

La inversión extranjera directa de Estados Unidos en México; sus implicaciones y efectos inmediatos

JAIME LÓPEZ DELGADILLO¹
PABLO PINEDA ORTEGA²

Resumen

El ensayo revisa la evolución de la IED de Estados Unidos a México durante el periodo posterior a la firma del TLCAN, analizando sus implicaciones en la vida económica de México. Para este propósito se estudia el pasado reciente que condujo a la crisis financiera de 1995, y cómo a partir de ella y en el marco del Tratado se incrementó sensiblemente el comercio exterior del país, muy especialmente el mantenido con EU. Se concluye que habida cuenta del reducido efecto que sobre la economía mexicana en su conjunto ha producido el citado comercio y la IED al que éste se asocia, se vuelve más necesario instrumentar estrategias de política pública que permitan potenciar los efectos positivos de ambos fenómenos.

Introducción

Después de iniciada bajo difíciles condiciones la transformación estructural del modelo de sustitución de importaciones en los primeros años de la década de los ochenta, mediante un nuevo modelo de corte liberalizador, el país atravesó durante la llamada *década perdida* un periodo de privatizaciones, desregulación económica y apertura

-
1. Profesor-investigador del Departamento de Economía, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ldj13@cucea.udg.mx.
 2. Profesor-investigador del Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ppinedao@yahoo.com.mx.

comercial en el marco de unas deterioradas finanzas públicas, mismas que abatieron de manera sensible el nivel de vida de su población.

En la visión convencional de aquellos años y en el marco del nuevo modelo, se consideró que un correlato natural de la estrategia sería justamente el alcance de un acuerdo comercial con los países de América del Norte —y muy señaladamente con Estados Unidos—, no sólo para potenciar el flujo comercial hacia la que aparecía como una de las regiones económicas más importantes del planeta, sino también y de manera especial porque se preveía que el acuerdo habría de alentar la inversión directa de EU hacia el país. El acuerdo suponía así un esquema de ganar-ganar porque la desigual —pero complementaria— dotación de factores entre todos los socios permitiría aprovechar, en un marco de apertura, las ventajas comparativas de cada país elevando así la competitividad regional.

Es en ese contexto general en el que se enmarca el presente trabajo, que analiza los resultados de la estrategia comercial de la región de Norteamérica en uno de sus más relevantes aspectos: el relativo al incremento de los flujos de inversión directa entre México y Estados Unidos. Se destacan especialmente los efectos de la inversión de EU en materia de crecimiento económico agregado.

De este modo, además de esta introducción el ensayo analiza en su segunda parte la evolución del comercio exterior y de la inversión extranjera directa (IED) en el país a partir de la crisis de 1995, revisando asimismo las causas de ésta, así como el marco legal de las inversiones en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC). En su tercera sección se destaca la preeminencia que ha venido ejerciendo EU tanto en el comercio como en la IED en México, y su relevancia para el conjunto de la economía. Finalmente, en las conclusiones se revisan los hallazgos más relevantes de la investigación.

La crisis de 1995, la firma del TLC y la evolución de la IED

La reversión de los flujos de capital, al final de los años setenta, y la caída mundial del precio petrolero condujeron, a finales de 1982, a la que sería entonces la más profunda crisis económica en la historia reciente del país. En esa circunstancia, se emprendieron a partir de ese año importantes reformas estructurales en la economía de México enmarcadas en un contexto de fuertes restricciones fiscales, fundamentalmente por el elevado peso del servicio de la deuda pública externa. Lo cierto es que a lo largo del sexenio de De la Madrid (1982-1988) hubo prácticamente un nulo crecimiento de la economía, si bien para finales de los años ochenta se encontraban ya avanzadas las principales reformas estructurales emprendidas,³ las cuales se combinaron con el inicio de la negociación —y ulterior aprobación— del Tratado de Libre Comercio de

3. De entre las más importantes de estas reformas destacan la relativa a la privatización de empresas públicas, la de desregulación económica, de apertura comercial, de corrección del déficit público y de liberalización financiera.

América del Norte (TLCAN). El tratado fortaleció las expectativas favorables sobre la economía mexicana, alentándose así los flujos financieros hacia el país, lo que representó un sostenido crecimiento de la participación del ahorro externo en el producto total, tal y como se aprecia en el cuadro 1.

La evolución que siguieron esos influjos, sin embargo, se vio fuertemente influida por la estrategia económica de la administración gubernamental en turno, la cual atribuía ingenuamente a la liberalización financiera la posibilidad —incumplida— de asignar los recursos en el sistema económico de manera eficiente. Fueron cuatro las razones que explican la inadecuada evolución de tales flujos, mismas que condujeron a la crisis financiera que se presentó en México al final de 1994.

1. México eligió como estrategia de estabilización, a fines de los ochenta, la utilización de la política cambiaria como *ancla nominal* para la contención de las presiones inflacionarias, así como una amplia liberalización comercial. En particular, la política cambiaria implicó una estrategia de depreciación preanunciada del tipo de *crawling peg*,⁴ consistente en una paulatina sobrevaluación real de la moneda, porque el diferencial inflacionario de México y su principal socio comercial, Estados Unidos, no era plenamente compensado por el deslizamiento cambiario. Esta sobrevaluación, además, no era compensada por los esperados incrementos en la productividad que se habrían de dar precisamente como una consecuencia obligada —sostenía el gobierno— de la afluencia de capitales y la liberalización comercial.
2. Junto con la estrategia del ancla nominal del *crawling peg* para la contención inflacionaria, se instrumentó una política monetaria restrictiva que buscaba contener la demanda agregada y abatir así el crecimiento de los precios. Al elevarse las tasas de interés reales se desalentó de forma importante el crecimiento y, aunque aún positiva, a partir de 1990 la tasa de crecimiento del producto fue descendiendo en los años subsiguientes, sólo para revertir esta tendencia en el año clave de 1994, cuando se incrementó de manera importante el gasto público, presumiblemente por tratarse de un año electoral (véase gráfica 1). Ese gasto implicó, como no se había visto en toda la década, un déficit público equivalente al 4% del producto.

Sin embargo, las elevadas tasas de interés no sólo eran producto de una estrategia centrada en la reducción de la tasa inflacionaria, sino que también, y de manera cada vez más importante, constituían la respuesta del gobierno a los ataques especulativos contra el peso que se agudizaban por la pérdida de credibilidad de la estrategia. Mantener dentro de la banda cambiaria el valor del peso requería, conforme se incrementaban la sobrevaluación y la incertidumbre sobre la moneda, adicionar un premio cada vez mayor a los tenedores de títulos en moneda nacional, que encarecía también el crédito local. Una de las principales consecuencias de ello fue, desde luego, el importante incremento de la cartera vencida de la banca recién privatizada.

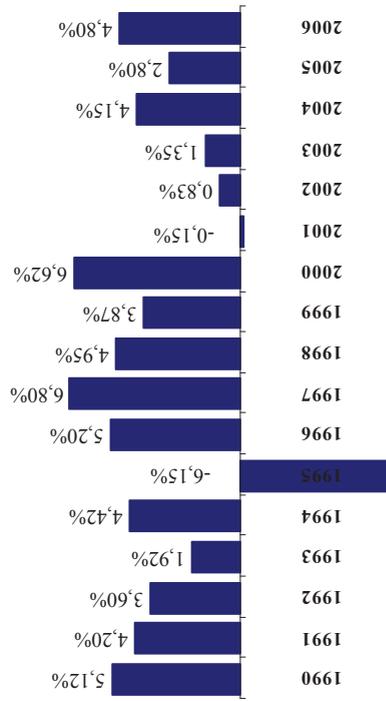
4. Básicamente, la estrategia de contención inflacionaria del *crawling peg* consiste en alcanzar paulatinamente una sobrevaluación real de la moneda que conduzca al abaratamiento de los precios de las importaciones, y contribuya así a reducir las presiones inflacionarias.

Cuadro 1.
Ahorro e inversión en México. Proporción del PIB a precios corrientes

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Financiamiento de la formación bruta de capital	22.64	23.44	24.43	23.19	23.46	19.6	20.9	19.5	20.9	21.0	23.7	20.9	20.6	20.6	22.1	21.8	22.0
a. Ahorro externo	3.01	5.05	7.31	6.36	7.82	0.5	0.6	1.9	3.8	2.9	3.1	2.9	2.2	1.4	1.1	0.6	0.2
b. Ahorro interno bruto	19.63	18.39	17.11	16.83	15.64	19.2	20.3	17.6	7.1	8.1	0.6	8.0	18.4	9.2	21.0	1.2	21.8

Fuente: Banxico.

Gráfica 1
Tasa de crecimiento del PIB



Fuente: Banxico e INEGI.

3. La excesiva confianza del gobierno en la desregulación económica, y muy especialmente en la liberalización financiera hizo suponer que eran innecesarias acciones discrecionales de política para influir y dirigir los flujos de capital, pues además se sostenía que esto podría desalentar su ingreso, precisamente cuando su llegada se hacía cada vez más importante para el sostenimiento de la estrategia macroeconómica en su conjunto.

En particular, la que probablemente resultó la más significativa ausencia de política discrecional para influir sobre los flujos de capital, lo fueron las llamadas intervenciones *sucias* sobre el mercado cambiario, que de manera fructífera venían utilizando otras economías de la región. En efecto, durante el periodo previo a la crisis se buscó contener la inflación con una política cambiaria caracterizada por un desliz preestablecido —esto es, un compromiso explícito y creíble respecto al valor del dólar—, adicionado con una política monetaria restrictiva que generó elevadas tasas de interés reales. Con este esquema, se volvió especialmente lucrativo arbitrar con tasas de interés en títulos de corto plazo, porque el inversor contaba con la suficiente certidumbre de que se mantendría la evolución de la paridad, para aprovechar el muy importante diferencial entre la tasa de interés interna y la internacional.

De esto se infiere que en la raíz de la crisis mexicana, al igual que en un número importante de crisis en los noventa, se encontraban en mayor grado factores que se asocian más a lo que Calvo denomina *fragilidad financiera* (referida a aspectos de liquidez principalmente) que a lo que él mismo llama *debilidad financiera* (referida principalmente a aspectos de solvencia). Sobre el particular, debe recordarse que si bien el saldo promedio de la deuda pública total para 1994 como proporción del producto no era excesiva (19.9%), sí se tenían pasivos de corto plazo muy elevados, equivalentes al 6% del producto.

4. De este modo, la estrategia seguida a lo largo del sexenio acumulaba fuertes desequilibrios, en particular con el sector externo, que tarde o temprano deberían revertirse. Sin embargo, la estrategia resultaba pertinente a la luz de los requerimientos estrictamente políticos del gobierno, pues la sobrevaluación monetaria había permitido incrementar el poder adquisitivo de un sector importante de la población, y esto debería favorecer el sentido de las elecciones presidenciales de julio de 1994.

Por eso, conforme se fue deteriorando aún más la credibilidad en la estrategia económica, el gobierno optó por emitir una cantidad mayor de títulos redimibles en dólares, *tesobonos*, que como tales permitían cubrir el creciente riesgo cambiario. Esto generó, a lo largo del año, una importante modificación de la cartera de los inversionistas en títulos mexicanos y evidenció la inoperancia de la política monetaria para mantener los capitales mediante el simple incremento en la tasa de interés. Si bien este incremento ya no alentaba el ingreso de capitales foráneos, sí dañaba la raquítica condición de la banca (y sus prestatarios) y deterioraba aún más el entorno económico. Como todo indicaba, el colapso financiero se habría de desatar en breve, y llegó justo a los primeros días de haber tomado posesión el nuevo gobierno (diciembre de 1994) mediante una corrida contra el peso de enormes proporciones.

Tres fueron las grandes consecuencias asociadas a la crisis, a saber: a) la drástica caída de la tasa de crecimiento (la contracción del PIB en 1995 fue de -6.9%); b) una elevada inflación (-52% en ese mismo año), y c) una fuerte y abrupta devaluación cambiaria en diciembre de 1994 —la moneda se devaluó en diciembre un 49.7% y a lo largo de 1995 se depreció otro 49%—. La contracción económica se agudizó además por el fuerte endeudamiento de las familias y empresas de los años previos que, con la elevación de las tasas de interés, deterioró aún más su ya raquítica condición económica.

Lo cierto es que después de ese año de crisis, 1995, con su generalizado deterioro económico, el crecimiento retomó su paso ya en 1996 (gráfica 1) y, a diferencia del año anterior, ahora no sólo las exportaciones fueron su mayor componente sino que también se recuperaron el consumo y la inversión. De hecho, la recuperación de estos dos componentes tuvo que ver con la reducción de las tasas de interés real y nominal que se inició a partir de 1996, producto de la contracción de la tasa inflacionaria, así como la llegada constante de IED, principalmente de Estados Unidos.

Tanto la firma del TLCAN como el deteriorado valor de los activos del país, así como los diezmos costos laborales y una mayor competitividad de los productores locales debida a la devaluación, abrieron importantes posibilidades a la inversión extranjera, particularmente a la de EU, y con ello se elevaron también las exportaciones. El crecimiento de las exportaciones en efecto se asocia a las importantes entradas de capital que se presentaron en el periodo post crisis. Más específicamente, el cuadro 2 da cuenta del notable crecimiento del comercio exterior de México a partir de la firma del Tratado, sin dejar de reconocer que en particular en 1995 el auge exportador se explica por la fuerte devaluación de ese año. Aunque aún positiva, la variación anual de la tasa de crecimiento de tales exportaciones se fue reduciendo, sólo para revertirse hasta 1999.

De este cuadro es importante destacar que al fuerte crecimiento de las exportaciones se asocia, con igual importancia, un crecimiento también sostenido de las importaciones. De hecho, el monto anual y el crecimiento de las exportaciones manufactureras ha ido a la par con el crecimiento de los bienes intermedios, lo que destaca el papel muy secundario que viene desempeñando la planta industrial local, misma que no ha podido integrarse plenamente al sector exportador. Esto es, el país no ha podido consolidar, no obstante el razonablemente sólido crecimiento de la IED (cuadro 3), una importante red de proveedores locales para las grandes firmas exportadoras.

Adicionalmente, en el cuadro 2 se observa que no obstante que México mantiene un déficit comercial, para el caso de Estados Unidos la balanza mercantil sí es superavitaria. Como ya arriba se adelantó, el constante déficit comercial que muestra el cuadro no expresa otra cosa que la incapacidad de la planta productiva local para sustituir los insumos importados que la producción de los mercados globales absorbe, y que mantiene en consecuencia una dualidad estructural en el aparato productivo nacional.

En el siguiente cuadro se aprecia la evolución de la IED desde el año de la crisis, que muestra, en principio, que su crecimiento no ha sido tan consistente y sostenido como el habido en el comercio exterior del país, sobre lo cual se volverá más adelante.

Cuadro 2.
Comercio exterior de México con Estados Unidos y Canadá (1995-2006)
(En dólares)

Año	Exportaciones			Importaciones		
	Totales	A Estados Unidos	A Canadá	Totales	De Estados Unidos	De Canadá
1995	79,541,551	66,273,648	1,987,401	72,453,066	53,902,498	1,374,253
1996	95,999,741	80,570,025	2,172,010	89,468,764	67,536,107	1,743,564
1997	110,431,497	94,376,869	2,157,014	109,808,202	82,002,214	1,968,048
1998	117,539,292	103,001,771	1,519,287	125,373,059	93,258,372	2,290,209
1999	136,361,792	120,262,013	2,311,181	141,974,760	105,267,315	2,948,887
2000	166,120,717	147,399,928	3,340,014	174,457,811	127,534,429	4,016,566
2001	158,779,719	140,564,398	3,082,629	168,396,461	113,766,817	4,234,860
2002	161,045,981	141,897,658	2,991,332	168,678,857	106,556,698	4,480,306
2003	164,766,438	144,293,358	3,041,792	170,545,841	105,360,685	4,120,467
2004	187,998,560	164,521,988	3,291,546	196,809,651	110,826,713	5,327,486
2005	214,232,956	183,562,840	4,234,478	221,819,526	118,547,334	6,169,340
2006	249,997,207	211,871,442	5,176,222	256,130,402	130,383,071	7,376,227

Fuente: INEGI/Bies.

Cuadro 3
Producto interno bruto, sector externo e inversión extranjera directa
en México (1995-2006)

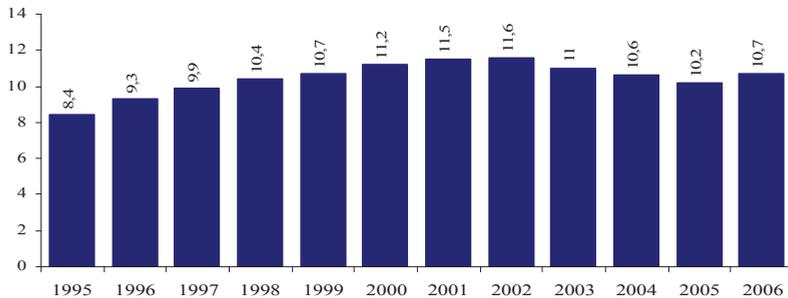
Año	Producto interno bruto (1)	Inversión extranjera directa (2)	Sector externo (3)	
			Exportaciones	Importaciones
1995	25,365,479.4	8,374.60	79,541,551	72,453,066
1996	33,124,483.0	7,847.90	95,999,741	89,468,764
1997	39,303,714.2	12,145.60	110,431,497	109,808,202
1998	39,012,402.4	8,373.50	117,539,292	125,373,059
1999	48,135,982.5	13,712.40	136,361,792	141,974,760
2000	54,960,537.3	17,942.10	166,120,717	174,457,811
2001	59,499,641.1	29,430.80	158,779,719	168,396,461
2002	58,167,407.7	21,096.70	161,045,981	168,678,857
2003	58,952,442.6	15,006.70	164,766,438	170,545,841
2004	67,097,700.8	22,469.50	187,998,560	196,809,651
2005	74,971,442.7	19,880.90	214,232,956	221,819,526
2006	80,419,547.2	16,119.40	249,997,207	256,130,402

1) Miles de millones de dólares. 2) Millones de dólares. 3) Dólares.

Fuente: INEGI/Bies.

En todo caso, es claro que en gran parte de la IED ingresada al país en el pasado reciente existe una sólida apuesta a los mercados internacionales, particularmente del norteamericano, lo cual se formalizó precisamente por medio del TLC. En ese sentido no es casual que el grueso de ella provenga precisamente de EU (cuadro 4) y que desde principios de los noventa hasta el año 2006 la participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones totales de EU se hubiese elevado de manera sostenida, para luego decaer en mínima medida ante el embate chino de los últimos años (gráfica 2). El hecho mismo de que en la lógica del tratado se considerara el aprovechamiento de las distintas y complementarias ventajas comparativas entre los tres países firmantes, implicaba desde luego que la regulación de las inversiones cumpliera un importante papel en el mismo. Es así que el capítulo 11 del Tratado aborda con amplitud este tema, del que ahora se destacan los aspectos más relevantes.

Gráfica 2
Participación de las exportaciones mexicanas en las
importaciones de Estados Unidos
(%)



Fuente: Banxico.

En la quinta parte del Tratado en efecto, denominada “Inversión, servicios y asuntos relacionados”, se incluye el capítulo 11 relativo a la inversión, que a su vez se integra de tres secciones, a saber: la relativa a la inversión, la que trata sobre la solución de controversias, y la de definiciones. No nos detenemos en las dos últimas para destacar sólo los temas centrales de la primera: los relativos al trato nacional, al de trato de nación más favorecida, requisitos de desempeño, transferencias, expropiación y compensación y, finalmente, a las medidas relativas al medio ambiente. Como es sabido, son justamente estos temas los que el inversionista busca clarificar en aras de tomar su decisión de invertir en otro país, y que por ello era necesario precisar para que, en la lógica del proceso de integración económica de Norteamérica, el capital pudiese fluir mayormente —aunque no de forma exclusiva— hacia México, aprovechando así las ventajas competitivas de la región.

Al acuerdo marco de liberalización comercial establecido en las otras secciones del Tratado se le agrega así una sección más, con el propósito manifiesto de otorgarle

plena certidumbre a las inversiones trasladadas entre los países miembros, y lograr con ello que se facilite —más aún, que se aliente— una más eficiente partición de la cadena de valor en la producción global de las empresas.

Debe precisarse en todo caso que el capítulo en cuestión establece que el mismo no aplica para el ámbito de los servicios financieros (previstos en el capítulo 14), ni tampoco para aquellas actividades económicas que las partes convienen que serán de realización exclusiva para cada una de ellas, y que se encuentran definidas en el anexo III del Tratado.

En resumen, los aspectos referidos tratan de lo siguiente. El trato nacional garantiza al inversionista de otra parte (esto es, de otro país miembro del tratado) que no recibirá un trato menos favorable que el que otorga el país donde busca establecerse a sus inversionistas, en circunstancias similares en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones. Para mayor certeza, esto abarca el no imponer al inversionista de la otra parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria de una empresa esté en manos de sus nacionales (salvo ciertos casos), entre otras hipótesis.

El trato de nación más favorecida establece que cada una de las partes otorgará a los inversionistas de la otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra parte, o de un país que no sea parte, en los temas arriba referidos. Los requisitos de desempeño especifican que ninguna de las partes podrá imponer cualquiera de los siguientes requisitos en relación con la operación de una inversión en su territorio para: exportar un determinado nivel o porcentaje de la producción; alcanzar un determinado porcentaje o nivel de contenido nacional; adquirir o utilizar o dar preferencia a bienes producidos en su territorio; relacionar el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones; restringir las ventas en su territorio de los bienes que tal inversión produce; transferir a una persona en su territorio tecnología u otro conocimiento reservado, salvo que medie resolución judicial o de otra autoridad competente, y, finalmente, actuar como proveedor exclusivo de los bienes o servicios que produce para un mercado específico.

Por último, se establece que nada de lo dispuesto en el capítulo se interpretará como impedimento para que una parte adopte o mantenga cualquier medida que considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio se efectúen considerando sus inquietudes en materia ambiental. En ese tenor, las partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas al medio ambiente.

Desempeño de la IED de EU en México; implicaciones relevantes

Según el informe de la UNCTAD 2006, los flujos de inversión extranjera directa en el mundo fueron considerables: “[en 2005] aumentaron un 29% —y alcanzaron los

916,000 millones de dólares— después de haber aumentado el 27% en 2004”.⁵ Según la misma fuente, 59% de esa nueva inversión llegó a los países desarrollados y a los países en desarrollo un 36%. A América Latina sólo llegó 11%, en contraste con China, que en ese año recibió 8% del total de la inversión. Si tomamos la inversión total como referencia, según cifras de INEGI⁶ México recibió en 2006 2.2% de dicha cantidad, equivalente a 19,981 millones de dólares. Ese monto es superior al promedio anual que recibió México de 1995 a 2006, que fue de 16,000 millones de dólares.

Esta cantidad, aunque importante, resulta menos sobresaliente si la confrontamos con los niveles de inversión recibidos por otros países en desarrollo, los que en promedio, según la UNCTAD, atrajeron inversión en el período 2000-2005 por un monto cercano a 30,000 millones de dólares.

En todo caso, y no obstante su importancia, la cuestión medular es indagar el porqué dicha inversión ha dejado tan poco impacto en la economía nacional. Aunque la propia teoría económica aún no presenta respuestas acabadas, algunas hipótesis se pueden derivar a partir de los propios informes de la UNCTAD. El *Reporte de la inversión mundial 2006*⁷ expresa que los resultados netos dependen de factores tales como el nivel de desarrollo económico del país en cuestión, de su estructura y sus políticas económicas, de los mismos proyectos de las empresas transnacionales, así como de la industria a la que llegan dichas inversiones.

Como ya se dijo, la mayor parte de la inversión extranjera que llega a México procede primordialmente de Estados Unidos, y en segundo término de la Unión Europea. Canadá, aunque ha incrementado su nivel de participación, se ha quedado rezagada respecto a estas regiones por lo que para México referir el TLC es hacerlo básicamente con Estados Unidos. El siguiente cuadro ofrece evidencias de ello.

Cuadro 4
Inversión directa en México y principales orígenes, 1995-2006
(Millones de dólares)

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>Unión Europea</i>
1995	8,374.6	5,514.8	170.5	1,703.6
1996	7,847.9	5,281.1	542.4	997.6
1997	12,145.6	7,420.3	240.5	3,108.8
1998	8,373.5	5,467.0	215.0	1,879.7
1999	13,712.4	7,433.1	625.3	2,911.4
2000	17,942.1	12,854.9	704.3	2,979.4

5. UNCTAD (2005) *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

6. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

7. UNCTAD, *Reporte de Inversión 2006*, cap. V, p. 169.

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>Unión Europea</i>
2001	29,430.8	21,384.9	992.2	5,746.2
2002	21,096.7	12,918.5	221.2	6,252.4
2003	15,006.7	9,614.7	258.3	4,068.3
2004	22,469.5	8,290.5	475.3	11,619.8
2005	19,880.9	10,239.5	301.3	5,577.2
2006	16,119.4	10,279.6	515.5	5,167.0

Fuente: INEGI/Bie.

Aquí se aprecia cómo el incremento de la IED en México proviene primordialmente de Estados Unidos, aunque en los últimos años, y especialmente a partir de 2001, la inversión proveniente de la Unión Europea ha crecido de manera importante, sin llegar a superar la realizada por el primero. Del cuadro destaca también la tendencia creciente de la inversión, entre 1995 y 2001, para luego descender y mostrar un comportamiento errático en el periodo posterior. Este comportamiento lo podemos apreciar tanto en las inversiones provenientes de Estados Unidos como de la Unión Europea, de lo que se infiere que las inversiones que llegan a México se relacionan en mucho con el comportamiento de la economía internacional. De este modo, México depende de la IED de Estados Unidos y, de manera secundaria, de otras regiones, y la vez la inversión depende del comportamiento de la economía de Norteamérica en el contexto internacional.

A partir de lo anterior se analiza ahora la estrecha relación que se viene presentando entre el origen de los principales flujos de IED y el destino de la producción exportadora generada por tales inversiones. Aunque el crecimiento de la IED ha sido razonable en el periodo reciente, y a esto se asocia el incluso más elevado crecimiento del comercio exterior del país, sus efectos en el conjunto de la economía nacional han sido poco importantes si los hemos de evaluar, por ejemplo, por la tasa de crecimiento del producto, tal y como se aprecia en la gráfica 1.

Estos efectos, debe señalarse, no son generados exclusivamente por el monto de la inversión, sino también por la forma en que ésta llega (esto es, abriendo nuevas instalaciones o comprando firmas preexistentes), por el nivel de integración que alcanza la IED con las cadenas productivas locales, así como por las diversas circunstancias particulares asociadas a cada uno de los sectores económicos en que se establece.

En todo caso, la firma del Tratado de Libre Comercio constituye un importante catalizador de la apertura comercial que ya había iniciado la economía mexicana, lo cual quedó evidenciado en los rubros de inversión extranjera directa, en la expansión del sector externo y, en menor proporción, en el crecimiento de su economía.

Si bien la IED no ha tenido un peso significativo en la economía mexicana en su conjunto, el tratado comercial sí ha generado un crecimiento exponencial del comercio de México con el exterior, primordialmente con Estados Unidos, tal y como se aprecia en el cuadro 2.

Dicho cuadro presenta un sobresaliente crecimiento entre 1995 y 2006 de 214% para las exportaciones, y de 254% para las importaciones, y es claro que esta expansión no hubiera sido posible sin el efecto del Tratado. Más específicamente, las exportaciones hacia Estados Unidos crecieron en 220% en dicho periodo, y las importaciones sólo lo hicieron en 142%. Para el caso de las exportaciones hacia Canadá el crecimiento fue de 160% y las importaciones alcanzaron un excepcional crecimiento de 437%.

Importa destacar la diferencia en los volúmenes de exportaciones e importaciones con Estados Unidos y Canadá. En el año 2006 las exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá representaron 84.7% y 2.1% respectivamente, y las importaciones de esos países 50.9% y 2.9%, lo que subraya la indiscutida interrelación económica de México respecto a Estados Unidos, con las ventajas y limitaciones que ello implica. Sin embargo, es importante resaltar que la balanza comercial entre México y Estados Unidos ha sido superavitaria para México, creciendo la proporción de forma significativa. En 1995 el superávit de la balanza comercial fue de 12.4 mil millones de dólares, en tanto en 2006 dicho superávit alcanzó la magnitud de 81.5 mil millones de dólares.

Ahora bien, si relacionamos la IED en México con el comportamiento de las exportaciones encontramos una asociación prominente, lo que evidencia que dicha inversión se incrusta fundamentalmente —si bien no de forma exclusiva— en la estructura exportadora de bienes y servicios del país. Ciertamente no existe una relación puntual entre la evolución del comercio exterior del país con el de la IED, lo cual se explica por varias razones. Aunque modesto, el crecimiento económico en México ha hecho que una parte importante de la IED no se oriente exclusivamente al sector exportador, sino también a la creciente demanda interna. Asimismo, la IED no se ha canalizado exclusivamente al sector de mercancías —y dentro de éste, al sector manufacturero—, lo que explica que su crecimiento no corresponda necesariamente al crecimiento del comercio exterior, en el que las manufacturas han desempeñado un papel notable. Como es sabido, un monto importante de tal inversión se ha ido al sector servicios, y dentro de éste al sector financiero. Finalmente, vale destacar que el periodo de maduración de cada proyecto de inversión es distinto, lo que permite explicar, adicional a lo antes dicho, porqué la IED no se correlaciona de manera estrecha con el flujo del comercio internacional.

El siguiente cuadro muestra los niveles de acumulación de IED en México y las principales regiones de origen.

Cuadro 5
Inversión extranjera directa en México
acumulada entre 1995 y 2006

<i>Valores</i>	<i>Total</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>Unión Europea</i>
Millones de dólares	192,400.1	116,698.9	5,261.8	52,011.4
%		60.7	2.7	27.0

Fuente: estimaciones propias con datos de INEGI.

Queda claro que el mayor nivel de IED sigue llegando de Estados Unidos, en primer término, y en segundo lugar de la Unión Europea. Esta circunstancia explica porqué el grueso de las exportaciones se realizan hacia Estados Unidos, independientemente de su consumo final. A la inversa, la baja participación de Canadá en el intercambio de bienes y servicios se explica, en alguna medida, por el bajo nivel de IED proveniente de ese país, que ha sido escasa a través de los años y que el Tratado no ha logrado revertir.

La explicación más inmediata que se tiene sobre la relación directa e intensa entre la IED y el sector externo tiene dos vertientes. Una es la relativa a las fusiones y asociaciones de empresas que compiten en el mercado internacional, según la cual las firmas, para mejorar su nivel de competitividad, realizan alguna fusión o asociación, lo que les permite llegar a mayores partes del planeta para posicionar ahí sus bienes y servicios. La otra vía es la constitución de un mayor número de empresas denominadas transnacionales, cuya capacidad exportadora se alcanza por la creación de economías de escala y menores costos de producción que les permiten imponer precios ante la competencia.⁸ México ha visto cómo diversas empresas de EU se han fusionado con firmas de capital nacional, como ha sido el caso de Banamex, pero también en los últimos años le ha abierto las puertas a nuevas firmas que ingresan sin recurrir a ese mecanismo, y cuyo principal país de origen es precisamente EU.

Lo cierto es que en ambas modalidades la creciente presencia del capital estadounidense en el país ha conducido a un incremento del comercio entre las dos naciones, lo que da cuenta de una reconfiguración productiva regional según la cual la presencia relativa del sector manufacturero en el producto total de EU se ha venido restringiendo. Aunque el suministro de estas manufacturas, otrora producidas en el propio país, cada vez más proviene de las naciones asiáticas, México sigue representando una alternativa estratégica que sólo podrá ser aprovechada a cabalidad con acciones de política pública más eficaces y consistentes.

Conclusiones

Las décadas de los ochenta y buena parte de los noventa fueron para México épocas de retroceso y rezago, originadas por una deuda excesiva, importantes déficits en los ámbitos de la balanza de pagos y de las finanzas públicas, así como una baja competitividad para expandir su capacidad exportadora e incorporarse a las corrientes de crecimiento económico global.

A la entrada en vigor del TLC en 1994, México había ya iniciado un proceso de transformación productiva, que en lo fundamental buscaba orientar la economía hacia una mayor integración con la economía global, y cuyos resultados, a lo largo de estos años, han tenido luces y sombras.

8. Ambas vías se explican en UNCTAD (s/f) *Informe sobre inversiones extranjeras*, pp. 6 y 7.

En todo caso, una importante consecuencia del TLC ha sido la llegada de recursos externos, de entre los cuales los relativos a la inversión directa han sido razonablemente importantes, mismos que han venido a complementar el insuficiente ahorro interno. Como resultado de estos flujos la economía ha logrado equilibrar su balanza de pagos, pues ellos han contribuido a generar un proceso creciente de exportaciones, dirigidas principalmente al mercado de Estados Unidos.

Sin embargo, y no obstante los logros alcanzados en materia de inversión y comercio entre EU y México, los efectos del mismo en materia de crecimiento económico no han sido igualmente importantes, y la tasa de crecimiento del producto en el país ha mantenido un ritmo mediocre.

Si bien en el pasado inmediato México ha logrado diversificar y ampliar el monto de IED, principalmente de la Unión Europea, ésta no ha sido suficiente para contrarrestar los altibajos que muestra la inversión proveniente de Estados Unidos, y ello da cuenta de la fuerte dependencia que la economía de México sigue teniendo del comportamiento económico estadounidense.

No se puede dejar de considerar, asimismo, que la IED depende de las decisiones de los grandes corporativos, los cuales deciden en función de lo que acontece en los grandes mercados globales. En ese orden de ideas, la economía mexicana no ha desarrollado la capacidad de instrumentar de manera congruente políticas públicas que atraigan mayor inversión y con ello mayor crecimiento en un entorno de estabilidad. El Estado mexicano debe trabajar para crear un ambiente propicio a la IED, sin que ello signifique que necesariamente ésta llegará con independencia de los ciclos económicos globales.

Vale señalar también la recurrente incapacidad —ciertamente no atribuible al TLCAN— para revertir el crónico déficit de la balanza comercial que el país ha mantenido con el globo, si se excluye el comercio con EU. La economía de México no ha encontrado un modelo que permita sustituir de manera eficiente importaciones, aspecto atribuible no sólo a los bajos niveles de competitividad del grueso de sus empresas sino a la inoperancia de sus políticas públicas en la materia.

Sin duda, el principal reto que enfrenta México ante el fenómeno de integración global, es definir e instrumentar una estrategia viable para potenciar las bondades del Tratado, y volverlo un instrumento que detone más elevadas tasas de crecimiento económico. Una consecuencia de ello deberá ser el incremento del número de empresas de capital mayoritariamente nacional que alcancen el estatus de empresas globales o trasnacionales, incorporándose así a los grandes mercados internacionales.

El crecimiento de la economía mexicana no depende de la cuantía de tratados comerciales signados sino de su capacidad para aprovecharlos cabalmente para, lo cual debe potenciar los beneficios de la IED asociada al comercio. Lo anterior implica incorporar las nuevas tecnologías que llegan con ella, así como utilizar los canales de exportación que han venido desarrollando las grandes empresas trasnacionales. En breve, el Tratado puede dejar mayores beneficios para la economía mexicana si se aprovechan y mejoran por medio de políticas públicas adicionales de incentivos y estímulos, desarrollo de infraestructura y de comercio con el exterior, las ventajas

signadas en tales acuerdos, que le permitan al país un mayor desarrollo tecnológico, así como organizar mediante la adecuada política industrial cadenas de suministros vinculadas a las grandes empresas exportadoras. Sin un aprovechamiento adecuado de las oportunidades que se abren con los tratados comerciales, la economía nacional no transitará a un mejor estado de bienestar.

Referencias bibliográficas

- Banco Mundial (2006) *Doing Business in 2006, Creating Jobs*. Washington, DC: Banco Mundial. www.worldbank.org.
- Calvo, Guillermo (2000) "The new features of financial crises in emerging markets", en Fernández Arias et al., *Wanted, World Financial Stability*. Washington, DC: Inter American Development Bank.
- García Reche, Andrés (coord.), et al. (2003) *Política económica sectorial y estructural*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Pineda, Pablo (2005) *Orígenes y tratamiento de la crisis bancaria en México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Ramírez, Rogelio (1996) "La crisis del peso mexicano y la recesión de 1994-1995, ¿previsible entonces, evitable en el futuro?", en Riordan et al., *La crisis del peso mexicano*. México: Fondo de Cultura Económica.
- UNCTAD (2005) *Developments in international investment agreements in 2005*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- (2006a) *World Investment Report*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, p. 40.
- (2006b) *World Investment Report 2006*, cap. V, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, p. 169.
- (2006c) *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2006*, cuadro 1, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Documentos

Banco de México: www.banxico.org.mx/publicaciones.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática: www.inegi.gob.mx/bie.