



Inversión extranjera directa se reacomoda

La incertidumbre respecto del futuro de la relación comercial con Estados Unidos ha puesto en jaque la posición de México como receptor de inversión extranjera.

Por Angelina Mejía Guerrero

La atracción de inversión extranjera directa (IED) está vinculada al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), por lo que un cambio significativo en las operaciones comerciales entre México y Estados Unidos (EU) trastocaría no solo el nivel de recursos, sino que provocaría un reacomodo en su composición, en términos del origen y de los sectores a los que se destinarían.

"La mayor parte de las compañías extranjeras que están en México llegan para realizar operaciones de exportación a Estados Unidos", dice José Luis de la Cruz, director general del Instituto para el Desarrollo Industrial y Crecimiento Económico. Solo 100 em-

presas controlan más del 80% de las exportaciones de manufactura, sector que representa el grueso de las ventas al exterior y, sobre todo, a Estados Unidos.

De acuerdo con Manuel Valencia, director de la carrera de Negocios Internacionales del Tecnológico de Monterrey, alrededor de 70% de la IED en industrias como minería o manufacturas proviene de nuestro vecino del norte, por lo que la incertidumbre sobre los resultados de la renegociación del TLCAN provocará que esta proporción se reduzca, de entrada, a un 55 o 60%. Con ello, es posible que se observe un menor ritmo en las inversiones manufactureras y que otros sectores, como el energético, registren un incremento de capital foráneo.

Alfredo Coutiño, director para América Latina de Moody's Analytics, considera que, debido a que el reclamo estadounidense viene por el lado de proteger la industria manufacturera de ese país, en donde ya se han dado y podrán darse aún más cancelaciones de planes de inversión en la industria automotriz, electrónica o electrodomésticos, el sector de la manufactura podría perder terreno como polo de atracción de inversión estadounidense. Este espacio podría ser ocupado, en parte, por inversión de otros países. China podría incrementar su participación en minería, petróleo y agricultura, aunque también puede hacerlo en automotriz y electrónica.

"Es posible que además de la reconfiguración del comercio con Estados Unidos y Canadá, también ocurra un cambio en la estructura de la IED, no solo a nivel sectorial, sino incluso en términos geográficos", destaca Coutiño. Estados Unidos reduciría su apuesta por el mercado mexicano, abriendo espacio para flujos de otros países, sobre todo de China y América Latina.

Sin embargo, para Paulo Carreño, director general de Proméxico, aún estamos en una etapa muy temprana para saber lo que ocurrirá con el TLCAN, pues se espera que las negociaciones empiecen hacia fines de año. Al menos en 2017 no habrá ningún cambio en este acuerdo comercial.

Las expectativas de la institución encargada de promover la inversión extranjera en México son moderadas. Para este año, Proméxico se planteó una meta de 175 proyectos de IED. En 2016 se lograron 180 proyectos, superando el objetivo original en 12.5%, por lo que hay confianza en que, de nueva cuenta, se rebasen las proyecciones.



DE CAPA CAÍDA

YA SE HAN CANCELADO INVERSIONES ESTADOUNIDENSES DEL RAMO AUTOMOTRIZ.

Sin embargo, Carreño aclara que a Proméxico no le corresponde estimar lo que se captará en IED, sino únicamente sobre lo que se refiere a proyectos de la institución, que equivalen a alrededor de la mitad de lo que se recibe por este concepto al año.

Hasta el momento se espera que, en términos de montos de capital foráneo, las tareas correspondientes a Proméxico generen poco más de 14,100 millones de dólares (mdd); es decir, una disminución de apenas 2% respecto a lo obtenido en 2016.

De acuerdo con Carreño, Proméxico continuará atrayendo inversión en mercados que le son naturales a México, como Estados Unidos y Canadá, pero también se reforzará en otros de Europa y Asia. "Queremos que las inversiones no estén concentradas, sino que provengan de otras regiones", sostiene.

EL MÚSCULO DE LA IED

En 2016, México recibió un total de 26,758.6 mdd por concepto de IED, nivel menor en 8.5% al reportado en 2015, cuando fue de 28,582 mdd, según datos de la Secretaría de Economía. Para 2017, las estimaciones de los especialistas ubican este monto aun por debajo del registrado el año pasado.

De la Cruz, del Instituto para el Desarrollo Industrial y Crecimiento Económico, pronostica un monto de 24 a 25,000 mdd, cifra más optimista que la proyectada por los economistas consultados, mes a mes, por el Banco de México, de poco más de 21,000 mdd.

Como proporción del Producto Interno Bruto (PIB), la IED es de entre 2.5 y 3%, mientras que la inversión privada nacional supera el 10% del PIB.

3%

DEL PIB ES LA PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN NUESTRO PAÍS.

Los expertos prevén que algunas industrias o sectores del país se verán afectados con la renegociación del TLCAN, por lo que serán menos atractivos para la inversión extranjera.

Aunque esto significa que los recursos foráneos son de tres a cuatro veces menores que los nacionales, su importancia radica en que se destinan principalmente para operaciones de exportación de sectores con fuerte componente tecnológico, como el automotriz, electrónico y aeronáutico, y sus rendimientos son mayores, explica De la Cruz.

En valor de exportaciones, más de 70% corresponden a empresas extranjeras, mientras que el contenido nacional de lo que se exporta no supera el 30%, enfatiza el especialista.

EMPRESARIOS MODERAN SUS EXPECTATIVAS

Por su parte, el sector exportador muestra cautela y prefiere no hacer estimaciones sobre los flujos que recibirá el país este año y su composición, pero reconoce que no hay total disposición para abrir por completo la llave de los recursos, hasta no saber el resultado de las negociaciones del TLCAN.

Fernando Ruiz Huarte, director del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (Comce), señala que algunas inversiones se han frenado en la espera.

"Si la renegociación es exitosa en cuanto a fortalecer la región México-Estados Unidos-Canadá para que ser más competitivos en este mundo global, entonces la IED se incrementaría, pero eso se podría ver en la segunda mitad del año".

En un escenario contrario, habrá inversiones que se pospondrán y otras que, definitivamente, no llegarán. Sin embargo, no se prevé una caída dramática en estos flujos, pues si bien es cierto que no se concretará el nivel de los montos vistos en el pasado, tampoco se espera que la disminución sea tan fuerte.

Al respecto, Coutiño afirma que el escenario y las expectativas para la IED no lucen favorables.

Hay tres razones para sostenerlo: ya se han presentado algunas cancelaciones de planes de inversión en México por parte de empresas estadounidenses del ramo automotriz y de refrigeración; existe la posibilidad de que otras compañías no estadounidenses se unan al proceso de cancelación de inversiones, ya sea por presiones, o bien por el atractivo fiscal que pueda ofrecerles Estados Unidos, y se prevé la afectación de algunas industrias o sectores del país con la renegociación del TLCAN, por lo que serán menos atractivos a la inversión extranjera.

¿QUÉ HACER?

Los expertos coinciden en que México se confió de la ventaja competitiva que le ha dado su posición geográfica y relación comercial con Estados Unidos y dejó de hacer la tarea en casa para generar condiciones que le permitieran diversificar sus operaciones con otros países y enfrentar el actual escenario.

Coutiño, de Moody's Analytics, señala que México se tardó en diversificar su comercio y reducir su dependencia de Estados Unidos, precisamente por la comodidad que le reportaba ser miembro del TLCAN.

Sin embargo, aún está a tiempo de comenzar a hacerlo, y más cuando la renegociación del TLCAN abre una ventana para dar cabida a otros socios que han estado interesados en invertir en México.

Al respecto, el titular de Proméxico asegura que el camino hacia esta diversificación de mercados comenzó en la administración actual. Hace cinco años, la IED proveniente de Estados Unidos era de 45%; es decir, casi la mitad del total. Sin embargo, en la actualidad es de apenas 38%.

MALAS EXPECTATIVAS

ALGUNOS EXPERTOS DICEN QUE EL ESCENARIO PARA LA IED NO ES FAVORABLE.





ÉPOCAS DE BONANZA

EL TLC AYUDÓ A CREAR UNA AUTÉNTICA CADENA DE VALOR ENTRE MÉXICO, EU Y CANADÁ.

Incluso, la mitad de las oficinas de Proméxico estaban concentradas en Norteamérica y hoy dos terceras partes se ubican en países distintos de Estados Unidos y una tercera parte en dicha nación.

“Desde luego que el TLCAN generó condiciones estupendas para nuestros exportadores y para inversionistas extranjeros, que posibilita crear una auténtica cadena de valor entre los tres países, y eso generó una inercia para construir y conformar este gran bloque regional económico que ha sido tan benéfico para las tres economías”, afirma Carreño.

Hoy, agrega, “estamos frente a una coyuntura que obliga tanto a gobierno como empresarios mexicanos a voltear a distintas partes del mundo y salir de esta zona de confort, por ponerlo de alguna manera, y esa es una muy buena noticia para Proméxico. Esta nueva dinámica será muy benéfica para productores, empresarios y para el país”.

En este sentido, Manuel Valencia, del Tecnológico de Monterrey, considera que nuestro país debe fortalecer sus alianzas con otras economías y promocionarse en las naciones asiáticas y europeas.

De la Cruz coincide en esta necesidad de diversificación, pero apunta que para lograrlo es necesario un cambio estructural en el sistema de empresas en México; es decir, fortalecer las que ya son exportadoras o tienen potencial para serlo, así como también contar con un mercado interno sólido y productivo, a fin de atraer inversiones que apunten a las exportaciones a otros mercados distintos del estadounidense.

Para el economista, esta transformación requiere tener un desarrollo de infraestructura que todavía no se logra, o sea, puertos, aeropuertos y caminos más

competitivos que faciliten la logística de las empresas y que ofrezcan bajos costos. Además, es necesario que México no solo sea integrador de cadenas globales de valor, sino que debe desarrollar sus cadenas.

“Lograrlo implica desarrollar políticas públicas que garanticen esquemas de financiamiento y un modelo fiscal que favorezca la creación y el aceleramiento de empresas con objetivos exportadores que vean más allá de Estados Unidos”, afirma el director general del Instituto para el Desarrollo Industrial y Crecimiento Económico.

Manuel Valencia agrega un elemento más: se requiere certidumbre jurídica y estado de derecho, pues la carencia de ello inhibe las inversiones.

Por su parte, Coutiño opina que México necesita dos cosas para resolver su problema de anemia de crecimiento y recuperar su atractivo. Primero, debe profundizar los cambios estructurales para aumentar su capacidad productiva a través del fortalecimiento de la única fuente del crecimiento permanente y estable: la acumulación de capital productivo. Segundo, debe recuperar la disciplina macroeconómica perdida, tanto fiscal como monetaria, para atraer inversiones y promover el ambiente de negocios. Sin esta receta, nuestro país no podrá salir de la mediocridad en que ha caído en la última década.

Desplazar a Estados Unidos como el primer socio comercial de nuestro país llevará tiempo, pero bien vale la pena empezar desde ahora. Por eso, México debe acelerar sus relaciones con América Latina, Europa y, sobre todo, con Asia, ya sea a través de acuerdos bilaterales o múltiples, como es el caso del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP). Es momento de demostrarle al gobierno de Estados Unidos que su sitio puede ser ocupado por otras naciones, y cuanto antes empecemos, mejor. **AN**

10%

DEL PIB ES LA PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA NACIONAL.