea y México⁶ (2000) y el Acuerdo Global de la UE con México⁷ (2001).

Entre ellos, el Acuerdo de Asociación Económica entre la Unión Europea y México reviste una especial relevancia, al tener como objetivo la creación de un área de libre comercio entre ambas partes, comparable a la existencia entre México, Estados Unidos y Canadá. Este acuerdo refuerza la posición de México como socio estratégico de España dentro del marco europeo y consolida la dimensión económica de la relación bilateral como uno de sus ejes centrales.

Cabe destacar, asimismo, que el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre España y México el 28 de marzo de 1977, tras casi cuarenta años de no reconocimiento del régimen franquista por parte de México, marcó el inicio de una nueva etapa en las relaciones bilaterales. Desde entonces, la relación ha evolucionado progresivamente hasta alcanzar la categoría de Asociación Estratégica, formalizada mediante una declaración conjunta en 2007 (Treviño Huerta, 2018). Este proceso se ha visto respaldado por hitos institucionales como la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea en 1986 y la incorporación de México al GATT ese mismo año, lo que amplió las posibilidades de cooperación económica y comercial entre ambos países. Posteriormente, la entrada de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y su

⁵Convenio 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, firmado en Madrid el 24 de julio de 1992. Boletín Oficial del Estado, n.º 249, de 18 de octubre de 1994. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1994-22784>

⁶Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, L 276, de 28 de octubre de 2000.

⁷Decisión del Consejo Conjunto UE-México n.º 2/2001, de 27 de febrero de 2001, relativa a la aplicación de los artículos del Acuerdo de Asociación Económica referidos a las barreras técnicas al comercio, inversiones y compras del sector público. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, L 70, de 12 de marzo de 2001.

incorporación a la OCDE reforzaron su atractivo como destino para la inversión española (Treviño Huerta, 2018).

Este entramado institucional no surge en el vacío, sino que responde en buena medida a la necesidad de proporcionar un marco de seguridad jurídica a una presencia empresarial española cada vez más significativa. En este sentido, instrumentos como el APPRI o el Convenio de Doble Imposición no pueden entenderse únicamente como expresiones de voluntad política bilateral, sino también como respuestas institucionales a las necesidades concretas de multinacionales que operaban ya en sectores estratégicos del mercado mexicano. Siguiendo el esquema triangular de Stopford y Strange (1991), estos acuerdos ilustran cómo la interacción entre Estado de origen, Estado receptor y empresa multinacional configura un espacio en el que la diplomacia económica y los intereses empresariales se retroalimentan.

3.2. Dimensión económica y empresarial de la relación bilateral

La dimensión económica constituye uno de los pilares fundamentales de la relación bilateral entre España y México. En las últimas décadas, el país latinoamericano se ha consolidado como uno de los destinos más relevantes para la inversión española en el exterior, reflejando la profundidad de los vínculos económicos existentes entre ambos Estados. Esta relación se ha visto reforzado por el creciente flujo de comercio, inversiones y cooperación empresarial entre ambos mercados (Secretaría de Estado de Comercio, 2023).

En este sentido, los datos muestran el peso estructural de España dentro de la economía mexicana. Según la Secretaría de Economía de México, España es el segundo inversor en el país, solo por detrás de Estados Unidos, acumulando aproximadamente 80.651 millones de dólares de inversión entre 1999 y septiembre de 2022, lo que representa alrededor del 12% del total de la inversión extranjera directa recibida por México. Además, se estima que unas 7.000 empresas españolas están presentes en el mercado mexicano, operando en sectores como telecomunicaciones, energía, infraestructuras, industrial textil o servicios (Secretaría de Estado de Comercio, 2023).

El volumen de inversión se ha traducido también en una fuerte interdependencia económica entre ambos países. México se ha consolidado como el principal socio de España en Iberoamérica, siendo el primer mercado para los productos españoles en

América Latina y uno de los destinos más relevantes de las exportaciones españolas fuera del espacio europeo. Al mismo, España ocupa una posición destacada dentro del comercio exterior mexicano, situándose entre los principales destinos de las exportaciones del país latinoamericano a nivel global (Secretaría de Estado de Comercio, 2023).

Este dinamismo económico se refleja también en el diálogo institucional entre ambos países. En encuentros bilateral recientes entre representantes empresariales y autoridades económicas, se ha subrayado la importancia de reforzar los vínculos comerciales y de inversión, así como de avanzar en la modernización del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea, cuyo objetivo es ampliar el acceso a los mercados, favorecer las inversiones y fortalecer la cooperación económica entre ambas regiones. En este contexto, España desempeña un papel relevante como puente entre la Unión Europea y América Latina, impulsando la profundización de las relaciones económicas entre ambas áreas (Secretaría de Estado de Comercio, 2023).

Este peso cuantitativo tiene consecuencias cualitativas directas para la relación bilateral. Cuando una sola entidad bancaria española gestiona más del 20% de los activos del sistema financiero de un país, o cuando una empresa energética opera una parte significativa de la capacidad de generación eléctrica, la relación entre ambos Estados deja de ser puramente diplomática para convertirse en un espacio condicionado por intereses empresariales concretos. En estas circunstancias, las decisiones regulatorias del Estado receptor afectan directamente a actores económicos del Estado de origen, lo que puede activar mecanismos de diplomacia económica o generar tensiones bilaterales, como se ha observado en el caso de Iberdrola y el sector energético mexicano

3.3. México en en la política exterior española hacia América Latina

Tal y como se ha expuesto en los apartados anteriores, las relaciones entre España y México se han construido sobre una sólida base institucional y económica que ha permitido consolidar un vínculo bilateral especialmente intenso. Sin embargo, para comprender plenamente el alcance de esta relación, es necesario situarla dentro de un marco más amplio: el papel que México ocupa en la política exterior hacia América Latina.

En este sentido, diversos estudios señalan que la relación entre ambos países se sustenta en una combinación de factores históricos, culturales y lingüísticos compartidos, así como

en un entramado institucional y económico que ha favorecido una cooperación constante en distintos ámbitos. Como señala Treviño Huerta (2018), estos elementos permiten caracterizar las relaciones entre México y España como una relación estratégica, articulada a través de múltiples canales políticos, económicos y culturales.

Además, México ha desempeñado un papel particularmente relevante en la proyección de España hacia el espacio iberoamericano. Ambos países han colaborado activamente en diversos foros regionales y multilaterales, como las Cumbres Iberoamericanas o los mecanismos de diálogo entre la Unión Europea y América Latina, contribuyendo a reforzar los vínculos políticos e institucionales entre ambas regiones (Treviño Huerta, 2018).

Desde el punto de vista económico, esta dimensión estratégica también se ha reflejado en la creciente presencia de empresas españolas en el país. La apertura económica de México y su integración en la economía internacional favorecieron que, especialmente a partir de la década de 1990, numerosas empresas españolas consolidaran su presencia en el mercado mexicano. En este contexto, México se convirtió en uno de los principales destinos de la internacionalización empresarial española en América Latina, lo que contribuyó a fortalecer aún más los vínculos económicos entre ambos países (Treviño Huerta, 2018).

En consecuencia, México no solo constituye un socio bilateral relevante para España, sino también un escenario donde se puede observar con particular claridad la tensión entre tres lógicas que vertebran este trabajo: la lógica estatal de la política exterior, la lógica empresarial de la rentabilidad y la expansión, y la lógica soberana del Estado receptor que regula, condiciona y, en ocasiones, confronta la presencia extranjera. Los capítulos siguientes analizarán cómo estas tres lógicas interactúan en los sectores bancario y energético.

3.4. El proceso de internacionalización empresarial española hacia México

La llegada masiva de empresas españolas a México no fue un proceso gradual ni espontáneo, sino el resultado de la convergencia de factores estructurales en ambos lados del Atlántico durante la década de 1990. Por un lado, la adhesión de España a la CEE en 1986 había transformado el panorama empresarial español: la apertura al mercado único europeo obligó a las grandes empresas nacionales a competir con rivales de mayor tamaño, lo que impulsó una estrategia de crecimiento exterior como vía para alcanzar la

escala necesaria (Malo de Molina, 2001). La inversión directa española en el exterior pasó del 0,2% del PIB a mediados de los ochenta al 9,6% a finales de los noventa, un salto sin precedentes que refleja la velocidad de esta transformación.

Por otro lado, México ofrecía condiciones excepcionalmente favorables. Tras la crisis del peso de 1994-1995, el gobierno mexicano aceleró un amplio programa de privatizaciones y liberalizaciones que abrió sectores tradicionalmente reservados al Estado. Entre estos sectores, podemos citar la banca, las telecomunicaciones, la energía, que se abrieron a la inversión extranjera. La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y del Acuerdo Global con la Unión Europea consolidaron a México como una plataforma de acceso tanto al mercado norteamericano como al latinoamericano, multiplicando su atractivo para los inversores europeos (Casilda Béjar, 2002).

Las empresas españolas aprovecharon esta ventana de oportunidad con especial intensidad en tres sectores. En el sector financiero, el Banco Bilbao Vizcaya (posteriormente BBVA) adquirió Bancomer en 2000, la mayor entidad bancaria del país, y el Banco Santander se hizo con Serfin en 2000, consolidándose ambas como pilares del sistema financiero mexicano. En el sector energético, Iberdrola entró en 1999 a través de contratos de generación eléctrica y Repsol exploró oportunidades tras la reforma energética de 2013. En telecomunicaciones e infraestructuras, empresas como Telefónica, OHL (actualmente OHLA) y FCC también establecieron una presencia relevante (AEI, 2023; Treviño Huerta, 2018).

Este proceso de entrada concentrada en un periodo relativamente breve configuró una presencia empresarial española en México que, por su volumen y su penetración en sectores estratégicos, trascendió lo puramente económico. Como se analizará en los capítulos siguientes, las multinacionales españolas no solo se convirtieron en actores económicos de primer orden en el mercado mexicano, sino que su presencia pasó a tener implicaciones directas para las relaciones diplomáticas bilaterales, confirmando su condición de actores con influencia en la política exterior, tal como postula el marco teórico de García Vilar (1980) y Calduch (1991).

De este modo, el proceso de internacionalización empresarial española hacia México no solo transformó la estructura económica bilateral, sino que generó una interdependencia asimétrica en la que las decisiones de un reducido número de grandes empresas

adquirieron relevancia diplomática. La concentración sectorial de esta inversión, especialmente en banca y energía, creó las condiciones para que cualquier cambio regulatorio en México repercutiera de forma directa en la agenda de la política exterior española, confirmando la hipótesis de que las multinacionales funcionan como vectores de transmisión entre lo económico y lo político en las relaciones bilaterales

3.5. La relación bilateral como espacio de interacción entre Estado y empresa

A la luz de lo expuesto en los apartados anteriores, conviene detenerse en un aspecto que resulta central para este trabajo: la relación bilateral entre España y México no se agota en su dimensión institucional ni en sus cifras de inversión, sino que está atravesada por la presencia de actores empresariales cuya capacidad de influencia condiciona tanto la forma como el contenido de esa relación.

El entramado de acuerdos bilaterales analizado en el apartado 3.1 refleja esta realidad. Instrumentos como el APPRI o el Convenio de Doble Imposición, más allá de su función jurídica, responden a la necesidad de ofrecer garantías a un tejido empresarial español que, desde la década de 1990, fue adquiriendo un peso creciente en sectores estratégicos de la economía mexicana. Siguiendo el esquema triangular de Stopford y Strange (1991), estos acuerdos pueden leerse como el resultado de una interacción en la que el Estado de origen, el Estado receptor y las empresas multinacionales negocian simultáneamente reglas, incentivos y marcos de protección.

Esta lectura cobra mayor sentido cuando se observa la magnitud de la presencia empresarial española en México. Que una sola entidad bancaria gestione más del 20% de los activos del sistema financiero mexicano, o que una empresa energética opere una parte relevante de la capacidad de generación eléctrica del país, supone que determinadas decisiones regulatorias del Estado receptor pueden afectar directamente a actores económicos del Estado de origen y, con ello, trasladar al plano diplomático lo que en principio era una cuestión de política interna. La frontera entre regulación doméstica y relación bilateral se difumina cuando los intereses en juego son de esa escala.

A esto se añade que la concentración sectorial de la inversión española ha generado una interdependencia que no es simétrica. Las empresas españolas dependen del marco regulatorio mexicano para operar, pero al mismo tiempo el Estado mexicano depende, en parte, de ese capital extranjero para el funcionamiento de sectores clave de su economía.

Esta doble dependencia explica por qué cualquier cambio normativo relevante en México tiende a repercutir en la agenda de política exterior española, confirmando lo que Salarich (2010) apunta al señalar que las empresas no solo se benefician de la diplomacia económica, sino que también condicionan sus prioridades.

Es en este cruce donde se sitúan los capítulos siguientes. El análisis de los sectores bancario y energético permitirá observar cómo opera en la práctica esta interacción entre lógica empresarial, acción estatal y soberanía regulatoria, y en qué medida las multinacionales españolas pueden considerarse actores con influencia efectiva en la relación bilateral.

Capítulo 4. PARTICIPACIÓN DE MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN EL SECTOR BANCARIO EN MÉXICO

4.1. Presencia de la banca española en México: BBVA y Banco Santander

La expansión de la banca española hacia América Latina constituye uno de los procesos más significativos de internacionalización empresarial española desde finales del siglo XX. Este fenómeno se explica en gran medida por los vínculos históricos, culturales y lingüísticos existentes entre España y la región, así como por las oportunidades económicas que ofrecían las economías latinoamericanas durante los procesos de liberalización y prevención de los años noventa (Liso et al., 2016). En este contexto, los grandes bancos españoles se encontraron en América Latina un destino natural para su expansión internacional, consolidándose como algunos de los principales actores financieros extranjeros en la región.

El proceso de internacionalización de la banca española estuvo estrechamente vinculado a la transformación del sistema financiero español durante las décadas de 1970 y 1980. Hasta finales de los años sesenta, el sistema bancario español estaba fuertemente regulado, con importantes restricciones en materia de fijación de tipos de interés y expansión geográfica. Sin embargo, el proceso de liberalización financiera iniciado los años setenta permitió una mayor apertura del sector, facilitando la entrada de capital extranjero y la eliminación de diversas barreras regulatorias (García-Herrero, 2003). Posteriormente, la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea y la creación del mercado único europeo incrementaron la competencia dentro del sistema financiero, lo que incentivó a las principales entidades bancarias españolas a buscar

nuevas oportunidades de crecimiento fuera del mercado nacional (Calderón y Casilda, 2000).

Este contexto favoreció un importante proceso de concentración bancaria en España a través de fusiones y adquisiciones que dieron lugar a grandes grupos financieros con capacidad para competir en mercados internacionales. Como resultado de estas operaciones surgieron entidades como el banco Santander Central Hispano y el BBVA, que alcanzaron una dimensión suficiente para emprender estrategias de expansión global (Calderón y Casilda, 1999). A partir de la década de 1990, estas entidades comenzaron a dirigir su expansión principalmente hacia América Latina, región que llegó a concentrar más de el 70 % de la inversión exterior de los bancos españoles a finales de esta década (Carrasco, 2000).

Dentro de esta estrategia de expansión internacional, México se convirtió en uno de los mercados más relevantes para la banca española. La apertura del sistema financiero mexicano al capital extranjero estuvo estrechamente vinculada a la crisis bancaria de 1995, que obligó al gobierno mexicano a implementar profundas reformas destinadas a estabilizar el sector financiero y facilitar la recapitalización de las entidades bancarias. Estas reformas incluyeron la liberalización progresiva del sistema bancario y la eliminación de diversas restricciones a la participación de capital extranjero en el sector (Vilariño Sanz, 2001). Como consecuencia de estos cambios regulatorios, el sistema financiero mexicano se abrió la entrada de grandes grupos financieros internacionales, entre los que destacaron especialmente los bancos españoles.

En cuanto al caso de BBVA, el proceso de expansión de BBVA en México comenzó a mediados de la década de 1990 con la adquisición de diversas entidades financieras mexicanas, entre ellas Mercantil-Probursa, Oriente y Cremi. Posteriormente, el Grupo Financiero Bancomer y el Grupo Financiero BBV-Probursa iniciaron un proceso de integración que culminó con la creación del grupo financiero BBVA Bancomer, consolidando así la presencia del banco español en el país (Vilariño Sanz, 2001). Esta entidad se convirtió rápidamente en uno de los principales conglomerados financieros del sistema bancariomexicano, integrando actividades de banca comercial, gestión de activos, seguros y fondos de pensiones.

Por su parte, el Banco Santander había iniciado su presencia en México décadas antes, mediante una oficina de representación establecida en 1955. Sin embargo, su expansión se intensificó durante la década de 1990 mediante la creación del Grupo Financiero Santander México y la posterior adquisición de entidades financieras locales. Un momento clave en este proceso fue la adquisición del grupo financiero Serfin en el año 2000, lo que permitió al banco español, reforzar significativamente su posición en el sistema financiero mexicano (Vilariño Sanz 2001).

Como resultado de estas operaciones, ambos bancos lograron consolidar posiciones dominantes dentro del sistema bancario mexicano. A comienzos de la década de 2000, BBVA Bancomer representaba aproximadamente el 27% de los activos del sistema bancario mexicano, mientras que el grupo Santander concentraba alrededor del 14% del mercado. En conjunto, ambas entidades controlaban más del 40% del sistema bancario del país, lo que refleja el peso significativo de la banca española dentro del sector financiero mexicano (Vilariño Sanz, 2001).

La importancia estratégica de México para la banca española se mantiene e incluso se ha reforzado en la actualidad. Según los resultados publicados por BBVA, su filial mexicana registró en 2024 un beneficio neto atribuido de 5.450 millones de euros, lo que representó aproximadamente el 54% del resultado global del grupo (BBVA, 2025). Por su parte, Santander México continúa siendo una de las filiales más rentables del grupo cántabro. Estas cifras evidencian que México no es un mercado más para la banca española, sino el pilar sobre el que descansa una parte sustancial de su rentabilidad global.

4.2. Impacto económico de la banca española en el sistema financiero mexicano

La presencia de los grandes bancos españoles en México ha tenido un impacto profundo en la configuración del sistema financiero del país. A comienzos de la década de 2000, los datos revelaban ya una posición de claro dominio: BBVA Bancomer concentraba aproximadamente el 26,8% de los activos totales del sistema, el 27,2% de los depósitos y el 31,3% de las sucursales bancarias del país. Por su parte, el conjunto formado por Serfin y Santander Mexicano representaba el 14,4% de los activos. En total, los grupos bancarios españoles controlaban más del 41,6% de los depósitos y el 42,6% del crédito total del sistema financiero mexicano (Vilariño Sanz, 2001).

Estas cifras adquieren un significado particular si se tiene en cuenta el contexto en el que se produjo esta concentración. Tras la crisis bancaria mexicana de 1994-1995, el sistema financiero del país quedó severamente debilitado: numerosas entidades locales quebraron o fueron intervenidas por el gobierno a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA). La decisión de las autoridades mexicanas de abrir el sector a la inversión extranjera respondió a la urgencia de recapitalizar un sistema al borde del colapso. Fueron precisamente los bancos españoles, junto con algunas entidades estadounidenses y canadienses, quienes aportaron el capital, la tecnología y los modelos de gestión que permitieron la reconstrucción del sistema (Vilariño Sanz, 2001). En este sentido, la entrada de BBVA y Santander no fue percibida inicialmente como una amenaza a la soberanía financiera, sino como una solución a una crisis sistémica.

Uno de los factores que explicó el interés de la banca española por el mercado mexicano fueron los elevados márgenes financieros que ofrecía el país en comparación con el mercado español, donde la desregulación y la convergencia de costes habían reducido sensiblemente la rentabilidad del negocio bancario doméstico. Así, a comienzos de la década de 2000, las filiales mexicanas de los bancos españoles registraban niveles de rentabilidad sobre activos (ROA) considerablemente superiores a los de sus matrices: Serfin alcanzaba un ROA del 2,64% y Santander Mexicano del 2,23%, con ratios de eficiencia notablemente favorables (Vilariño Sanz, 2001). Esta diferencia de rentabilidad explica por qué México se convirtió en el destino prioritario de la expansión bancaria española, por encima de otros mercados latinoamericanos como Brasil o Argentina, donde los riesgos macroeconómicos eran mayores.

La estrategia de ambas entidades siguió un patrón de integración total. No se limitaron a adquirir participaciones minoritarias, sino que asumieron el control completo de las entidades locales, las integraron en sus estructuras globales de gestión y tecnología, y las rebautizaron con sus marcas corporativas. BBVA Bancomer pasó a operar bajo los estándares del grupo BBVA y Santander hizo lo propio con Serfin. Este modelo de filialización tuvo una consecuencia relevante: las decisiones estratégicas fundamentales, desde la política de dividendos hasta los estándares de riesgo, se toman en las sedes centrales de Bilbao y Madrid, aunque las filiales operan bajo regulación mexicana y supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

En la actualidad, la relevancia de México para ambas entidades se ha incrementado aún más. BBVA México se ha consolidado como la mayor institución financiera del país, con un beneficio atribuido de 5.450 millones de euros en 2024, lo que representó aproximadamente el 54% del resultado global del grupo (BBVA, 2025). La relación de dependencia es, en este sentido, bidireccional: México necesita a la banca española para el funcionamiento de su sistema financiero, y la banca española necesita a México para sostener sus resultados ante sus accionistas.

Esta interdependencia ha generado también tensiones periódicas. En México ha existido un debate público recurrente sobre el nivel de concentración bancaria extranjera y sus efectos sobre el crédito a pequeñas y medianas empresas, los costes de los servicios financieros y la transferencia de beneficios al exterior a través de dividendos. Diversos analistas mexicanos han señalado que, si bien la banca extranjera estabilizó el sistema tras la crisis, las entidades españolas han tendido a privilegiar la rentabilidad y la distribución de dividendos a sus matrices por encima de la expansión del crédito productivo interno. No obstante, esta crítica no ha derivado en medidas regulatorias restrictivas comparables a las del sector energético, lo que sugiere que el equilibrio de interdependencia en el sector bancario ha sido, hasta la fecha, suficientemente estable como para evitar una ruptura (AEI, 2023).

Más allá de su actividad estrictamente financiera, ambas entidades han desarrollado programas de inclusión financiera y responsabilidad social en México, como la Fundación Microfinanzas BBVA o el programa Prospera de Santander (AEB, 2023). Estas iniciativas cumplen una doble función: contribuyen al desarrollo socioeconómico del país receptor y, al mismo tiempo, refuerzan la legitimidad social de las entidades ante las autoridades y la opinión pública mexicana, constituyendo lo que la literatura denomina "licencia social para operar".

4.3. Multinacionales bancarias como actores en la relación bilateral

El análisis de la presencia de BBVA y Santander en México permite ilustrar cómo las empresas multinacionales pueden actuar como verdaderos actores de las relaciones internacionales, más allá de su función estrictamente económica. Desde la perspectiva teórica planteada en el Capítulo 1, estas entidades reúnen las características que la literatura asigna a los actores transnacionales autónomos: poseen un centro unificado de

decisiones con alcance global, disponen de recursos materiales y simbólicos sustanciales, y desarrollan una política propia que en ocasiones puede diferir de los intereses inmediatos de su Estado de origen (García Vilar, 1980). No se trata de empresas que simplemente operan en el extranjero, sino de organizaciones cuya envergadura, arraigo local y capacidad de interlocución con los gobiernos las sitúan en una posición cualitativamente distinta a la de cualquier otro inversor extranjero.

En primer lugar, la magnitud económica de estas entidades en México les confiere un peso comparable al de muchos actores estatales. Cuando una sola filial bancaria genera más de la mitad de los beneficios de su grupo matriz, la relación entre empresa y Estado receptor deja de ser una cuestión meramente comercial para convertirse en un asunto de política bilateral. Como señala Gilpin (2001), en la economía política internacional contemporánea, las fronteras entre lo público y lo privado y entre lo estatal y lo corporativo, se han difuminado hasta el punto de que las decisiones de las grandes corporaciones transnacionales tienen efectos sistémicos equivalentes a los de muchas políticas gubernamentales. En el caso mexicano, cualquier decisión regulatoria que afecte al sector bancario repercute directamente sobre los resultados de los principales grupos financieros españoles, lo que convierte la regulación financiera mexicana en un asunto de interés para la política exterior de España. Sin embargo, esta influencia opera también en sentido inverso: una crisis financiera en México tendría hoy efectos inmediatos sobre la cotización bursátil y la solvencia de los grandes bancos españoles, generando un canal de transmisión de riesgos que vincula directamente la estabilidad macroeconómica mexicana con el sistema financiero español. Esta exposición mutua crea lo que Keohane y Nye (1977) denominaron “interdependencia compleja”, en la que múltiples canales de contacto interestatales, transgubernamentales y transnacionales, coexisten y se retroalimentan, haciendo que ambos Estados tengan incentivos estructurales para mantener la estabilidad de la relación bilateral.

En segundo lugar, la banca española en México ilustra el concepto de diplomacia económica analizado en el marco teórico. La presencia de grandes empresas en mercados estratégicos constituye, de hecho, una prolongación de la acción exterior del Estado. Según Woolcock (2012), la diplomacia económica contemporánea no se limita a la negociación de tratados comerciales, sino que abarca el conjunto de actividades mediante las cuales los gobiernos facilitan, protegen y promueven los intereses de sus empresas en el exterior. Las visitas de Estado, las reuniones de la Comisión Binacional y los

encuentros empresariales al más alto nivel se entrelazan con los intereses de estas corporaciones, difuminando la frontera entre la acción diplomática estatal y la actividad empresarial privada. En la práctica, resulta difícil separar la agenda diplomática española en México de los intereses de sus grandes bancos: los propios directivos de BBVA y Santander participan regularmente en las delegaciones empresariales que acompañan las visitas oficiales, actuando de facto como interlocutores paralelos a los canales diplomáticos tradicionales. Bayne y Woolcock (2011) describen este fenómeno como la “triangulación” de la política exterior económica, en la que gobiernos, empresas y organismos internacionales operan de forma coordinada, aunque no siempre armoniosa, para defender intereses compartidos.

La banca española no ha sido ajena a las tensiones políticas bilaterales. En los últimos años, diversos sectores políticos mexicanos han cuestionado públicamente el nivel de concentración bancaria extranjera, el volumen de dividendos repatriados a las matrices españolas y la proporción de crédito destinado a pequeñas y medianas empresas frente al dirigido a grandes corporaciones. Aunque estas críticas no han derivado en medidas regulatorias restrictivas, el gobierno español ha mantenido una atención constante sobre la seguridad jurídica de sus entidades financieras en México, incluyendo la cuestión bancaria en la agenda de las reuniones de la Comisión Binacional y los encuentros empresariales al más alto nivel (Malamud, 2025). Esta vigilancia diplomática silenciosa confirma que la presencia bancaria española es un asunto que trasciende lo económico y forma parte de la agenda de política exterior

En tercer lugar, la presencia bancaria española ha tenido efectos significativos sobre la percepción social de España en México y, por extensión, sobre la relación bilateral en su conjunto. Nye (2004) acuñó el concepto de “poder blando” para referirse a la capacidad de un país de influir en otros a través de la atracción cultural, los valores y las instituciones, más que mediante la coerción. Los bancos españoles no son entidades abstractas para la sociedad mexicana, más bien, son las instituciones donde millones de personas depositan sus ahorros, solicitan créditos hipotecarios y realizan sus transacciones cotidianas. Esta presencia en la vida diaria genera una visibilidad de España en el país receptor que ninguna política cultural o diplomática podría alcanzar por sí sola. No obstante, esta visibilidad tiene una dimensión ambivalente: en los periodos de bonanza económica refuerza una imagen positiva de España como socio fiable y modernizador. Ahora bien, en momentos de tensión, como los debates sobre comisiones bancarias

excesivas o la concentración del crédito, puede alimentar narrativas negativas sobre el “neocolonialismo económico” español. Marichal (2014) ha documentado cómo estas tensiones se inscriben en una larga historia de relaciones asimétricas entre la banca internacional y los países latinoamericanos, donde la extranjerización del sistema financiero genera periódicamente reacciones nacionalistas que condicionan el margen de maniobra de las entidades extranjeras. Estas tensiones no se han quedado en el plano discursivo. En los últimos años, el debate mexicano sobre la concentración bancaria extranjera se ha trasladado al ámbito político, con propuestas legislativas que cuestionan el volumen de dividendos repatriados a las matrices españolas y la proporción de crédito destinado a pequeñas y medianas empresas mexicanas. Si bien estas iniciativas no han cristalizado en reformas restrictivas comparables a las del sector energético, su existencia evidencia que la presencia bancaria española genera un debate político interno en México con potencial para trasladarse a la relación bilateral.

En definitiva, las multinacionales bancarias españolas no son meros agentes económicos, sino actores con capacidad de influencia en la relación bilateral entre España y México. Esa influencia se manifiesta en al menos tres planos concretos: en el plano diplomático, porque su presencia activa mecanismos de protección estatal cuando surgen tensiones, como demostró la reacción del gobierno español ante la "pausa" de 2022; en el plano regulatorio, porque su peso en el sistema financiero mexicano condiciona el margen de maniobra de las autoridades del Estado receptor, que deben calibrar cualquier reforma teniendo en cuenta las posibles repercusiones sobre la estabilidad del sistema; y en el plano político-discursivo, porque su visibilidad alimenta debates internos en México sobre soberanía financiera que pueden trasladarse a la agenda bilateral. El hecho de que esta influencia haya operado hasta la fecha dentro de un marco de cooperación no debe interpretarse como ausencia de influencia, sino como una forma de influencia estabilizadora que, precisamente por su eficacia silenciosa, resulta más difícil de identificar que la confrontación abierta. Es este contraste el que hace especialmente revelador el análisis del sector energético en el capítulo siguiente, donde la influencia empresarial ha seguido una trayectoria radicalmente distinta.

CAPÍTULO 5. PARTICIPACIÓN DE MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN EL SECTOR ENERGÉTICO EN MÉXICO

5.1.La presencia de empresas energéticas españolas en México: Iberdrola y Repsol

Junto al sector financiero, el sector energético constituye otro de los ámbitos en los que las multinacionales españolas han desarrollado una presencia significativa en México. Las empresas Iberdrola y Repsol representan los dos casos más paradigmáticos de esta proyección, aunque con trayectorias y desenlaces marcadamente diferentes que permiten ilustrar la complejidad de la relación entre empresas multinacionales y Estados receptores (Treviño Huerta, 2018). A diferencia del sector bancario, donde la entrada de capital extranjero fue bienvenida como solución a una crisis sistemática, el sector energético mexicano ha estado históricamente atravesado por la cuestión de la soberanía nacional, desde la nacionalización del petróleo por Lázaro Cárdenas en 1938 hasta los debates contemporáneos sobre la participación privada en la generación eléctrica (Vargas, 2015).

Iberdrola inició su presencia en México en 1999, en el contexto de la apertura parcial del sector eléctrico mexicano a la inversión privada. Durante más de dos décadas, la compañía española se consolidó como el principal generador privado de electricidad en el país, con una capacidad instalada que llegó a superar los 8.500 megavatios a través de más de 20 centrales de generación, incluyendo plantas de ciclo combinado y parques eólicos, con una inversión acumulada superior a los 7.000 millones de dólares (Iberdrola, 2022). México se convirtió así en uno de los mercados internacionales más relevantes para Iberdrola, tanto por volumen de activos como por contribución a los resultados del grupo. En su momento de mayor expansión, las operaciones mexicanas generaban márgenes de rentabilidad superiores a los de mercados maduros como España o el Reino Unido (Iberdrola, 2019).

Sin embargo, la llegada al poder del presidente Andrés Manuel López Obrador en 2018 supuso un cambio sustancial en la política energética mexicana. El nuevo gobierno impulsó una serie de reformas orientadas a fortalecer el papel de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), la empresa estatal, limitando la participación de los generadores privados en el mercado eléctrico. Estas medidas incluyeron modificaciones regulatorias que afectaron directamente a los contratos de suministro y a las condiciones de operación de las empresas privadas, generando un entorno de creciente incertidumbre jurídica para las inversiones extranjeras en el sector (OCDE, 2022).

En este contexto, en abril de 2023, Iberdrola alcanzó un acuerdo con el gobierno mexicano para vender trece plantas de generación en el país a la CFE por un importe de aproximadamente 6.000 millones de dólares (El País, 2023). Esta operación, calificada por la propia compañía como una “transacción acordada mutuamente”, supuso la salida prácticamente completa de Iberdrola del mercado energético mexicano tras más de dos décadas de presencia. Iberdrola conservó únicamente tres plantas vinculadas a contratos con clientes industriales privados. La decisión reflejaba tanto la dificultad de operar en un entorno regulatorio cada vez más restrictivo como una reorientación estratégica del grupo hacia mercados considerados más estables, como Estados Unidos y Reino Unido (Jopson et al., 2023).

Por su parte, Repsol ha mantenido una presencia más limitada pero constante en México, centrada principalmente en actividades de exploración y producción de hidrocarburos. La compañía entró en el mercado mexicano tras la reforma energética de 2013-2014, impulsada por el presidente Peña Nieto, que abrió por primera vez en décadas el sector de los hidrocarburos a la inversión privada y extranjera, poniendo fin al monopolio histórico de Petróleos Mexicanos (PEMEX). Repsol participó en varias rondas de licitación para la exploración de bloques en aguas profundas del Golfo de México, sector en el que la compañía cuenta con una amplia experiencia internacional derivada de sus operaciones en Brasil, Trinidad y Tobago y el Sudeste Asiático (Repsol, 2020). No obstante, el gobierno de López Obrador también desincentivó la participación privada en hidrocarburos al suspender las rondas de licitación y priorizar las inversiones directas en PEMEX, lo que limitó significativamente las perspectivas de crecimiento de Repsol y otras operadoras internacionales en el país.

5.2. El caso Iberdrola: multinacionales, soberanía y política energética

La salida de Iberdrola de México constituye un caso de estudio especialmente revelador para el análisis de las relaciones entre multinacionales y Estados desde la perspectiva de las relaciones internacionales. A diferencia del sector bancario, donde BBVA y Santander han logrado mantener y consolidar su posición, el sector energético muestra cómo los cambios en la política interior de un Estado receptor pueden alterar radicalmente las condiciones de operación de una multinacional extranjera, incluso cuando esta ha realizado inversiones cuantiosas y sostenidas en el tiempo. Iberdrola operó en México durante más de dos décadas, llegó a ser el mayor generador eléctrico privado del país con

una capacidad instalada de aproximadamente 8.500 megavatios, y empleaba a más de 1.200 trabajadores directos en territorio mexicano. No se trataba de una presencia marginal, sino de un actor estructural del sistema eléctrico mexicano.

Para comprender el conflicto, es necesario situarlo en su contexto histórico. La Constitución mexicana de 1917 estableció en su artículo 27 el dominio de la nación sobre los recursos naturales, y durante décadas el sector eléctrico fue un monopolio estatal gestionado por la Comisión Federal de Electricidad (CFE). La reforma constitucional de 2013, impulsada por el presidente Peña Nieto, abrió por primera vez la generación eléctrica a la inversión privada extranjera, permitiendo la entrada de empresas como Iberdrola, Enel y EDF, que firmaron contratos de largo plazo para construir y operar plantas de generación (Vargas, 2015). Iberdrola aprovechó esta ventana para ampliar significativamente su presencia, invirtiendo más de 7.000 millones de dólares a lo largo de su trayectoria en el país y convirtiéndose en un pilar del suministro eléctrico nacional.

Sin embargo, la llegada de Andrés Manuel López Obrador a la presidencia en diciembre de 2018 marcó un giro radical en la política energética mexicana. López Obrador concebía la participación privada en el sector eléctrico como una amenaza a la soberanía nacional y como un mecanismo que debilitaba a la CFE en beneficio de corporaciones extranjeras. A lo largo de su sexenio, el gobierno impulsó una serie de medidas destinadas a revertir la reforma de 2013: modificó las reglas del mercado eléctrico mayorista para priorizar el despacho de la energía generada por la CFE, endureció los requisitos para los permisos de generación privada, y presentó una reforma constitucional, rechazada por el Congreso en abril de 2022, que habría otorgado a la CFE el control del 54% de la generación y cancelado los contratos existentes con generadores privados. Estas medidas no solo alteraron las condiciones económicas de operación de Iberdrola, sino que enviaron una señal política clara: el gobierno mexicano consideraba la energía un sector de soberanía donde la presencia extranjera era políticamente inaceptable.

El desenlace llegó en abril de 2023, cuando Iberdrola anunció la venta de trece plantas de generación eléctrica al gobierno mexicano por aproximadamente 6.200 millones de dólares, en una operación que la propia empresa calificó como «acuerdo amistoso» pero que, en la práctica, respondía a la inviabilidad de seguir operando en un entorno regulatorio abiertamente hostil. La venta incluyó plantas de ciclo combinado, parques eólicos y cogeneración que representaban el grueso de su capacidad instalada en el país.

Iberdrola conservó únicamente tres plantas vinculadas a contratos con clientes industriales privados, reduciendo drásticamente su presencia. El presidente López Obrador celebró públicamente la operación como una «recuperación de la soberanía energética», enmarcándola en una narrativa de descolonización económica que fue central en su discurso político.

Desde la perspectiva del poder estructural analizado por Strange (1988), este caso ilustra los límites del poder transnacional de las empresas frente a la soberanía estatal. Strange argumentó que el control sobre la producción de energía es una de las expresiones más directas del poder estructural del Estado, y el caso mexicano lo confirma: frente a un gobierno decidido a recuperar el control del sector, la capacidad de resistencia de una multinacional, por grande que sea, resulta limitada. Vernon (1971) anticipó este tipo de dinámicas con su modelo del “*obsolescingbargain*”: cuando una multinacional ya ha realizado sus inversiones y estas están físicamente ancladas en el territorio del Estado receptor plantas eléctricas, infraestructura de transmisión, el poder de negociación se desplaza gradualmente hacia el gobierno, que puede endurecer las condiciones sin temor a que la empresa retire unos activos que son, por definición, inmóviles. Este mecanismo explica por qué Iberdrola acabó vendiendo sus activos en condiciones que, si bien no fueron ruinosas, distaron mucho de las expectativas de rentabilidad que habían motivado su inversión original.

Este episodio tuvo una dimensión diplomática directa que confirma la condición de Iberdrola como actor de la relación bilateral. La tensión entre el gobierno mexicano y las empresas energéticas españolas fue escalando desde el inicio del sexenio de López Obrador. Ya en febrero de 2022, el presidente mexicano anunció una "pausa" en las relaciones con España, acusando a empresas como Iberdrola, Repsol y OHL de haber "saqueado" las riquezas del país con la complicidad de gobiernos anteriores (Malamud, 2025). El gobierno español reaccionó de forma inmediata: el Ministerio de Asuntos Exteriores emitió un comunicado rechazando las acusaciones e insistiendo en que España trabajaría por mantener unas relaciones basadas en el "respeto mutuo". El ministro Albares viajó a México semanas después con una agenda centrada en la defensa de los intereses empresariales españoles, haciendo referencia explícita al APPRI como instrumento de protección de las inversiones. Posteriormente, la negociación de la venta de las trece plantas en abril de 2023 fue gestionada al más alto nivel político: el propio presidente López Obrador y el presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, firmaron

el acuerdo en un acto en Palacio Nacional, con presencia del secretario de Hacienda y del director de la CFE (Gobierno de México, 2023). El hecho de que una transacción empresarial requiriese la intervención directa de dos jefes de Estado y de los aparatos diplomáticos de ambos países evidencia hasta qué punto la actividad de Iberdrola había dejado de ser un asunto privado para convertirse en un elemento central de la relación bilateral.

La comparación entre los sectores bancario y energético permite extraer una conclusión central. Mientras que en el sector financiero la interdependencia mutua ha consolidado una relación de beneficio recíproco, México necesita a los bancos españoles para su sistema financiero y los bancos españoles necesitan a México para sus resultados, en el sector energético esa interdependencia no existía en la misma medida: la CFE podía sustituir la generación privada con producción propia, lo que reducía drásticamente el coste político de expulsar a la multinacional. Este contraste sugiere que la capacidad de las multinacionales para actuar como actores autónomos de las relaciones internacionales depende, en última instancia, del grado de interdependencia que logren establecer con el Estado receptor y de la sensibilidad política del sector en el que operan. Los activos físicos inmóviles, como las plantas eléctricas, exponen a la multinacional al riesgo soberano, mientras que los activos intangibles y las redes de clientes, como los depósitos bancarios, generan una interdependencia más difícil de revertir unilateralmente.

5.3. Multinacionales energéticas como actores en la relación bilateral

El caso del sector energético en México ofrece un contrapunto necesario al análisis del sector bancario. Si en el capítulo anterior se ha demostrado cómo BBVA y Santander lograron consolidarse como actores estructurales de la relación bilateral gracias a la interdependencia mutua con el Estado mexicano, la experiencia de Iberdrola y Repsol revela las condiciones bajo las cuales esa integración fracasa y la multinacional pasa de ser percibida como un socio a ser tratada como una amenaza.

En primer lugar, la naturaleza de la relación entre la multinacional y el Estado receptor difiere radicalmente entre ambos sectores. BBVA gestiona los depósitos de millones de mexicanos y canaliza el crédito a empresas y familias: su salida provocaría una disrupción sistémica que ningún gobierno estaría dispuesto a asumir. Iberdrola, en cambio, vendía electricidad a la red nacional, pero su cliente era en la mayoría de los casos la propia CFE,

que actuaba como intermediario entre el generador privado y el consumidor final. La empresa no tenía una relación directa con la ciudadanía mexicana. Y un Estado que es simultáneamente tu cliente, tu regulador y tu competidor dispone de un poder de negociación que ninguna cláusula contractual puede neutralizar completamente (Vernon, 1971).

En segundo lugar, el sector energético pone de manifiesto la importancia de lo que podríamos denominar la “carga simbólica” del sector para la identidad política del Estado receptor. En México, la nacionalización del petróleo en 1938 por el presidente Lázaro Cárdenas es un acontecimiento fundacional de la identidad nacional: se conmemora cada 18 de marzo como fiesta cívica y está profundamente arraigado en la memoria colectiva. La electricidad, aunque con menor carga histórica que el petróleo, se inscribe en esa misma tradición de soberanía sobre los recursos energéticos. Cuando López Obrador presentó su política de fortalecimiento de la CFE, no lo hizo en términos técnicos o económicos, sino en términos de soberanía nacional, invocando explícitamente el legado de Cárdenas. Frente a ese tipo de discurso, los argumentos de eficiencia, inversión y generación de empleo que Iberdrola podía esgrimir carecían de fuerza política. Strange (1988) advirtió precisamente sobre esto: en los sectores donde el Estado percibe que está en juego su poder estructural, su capacidad de controlar qué se produce, cómo y para quién, los cálculos de eficiencia económica quedan subordinados a la lógica del poder político.

En tercer lugar, la dimensión diplomática del conflicto energético tuvo una intensidad sin precedentes en la relación bilateral reciente. Mientras que las tensiones en torno a la banca española se han gestionado por canales técnicos y discretos, el conflicto de Iberdrola escaló al nivel político más alto, con declaraciones públicas cruzadas entre ambos presidentes y una cobertura mediática intensiva en los dos países. Esta escalada confirma una paradoja relevante para este trabajo: precisamente porque el sector energético tiene una carga política que el financiero no tiene, el conflicto entre la multinacional y el Estado receptor se contagia inevitablemente a la relación entre Estados, arrastrando al Estado de origen a un enfrentamiento diplomático que no ha elegido (Stopford y Strange, 1991).

En cuarto lugar, el caso energético plantea la cuestión de la reversibilidad. En el sector bancario, la salida de BBVA o Santander sería devastadora para ambas partes, lo que funciona como mecanismo de estabilización. En el sector energético, la reversibilidad era

mucho mayor: la CFE podía sustituir la generación privada con producción propia, y para Iberdrola, la venta a 6.200 millones de dólares permitió redirigir recursos hacia Estados Unidos y Reino Unido sin poner en riesgo la viabilidad del grupo. Donde los bancos están atrapados por su propia interdependencia, las empresas energéticas conservan flexibilidad para redistribuir sus activos globalmente.

En definitiva, la comparación entre los sectores bancario y energético como actores de la relación bilateral España-México arroja una conclusión clara: la capacidad de una multinacional para ejercer influencia duradera en las relaciones bilaterales no depende de su tamaño ni de su volumen de inversión, sino de la naturaleza del vínculo que establece con la sociedad y la economía del país receptor. Los bancos españoles se integraron en la vida cotidiana de los ciudadanos mexicanos y crearon una dependencia recíproca que ha hecho políticamente inviable su expulsión. Iberdrola, en cambio, operó en un sector donde el Estado mantenía la capacidad y la voluntad de recuperar el control, y donde la relación con la sociedad estaba mediada por una empresa pública que actuaba como competidor y regulador simultáneamente. La lección para el estudio de las multinacionales como actores de política exterior es que la autonomía transnacional no es una propiedad inherente a la empresa, sino el resultado de una negociación permanente con el Estado receptor, cuyo desenlace depende del sector, del momento político y del grado de arraigo que la empresa haya logrado construir. El caso de Iberdrola demuestra que la influencia de las multinacionales sobre la política exterior no solo se ejerce cuando logran proteger sus intereses, sino también cuando su presencia provoca conflictos que obligan a los Estados a movilizar sus aparatos diplomáticos, a reconfigurar sus prioridades bilaterales y a negociar en un terreno que, sin la empresa, no existiría. En este sentido, incluso la salida de una multinacional constituye un acto con consecuencias para las relaciones internacionales.

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES

Este trabajo se ha propuesto examinar el papel de las multinacionales españolas como actores relevantes en el ámbito de la política exterior, tomando como caso de estudio la relación bilateral entre España y México. A lo largo de los capítulos precedentes se ha construido un marco teórico sobre actores transnacionales y poder empresarial, se ha analizado la dimensión económica de la política exterior española y su proyección hacia América Latina, y se han estudiado dos sectores concretos, el bancario y el energético, en

los que la presencia de multinacionales españolas ha adquirido una dimensión que trasciende lo estrictamente económico. Las conclusiones que se presentan a continuación responden de forma directa a las preguntas de investigación formuladas en la introducción.

En relación con la primera pregunta, sobre qué características hacen que una multinacional pueda actuar como un actor internacional con influencia real, el análisis realizado permite identificar tres condiciones fundamentales. La primera es la escala: empresas como BBVA o Iberdrola alcanzan una dimensión económica que las convierte en actores sistémicos dentro de las economías donde operan, con un peso comparable al de muchas instituciones públicas. La segunda es la autonomía de decisión: como señaló García Vilar (1980), estas empresas no actúan como meros instrumentos de su Estado de origen, sino que desarrollan estrategias propias que pueden coincidir o divergir de los intereses estatales. La tercera, y quizá la más determinante según los hallazgos de este trabajo, es el grado de arraigo en la sociedad y la economía del Estado receptor. Es esta última condición la que marca la diferencia entre una presencia empresarial que genera influencia duradera y otra que, pese a su volumen, resulta reversible."

Respecto a la segunda pregunta, sobre el uso de la diplomacia económica como instrumento de apoyo a los intereses empresariales en el exterior, el caso España-México ha permitido observar cómo los mecanismos de la acción exterior se activan de forma directa cuando los intereses de las multinacionales se ven amenazados. El entramado institucional bilateral, desde el APPRI hasta la Comisión Binacional, no responde únicamente a una voluntad política abstracta, sino que cumple la función concreta de proteger inversiones empresariales que, por su magnitud, se han convertido en un asunto de interés nacional para España. Como se ha documentado en los capítulos 4 y 5, la reacción del gobierno español ante las tensiones con México, desde los comunicados del Ministerio de Asuntos Exteriores hasta el viaje del ministro Albares con una agenda centrada en la defensa de los intereses empresariales, confirma que la diplomacia económica no es un concepto teórico, sino una práctica observable y recurrente en la relación bilateral. Lo que Salarich (2010) describe en términos generales, este trabajo lo ha podido verificar en un caso concreto.

La tercera pregunta planteaba cuándo cooperan y cuándo aparecen fricciones entre las multinacionales españolas y el Estado mexicano. La respuesta que arroja este trabajo es

que la cooperación o la fricción no dependen tanto del comportamiento de la empresa como de la naturaleza del sector y de su carga política en el Estado receptor. En el sector bancario, la entrada de BBVA y Santander fue percibida como una solución a la crisis financiera de 1995, y la interdependencia que se generó a lo largo de las décadas siguientes ha funcionado como mecanismo de estabilización: México necesita a la banca española para el funcionamiento de su sistema financiero, y la banca española necesita a México para sostener más de la mitad de sus resultados globales. En el sector energético, en cambio, la presencia de Iberdrola fue percibida progresivamente como una amenaza a la soberanía nacional, en un ámbito donde la memoria histórica de la nacionalización del petróleo de 1938 sigue condicionando el debate público. La llegada de López Obrador al poder en 2018 activó esa tensión latente y desembocó en la salida prácticamente total de Iberdrola del mercado mexicano, en una operación que involucró directamente a los aparatos diplomáticos de ambos países.

En cuanto a la cuarta pregunta, sobre los límites de la influencia multinacional frente a la soberanía del Estado receptor, el contraste entre los dos sectores analizados ofrece una respuesta matizada. El caso energético demuestra que, cuando el Estado receptor dispone de la capacidad y la voluntad de sustituir al actor privado extranjero, como ocurrió con la CFE frente a Iberdrola, el poder de la multinacional se revela limitado, independientemente del volumen de inversión acumulada. El modelo del “*obsolescingbargain*” de Vernon (1971) se confirma con claridad: una vez que los activos están físicamente anclados en el territorio, el poder de negociación se desplaza hacia el gobierno. En cambio, el caso bancario muestra que cuando la multinacional se integra en la vida cotidiana de millones de ciudadanos y se convierte en una pieza insustituible del sistema económico, el Estado receptor pierde la capacidad de actuar unilateralmente sin asumir un coste sistémico inasumible. La soberanía estatal, por tanto, no opera de forma absoluta, sino que está condicionada por el grado de interdependencia que la propia presencia multinacional ha generado.

A partir de estas conclusiones, es posible identificar la aportación original de este trabajo en dos planos. En el plano teórico, el análisis comparado de los sectores bancario y energético permite proponer que la capacidad de influencia de una multinacional en las relaciones bilaterales no es una propiedad inherente a la empresa ni depende exclusivamente de su tamaño o volumen de inversión, sino que está determinada por tres variables: el grado de interdependencia con la economía del Estado receptor, la

sensibilidad política del sector en el que opera y la reversibilidad de su presencia. Estas tres variables, identificadas a partir del caso empírico, complementan los marcos teóricos de Strange (1988), Stopford y Strange (1991) y Vernon (1971), al ofrecer criterios concretos para evaluar cuándo una multinacional puede ejercer influencia duradera y cuándo esa influencia resulta frágil frente a la soberanía estatal.

En el plano práctico, este trabajo demuestra que la relación bilateral España-México no puede comprenderse plenamente sin incorporar a las multinacionales como actores del análisis. La "pausa" diplomática de 2022, la venta de activos de Iberdrola en 2023, la movilización del ministro Albares en defensa de los intereses empresariales españoles o el debate mexicano sobre la concentración bancaria extranjera son episodios que carecen de sentido si se analizan exclusivamente desde la lógica interestatal tradicional. Requieren incorporar la dimensión empresarial como un factor que condiciona prioridades, activa mecanismos diplomáticos y genera tanto oportunidades de cooperación como fuentes de conflicto.

Finalmente, conviene señalar las limitaciones de este trabajo y posibles líneas de investigación futura. El análisis se ha concentrado en dos sectores, excluyendo otros con presencia española significativa como las telecomunicaciones o las infraestructuras, cuyo estudio podría enriquecer las conclusiones aquí presentadas. Asimismo, la perspectiva adoptada ha sido predominantemente la del Estado de origen y la de la empresa, quedando pendiente un análisis más profundo desde la óptica del Estado receptor y de la sociedad mexicana. Una futura agenda de investigación podría extender el marco comparativo a otros países latinoamericanos donde la presencia empresarial española es igualmente relevante, como Brasil o Colombia, para verificar si las dinámicas identificadas en el caso mexicano se reproducen o si el contexto político y regulatorio de cada país genera patrones diferenciados.

BIBLIOGRAFÍA

Asociación Española de Banca (AEB). (2023). *La banca española en América Latina*. AEB. <https://s1.aebanca.es/wp-content/uploads/2023/11/la-banca-espaola-en-amrica-latina.pdf>

Banco de España. (2001). *Informe anual 2001*. Banco de España. <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/>

Banco de España. (2016). *Informe anual 2016*. Banco de España. <https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/>

Banco de España. (2025). La inversión extranjera directa entre América Latina y España. *Boletín Económico*, 2025/T1, artículo 05. <https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/25/T1/Fich/be2501-art05.pdf>

Bayne, N. y Woolcock, S. (2011). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations* (3.^a ed.). Ashgate.

BBVA. (2025). *Resultados cuarto trimestre 2024*. BBVA. <https://www.bbva.com/en/economy-and-finance/earnings-4q24/>

Brown, C. (1997). *Understanding International Relations*. Macmillan.

Business Insider España. (2025, 31 de octubre). Las empresas que ya valen más que países: cuando Wall Street supera al mapa político. *Business Insider*.

Calduch, R. (1991). *Relaciones internacionales* (Cap. 5, "Los actores internacionales"). Ediciones Ciencias Sociales.

Calderón, Á. y Casilda, R. (1999). Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo. *Serie Desarrollo Productivo*, 59. CEPAL.

Calderón, Á. y Casilda, R. (2000). La estrategia de los bancos españoles en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 70, 71-89.

Carrasco, N. (2000). Internacionalización de la banca española: el caso de América Latina. *ICE, Revista de Economía*, 783, 107-120.

Casilda Béjar, R. (2001). Una década de inversiones españolas en Iberoamérica. *Anuario del Instituto Cervantes* 2001. https://cvc.cervantes.es/lengua/anuario/anuario_01/casilda/p01.htm

Casilda Béjar, R. (2002). *La década dorada: economía e inversiones españolas en América Latina, 1990-2000*. Universidad de Alcalá.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2024). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2024*. Naciones Unidas. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/80564-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2024>

Del Arenal, C. (2011). *Política exterior de España y relaciones con América Latina: iberoamericanidad, europeización y atlantismo en la política exterior española*. Fundación Carolina/Siglo XXI.

Delle Femmine, L. y Cota, I. (2023, 4 de abril). Iberdrola anuncia la venta del 80% de sus activos de generación en México. *El País*. <https://elpais.com/economia/2023-04-04/iberdrola-anuncia-la-venta-del-80-de-sus-activos-de-generacion-en-mexico-a-una-sociedad-publica.html>

García-Herrero, A. (2003). Determinants of the banking system's fragility: A case study of Mexico. *Emerging Markets Review*, 4(3), 295-314.

García Vilar, J. A. (1980). Las empresas multinacionales como actores autónomos de las relaciones internacionales. *Revista de Estudios Internacionales*, (1), 149-171.

Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton University Press.

Gobierno de México. (2023, 4 de abril). *Comunicado No. 21. El Gobierno de México anuncia acuerdo con Iberdrola para la compra de 13 plantas de generación de electricidad*. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. <https://www.gob.mx/shcp/prensa/comunicado-no-21-el-gobierno-de-mexico-anuncia-acuerdo-con-iberdrola-para-la-compra-de-13-plantas-de-generacion-de-electricidad>

Grasa Hernández, R. (2001). La política exterior española hacia América Latina: tendencias recientes y proyección hacia el futuro. *CIDOB d'Afers Internacionals*, (54-55), 65-83.

Hart, J. (1976). Three approaches to the measurement of power in international relations. *International Organization*, 30(2), 289-305.

Iberdrola. (2019). *Informe integrado anual 2019*. Iberdrola.

- Iberdrola. (2022). *Informe de sostenibilidad 2022*. Iberdrola.
- Jopson, B., Stott, M. y Murray, C. (2023, 11 de mayo). Iberdrola to refocus on US and UK after Mexico exit. *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/c239c211-a327-4eb7-bedf-95ce81c2bd96?syn-25a6b1a6=1>
- Keohane, R. O. y Nye, J. S. (1977). *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Little, Brown.
- Liso, J. M., Balaguer, T., Soley, J. y Trigo, J. (2002). *La banca española en Latinoamérica*. Servicio de Estudios de La Caixa.
- Malamud, C. (2025). España y América Latina en 2025. *Real Instituto Elcano*, ARI 21/2025. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/espanya-y-america-latina-en-2025/>
- Malo de Molina, J. L. (2001). Los efectos de la entrada de España en la Comunidad Europea. *Boletín Económico del Banco de España*, marzo, 87-100.
- Marichal, C. (2014). *Nueva historia de las grandes crisis financieras: una perspectiva global, 1873-2008*. Debate.
- Nye, J. S. (1990). *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*. Basic Books.
- Nye, J. S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. Public Affairs.
- Nye, J. S. (2011). *The Future of Power*. Public Affairs.
- OCDE. (2022). *OECD Economic Surveys: Mexico 2022*. OECD Publishing.
- Repsol. (2020). *Informe de gestión integrado 2020*. Repsol. <https://www.repsol.com/es/accionistas-e-inversores/informes-anuales/>
- Roldán, S. (1978). La internacionalización del capital en España. *Cuadernos Económicos de ICE*, (7-8), 61-104.
- Salarich, J. E. (2010). La diplomacia económica como eje de la política exterior española. En Fundación Consejo España-Australia, *La diplomacia económica de España*. Ministerio de Asuntos Exteriores.

Sánchez Agustí, Á. (2024). *Influencia de las multinacionales españolas en la política exterior del Reino de España* [Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Nuevo León].

Secretaría de Estado de Comercio. (2023, 18 de enero). *Encuentro empresarial España-México* [Nota de prensa]. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. https://comercio.gob.es/es-es/NotasPrensa/2023/Paginas/230118_EncuentroEmpresarialMexico.aspx

Stopford, J. M. y Strange, S. (1991). *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*. Cambridge University Press.

Strange, S. (1988). *States and Markets*. Pinter Publishers.

Suárez Fernández, L. (1966). *Política internacional de Isabel la Católica* (T. 2). Universidad de Valladolid.

Treviño Huerta, E. (2018). 50 años de relaciones diplomáticas México-España: una relación estratégica. *Revista Mexicana de Política Exterior*, (112), 61-82. <https://re.sre.gob.mx/rmpe/index.php/rmpe/article/download/262/242>

Vargas, R. (2015). La reforma energética: a 20 años del TLCAN. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 60(224), 197-226.

Vernon, R. (1971). *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. Basic Books.

Vilariño Sanz, Á. (2001). La banca española en México: historia, presencia y perspectivas. En R. CasildaBéjar (Coord.), *La banca española: análisis y evolución*. Pirámide.

Woolcock, S. (2012). European Union economic diplomacy. *The Hague Journal of Diplomacy*, 7(4), 393-413.

World Bank. (2024). *World Development Indicators 2024*. The World Bank. <https://data.worldbank.org>

Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods* (6.^a ed.). Sage

ANEXO: Declaración de uso de herramientas de IA generativa

Nombre Grado/Máster:	Derecho y Relaciones Internacionales (E-5)
Nombre Alumno:	Patricia Rodríguez Jiménez
Coordinador/a TFG/TFM:	Marta Paradés Martín
Nombre Director/a de TFG/TFGM:	Jason Xidias Sheaff

Declaro que para la elaboración del presente Trabajo Fin de Grado / Trabajo Fin de Máster se ha utilizado inteligencia artificial generativa como herramienta de apoyo.	SÍ	NO
	X	

1) Uso de la IA Generativo

Si tu respuesta ha sido **SÍ**, contesta a las siguientes preguntas. Si has contestado **NO**, pasa al apartado 2.

Uso ético

	SÍ	NO
¿A la hora de usar la herramienta IA, en los <i>prompts</i> utilizados has incluido datos de carácter sensible o de carácter personal (fotos de personas reales, datos personales, etc.)? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		X
¿Has orientado tu uso a suplantar tu trabajo personal sin hacer una revisión crítica de la extraído en la herramienta IA? <i>Si tu respuesta es afirmativa especifica cuáles.</i>		X
¿Has tenido en cuenta las recomendaciones académicas que te han hecho específicamente en el Grado/Máster sobre lo que está permitido o no con la IA?	X	

Uso técnico realizado:

¿Qué herramientas has utilizado? Especifica la versión o tipo de licencia. CLAUDE

Marcar lo que corresponda:

- ☒ Generación de texto (*Especificar qué herramientas*) → Claude
- ☒ Reformulación (*Especificar qué herramientas*) → Claude
- ☒ Traducción / corrección (*Especificar qué herramientas*) → Claude
- ☐ Sugerencia de estructura (*Especificar qué herramientas*) →
- ☐ Apoyo metodológico (*Especificar qué herramientas*) →
- ☒ Buscar o citar bibliografía (*Especificar qué herramientas*) → Claude
- ☐ Generar contenido audiovisual (videos, infografías, audios, imágenes, gráficos. *Especifica en concreto qué contenidos has generado con IA además de citarlo correctamente en el trabajo.*)
- ☐ Otros (*Especificar qué herramientas*) →

Confirmando que el contenido final ha sido revisado, corregido y validado íntegramente por mí como autor/a y asumo la plena responsabilidad académica del mismo.

La utilización de la IA no ha sustituido el análisis crítico, la reflexión personal ni el trabajo intelectual propio exigido en un TFG/TFM.

Firma:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Patricia', with a stylized, flowing script.