
INVERSION EXTRANJERA Y ECONOMIA

David Ibarra
8 de agosto de 2003

Como ocurre con el crecimiento y la balanza de pagos el impacto de la inversión extranjera ha sido positivo en algunos aspectos, costoso en otros y, en general, insuficiente para contribuir a la solución de muchos de los escollos fundamentales de la economía mexicana.

En la medida en que toma cuerpo el paradigma neoliberal y se desacredita el intervencionismo público, el papel de los gobiernos se encoge, hasta hacerse mínimo o irrelevante. En realidad no podría ni debiera ser así. Ciertamente las funciones estatales han cambiado, pero no podrían abdicar a la tarea de encauzar las actividades creadoras de riqueza, las transformaciones estructurales y la consolidación de las redes de seguridad protectoras de la población.

Sin la acción de los gobiernos encabezando el cambio institucional, el remozamiento de las infraestructuras legales, financieras, comerciales, de comunicaciones y de capital humano y físico, no podrían funcionar apropiadamente los mercados abiertos ni la inversión extranjera cementar sus aportes potenciales.

En consecuencia, hay dos tareas gubernamentales catalíticas. De un lado, la de buscar deliberadamente la convergencia entre los objetivos de las empresas transnacionales y los de orden nacional. Y, de otro, capacitar selectivamente a las empresas y empresarios nacionales con potencial a competir con productores del exterior sea en el mercado interno o en los internacionales.

En cuanto a la primera, la concepción de la política frente a la inversión extranjera se ha movido del objetivo limitado de aspirar al incremento de los valores agregados de los países huéspedes a la meta más amplia de buscar contribuciones sistemáticas de largo

plazo a la competitividad internacional y la modernización de los recursos y capacidades vernáculas.

México no ha rebasado siquiera la primera etapa dirigida a la maximización de los valores agregados. Hasta ahora el papel positivo de la inversión extranjera casi se limita a acrecentar el comercio exterior --crear núcleos de ensamblaje de exportación-- y aliviar el financiamiento de las crecientes importaciones en la balanza de pagos. Se trata, en cierto modo, de una solución precaria por cuanto ya se compite con países de mano de obra más abundante y barata; porque otros productores afianzan mejores posiciones en las redes transnacionales; porque se agotan los activos a vender, y porque pronto las remesas de utilidades y regalías se acrecentarán, frente a los obstáculos para sostener indefinidamente un ritmo ascendente de flujos de capital del exterior. Y también lo es en cuanto a facilitar indiscriminadamente la sustitución negativa de importaciones.

Aparte de la compra de empresas públicas o privadas, las empresas del exterior se han concentrado en el desarrollo de nichos exportadores pivoteados en el uso de mano de obra barata. En efecto, si a la maquila, se suma el ensamblaje de productos electrónicos, buena parte de las automotrices y del turismo, se tiene una fracción abrumadora del comercio exportador del país (alrededor del 75-80%).

También se ha puesto fe en los efectos supuestamente automáticos de esos flujos externos en materia tecnológica, descuidando los esfuerzos en el desarrollo e investigación propios. Por eso, la evolución de la productividad, incluidos los principales sectores exportadores ha sido pobre y los avances importantes se sitúan en un número reducido de empresas comparativamente grandes.

Por razón natural, las empresas transnacionales tienden a integrar y optimizar las actividades entre matriz y filiales más que buscar la integración sectorial o multisectorial de la economía de los países anfitriones. La falta de concurrencia de políticas propias

permite una débil articulación del sector de inversiones extranjeras al resto de su economía, con impacto limitado en el empleo y en crear externalidades favorables que beneficien al aparato productivo. Además, muchas de sus compras de insumos sea por razones de calidad, baratura o simple política de integración intrafirma, suelen desplazarse hacia abastecedores del exterior.

Hoy en día, las ventajas en el intercambio, lejos de estar determinadas por la dotación diferencial de recursos, son producto del esfuerzo deliberado de países y de los consorcios para buscar sinergias innovativas de capacidades de oferta, tecnologías, recursos, financiamiento y acceso a mercados. En consecuencia, alcanzar una inserción apropiada en el comercio internacional en algún grado depende de la construcción y articulación de los instrumentos nacionales que faciliten o hagan viable la tarea.

El primer requisito consistiría en diseñar una política industrial selectiva y vertebrada con las acciones de la política comercial, los programas de financiamiento de la banca de desarrollo, y enriquecida con acuerdos de inversión, tecnología y desarrollo con empresas transnacionales y gobiernos del exterior.

Los empresarios nacionales una década y media después de la fase más intensa de la apertura externa, se encuentran en una situación frágil y de indefensión. A las inferioridades conocidas en materia tecnológica, financiera y de acceso a las redes comerciales-productivas de alcance internacional, se añade la ausencia o debilidad de las políticas modernizadoras o de reconversión productiva. Hasta ahora, no se crean mecanismos aptos de coordinación económica, complementarios a los del mercado, sobre todo en el tratamiento de las enormes dislocaciones estructurales del tránsito de una economía cerrada y proteccionista a otra de plena libertad competitiva.

Las vicisitudes e incertidumbres que afectan al empresario nacional en alguna proporción también constriñen las actividades de los inversionistas foráneos. Por fallas

de mercado y de mecanismos internos de coordinación económica las oportunidades de negocios quedan confinadas principalmente al aprovechamiento de mano de obra barata o a abordar la compra de empresas productivas de bienes o servicios no comercializables sin crear empleo, ni nuevos valores agregados en este último caso.

En las condiciones expuestas no ha resultado fácil conjugar los objetivos nacionales con los de las empresas transnacionales. Debido a la pasividad y también a las divergencias en prioridades entre las políticas macroeconómicas y las que satisfarían los requisitos microeconómicos de apoyo al empresariado mexicano, la inversión extranjera directa no ha generado todos los beneficios pronosticados. En contraste, ya domina la parte más dinámica del sector exportador y, a través de la privatización de empresas públicas o de compra de las privadas, toma para sí el control de la mejor parte de la oferta destinada al mercado interno, como ocurre en los sectores bancario y financiero, el comercial y las exportaciones. En suma, nuestro desarrollo se torna cada vez más dependiente, menos sólido.