

Evolución Histórica de los Flujos de Inversión Extranjera en México, 1960-1999

Guillermo Vargas Uribe

RESUMEN

El caso de la inversión extranjera directa (IED) es destacado en este trabajo ubicando la importancia que, en términos históricos, ha tenido para la economía mexicana. Se precisa no sólo la trascendencia que tiene en cuanto a su coincidencia con la definición económica de "inversión" y su capacidad de generar activos productivos dentro del país, además de generar encadenamientos productivos hacia atrás y hacia delante y otro tipo de efectos multiplicadores; sino también desde la perspectiva de que las empresas extranjeras poco se interesan en reinvertir sus ganancias en México y, por el contrario, suelen remitir la mayor parte al exterior.

**Profesor Investigador de
la Escuela de Economía,
UMSNH**

Introducción

La inversión extranjera se puede definir como un flujo de capital que proviene de otro país. Cualquier tipo de entrada de capital se considera inversión extranjera (IE), aunque no sea totalmente "inversión" hablando en términos estrictamente económicos. Parte de esos flujos son en realidad movimientos de capital de corto plazo y no tienen la intención de convertirse en activos físicos (bienes de capital, fábricas, herramientas, maquinarias, instalaciones), es decir, en "inversión" económica tangible, generadora de empleos y de riqueza para el país receptor. Este tipo de inversión extranjera se denomina "de cartera", ya que el objetivo de ésta es obtener rendimientos superiores a los de su país de origen a través de algún instrumento financiero, generalmente de corto plazo. El otro tipo de inversión extranjera, que ciertamente coincide con la definición económica de "inversión" y cuyo objetivo es precisamente el de generar activos productivos dentro del país receptor, se denomina "directa".

En esta ocasión hablaremos de la inversión extranjera de cartera (IEC) sólo de manera complementaria ya que la inversión extranjera directa (IED) es la que nos interesa destacar en este trabajo. Como cualquier actividad económica, la IED tiene pros y contras, defensores y detractores. A su favor están los pros de cualquier otro tipo de inversión en un sistema económico, es decir, genera empleos, produce demanda de bienes intermedios, tiene cierta derrama sobre actividades complementarias, genera encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante, y otro tipo de efectos multiplicadores y ventajas para los gobiernos a través del pago de impuestos, etc. En su contra está el hecho de que la inversión es realizada por las empresas propiedad de extranjeros, lo que provoca que parte de las ganancias de la IED sean remitidas al exterior.

Inversión Extranjera: Pros y Contras

Durante muchos años, sobre todo después de la Revolución Mexicana, la opinión dominante era que permitir que los extranjeros invirtieran en México ponía en riesgo la soberanía económica del país y por lo tanto ésta era un riesgo. Por ello, la legislación mexicana ponía ciertos límites explícitos a la presencia de la IED en proyectos productivos y en instrumentos financieros que se realizaban en México. Dichos límites incluían desde los derechos para adquirir tierras e insumos, hasta la posibilidad de invertir en la banca y finanzas nacionales. Dicha actitud llegó a tener influencia en muchos países latinoamericanos y de otras latitudes.

De acuerdo a Schettino, existían tres razones en contra de la IED: En primer lugar, se temía que los inversionistas se convirtieran en los nuevos amos del país, lo que podía expresarse como un “neocolonialismo” y, con ello, que éstos fueran una especie de nuevos capataces que, coludidos con los políticos locales corruptos (“vendepatrias”), pudieran controlar y movilizar grandes recursos, tanto naturales como industriales y financieros. Incluso se veía, de cara a las experiencias del siglo XIX, que el país pudiese ser invadido por alguna potencia extranjera en defensa de los intereses de sus nacionales. La Cláusula Calvo expresaba claramente este temor: “los inversionistas extranjeros no podrán llamar a su auxilio a las fuerzas armadas de su país”.

Esta preocupación que tuvo sentido por mucho tiempo, no parece tenerlo ya ahora, aunque existen todavía algunos grupos de la izquierda que se oponen a que nuestro país se convierta en “excesivamente dependiente” de la IED y a la pérdida de la “soberanía económica” de México.

La segunda razón para no aceptar inversión extranjera, o para limitarla, tiene que ver con el temor de competir con alguien más fuerte económicamente hablando. Cuando se pensaba que proteger la industria propia era una buena forma de desarrollar a un país, se cerraban fronteras a bienes y servicios provenientes del exterior, y también a los capitales. La inversión extranjera se limitaba seriamente, y sólo se permitía a unos pocos acceder a los negocios nacionales si estaban acompañados en su aventura por socios de origen nacional y en proporción mayoritaria. Ésto propició el fenómeno de los llamados “prestanombres”, supuestos inversionistas nacionales, a menudo miembros de la clase política mexicana.

La tercera razón esgrimida contra la inversión extranjera directa, que es la más importante en la actualidad, es la rentabilidad.¹ Los inversionistas traen ahorro externo porque aquí ganan bien. Sus capitales invertidos rinden más en México que en otras partes del mundo. Pero sus ganancias no necesariamente piensan dejarlas en este país, sino que pueden usarlas para invertir en un tercero o pueden querer regresarlas a su país de origen para pagar dividendos a sus accionistas o invertirlos allá.

¹ Por ejemplo, si una inversión de un millón de dólares genera un 18% de ganancia cada año, de las cuales se reinvierte el 40%, resulta que en diez años la inversión vale cerca de 800 mil dólares, y ha permitido en flujo hacia el exterior de casi un millón de dólares. Dicho de otra forma, en diez años el inversionista ha recuperado su inversión y tiene todavía instalaciones muy adecuadas, con todo y depreciación de su capital.

Esta última razón ha convertido en los últimos tres lustros a México en uno de los principales países receptores de IED a nivel internacional y en el segundo del planeta entre los países en vías de desarrollo, después de China (ver Cuadro 1). Éstas son sólo tres razones que explican el comportamiento negativo frente a la IED durante muchos años: la preocupación geopolítica, el proteccionismo económico y el rendimiento financiero.

Para no complicarse la vida, muchos gobiernos prefirieron no dejar entrar ni un dólar; otros prefirieron establecer normas para limitar estos problemas y aprovechar las ventajas de atraer inversión fresca en dólares; finalmente, en la segunda mitad de la década de los ochenta, otros decidieron olvidar los tres argumentos negativos y dejar entrar a todos los inversionistas que quisieran hacerlo.

Cuadro 1 Inversión Extranjera Directa en los Principales Países Receptores, 1985-1995 (Miles de Millones de Dólares)		
Lugar	País	IED
1	Estados Unidos	477,5
2	Reino Unido	199,6
3	Francia	138,0
4	China + Taiwan	130,2
5	España	90,9
6	Bélgica + Luxemburgo	72,4
7	Holanda	68,1
8	Australia	62,6
9	Canadá	60,9
10	México	44,1
11	Singapur	40,8
12	Suecia	37,7
13	Italia	36,3
14	Malasia	30,7
15	Alemania	25,9
16	Suiza	25,2
17	Argentina	23,2
18	Brasil	20,3

FUENTE: FMI, 1997.

Inversión Extranjera Directa: Comportamiento Reciente

Usemos las tres quejas contra la IED para analizar en comportamiento reciente de esta variable. Sobre el primer punto hay poco que decir, ciertamente el vuelco que significaron los años setenta frente al colonialismo sentó las bases para reducir en mucho la preocupación de que un inversionista pudiera de pronto convertirse en una especie de accionista mayoritario de un país. El ascenso del liberalismo extremo, que concentró sus esfuerzos en derrumbar el Muro, sirvió también, para reforzar esta media libertad de las naciones frente a las grandes empresas. Sin que ésto signifique el fin absoluto de las repúblicas bananeras, el temor geopolítico resulta mucho menos importante en el contexto de la posguerra fría.

La segunda razón para limitar la inversión extranjera no desapareció tan pronto. El desarrollo nacional, si se considera un objetivo, tiene ciertamente puntos que no son fácilmente compatibles con la apertura y con la IED. Una empresa transnacional, dedicada a exportar, que cuenta con financiamiento en su país de origen, es una fuerte competencia desleal para la industria nacional debido a la diferencial en las tasas de interés. Por ejemplo, una empresa transnacional de buen tamaño, puede recibir financiamiento a una tasa del 8% anual. Si esta empresa utiliza ese financiamiento para producir algo que se venderá igualmente en dólares, la devaluación (esperada) del peso mexicano no le afecta en absoluto. Su costo de capital es del 8% y nada más. Una empresa mexicana, en cambio, tiene un acceso a un financiamiento con un costo superior al 25% y la incertidumbre de una elevación de las tasas provocada por la inestabilidad de la moneda nacional. La diferencia, por tanto, es muy importante.

Este mismo punto, la competencia desleal, tiene otra vertiente. Se ha pensado siempre que la IED trae consigo tecnología más novedosa y que puede traer también sus propios ejecutivos, sus proveedores, y aprovechar únicamente algún factor nacional, sea una mano de obra barata, algún recurso natural, etc., para evitar este "saqueo", se utilizaban los llamados requisitos de desempeño. En México, por ejemplo, se obligaba a la IED a contratar un cierto porcentaje de mano de obra nacional (en especial en los niveles ejecutivos), se medio obligaba a la transferencia de tecnología, se determinaba un porcentaje mínimo de insumos nacionales, entre otros requisitos. Se esperaba que ésto redujese la diferencia entre las empresas internacionales y las propias en materia de competencia, aunque también reducía de manera importante el flujo de capital destinado a nuestro país.

El cambio fundamental en este segundo argumento se dio junto con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés). El capítulo 11 de este documento, enteramente dedicado a la IED, sienta las bases de la Nueva Ley de Inversión Extranjera que entró en vigor en 1993, y donde desaparecen los requisitos de desempeño y se institucionaliza el abandono de la política proteccionista para las empresas nacionales, al menos en materia de protección comercial y frente a la competencia e inversión extranjera. Con ello, el segundo gran obstáculo queda salvado, y viene además junto con un mercado potencial impresionante, gracias al mismo TLCAN.

El resultado de que estas dos quejas contra la IED se hubiesen moderado (o casi desaparecido), es un crecimiento impresionante en este renglón. Tomando los datos del período 1960-1999, tenemos cuatro etapas muy claramente identificables:

- a) Una primera etapa, que llega hasta 1977, cuando México era “como antes”, un país del desarrollo estabilizador, de la sustitución de importaciones, cuando la IED promediaba menos de 300 millones de dólares al año (véase Cuadro 2).
- b) La segunda etapa, la del país petrolero, va de 1978 a 1985, todavía con una visión colonial del mundo, pero ya necesitado de un comercio exterior más grande. La inversión se multiplica y llega casi a 2 mil millones de dólares al año.
- c) Una tercera etapa, de 1986 a 1993, cuando se inicia el nuevo modelo económico de apertura a la IED, previo al TLCAN y todavía restringido a ciertas áreas geográficas y sectores económicos (la frontera norte y la industria maquiladora particularmente); dando un nuevo salto a cerca de 3,500 millones de dólares de IED promedio al año.
- d) Una cuarta etapa, que inicia en 1994 con la entrada en vigor del TLCAN, ya del brazo de los socios Canadá y Estados Unidos, donde se produce un nuevo salto de la IED que ronda ya los 11 mil millones de dólares anuales.

En estos cuarenta años esta variable se multiplicó 40 veces; dicho de otra manera, la inversión recibida durante 1999 fue equivalente a 90 veces la recibida en 1961.

Cuadro 2
Inversión Extranjera Directa en México por Periodos 1960-1999
(Millones de Dólares)

Período	Total	Promedio Anual
1960-1977	4,934.0	274.1
1978-1985	14,939.1	1,867.4
1986-1993	27,267.1	3,408.4
1994-1999	65,392.7	10,898.8

FUENTE: Banco de México. Tomado de Schettino, 2000, p. 9.

Queda sólo el tercer punto, el problema de las ganancias. La inversión ocurre por una única razón: porque invertir produce ganancias. Lo mismo ocurre en el caso particular de la inversión extranjera. La IED no viene a México porque le guste, o por su afán de generar empleos o ayudar a los mexicanos como lo plantean algunos políticos. Viene para obtener ganancias y esas ganancias regresarán a su lugar de origen, si no por completo, sí en buena proporción. Recordemos que las grandes compañías normalmente tienen una estructura de capital muy diversificada, tienen muchos accionistas pequeños. Para estos pequeños ahorradores lo importante es recibir sus rendimientos con cierta frecuencia y eso obliga a las compañías a ir regresando utilidades de sus instalaciones foráneas.

El problema de esto es el que mencionábamos al principio de este trabajo: en diez años, dadas las tasas de ganancia, la repatriación de utilidades y de depreciación del capital, la IED genera flujos hacia afuera equivalentes a los llegados al principio del período y los activos no pierden mucho de su valor. Para hacer más claro este asunto, la Gráfica 1 presenta la información anual de la IED, así como las utilidades remitidas de las empresas transnacionales. Una aclaración sobre este último dato, la información oficial ya no hace explícito este renglón, sino que dentro del concepto "egresos por servicios factoriales" contempla dos rubros: "pago de intereses" (sobre la deuda externa) y otros. Pero estos "otros" sólo pueden ser el pago del factor capital (las utilidades remitidas) y el pago del factor trabajo (que sería el pago de salarios a ciudadanos de otro país que cobran en México y que es una cantidad relativamente pequeña).

Es evidente el crecimiento de ambas líneas, crecimiento que se separa más o menos en 1994, precisamente porque la entrada de capitales se multiplica rápidamente por cuatro, mientras que las utilidades no crecen de la misma manera (apenas el doble). La razón es muy sencilla: la inversión tiene períodos de maduración que impiden obtener utilidades de inmediato.

A partir de esta información, podemos estimar cuál es el flujo real de IED al país. Debemos restar a la IED nueva los flujos de utilidades remitidas al exterior y sumarle la porción de utilidades que se reinvierten (que sólo podemos estimar de manera muy gruesa). La Gráfica 2 muestra las dos series. Un dato más sobre esto: en el período 1960-1993, la IED representaba más o menos 55% de la IED que reporta la balanza de pagos. De 1994 a 1999, un lapso muy corto, ha representado un 70%. Ésto se debe a que no se tiene el tiempo suficiente para la maduración de los proyectos, lo que implica que, en los próximos tres o cuatro años deberemos estar en el promedio anterior, recibiendo cerca de 12 mil millones de dólares (mdd) cada año, pero remitiendo 7 mil mdd como utilidades.

México: ¿País Receptor de IED?

Para clasificar a un país por las característica que tiene la IED se utiliza el llamado *Ratio de Balassa*. Dicho *ratio* se calcula a partir de la siguiente expresión:

$$RB = (IEDs - IEDe) / (IEDe + IEDs)$$

Donde:

IEDe = la Inversión Extranjera Directa de entrada,

IEDs = la Inversión Extranjera Directa de salida, y

IEDe + IEDs = la Inversión Extranjera Directa total (entrada + salida)

El valor de dicho *ratio* varía de -1 a +1;

Si el *ratio* va de -1 a -0.33 se considera un país "Receptor";

Si el *ratio* va de -0.33 a +0.33 se considera un país "de Cruce";

Si el *ratio* es mayor de 0.33 se considera un país "Inversor";

En el Cuadro 3 se muestra este *ratio* para algunos períodos y países seleccionados.

Cuadro 3
Ratio de Balassa en Países Seleccionados, 1969-1993

País / Período:	1969-71	1978-80	1987-89	1991-93
EE.UU.A.	0.74	0.31	-0.39	0.36
R. Unido	0.23	0.21	0.25	0.13
Alemania	0.08	0.54	0.70	0.79
Japón	0.42	0.87	0.80	0.81
Francia	-0.20	-0.10	0.29	0.12
España	-0.70	-0.25	-0.46	0.58
México	0.32	0.05	-0.05	0.25

FUENTE: FMI e INEGI.

Aplicando esta sencilla fórmula a la series de tiempo de cifras de la IED de México, que van de 1939 al 2000, resulta lo siguiente:

Durante la mayor parte del período México está considerado como un país de cruce. Existen dos períodos sexenales en los que aparece como país inversor:

De 1939 a 1944, es decir durante el período de la Segunda Guerra Mundial, México fue un país "inversor" (ver Cuadro 3). Lo anterior resulta lógico ya que las potencias económicas de ese momento que invertían en México, sobre todo europeas, se encontraban como países beligerantes (con excepción de Suiza) y canalizaron sus recursos a la economía de guerra que requería una menor salida de capitales de éstos y por lo tanto un menor flujo de IED hacia México y otros países. Ésto dio como resultado que salieran más capitales que los que entraban al país; es decir México estaba en una situación de país "inversor" según el *ratio* aplicado a las estadísticas oficiales.

El período de la posguerra, que en este caso va de 1945 a 1961, se caracteriza por una situación muy cambiante con alternancia de años en los que México es país "inversor" y "de cruce" de la IED. Durante el bienio 1945-46 México se considera un país de "cruce". Para el siguiente bienio 1947-48 el

resultado es que las utilidades remitidas desde México superan con mucho las reinvertidas, convirtiendo de nuevo al país en “inversor”. El año de 1949 se coloca al país como “de cruce”. Al año siguiente vuelve a la situación de “inversor”. Durante el bienio 1951-52 vuelve a ser “de cruce”. Para el trienio 1953-55 nuevamente vuelve a ser “inversor”. En el cuatrienio siguiente (1956-59) vuelve a ser “de cruce” y en el bienio 1960-1961 es otra vez país “inversor”.

El período de 1962 a 1982, que más o menos va a coincidir con los períodos denominados: del “milagro mexicano”, del “desarrollo estabilizador” y de la “economía mixta”; se va a caracterizar por ubicar a México como un país “de cruce”. Esta situación va a continuar hasta 1992 (cuando el país había ya entrado al llamado “cambio estructural”), siendo solamente interrumpida en 1983, único año en el que México va a aparecer como un país “receptor” de IED. En realidad este año es atípico por tratarse de un año de severa crisis en el que México se vio imposibilitado de pagar el servicio de la deuda externa. A partir de 1993 y hasta la fecha, la situación del país va a ser de “país inversor”.

En síntesis, de un total analizado de 62 años, en el 1.6% México aparece como país “receptor”, en el 35.5% como país “inversor” y en el 62.9% como país de “cruce”. Por tanto la idea de México como país receptor de IED no puede sostenerse empíricamente.

Origen Geográfico de la IED

A pesar de los altibajos observados en algunos años críticos (1987, 1995, etc.), en general la tendencia de la IED a partir de los ochenta ha sido la de aumentar (ver Gráfica 3). Sin embargo, el flujo de la IED ha venido cambiando en lo que respecta a los países de origen (ver Gráfica 4). En general, los principales inversores en México han sido, desde el siglo XIX, Estados Unidos y Europa Occidental. Recientemente se han incorporado como países inversores importantes Canadá (sobre todo a partir de la firma del TLCAN) y Japón (ver Gráfica 5).

En las últimas dos décadas, período para el cual tenemos información detallada sobre los principales orígenes de los recursos que se invierten en México, la supremacía ha sido para el vecino país del norte, que cuenta con un 61.4% de la IED acumulada en México de 1983 al 2000 (ver Cuadro 4). Le siguen, en orden descendente (siempre hablando en términos de IED acumulada

para dicho período), Holanda (6,1%), Reino Unido (5.4%), Japón (4.1%), Alemania (3.9%), Canadá (3.2%), Francia (2.1%), España (1.8%), Suiza (1.7%), Suecia (0.5%), Bélgica (0.3%) e Italia (0.2%). El resto (9.2%) proviene de otros países no especificados en la fuente (ver Gráfica 6).

Desgraciadamente no contamos con la información referente al destino geográfico de la IED dentro del país, por lo que dicho capítulo, de gran interés para el estudio del desarrollo económico regional de México, no se tratará en este ensayo.

Destino Sectorial de la IED

A pesar de que no contamos con información sobre la distribución de la IED por sector económico para los años anteriores a 1987 podemos inferir la constante pérdida de importancia de los sectores minero (industria extractiva) y agrícola, los cuales recibieron la mayor parte de la IED en la primera mitad del siglo XX, no sólo en México sino en otros países en vías de desarrollo.

En el caso mexicano, es indudable que la nacionalización del petróleo (1938), del sector eléctrico (1958) y minero, evitaron la entrada de IED en estos rubros. También la propiedad estatal sobre los ferrocarriles impidió que se canalizara IED al sector del transporte. Lo mismo sucedió con las comunicaciones (teléfono, telégrafo, correos), también de propiedad estatal. Dichos sectores empezaron a abrirse paulatinamente a la IED hasta la década de los ochenta, hecho que ha venido provocando el atraso en su modernización.

De acuerdo al sector económico al que se destina la IED en México en los años para los cuales poseemos información (1987-2000), podemos observar dos períodos claramente diferenciados:

Un primer período, anterior a la firma del TLCAN, en el que el sector que recibe la mayor parte de la IED es el de los servicios, donde destaca el turismo. La preponderancia del sector servicios es clara entre 1988 y 1992, período en el cual se canaliza alrededor de la mitad de la IED total a dicho sector (ver Gráfica 7).

Un segundo período se puede observar claramente a partir de la firma del TLCAN, cuando el sector servicios es claramente desplazado a un segundo lugar por la industria de la transformación, donde destaca la industria maquiladora de exportación. A partir de 1994 y con la excepción del 2000, dicho sector

acapara más de la mitad de la IED total (ver Gráfica 8). Este último año muestra un nuevo aumento de la importancia del sector servicios pero sin lograr desplazar al de la industria de transformación del primer lugar.

El sector comercio se mantiene como el tercero en importancia durante ambos períodos, rondando entre un 10 y un 20% de la IED total.

Como ya mencionamos líneas arriba, los sectores agrícola y extractivo reciben una parte ínfima de la IED (ver Gráfica 9) y no se augura que puedan recuperar la posición que tuvieron en las primeras décadas del siglo XX. Ésto a pesar de la nueva Ley Agraria que permite una mayor IED en el campo desde principios de la década de los noventa. Tampoco la nueva Ley Minera, expedida a mediados de los años ochenta, ha propiciado un repunte significativo de la IED canalizada al sector de la industria extractiva. El caso de la industria petrolera es muy particular: los inversionistas extranjeros están dispuestos a participar en ella, pero la legislación mexicana impide su participación en la llamada "petroquímica básica" y la limita a la "petroquímica secundaria".

Actualmente en México existe un gran debate sobre la privatización del sector petrolero que, al menos en la primera década del siglo XXI, se ve poco viable.

De darse la apertura de los sectores que aún controla el estado mexicano es probable que se sucedan cambios en el destino de la IED. Sin embargo, tal parece que, al igual que en otros países, los servicios y la industria de la transformación seguirán siendo los más atractivos para la IED. También es probable que en los próximos años el sector servicios vuelva a ocupar el primer lugar como receptor de la IED, tal y como sucede en otros países de mayor desarrollo.

El Problema de los Noventa: Inversión Extranjera Directa e Inversión Extranjera en Cartera

Durante la década de los noventa se hace patente en México un claro desbalance entre la inversión extranjera directa (IED) y la inversión extranjera de cartera (IEC). En 1990 la IED era de 2,633 millones de dólares (mdd) y equivalía al 40% de la inversión extranjera total (IET). En ese mismo año la IEC representaba

3,370 mdd, equivalente al 60%. Sin embargo, para 1993 la IEC llegaba ya a unos 28,919 mdd y representaba cerca del 90% de la IET (ver Gráfica 10). Al año siguiente, en 1994, la IEC cayó en dos terceras partes debido a grave desconfianza de los inversionistas (la mayoría de EEUU), como resultado de los asesinatos de políticos mexicanos de primerísimo nivel, acciones que desestabilizaron al país provocando la mayor fuga de capitales en su historia, llegando a tener efectos en el mercado internacionales de capitales (el llamado efecto “tequila”).

Los llamados “errores de diciembre” de 1994, que en realidad se habían venido acumulando desde 1991 (sobrevaluación del peso, excesiva emisión de “tesobonos” pagaderos en dólares, etc.), hicieron explosión causando graves estragos al siguiente año. Ésto se ve claramente en el año de 1995 cuando los saldos de la IEC son negativos (ver Gráfica 11).

El resultado fue que Washington tuvo que apoyar de emergencia a México poniendo a su disposición créditos por 50 mil millones de dólares, embargando los ingresos petroleros del país. Este desequilibrio, provocado por acciones políticas y por la extremada dependencia de la IEC, sumieron al país en la más grave crisis económica desde 1929-1932, provocando una caída del PIB *per cápita* de -8%, una devaluación del peso mexicano superior al 100% y un colapso económico que costó a los mexicanos una pérdida equivalente a la mitad de su patrimonio. Este hecho ilustra que la IE debe ser manejada con cautela, especialmente la IEC o “capital golondrino”, para evitar crisis como la mexicana, denominada por el FMI como la “primera gran crisis de la globalización”.

Crisis Económica e Inversión Extranjera: 1995-2000

El presidente Ernesto Zedillo heredó, desde los primeros días de su mandato, la peor crisis que el país ha experimentado desde la Gran Depresión de 1929. Para paliar los efectos de tan grave situación, la administración pasada instrumentó una estrategia recesiva durante el primer año de su gestión. En 1995 la balanza comercial observó un superávit de 7,088 mdd, pero el crecimiento económico tuvo una caída de -6.2%. Como las autoridades nacionales reconocieron, era la peor crisis desde hacía 64 años. Resultaba claro que, para el gobierno mexicano, en ese momento no había más alternativas que las planteadas desde mucho tiempo atrás por la teoría: reprimir el proceso de crecimiento o tratar de expandir las exportaciones tan rápido como fuera posible. Durante la crisis de 1995, México intentó ambas.

Como ya dijimos, el PIB se derrumbó y la balanza comercial obtuvo una mejoría aceptable, lo cual no sucedió en la balanza de pagos, la que de todos modos siguió observando en ese año un déficit, en este caso, mucho menor al de años anteriores: de 1,576 mdd. No obstante, esta vez la fórmula no fue suficiente (como sucedió en la administración de Miguel de la Madrid: 1983-1988) para alcanzar la recuperación financiera de la balanza de pagos. ¿Porqué pasó así esta vez?. La razón principal fue el descenso en la entrada de inversión extranjera (IE) en 1994 y, sobre todo, en 1995. En esos años, la IET fue respectivamente de 19,154 mdd y de -188 mdd (ver Tabla 5). Comparando estos flujos de inversión con los de los años anteriores, observamos que en 1994 se da ya una caída de la IE de 14,154 mdd; pero en 1995 el descenso es catastrófico, pues la IE cae en 19,342 mdd.

Al caer la inversión extranjera de manera estrepitosa no se pudo seguir financiando el déficit de la cuenta corriente como se había venido haciendo en los años anteriores, precisamente con la IE. Es de hacerse notar que más que la IED, fue la IEC (es decir la inversión especulativa), la que afectó la balanza de pagos, aunque la IED siguió fluyendo y, más aún, siguió aumentando sustancialmente a partir de 1994, fue la IEC la que tuvo un comportamiento errático y tendiente a la baja, sobre todo en 1994 y 1995. En esos años la IEC observó un descenso de 20,737 mdd y de 17,896 mdd respecto a los años anteriores.

Debemos hacer notar que 1995 es un año que no es representativo de las tendencias presentes en los años comunes. La inflación, la caída del crecimiento económico y el descenso de la IE, sobre todo la IEC, por ejemplo, fueron inusuales. No obstante, es un caso extremo que ilustra los problemas estructurales que afectan a la economía y a la sociedad mexicana, y aunque no refleje las tendencias generales, establece un extremo al que los problemas pueden llegar y una medida para comparar otros años y las tendencias generales.

Una vez superados los momentos álgidos de la crisis, en 1996 la inversión extranjera regresó en cantidades importantes. Sin embargo, se ha dado un cambio importante en su composición: la IED ha mostrado una fuerte tendencia al crecimiento y a su consolidación con niveles muy estables. Obviamente la IED aprovechó las ventajas que para el capital extranjero representaron las devaluaciones y el deslizamiento del peso que se dieron durante la crisis y fortaleció su posición, mientras que la IEC ha denotado una actitud más errática e inestable; esta última, como puede observarse en la Tabla 5, ha pasado de

años muy buenos como en 1996, en que estuvo presente con más de 13 mil mdd a años como el de 1997 cuando bajó a 5,037 mdd.

La nueva composición de la IE, la cual contrasta con la que tenía durante la administración de Carlos Salinas (1989-1994), en la que la IEC era mayor que la IED (ver Figuras 11 y 12), tiene sus ventajas y desventajas: evidentemente, es mejor tener una inversión extranjera ligada a la actividad económica productiva de manera directa como es la IED, que tener una inversión extranjera especulativa como la IEC, la cual puede abandonar el país en cualquier momento y generar desequilibrios financieros graves, como sucedió en la crisis 1994-1995.

Conclusiones

De lo anterior podemos concluir, sin demasiada precipitación, algo sobre la IED. En primer lugar, es evidente el avance en materia cuantitativa de este flujo de capital. Hoy recibimos 40 veces más inversión directa del exterior de lo que recibíamos en los años sesenta. En segundo lugar, debe quedarnos claro que hoy ya no es tan relevante la preocupación “geopolítica” de la IED, por la evolución histórica global. En lo relativo a la preocupación “desarrollista”, el TLCAN cambió todo y después lo hizo la Ley de Inversión Extranjera: no tenemos ya mayores requisitos de desempeño a la inversión, y ésta es libre de contratar a quienes quiera, comprar lo que necesite en donde mejor le convenga, y usar su tecnología sin tener que compartirla con nadie. Indudablemente el cambio de perspectiva en estos dos asuntos ha sido un factor fundamental para multiplicar de tal manera los flujos de capital.

Pero no hemos analizado lo suficiente el caso de las utilidades. La IED acumulada en México, hoy día, ronda los 70 mil millones de dólares (una vez depreciada y tomando en cuenta las utilidades que aparentemente se reinvierten). Ésto significa ganancias anuales de cerca de 14 mil millones de dólares para las próximos años, aún sin que llegue otro dólar más. De este dinero, podemos esperar, sin exagerar, que regresen a su país de origen algo así como 8 mil millones de dólares por año. Puesto que estas salidas de capital se contabilizan dentro de los “servicios factoriales” de la cuenta corriente, junto con los intereses de la deuda externa, estamos hablando de un requerimiento anual de cerca de 15 mil millones de dólares por pago de servicios factoriales.

El manejo de la cuenta corriente es uno de los problemas que México ha enfrentado desde hace tiempo. Cuando no fallan los ingresos petroleros, suben

los intereses de la deuda y, ahora, crecen las utilidades sobre la IED. Financiar estas utilidades (obtener los dólares para ello) requiere que, año tras año, tengamos flujos de inversión similares o superiores a los que hemos tenido en estos seis años pasados. De otra manera, estaremos en dificultades.

La inversión extranjera directa tiene virtudes, tiene defectos y tiene riesgos. Lo peor que podemos hacer es menospreciar estos últimos. Debemos tener claro que requerimos, para financiar las utilidades de las inversión que ya están en México, una cantidad equivalente a la que usamos para pagar intereses de la deuda externa: en otras palabras, hemos duplicado el "servicio al capital internacional" a través de la IED. Ciertamente a cambio tenemos más exportaciones, más empleos y más producción de la que tendríamos sin ella. Pero igual ocurrió con la deuda externa, permitió triplicar la plataforma petrolera y eso ha permitido al gobierno su funcionamiento por 20 años sin cobrar impuestos a la mitad de los mexicanos. Otra vez, todo en economía tiene ventajas, desventajas y riesgos. No los menospreciamos. No olvidemos que la razón principal de la más reciente crisis económica de México fue el descenso de la inversión extranjera de cartera (IEC) en 1994 y sobre todo en 1995.

También es necesario replantearnos el papel que juega México en relación a los flujos internacionales de capital y revisar el mito del país receptor. Recordemos que en los últimos 62 años México fue país "receptor" sólo en el 1.6% de dicho período, país "inversor" en un 35.% y país "de cruce" en el 62.9%.

Bibliografía

Balassa, Bela, "Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries", *American Economic Review*, LVI, June 3rd, 1966, pp. 466-473.

INEGI, *Estadísticas Históricas de México*, México, 2000 (CD).

González, Marco A., "Balanza de pagos y política industrial en México (1995-1999)", *El Cotidiano*, 103, septiembre-octubre, 2000, pp. 19-30.

Maluquer de Motes, Jordi, *Crecimiento Económico*, Apuntes de Curso, Barcelona 2001.

Schettino, Macario, "Inversión Extranjera Directa: *Hot Money*", *Bucareli* 8, año 3, no. 139, marzo, 2000, pp. 8-10.

Zedillo, Ernesto, *VI Informe de Gobierno*, Anexo Estadístico, México, 2000 (CD).

Cuadro 4
Inversión Extranjera Directa por Destino Económico y País de Origen, 1983-2000
 Millones de dólares

Concepto	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000/p	Acumulado	
POR DESTINO ECONOMICO																				
Industria de la transformación					3	877.2	3,157.1	2,499.7	3,722.4	3,565	3,599.6	4,900.7	10,169.6	7,663.5	7,496.4	11,194.1	6,684.2	11,061.4	7134.9	86,725.8
Servicios					2	400.5	1,020.0	982.4	1,192.9	963.6	1,100.8	2,320.5	5,889.5	4,323.7	4,585.3	6,964.7	4,471.6	7,929.3	3,290.4	47,455.2
Comercio					1	433.9	1,877.4	1,102.2	2,203.1	2,138.0	1,700.0	1,730.7	2,929.5	2,319.4	2,066.1	2,311.6	1,417.8	2093.3	2721.4	28,064.4
Industria extractiva						-21.2	246.8	386.3	171.4	387.5	750.9	759.9	1,239.8	932.5	712.5	1,786.3	730.3	665.3	1,109.2	10,078.7
Agropecuaria						48.8	24.0	9.5	93.9	31.0	8.6	55.1	102.9	70.0	82.9	101.2	31.6	96.5	7.5	763.6
						15.2	-12	19.3	61.1	44.9	39.3	34.5	7.9	8.9	29.6	10.3	32.9	77	6.4	387.3
POR PAIS DE ORIGEN	353.5	724.3	1297.0	1483.7	3877.2	3,157.1	2,498.7	3,722.4	3,665.0	3,699.5	4,900.7	10,169.5	7,663.5	7,496.4	11,194.1	6,684.2	11,061.4	7127.1	90,576.5	
Estados Unidos de América	98.7	628.9	1202.0	767.3	2,669.6	1,241.6	1,813.8	2,308.0	2,386.5	1,651.7	3,503.6	4,536.0	3,864.7	5,048.5	6,811.9	4,405.7	6,539.8	5,178.0	55,656.3	
Holanda					0.0	216.2	47.8	126.1	119.5	83.1	88.3	727.9	689.8	478.7	242.1	980.6	816	912		5,530.2
Canadá					19.3	33.9	37.5	56.0	74.2	88.5	74.2	735.6	160.4	491.7	211.7	163.3	592	199		2,937.0
Alemania	69.7	10.6	24.2	181.5	46.9	136.7	84.7	288.2	84.7	82.9	111.4	304.8	544.5	197.5	475.6	139.1	728	48.4		3,561.1
Japón	0.6	4.3	45.5	130.8	132.8	148.8	15.7	120.8	73.5	86.9	73.6	628.3	159.4	139.3	350.1	95.6	1225	315		3,745.8
Reino Unido	29.7	23.1	14.2	72.5	430.9	767.6	44.7	114.4	74.2	426.8	189.2	589.2	206.6	74.4	1,841.3	157.6	-219	87.8		4,925.6
España	4.0	5.6	2.0	86.4	125.8	34.1	44.0	10.9	43.8	37.2	63.5	141.5	40.5	59.8	262.5	231.8	360	38.2		1,592.0
Suiza					95.2	86.3	194.4	148.0	67.5	315.3	101.7	53.7	200.2	76.1	28.7	13.4	97.6	44.2		1,522.3
Francia	108.7	4.2	4.8	31.1	31.2	452.4	16.5	181.0	500.5	69.0	76.9	89.3	116.4	119.2	59.6	95.1	147	58.4		1,861.5
Suecia					36.7	32.5	6.9	13.3	13.9	2.0	2.4	9.3	61.1	96.6	7.2	22.0	108	29		441.0
Italia					2.8	0.0	6.6	4.6	1.9	7.5	4.6	2.4	10.4	18.3	29.0	12.3	43	-0.7		142.7
Bélgica	42.1	47.6	4.3	214.1																308.1
Otros					286.0	305.0	187.1	351.1	124.8	746.7	611.3	2,351.6	609.5	686.3	874.4	367.7	624	218		8,352.8

FUENTE: Elaboración propia con base en: Latin American Weekly Report, 7 abril 1988, p. 6; INEGI, Estadísticas Históricas de México, Aguascalientes, 2000 (Disco Compacto); Banco de México, Informe Anual de 1999, México, 2000.
 Anexo Estadístico del Sexto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León, México, Septiembre de 2000 (Disco Compacto).

ANEXO 1

Cuadro 5
Inversión Extranjera en México: 1990-1999
Millones de Dólares

Año	Inversión Extranjera Total	Inversión Extranjera Directa	Inversión Extranjera en Cartera
1990	6003.7	2633.2	3370.5
1991	17514.7	4761.5	12753.2
1992	22433.9	4392.8	18041.1
1993	33308.1	4388.8	28919.3
1994	19154.7	10972.5	8182.2
1995	-188.4	9526.3	-9714.7
1996	22603.9	9185.5	13418.5
1997	17866.6	12829.6	5037.1
1998	22878.8	11310.7	11568.1
1999	21851.4	11061.4	10790

FUENTE: Informe Anual del Banco de México 1999, México, 2000.

Cuadro 6 (parte 1)								
Inversión Extranjera Directa, 1939-2000								
Miles de dólares								
Año	Inversiones				Total E=F+G+H	Reinversiones (-)		
	Total A=B+C+D	Nuevas B	Reinver- siones C	Cuentas entre empresas D		Utilidades		Intereses, regalías, etc. H
						Remitidas F	Reinver- tidas G	
1939	22,292	13,644	2,919	5,729	18,969	12,534	2,919	3,516
1940	9,298	9,529	n.d.	-231	27,730	23,405	4,267	4,325
1941	16,268	13,541	n.d.	2,727	33,228	27,719	5,113	5,509
1942	5,543	16,019	3,972	-14,448	32,806	22,527	3,972	6,307
1943	8,929	7,826	1,897	-794	40,350	31,410	1,897	7,043
1944	39,911	21,113	3,198	15,600	33,965	24,489	3,198	6,278
1945	46,004	22,423	14,463	9,118	49,950	25,090	14,463	10,397
1946	11,467	8,384	16,962	-13,879	57,690	31,970	16,962	8,758
1947	37,303	16,335	1,781	19,187	71,425	57,691	1,781	11,953
1948	33,279	39,670	6,796	-13,187	63,731	54,558	6,796	2,377
1949	30,447	15,249	19,676	-4,478	50,514	28,249	19,676	2,589
1950	72,383	38,010	18,453	15,920	66,031	39,428	18,453	8,150
1951	120,609	49,608	49,932	21,069	101,598	38,575	49,932	13,091
1952	68,172	36,514	37,033	-5,375	107,635	46,385	37,033	24,217
1953	41,816	37,183	3,527	1,106	82,855	56,957	3,527	22,371
1954	93,159	77,786	12,826	2,547	75,305	38,127	12,826	24,352
1955	105,356	84,926	12,479	7,951	79,611	48,658	12,479	18,474
1956	126,385	83,325	29,142	13,918	120,113	54,452	29,142	36,519
1957	131,591	101,024	29,046	1,521	117,233	47,785	29,046	40,402
1958	100,267	62,833	26,045	11,389	122,592	47,169	26,045	49,378
1959	133,000	90,000	40,000	3,000	130,000	50,000	40,000	40,000
1960	78,428	62,466	10,570	5,392	141,566	72,166	10,570	58,830
1961	119,262	81,826	25,178	12,258	148,067	57,338	25,178	65,551
1962	126,483	74,871	36,190	15,422	159,344	56,439	36,190	66,715
1963	117,476	76,944	36,040	4,492	185,567	68,119	36,040	81,408
1964	161,933	95,060	50,221	16,652	236,082	89,951	50,221	95,910
1965	213,876	120,087	61,252	32,537	237,140	83,297	61,252	92,591
1966	186,091	97,428	69,486	19,177	250,027	82,925	69,486	97,616
1967	88,596	n.d.	n.d.	n.d.	225,024	61,000	62,537	n.d.
1968	116,800	n.d.	n.d.	n.d.	200,022	61,000	55,589	n.d.
1969	195,759	n.d.	n.d.	n.d.	126,000	68,119	35,017	n.d.
1970	200,718	n.d.	n.d.	n.d.	151,200	81,743	42,021	n.d.
1971	196,117	n.d.	n.d.	n.d.	176,400	95,367	49,024	n.d.
1972	189,859	n.d.	n.d.	n.d.	138,600	74,931	38,519	n.d.
1973	286,891	n.d.	n.d.	n.d.	151,200	81,743	42,021	n.d.
1974	362,200	n.d.	n.d.	n.d.	126,000	68,119	35,017	n.d.
1975	295,000	n.d.	n.d.	n.d.	176,400	95,367	49,024	n.d.
1976	299,100	303,600	n.d.	-4,500	813,300	327,600	226,027	485,700
1977	327,300	291,400	n.d.	35,900	682,000	171,800	189,537	510,200
1978	385,100	335,600	n.d.	49,500	697,300	214,300	193,789	483,000
1979	781,800	506,900	n.d.	274,900	1,061,100	334,500	294,895	726,600

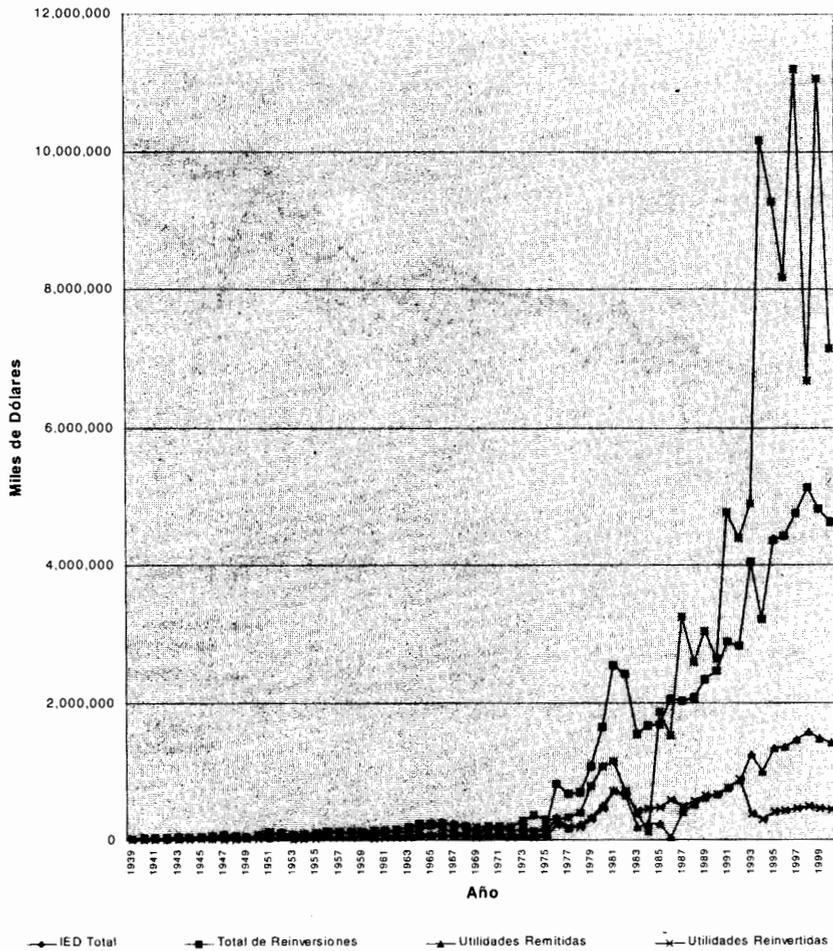
Cuadro 6 (parte 2)								
Inversión Extranjera Directa, 1939-2000								
Miles de dólares								
Año	Total A=B+C+D	Inversiones			Total E=F+G+H	Reinversiones (-)		Intereses, regalías, etc. H
		Nuevas B	Reinver- siones C	Cuentas entre empresas D		Utilidades		
						Remitidas F	Reinvertidas G	
1980	1,071,100	755,400	n.d.	315,700	1,644,400	496,100	457,002	1,148,300
1981	1,142,100	1,081,300	n.d.	60,800	2,546,600	719,500	707,736	1,827,100
1982	708,700	795,200	n.d.	-86,500	2,421,700	642,100	673,024	1,779,600
1983	373,800	122,900	n.d.	250,900	1,533,000	184,000	426,042	1,349,000
1984	123,500	491,100	n.d.	-367,600	1,656,500	241,000	460,365	1,415,500
1985	1,871,000	n.d.	n.d.	n.d.	1,685,561	241,000	468,441	n.d.
1986	1,522,000	944,000	587,100	-9,100	2,055,300	33,500	587,100	1,133,200
1987	3,247,600	2,910,900	481,400	-144,700	2,027,200	412,500	481,400	980,300
1988	2,594,600	1,953,100	563,700	77,900	2,063,900	519,100	563,700	981,100
1989	3,036,900	2,028,800	643,000	365,100	2,334,000	609,900	643,700	1,081,100
1990	2,633,200	2,017,500	653,600	-37,900	2,463,100	661,100	653,600	1,148,400
1991	4,761,500	4,605,900	756,600	-60,100	2,887,300	750,400	756,600	1,380,300
1992	4,392,800	5,392,800	874,000	-901,100	2,823,138	862,800	874,000	n.d.
1993	4,900,700	n.d.	n.d.	n.d.	4,042,220	1,235,373	382,452	n.d.
1994	10,169,600	7,041,152	1,636,847	1,491,601	3,208,111	980,455	303,534	n.d.
1995	9,270,500	7,663,400	1,586,300	20,800	4,363,031	1,333,418	412,806	n.d.
1996	8,168,800	6,121,900	2,050,000	-3,100	4,427,193	1,353,027	418,876	n.d.
1997	11,194,100	n.d.	n.d.	n.d.	4,748,004	1,451,073	449,230	n.d.
1998	6 684 200	n.d.	n.d.	n.d.	5,132,978	1,568,727	485,654	n.d.
1999	11,061,400	n.d.	n.d.	n.d.	4,812,167	1,470,682	455,300	n.d.
2000 p/	7,134,900	n.d.	n.d.	n.d.	4,619,680	1,411,855	437,088	n.d.

Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco de México e INEGI Estadísticas Históricas de México, Aguascalientes 2000 (Disco Compacto)

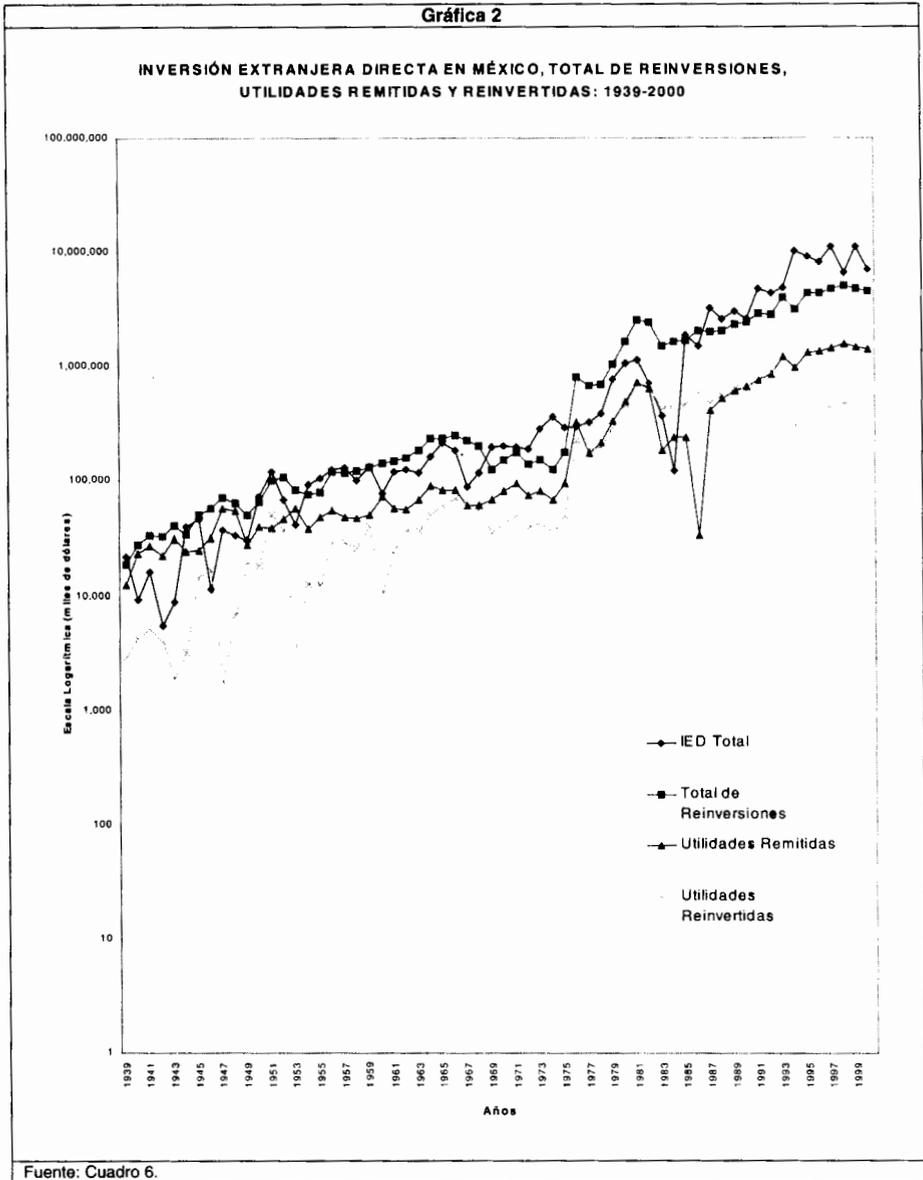
ANEXO 2

Gráfica 1

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO, TOTAL DE REINVERSIONES, UTILIDADES REMITIDAS Y REINVERTIDAS: 1939-2000

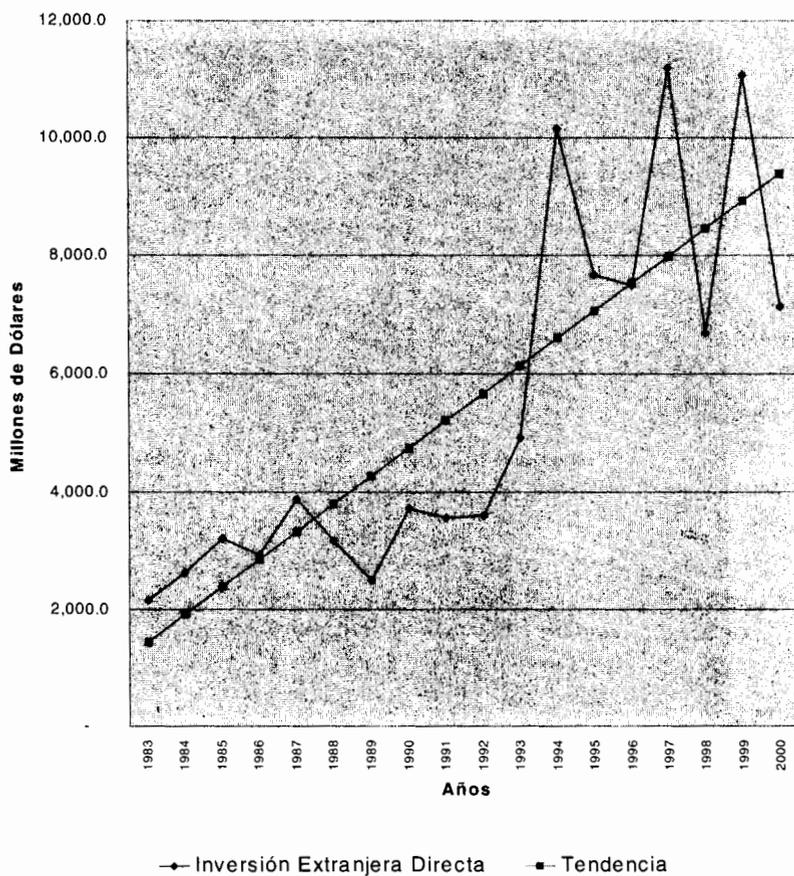


Fuente: Cuadro 6.



Gráfica 3

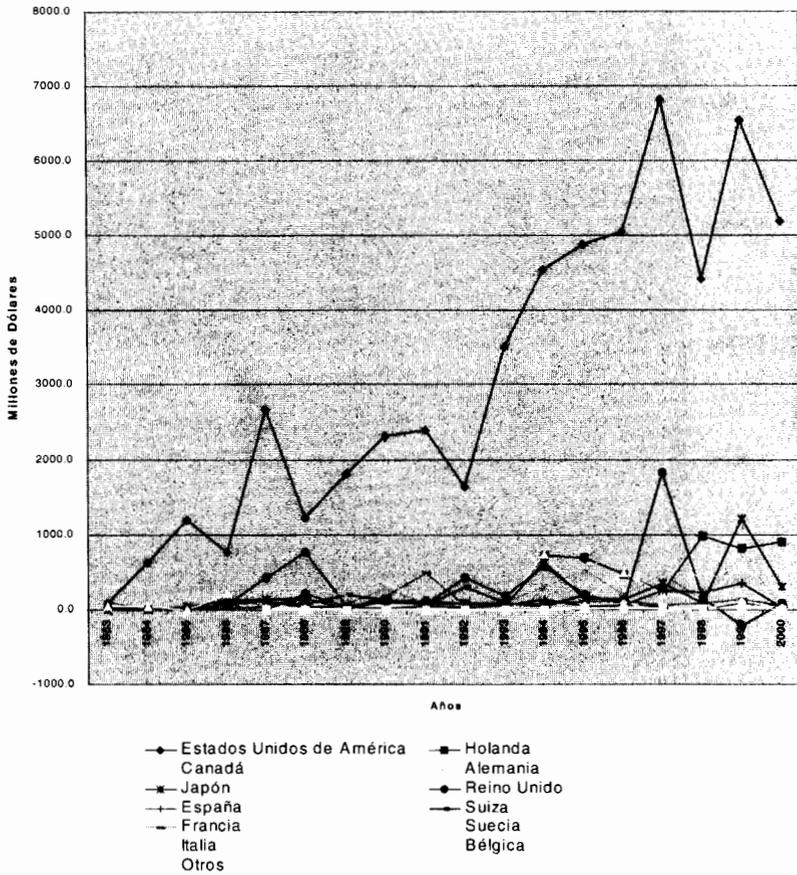
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO: 1983-2000



Fuente: Cuadro 4.

Gráfica 4

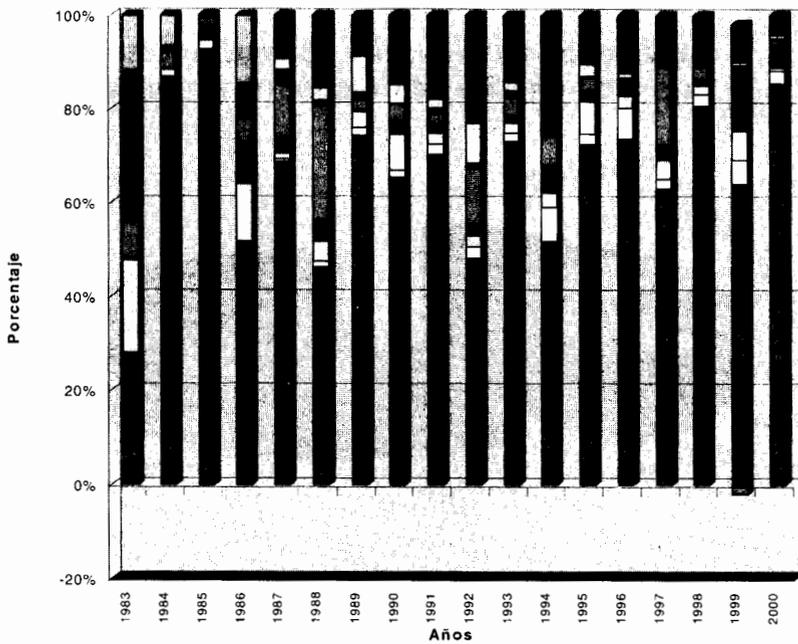
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN: 1983-2000



Fuente: Cuadro 4.

Gráfica 5

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN: 1983-2000

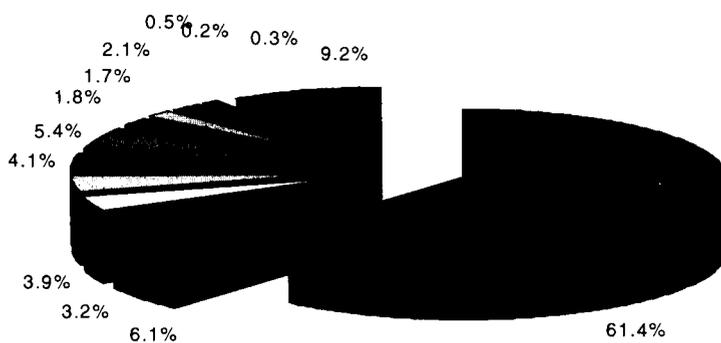


- Estados Unidos de América
- Holanda
- Canadá
- Alemania
- Japón
- Reino Unido
- España
- Suiza
- Francia
- Suecia
- Italia
- Bélgica
- Otros

Fuente: Cuadro 4.

Gráfica 6

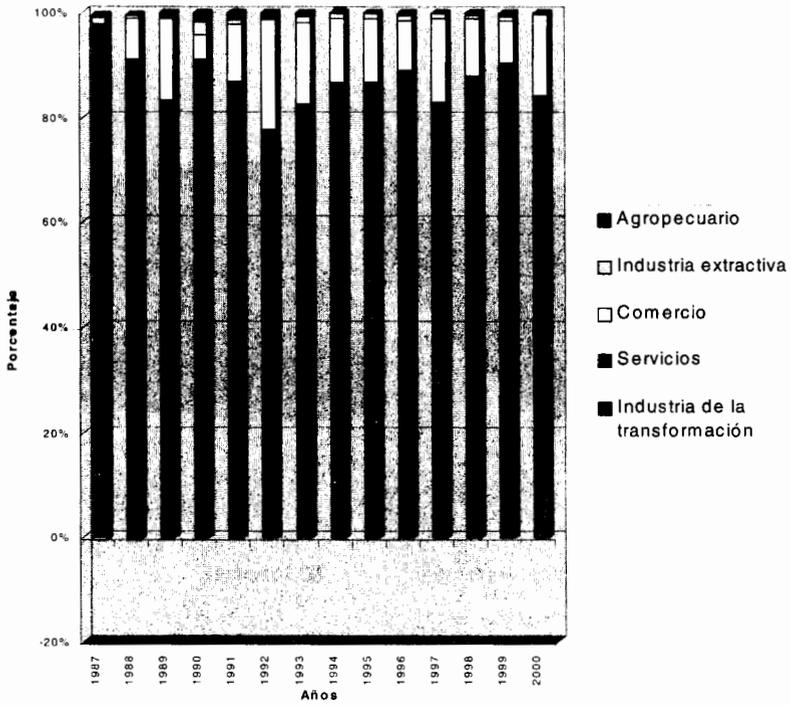
INVERSIÓN EXTRANJERA ACUMULADA EN MÉXICO POR PAÍS DE ORIGEN: 1983-2000 (%)



Fuente: Cuadro 4.

Gráfica 7

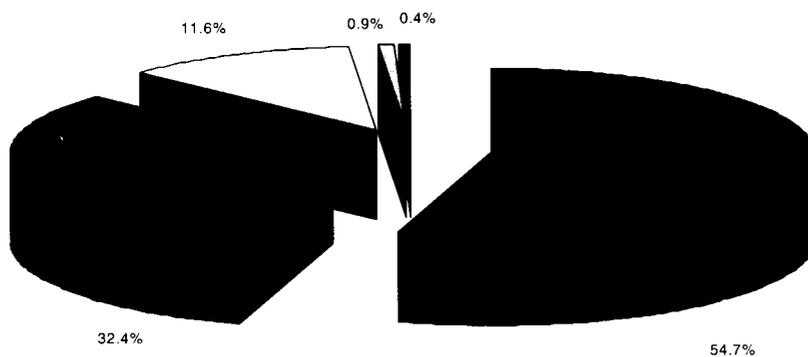
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO POR SECTOR ECONÓMICO DE DESTINO: 1987-2000



Fuente: Cuadro 4.

Gráfica 8

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN
MÉXICO POR SECTOR ECONÓMICO DE DESTINO:
1987-2000**

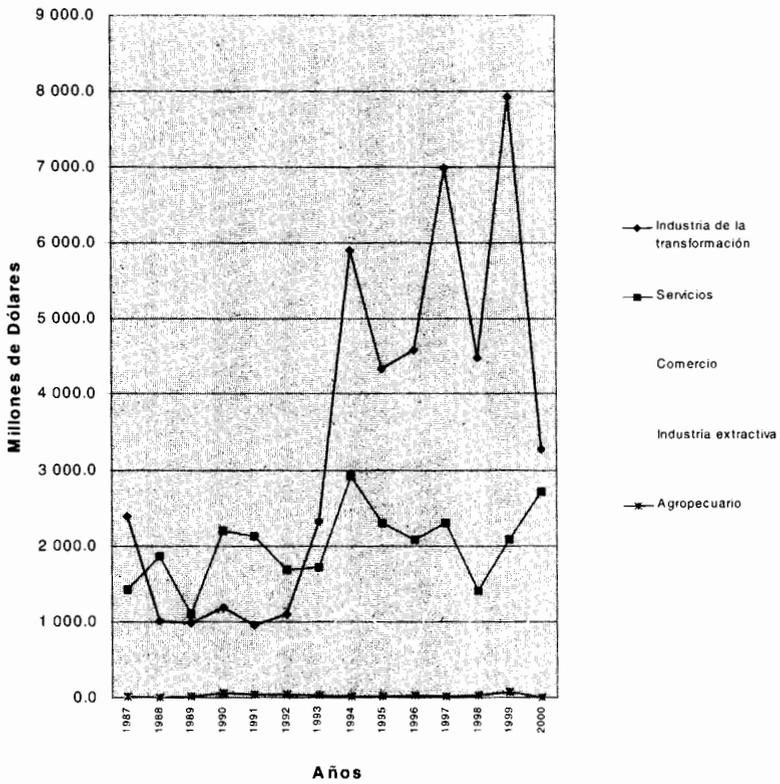


- Industria de la transformación
- Servicios
- Comercio
- Industria extractiva
- Agropecuario

Fuente: Cuadro 4.

Gráfica 9

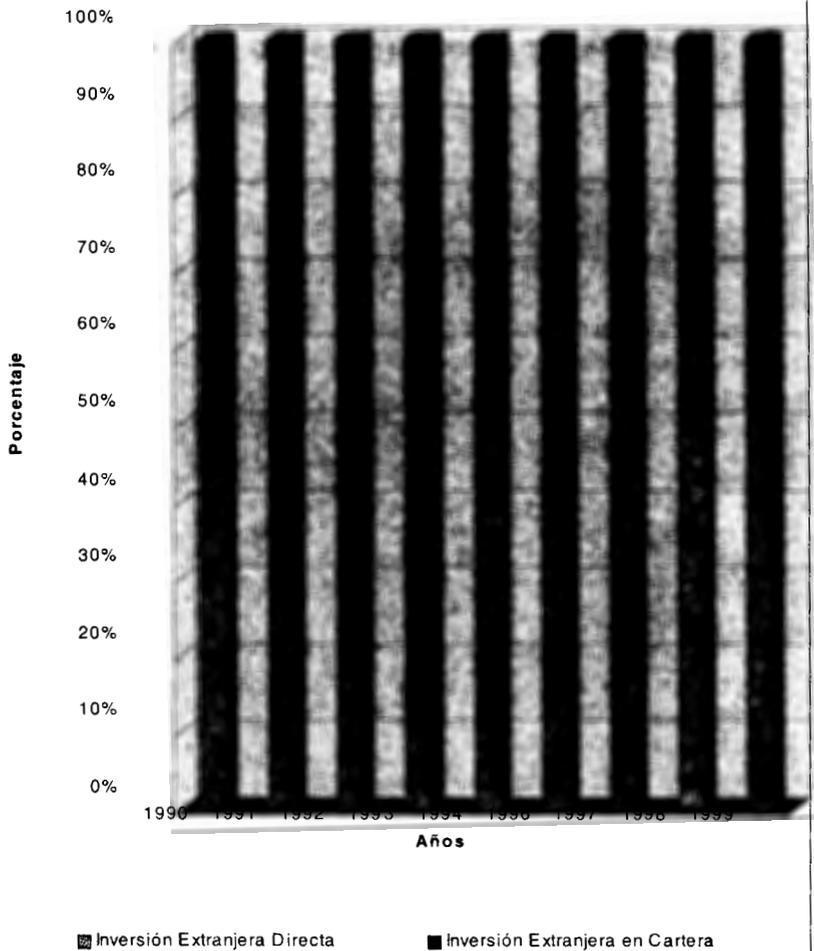
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO POR SECTOR ECONÓMICO DE DESTINO: 1987-2000



Fuente: Cuadro 4.

Gráfica 10

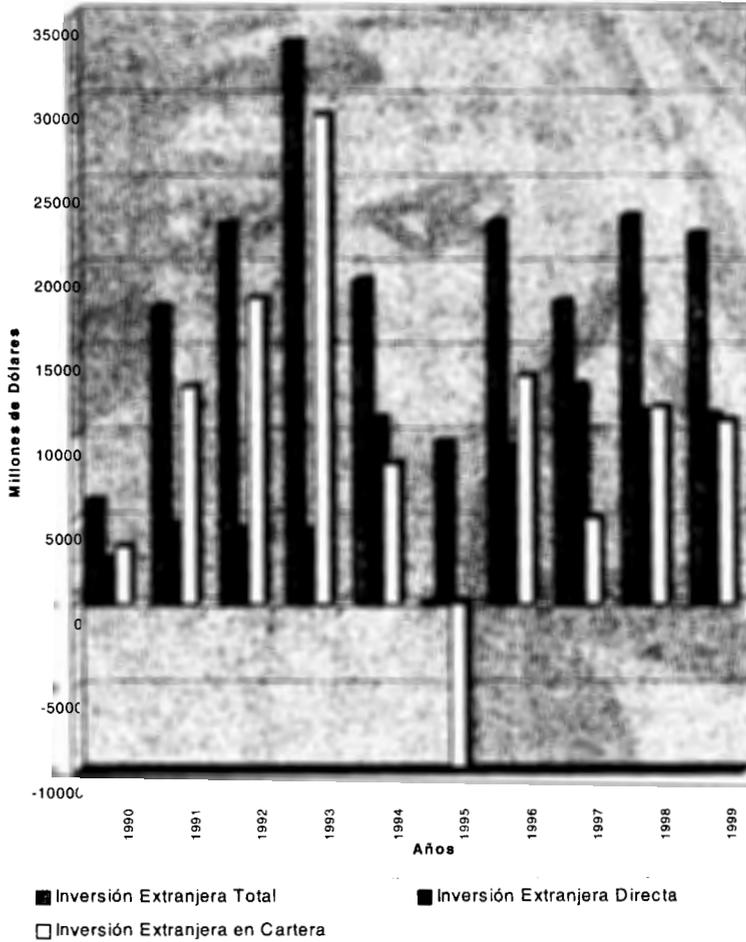
**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EN CARTERA
EN MÉXICO: 1990-1999**



Fuente: Cuadro 5.

Gráfica 11

**INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO:
1990-1999**



Fuente: Cuadro 5.