

El nuevo orden de la economía mundial y sus implicaciones sobre la inversión extranjera directa en México

Priscila Ortega Gómez¹
*Carlos Francisco Ortiz Paniagua**
*Zoe Tamar. Infante***

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo analizar las implicaciones del nuevo orden económico mundial sobre el desempeño de la inversión extranjera directa en México, considerando factores principalmente de tipo económico y otros más como políticos, sociales y administrativos. Para esto, se hizo uso de un análisis econométrico mediante la construcción de cinco modelos de regresión lineal (simple y múltiple). De acuerdo a los resultados obtenidos, se concluye que los diversos cambios económicos a nivel mundial, así como la economía norteamericana han sido factores que inciden sobre la IED en México, así mismo, los Acuerdos y Tratados internacionales en materia de inversiones ha sido un factor de tipo político que ha contribuido a incrementar las corrientes de IED que ingresan a México.

Palabras clave: economía internacional, acuerdos internacionales de inversión, inversión extranjera directa.

Abstract

The purpose of this investigation is to analyze the implications of the new world economic order on the performance of foreign direct investment in Mexico, considering factors mainly of economic type and others more like political, social and administrative. For this, we made use a correlation analysis, as well as the construction of five regression models (simple and multiple). According to results, it is concluded that the various economic changes at the world level, as well as the US economy have been factors that have an impact on FDI in Mexico, as well, the international agreements and treaties on investment has been a factor of political type that has contributed to increase FDI in Mexico.

Keywords: international economy, international investment agreements, foreign direct investment.

¹ **Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Introducción

Una de las características notorias después de la segunda guerra mundial fue la construcción de bloques regionales; la Unión europea era el modelo a seguir de la integración regional, sin embargo, el BREXIT (24 de junio de 2016), que significa la salida de la Gran Bretaña de la Unión Europea, 43 años después de ingresar en su antecesora, la Comunidad Económica Europea, ha ocasionado incertidumbre de varios mercados internacionales, tanto financieros como comerciales y de inversión, ya que representaba la segunda economía más poderosa de la Unión Europea, después de Alemania. Ante esta decisión, los inversionistas en Inglaterra, consideraron que, si la libra ya no tendría el soporte del euro, deberían optar por otras estrategias y empezaron a hacer alianzas y operaciones en su mayoría con los Estados Unidos, ya que además, especularon que vendría una caída del euro y empezaron a hacer adquisiciones multimillonarias en dólares, al hacer esto, se disparó el precio del dólar.

El incremento del precio del dólar, implicó para México, el incremento de los precios de los insumos importados, y por tanto, la subida de los precios de los servicios y productos finales, provocando un efecto inflacionario, lo que genera pérdida del poder adquisitivo. Ante esta situación, el gobierno mexicano optó entre otras medidas, por el incremento de las tasas de interés para evitar fugas de capital, pero a la vez, a la aplicar política monetaria restrictiva, desestimuló las inversiones nacionales, afectando la producción nacional. Por otro lado, si bien, México no es mayoritariamente un socio comercial del Reino Unido, sí existen nexos comerciales que pueden ser afectados, así como las inversiones provenientes del reino Unido.

De los países de la Unión Europea, Alemania, España, Países Bajos, Reino Unido y Bélgica son los principales destinos de las exportaciones mexicanas no petroleras; las cifras más recientes de las exportaciones de México hacia Reino Unido muestran un ligero descenso desde el BREXIT hasta el mes de octubre del 2016 y las importaciones de Reino Unido hacia México experimentaron una mínima reducción en el mes de octubre respecto al mes anterior. En cuanto a la inversión extranjera directa proveniente del Reino Unido, se reportó un descenso en el año 2016 respecto al año anterior (586.20 mdd en 2015 y 52.9 hasta el tercer trimestre del año 2016, lo que no necesariamente pudo deberse al BREXIT, ya que el número de empresas provenientes del Reino Unido ya venía registrando una gradual reducción desde años previos. Por otro lado, diversos medios de comunicación han publicado notas referentes a las intenciones de continuar con los lazos comerciales entre México y Reino Unido y de la posibilidad de la firma de un tratado comercial entre ambos, por lo que, en base a esto, se estaría suponiendo que en materia comercial y de

inversiones no se generarían efectos negativos para el país.

Uno de los Acuerdos que prometía ser todo un éxito para sus miembros fue el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), impulsado por el saliente presidente de Estados Unidos Barack Obama, como una forma de contrarrestar el ascenso de China en la región del Asia-Pacífico. Se firmó en febrero del 2016 por 12 países (EE.UU., Japón, Canadá, Malasia, Vietnam, Chile, Singapur, Perú, Australia, Nueva Zelandia, Brunéi Darussalam y México) que juntos, representan el 40% de la economía mundial y casi un tercio de todo el flujo del comercio internacional. Este acuerdo llevó varios años de negociaciones y aún espera por su ratificación que requiere el visto bueno de al menos seis de los países signatarios y éstos deben representar al menos un 85% del Producto Interno Bruto (PIB) de los 12 miembros.

El gobierno mexicano ha manejado al TTP como una oportunidad para el comercio mexicano y la atracción de inversiones; del total de las exportaciones mexicanas, el 86.2% las realiza hacia países de este bloque, aunque, de los 11 países integrantes del TTP, el 81.2% de las exportaciones mexicanas se realizan hacia Estados Unidos y solo el 5% a los 10 países restantes. De total de las importaciones provenientes de países que conforman el TTP que corresponde a 58.1%, el 47.3% provienen de Estados Unidos y el 10.8% de los 10 países restantes (Secretaría de Economía, 2016).

En cuanto a la inversión extranjera directa, los países parte del TPP acordaron reglas que requieren protecciones y políticas no discriminatorias a la inversión, que aseguren la protección elemental del estado de derecho, y al mismo tiempo protejan la capacidad de los gobiernos de las Partes para alcanzar objetivos legítimos de política pública. El TPP proporciona las protecciones básicas de inversión incluidas en otros acuerdos relacionados a la inversión, incluyendo trato nacional; trato de nación más favorecida; "nivel mínimo de trato" para las inversiones de acuerdo con los principios del derecho internacional consuetudinario; prohibición de la expropiación que no sea para fines públicos, sin el debido proceso o sin compensación; prohibición de "requisitos de desempeño" tales como contenido nacional o requisitos de localización de la tecnología; libre transferencia de fondos relacionados con una inversión, sujetos a excepciones en el TPP, que aseguran que los gobiernos mantienen la flexibilidad para administrar los flujos volátiles de capital, incluso mediante medidas de salvaguardia temporales no discriminatorias (como controles de capital) que restrinjan las transferencias relacionadas con inversiones en el contexto de una crisis de balanza de pagos o de una amenaza de ello, y algunas otras crisis económicas o para proteger la integridad y estabilidad del sistema financiero; y la libertad para el nombramiento de altos cargos directivos de cualquier

nacionalidad. Las cifras oficiales de la secretaria de economía (2016) registran más de 45% de la IED proveniente de Estados Unidos, seguido por España, Países Bajos, Canadá, Bélgica, Alemania, Japón, Reino Unido, entre otros con menor participación.

En base al TPP, de consolidarse contribuiría a un mayor flujo de inversiones entre sus miembros, sin embargo, el triunfo del candidato republicano en Estados Unidos ha generado demasiada incertidumbre, ya que la salida de Estados Unidos pondría en gran riesgo la ratificación del Acuerdo. Aunque se especula que China podría llenar el eventual vacío que dejaría Estados Unidos, de acuerdo a opiniones de funcionarios del bloque de APEC asistentes al foro de Lima; lo haría a través de tratados alternativos, como el Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP) que apunta a una asociación más amplia, de 16 países incluido India. China ya es el mayor socio comercial de muchos países de América Latina. Otro de los acontecimientos que desequilibró la economía internacional fue la caída de los precios internacionales del petróleo derivado de una sobreoferta durante la primera mitad del año 2016, lo que contribuyó a las pérdidas del mercado accionario.

En México, el desplome del precio del petróleo se registró principalmente a partir de la segunda mitad del año 2014, teniendo como punto más crítico el primer trimestre del año 2016 (por debajo de los 40 dólares mensuales). La recuperación se ha mostrado de manera gradual pero lenta, en los primeros días del año 2017 registra un poco más 50 dólares por barril, lo cual implica un incremento del ingreso nacional por este concepto; aunque por otro lado, el aumento de los precios de la gasolina en el país, han generado mucha inestabilidad social y expectativas desalentadoras para la economía, ya que esto generará de manera automática el aumento de todos los bienes y servicios, que se verán reflejados en una mayor inflación, y por ende, en la pérdida de poder adquisitivo del consumidor.

Aunado a lo anterior, en el ámbito internacional existe una gran incertidumbre respecto a las expectativas derivadas del triunfo del candidato republicano en las elecciones del pasado 8 de noviembre de 2016 en Estados Unidos. Difícilmente se puede predecir con certeza la situación económica, comercial, política, diplomática, etc., que se generará a nivel mundial en los siguientes años; en México, una de las grandes preocupaciones radica en la incertidumbre respecto al comercio internacional y las inversiones, ya que más del 80% de las exportaciones mexicanas se realizan hacia Estados Unidos y el principal inversor en México es este país. Aún más, si

consideramos que Estados Unidos pudiera dar por terminado el TLCAN, la situación se agravaría aun más debido a la gran dependencia comercial y de inversiones que tiene México con este país.

Todos los argumentos anteriormente vertidos son factores que inciden sobre las decisiones de los inversionistas internacionales, quienes dentro de los factores que determinan su localización, se encuentra la estabilidad económica, política, la seguridad, y costos (de insumos y mano de obra baratos). Sin embargo, los gobiernos, al considerar a la IED como un factor que favorece el crecimiento de las naciones mediante la generación de empleos, favorecimiento en la cuenta corriente, transferencia de tecnología y conocimiento, incremento de la competitividad, entre otros más, seguirán buscando estrategias para promover la atracción de mayores flujos de IED a sus países (UNCTAD, 2016).

México es uno de los principales receptores de IED a nivel mundial, ya que se encuentra en el lugar 15 entre las 20 principales economías receptoras en el mundo (UNCTAD, 2016), y con mayor apertura comercial y de inversiones pues actualmente tiene 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países, 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países y 9 acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (Secretaría de Economía, 2016).

La evolución del ingreso de la IED a México ha estado condicionada a factores externos de tipo económico principalmente, así como a la aplicación de políticas que favorecen la atracción de IED. Es así que durante los periodos de crisis internacionales, el ingreso de IED al país ha experimentado descensos, mostrando recuperación conforme las condiciones económicas mejoran. Por sector de actividad económica, casi el 49% de la IED que ingresa al país es captada por la industria manufacturera, siendo la Ciudad de México y los estados del Norte del país los que mayores niveles de IED captan.

En los últimos años, las consideraciones de seguridad nacional han ganado importancia en las políticas de inversión. Un número creciente de países han aprobado leyes en esta área o han revisado proyectos de inversión extranjera por motivos relacionados con la seguridad nacional. Esta cuestión permite formular diversas observaciones. En primer lugar, los países utilizan conceptos diferentes de seguridad nacional, que van desde una de nación relativamente limitada a interpretaciones más amplias que dan lugar a la aplicación de procedimientos de revisión de las inversiones a infraestructuras esenciales, sectores estratégicos y/o las consideraciones de interés nacional. En segundo lugar, los países emplean diferentes enfoques para restringir la inversión

extranjera por consideraciones de seguridad nacional, que van desde la aplicación de restricciones formales en sectores específicos a la creación de complejos mecanismos de revisión que proporcionan a los órganos de revisión una amplia discreción. En tercer lugar, los procedimientos de revisión pueden diferir sustancialmente en las obligaciones que imponen a los inversores extranjeros de divulgar información. El margen de maniobra de los gobiernos para aplicar las normativas de seguridad nacional debe equilibrarse con la necesidad de los inversores de disponer de procedimientos transparentes y previsibles.

Hasta la fecha, las políticas nacionales e internacionales de inversión prestan relativamente poca atención a la facilitación de las inversiones. De las 173 nuevas políticas de promoción y facilitación de las inversiones que se introdujeron en todo el mundo entre 2010 y 2015, solo una minoría de ellas incluyeron medidas de facilitación de las inversiones. A nivel internacional, las medidas concretas de promoción y facilitación de las inversiones brillan por su ausencia o son de cientes en la gran mayoría de los 3.304 AII existentes. (UNCTAD, 2016).

La presente investigación tiene como objetivo identificar y analizar diversos factores que inciden sobre el ingreso de la IED en México, en el marco del actual orden económico mundial, considerando los diversos cambios y acontecimientos que se han gestado en años recientes.

De acuerdo a la estructura de la presente investigación, en la sección II se presentan los aspectos teóricos sobre las motivaciones de la IED, así como los efectos que estas inversiones pueden generar sobre la economía de los países anfitriones.

En la sección III se vierte la metodología y los datos utilizados para cumplir con el objetivo planteado. En la sección IV se realiza un análisis regresión para analizar las variables explicativas consideradas en el presente estudio para identificar aquellos que presentan mayor asociación y regresión con la IED. En este apartado también se presenta un análisis de discusión sobre los resultados obtenidos y su relación con el entorno económico mundial. Finalmente, la sección V se presentan las conclusiones obtenidas.

Aspectos teóricos sobre la atracción de IED

La IED es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente de una economía (el inversor directo) con el objetivo de establecer un interés duradero en una empresa (la empresa de inversión directa) residente en una economía diferente de la del inversor directo. La motivación del inversor directo es establecer una relación estratégica de largo plazo con la empresa de inversión directa para garantizar un nivel significativo de influencia por parte del inversor en la gestión de la

empresa de inversión directa como un impulso clave de la integración económica internacional. Afirma que, con un marco político adecuado, la IED puede ofrecer estabilidad financiera, fomentar el desarrollo económico y mejorar el bienestar de las sociedades (OCDE, 2008).

Existen diversas motivaciones por las que tanto los países inversores como los países receptores buscan estrategias para invertir-atraer inversiones extranjeras, respecto a las motivaciones de las empresas para localizarse fuera de su país, Dunning introduce el modelo PLI (propiedad-localización-internalización) u OLI (ownership-localization-internalization por sus siglas en inglés) para explicar los motivos que llevan a una compañía a optar por la implantación de una planta productiva en el extranjero en lugar de exportar a partir de una base doméstica (Dunning, 1988, Dunning y Lundan, 2008). Recientemente, Dunning ha tratado de adaptar su modelo a los cambios generados en el panorama internacional y a las críticas recibidas por los autores de la internalización, haciendo hincapié en los cambios que la globalización está produciendo en las estrategias adoptadas por las empresas y en los factores de localización. Además, admite la aparición de ventajas de propiedad como consecuencia del propio proceso de internalización (Hood, 2000).

Dentro de la literatura más reciente, de acuerdo al modelo "knowledge-capital" traducido como "capital-conocimiento" propuesto por Markusen y Maskus (1999) proponen dos modelos básicos de inclusión de las empresas transnacionales en los enfoques teóricos de comercio internacional, integrándolos en un nuevo marco teórico que permite analizar los determinantes de tres estrategias o formas de expansión: domésticas, horizontales y verticales, así como generar predicciones sobre la relación entre producción de filiales de empresas transnacionales y comercio; entre sus conclusiones, afirman que las barreras al comercio y a la inversión en el país anfitrión afectan la producción para la exportación más negativamente que a la producción para las ventas locales. No obstante, la razón de ser de los diversos tratados y acuerdos comerciales y de inversión es facilitar el comercio y las inversiones, que a su vez, coadyuva a reducir los costos de las empresas extranjeras que se centran en la producción para la exportación. Es así que Venables (2003) sugiere que la integración entre los países mediante estos tratados y acuerdos puede incrementar los beneficios y reducir los costos; además señala que los países de bajos ingresos tenderán a tener mayores beneficios si se integran con los países de altos ingresos.

Entre las estrategias implementadas a nivel mundial para atraer mayores flujos de inversión

extranjera y estimular el comercio son: el ingreso a organismos internacionales que promueven el comercio y las inversiones, la firma de TLCs y APPRIIs). De acuerdo a esto, se considera que entre más abierta es una economía al comercio y a la inversión, tiene más posibilidad de obtener mayores beneficios económicos para su población. Otra de las motivaciones de los países principalmente en desarrollo y en transición para atraer IED, es que lleva consigo la entrada de capital, de nuevas tecnologías, técnicas de marketing y habilidades de gestión (Blomström y Persson, 1983), pero primordialmente se hace hincapié en la contribución de IED para aumentar la productividad y la competitividad de la industria nacional (Javorcik, 2004). Se espera que mediante la transferencia de tecnología, también conocida como externalidades o efectos “spillovers” o derramas tecnológicas, la IED puede influir en la productividad y el crecimiento al desempeñar el rol de conductor de esta transferencia de tecnología avanzada de las economías industrializadas a las que se encuentran en desarrollo (Lim, 2001, Javorcik, 2004). Es así que un aspecto esencial para incrementar la productividad es obligar a las industrias domésticas a competir con empresas extranjeras que a menudo tienen tecnologías superiores de vanguardia, es por ello que la IED de los países más productivos (como las plantas de automóviles japonesas localizadas en Estados Unidos) han contribuido al incremento de la productividad tanto por la introducción de tecnología de punta como por el estímulo de la competencia (Samuelson, 2010:601).

Sin embargo, existen diversos factores que pueden incidir en la determinación de la IED por parte de las economías anfitrionas, por lo que se puede mencionar que no existe una sola teoría que explique los determinantes de la IED, sino una gran variedad de modelos teóricos que día a día combinan diversos factores con la finalidad de efectuar un análisis más complejo y completo que incluya los diversos cambios que se generan en la economía mundial.

Es así que en base a lo anterior, se describen aquellas variables a considerar en el presente estudio.

Tamaño de mercado. Diversos estudios referentes a los factores de localización de la IED coinciden en que el tamaño de mercado y en general, el desempeño económico de un país, generalmente medido con el Producto Interno Bruto (PIB) genera un impacto directo sobre la atracción y localización de este tipo de inversiones. En este sentido, existe una relación directa entre el PIB y el nivel de inversiones, es decir, a medida que el PIB de un país crezca, mayores posibilidades tendrá de atraer IED. Cabe señalar que el PIB también puede fungir como un indicador de la aglomeración económica. Autores como Jones (1988) y Jordaan, (2008) sostienen que dentro de las teorías más recientes se señala la existencia de diversos factores que pueden generar efectos positivo para la atracción de mayores flujos de IED, entre los que destacan, la

demanda y la presencia y tamaño de economías aglomeradas. Todas estas variables pueden generar efectos positivos para la atracción de mayores flujos de IED.

Salarios. Otra de las variables que se han incluido en una gran cantidad de estudios referentes a los determinantes de la IED son los salarios, vistos como un indicador de los costos de producción que puede ser altamente variable, dependiendo de cada país. De acuerdo a Dunning (2000), la importancia de los costos salariales dependerá de los objetivos de las EMNs y del país en el que decidan localizarse. Es decir, si se localizan en un país desarrollado, el objetivo no es reducir los costos de producción, sino muy probablemente aprovechar el tamaño de mercado y la gran demanda interna. No obstante, si se localizan en un país menos desarrollado, es muy probable que uno de sus objetivos centrales sea reducir costos de producción mediante el pago de bajos salarios, y de esta manera podrían obtener un rendimiento más alto. Aunque la evidencia empírica ha mostrado que no necesariamente los inversionistas que se localizan en los lugares con los salarios más bajos obtienen mayores rendimientos, debido a la influencia de otros aspectos, tales como la ubicación geográfica en relación a la cercanía donde se adquieren los insumos o al mercado, entre muchos otros más (Samford y Ortega, 2012).

Factores sociales.

Dunning (1988) señala que factores sociales tales como el nivel de vida y los servicios públicos, así como la actitud de la comunidad hacia las empresas pueden convertirse en determinantes para los inversionistas. La violencia y criminalidad en teoría tiene el potencial de aumentar la incertidumbre inherente a la inversión en un lugar determinado. Tanto las interrupciones del trabajo y la criminalidad se espera que se asocien negativamente con las entradas de IED.

Factores administrativos.

Diversos factores administrativos, tales como la corrupción y la eficiencia han sido utilizados para medir las condiciones burocráticas que los inversionistas extranjeros se enfrentarán a la hora de decidir dónde ubicar su inversión en México. De acuerdo a Habib y Zurawick (2002), la corrupción parece ser un factor no determinante para la atracción de IED en términos absolutos. China, Brasil, Tailandia y México reciben altos flujos de inversión a pesar de que se percibe un alto nivel de corrupción; Mientras que Italia es percibido relativamente corrupto y recibe modestos ingresos de IED, Bélgica, con tasas de corrupción similar atrae sustanciales flujos de IED. Por lo que el factor de la corrupción resulta paradójico y su análisis requiere ser tratado con mucho cuidado.

Aunque, Smarzynska (2002), señala que los altos niveles de la corrupción gubernamental reducen la entrada de inversión. La lógica general se sustenta en la relación negativa, puesto que la corrupción tiende a elevar los costos (bajo la necesidad de pagar sobornos) y la incertidumbre asociada con la inversión en un lugar determinado. Como tal, los inversores esperan evitar lugares donde los niveles de corrupción y la malversación se considera elevada (Samford y Ortega 2012). Una economía corrupta no provee a sus competidores una apertura y acceso al mercado equitativo. El precio y la calidad llegan a ser menos importantes que el acceso cuando se da un soborno. Los pagos en los países anfitriones no tienen un valor oficial de mercado y de ahí, el aumento de los costos de los bienes cuando son comparados con el mercado competitivo. Este puede ser el mayor desincentivo para los inversores extranjeros Habib y Zurawick (2002). De acuerdo al índice de corrupción internacional (2015)², México está considerado uno de los países más corruptos, situándose en la posición número 95 de 168 naciones con una calificación de 3 en una escala de 0 al 10. Por eso, en el presente estudio se incluyen variables indicadoras de la corrupción para identificar si en este país son un factor que influya en las decisiones de los inversionistas.

Factores políticos: Tratados Comerciales y Acuerdos Internacionales de Inversión

Los Acuerdos internacionales de inversión y los tratados comerciales añaden varios componentes importantes a los determinantes institucionales y de política de la IED y, por lo tanto, contribuyen a hacer que los países resulten más atractivos para los inversores. En particular, mejoran la protección de las inversiones e incrementan la seguridad, la transparencia, la estabilidad y la previsibilidad del marco para la inversión, garantizando ciertas normas de trato que se puedan hacer cumplir a través de la unión de solución de controversias entre inversionistas y Estado fuera del sistema jurídico nacional y, en cierta medida, pueden llegar a compensar o sustituir las deficiencias institucionales del país receptor en lo relativo a la protección de los derechos de propiedad (UNCTAD, 2009 y 2013; Neumayer and Spess 2005). En consecuencia, los países en desarrollo que desean atraer la inversión extranjera deberían ser destinos más atractivos para las inversiones extranjeras al firmar los tratados.

De acuerdo a la UNCTAD (2009 y 2013), estos acuerdos por sí solos no resultan suficientes. No obstante, se podría estudiar la posibilidad de seguir el marco de inversión de los países receptores reforzando la función de esos acuerdos como instrumentos de promoción de la inversión. Por su

² El índice no mide cuántos hechos corruptos ocurren en las naciones, sino qué tan corruptas o transparentes las perciben los ciudadanos con base en su trato con la administración pública o en qué piensan del comportamiento de los políticos. La medición está elaborada a partir de 17 encuestas y fuentes de información.

parte, Büthe and Milner (2009 y 2010), argumentan que el contenido de los acuerdos de inversión puede marcar la diferencia, ya que el tipo de obligaciones difiere, así como innovaciones jurídicas importantes relativas a la liberalización y la protección de la inversión extranjera directa tales como garantías de acceso al mercado para los inversionistas extranjeros. Si bien no existe un consenso sobre las implicaciones que pueden llegar a tener los acuerdos internacionales de inversión sobre la atracción de IED, se puede mencionar que estos dependen de las características jurídicas de los acuerdos, pero también de otros factores internos de cada economía receptora, entre otros. Más aún, existe gran controversia respecto a la reestructuración de los acuerdos internacionales de inversión, por los efectos que pueden tener no solo sobre la atracción de IED sino además sobre el desarrollo sustentable, la competitividad y otros temas.

Metodología y datos

Para evaluar los factores que intervienen en la IED que ingresa a México, considerando el actual contexto de la economía global, se construyeron diversos modelos de regresión simples y múltiples con la finalidad de determinar el mejor ajuste de estos, considerando como variable dependiente a la IED y como variables independientes o explicativas diversas variables de tipo económico, social, políticos y administrativo.

Datos

Los datos que se utilizaron para las siguientes mediciones fueron:

- IED. Se utilizaron los datos registrados de los flujos anuales de IED que ingresó al país de 1994 a 2015.
- Acuerdos Internacionales, se consideraron como indicador de los factores de política internacional, se incluyeron 28 APPRIIs y ocho TLCs (que tienen un capítulo sobre inversiones) que entraron en vigor desde 1994 al 2013.
- El PIB de México, el PIB de Estados Unidos y el PIB mundial como indicadores de la economía (tanto de crecimiento económico como de crisis económicas y/o financieras). Se utilizaron datos del PIB con una serie de 1994 al 2013.
- Salarios: se utilizaron los datos de los salarios mínimos en México de los años 1994 – 2015. Si bien, los salarios mínimos son percibidos únicamente por el 13% de la población económicamente activa, ha sido y es un referente para los salarios en México (numero de salarios que un empleado).

- Corrupción. Se utilizó el índice de percepción de corrupción internacional del organismo de transparencia internacional que mide en una escala de cero (percepción de muy corrupto) a cien (percepción de ausencia de corrupción).
- Fuerza de trabajo. Mide el porcentaje de personas que se poseen un empleo, en relación al total de la población económicamente activa. Se utilizaron datos de 1994 – 2015.

Finalmente se analizan y discuten los resultados obtenidos.

Resultados

Para identificar la relación histórica de la IED que ingresa a México y los diversos factores de tipo económico, social, administrativo y de política internacional, se efectúan diversos modelos de regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO):

Se parte de la fórmula base (primer modelo de regresión simple):

$$IED_Mex_t = \beta_1 t + \beta_2 PIB_t + \varepsilon_{it} \quad \text{Ecuación (1)}$$

Donde t es la dimensión temporal de los datos y ε_{it} es el término de error.

Utilizando como variable independiente al PIB per cápita de México con una serie de tiempo de 1994 – 2016.

La siguiente tabla muestra dos modelos de regresión simple y tres modelos de regresión múltiple; a diferencia de estos últimos, los modelos de regresión simple mostraron un mejor nivel de ajuste, por lo que, en base a estos resultados se puede determinar que bajo este tipo de modelos, tanto el PIB como los Acuerdos Internacionales de inversión han sido relevantes para la atracción de IED al país. Sin embargo, al considerar otras variables, los modelos 3, 4 y 5 que consideran modelos de regresión múltiple, el PIB es la variable que continúa siendo significativa.

Tabla 1: Modelo de regresión lineal.					
Variable dependiente: log IED	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
PIB_PC	3.47* (coeficiente) (5.80) (estadístico t)		1.74*** (0.00)	2.93** (1.84)	5.33** (2.05)
Acuerdos Internacionales		468.5* (5.00)	3.46 (1.91)		46.48*** (0.05)
Salario				74.29 (0.36)	-34.20 (-0.05)

Corrupción					208.18 (0.89)
PIB_Estados Unidos					796.4*** (-0.67)
PIB_Mundial					-0.00* (-0.99)
Fuerza de trabajo					622.8 (0.15)
Corrupción					208.18 (0.89)
R2	0.63	0.55	0.62	0.62	0.68
Durbin Watson	2.5	2.38	2.5	2.5	2.5
*** p<.10; ** p<.05; * p<.01 Sin asterisco indica que no es significativa a ningún nivel de confianza. Fuente: cálculos propios en base a programa eviews versión 8.					

El modelo 5 que incluye la totalidad de las variables, muestra que 3 de ellas han sido significativas para la atracción de IED en México, entre las cuales figuran el PIB, los acuerdos internacionales de inversión, el PIB de Estados Unidos y el PIB mundial, aunque esta última con signo negativo, lo que significa que a medida que el PIB de otros países crece, menos posibilidades habrá de que ingresen mayores cantidades de IED en México. El PIB de Estados Unidos muestra cierto grado de correlación con la IED, ya que México tiene gran dependencia económica, comercial y de inversiones.

Discusión

Considerando las motivaciones que tienen los gobiernos para atraer IED a sus países, así como las ventajas de localización que buscan las empresas para localizarse fuera de su país, en México, con los cambios estructurales generados en este país principalmente en la década de los ochenta, tales como la adopción de un sistema de “crecimiento hacia fuera”, que implica la apertura comercial, apertura de la cuenta de capitales y la privatización de empresas públicas, (Faya, 2010), como estrategia para motivar el ingreso de flujos de inversiones extranjeras fue necesario modificar completamente el marco regulatorio y las condiciones de entrada de inversión, permitiendo la inversión en muchos sectores que antes eran reservados exclusivamente para la inversión mexicana, (López, 1997), y de esta manera, poder crear condiciones propicias para que los inversionistas identificaran ventajas de localización en el país.

La crisis mexicana que se detona a finales de 1994, denominada “el efecto tequila” está considerada como una de las más profundas en la época moderna del país en la que se sufre una gran devaluación de la moneda en 1995, la cual va acompañada de un déficit en la balanza comercial y desempleo, entre muchos otros efectos, tales como la IED que de 1994 a 1995 se registró un caída

del -82.5%. Sin embargo, la recuperación de la crisis se comienza a visualizar en el año de 1996. Los efectos sobre los flujos de IED parece ser que fueron regionales y su recuperación fue simultánea a la economía del país.

Simultáneamente, además de la reprivatización de empresas y desregularización del sistema financiero en 1994, las cuales incentivaron la localización de grandes corporativos en el sector servicios, especialmente en la banca y telecomunicaciones, se consolida la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuya negociación se efectúa en paralelo a la Ronda Uruguay (1986-94) que dio lugar a la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, abarcando todos los temas de este organismo, entre los que destacan: comercio de bienes y servicios y propiedad, extendiendo en contenido de libre comercio más allá de su significado tradicional intelectual (Bidaurratzaga y Zabalo, 2012).

El TLCAN marca la pauta hacia una mayor inserción de la economía mexicana en los mercados internacionales, y es a partir de la entrada en vigor del TLCAN (1994), que la atracción de la IED en México, proveniente de sus socios comerciales, se ha convertido en uno de los mecanismos que ha adoptado la política nacional para coadyuvar a solventar el déficit en cuenta corriente y reducir la tasa de desempleo nacional. Aunado a lo anterior, se establecen como estrategias la concretización de múltiples acuerdos bilaterales y multilaterales. Desde el entorno empresarial, la creciente IED refleja la importancia de un segmento de la economía como parte de las estrategias globales de empresas extranjeras (Dussel, Enrique, octubre, 2007 y Dussel, Enrique, et al., 2009).

Las corrientes de IED hacia la región del TLCAN en su conjunto aumentaron inmediatamente antes y después de que entrara en vigor el Tratado; sin embargo, no está claro que el aumento pueda atribuirse al establecimiento del TLCAN. Aunque los efectos del Tratado fueron más importantes en México. La liberalización de las políticas mexicanas de IED, consolidada y reforzada por las disposiciones del TLCAN, la proximidad del mercado estadounidense y el acceso garantizado a él, y la disponibilidad de mano de obra barata dieron lugar a unas corrientes sustancialmente superiores de IED hacia México, a pesar de la crisis del peso (ibídem).

Aun cuando en los últimos años se han experimentado diversos sucesos de inestabilidad e inseguridad social que se intensifica con la llamada “guerra contra el narcotráfico”, implementada durante el gobierno de Felipe Calderón Hinojosa y seguida en el actual gobierno de Enrique Peña Nieto bajo una modalidad publicitaria menos agresiva, para los inversionistas extranjeros no ha sido un factor muy relevante, debido en parte a la certeza que el gobierno mexicano mediante la implementación de diversas políticas públicas de protección a la IED le han otorgado a este tipo de inversiones (Samford & Ortega, 2014).

Respecto a los efectos que puede generar la IED sobre las economías receptoras, si bien, el gobierno mexicano se ha convertido en uno de los principales sitios de atracción a nivel mundial, dentro de las políticas de atracción de IED que ha implementado el país, no se le ha dado la suficiente importancia a los efectos spillovers o transferencia de tecnología y conocimiento, así como a la formación de encadenamientos productivos entre las empresas extranjeras localizadas en México y las empresas locales.

Aunque en el marco del TLCAN a la IED se le otorga un papel relevante para el incremento de la productividad, generación de empleos, complemento al ahorro interno y atracción de tecnología (Dussel, 2007), existe una incipiente integración entre empresas extranjeras y micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) domésticas, constituyendo estas últimas la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional (PROMEXICO, 2014). De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99,8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país, por lo que debido a su importancia para la economía del país, se considera inminente la necesidad de plantear cambios en las políticas de atracción de IED, de tal forma que las empresas extranjeras que ingresen al país formen mayores vínculos con las empresas locales y garanticen mayores posibilidades de generación de transferencia de tecnología e incremento en la productividad nacional.

En relación a los determinantes de la IED, actualmente, México está considerado como un país atractivo para la localización de IED; las estrategias de desarrollo que se han impulsado desde la década de 1980 y principalmente a partir de la firma del TLCAN, están centradas en buena medida en la atracción de IED y la promoción del libre comercio a través de acuerdos y tratados con diferentes países. Estas estrategias han convertido a México en una de las economías más abiertas del mundo e integradas a los procesos de globalización.

En cuanto a los aspectos de política internacional, con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en 1986, hoy la OMC, se establece un precedente de un país que adopta un sistema de economía abierta. No obstante, tanto la intensificación del comercio y la entrada de los mayores flujos de IED se registran a partir de la entrada en vigor del TLCAN. Cabe mencionar que la localización de las empresas extranjeras se ha enfocado primordialmente en el sector manufacturero, el cual capta poco más del 38% de estas empresas, de manera específica, en el sector automotriz, siendo el Distrito Federal el principal concentrador, seguido del Estado de

México y algunos estados del norte como Baja California, Nuevo León, Chihuahua y Tamaulipas (Secretaría de Economía, 2013).

La IED también ha respondido a los acontecimientos internacionales y más notablemente al dinamismo de la economía de Estados Unidos, lo cual radica principalmente en que es este país nuestro principal inversor, ya que alrededor del 50% de la IED que ingresa a México, proviene de este país, mientras que el otro porcentaje ingresa de los Países Bajos, España, Canadá, entre otros .

Cabe mencionar que la evolución de la atracción de IED en México ha respondido en gran medida a las crisis económicas y financieras internacionales, principalmente a las experimentadas en Estados Unidos, lo que está relacionado con gran dependencia comercial y en inversiones que tiene México con este país. Además, otros factores que han incidido en la IED son los cambios estructurales, y específicamente, las reformas financieras de 1988 y la reprivatización de empresas y desregularización del sistema financiero en 1994, así mismo, las reformas recientemente impulsadas por el Presidente de México prometen atraer inversiones internacionales, aun cuando la oposición y la población no esté del todo en acuerdo, principalmente por las consecuencias que en el corto plazo se han tenido en el país, tal como el incremento del precio de la gasolina, de la electricidad y el incremento de los impuestos como producto de la reforma hacendaria.

De acuerdo a Blomström y Kokko, 1997; UNCTAD, 1998, las corrientes de IED hacia México han respondido a una combinación de determinantes económicos, tales como el tamaño del mercado, recursos y eficiencia; consideraciones normativas, como la mayor protección de la IED en el marco de los Acuerdos y Tratados y disposiciones específicas a nivel sectorial, considerando al TLCAN como el Tratado más importante para México (UNCTAD, 2009).

Considerando que diversos estudios de los determinantes de la IED a nivel internacional y en México coinciden en que los factores económicos, facilitación de negocios y los factores políticos, situando a los primeros como más relevantes, existen evidencias de que la firma de tratados y acuerdos internacionales de inversión, como parte de los factores políticos contribuyen a la atracción de IED.

V. Conclusiones

La economía mundial permanentemente se encuentra en constante cambio, esto se debe a los diversos cambios de diversa índole experimentados a nivel mundial. Los actuales ordenamientos en términos geo económicos que se están observando son un tanto confusos, ya que hace un par de décadas apuntaba a buscar una mayor integración mediante un sistema que incluyera no solo aspectos económicos, sino también políticos, sociales y monetarios, ejemplo de ello fue la integración de la Unión Europea, de lo cual se desprendió el interés de otros países por intentar replicar este tipo de integraciones, sin embargo, antes de que algún otro grupo pudiese consolidarse como tal, el BREXIT dejó entre dicho si es una estrategia favorable y equitativa para todos los posibles integrantes, no obstante, años atrás, ya se impulsaban otro tipo de integraciones que incluye básicamente aspectos comerciales y de inversión, cuyo objetivo queda claro: incrementar el comercio e inversiones entre estos grupos, sin embargo, algunos países han dejado claro que una política comercial y de inversiones completamente abierta no es benéfico para toda su economía; es así que China y Estados Unidos, por mencionar solo algunos, aplican este tipo de estrategias únicamente en condiciones que les garantice obtener beneficios para sus naciones sin ocasionar perjuicios para algunos de sus sectores. Varios organismos internacionales e impulsores del comercio y de las inversiones no coinciden con estas posturas, sin embargo, sus economías están funcionando mejor que en aquellos países que adoptan políticas de apertura comercial y de inversiones de manera completamente abiertas.

En base a los resultados de regresión se puede concluir que la IED que ingresa a México, puede estar respondiendo a factores de tipo económico, político, social y administrativo. Del análisis de regresión efectuado con 5 modelos planteados, se puede desprender que factores de economía internacional pueden afectar el ingreso de la IED en México, esto se debe a la gran apertura comercial que tiene nuestro país.

Muchos empresarios de diversos sectores continúan con ideas en contra de la apertura comercial, debido que varias industrias han resultado afectadas gravemente desde la entrada en vigor del TLCAN, considerando que entre más abierta es la economía, mas perjudicial resulta para el crecimiento del país. Si bien es un hecho que difícilmente se podrán revertir las políticas de apertura comercial y de inversiones en el país, optando por una economía más cerrada, tal como lo ha anunciado el próximo presidente de los Estados Unidos, ciertamente, la apertura comercial afectó a muchos sectores económicos debido a la falta de productividad, de competitividad, de tecnología e innovación y en muchos casos de presupuesto para adaptarse a las nuevas tendencias de los mercados internacionales, aunque también benefició a aquellos que contaron con los elementos

necesarios para competir y beneficiarse, por lo que evidentemente el camino no puede ser el regresar a una economía cerrada, sino saber negociar y pactar mediante acuerdos comerciales y de inversión de tal forma que se vea un verdadero beneficio económico para los diversos sectores económicos, sin que otros resulten afectados; a China le ha dado muy buen resultado, bloqueando el acceso al comercio e inversiones que podrían afectar las inversiones nacionales y permitiendo e incluso promoviendo e incentivando el ingreso de inversiones estratégicas que favorecerían a la economía nacional, lejos de perjudicarla.

México otorga una gran apertura y facilidades al comercio y a las inversiones extranjeras, logrando incrementar las corrientes que ingresan al país a partir de su mayor apertura comercial, sin embargo, es un hecho que no se han obtenido los resultados esperados en materia económica en el interior del país, por lo que se requiere poner mayor atención al ingreso del tipo de inversiones en nuestro país. Las políticas de IED se han centrado casi exclusivamente en atraer la IED sin seleccionarla o canalizarla según prioridades nacionales de desarrollo y sin prever o compensar por las debilidades que a veces la acompañaron. Es decir, la política de IED refleja más bien las prioridades macroeconómicas a corto plazo que los requerimientos del desarrollo productivo.

Es así que las diversas estrategias que se deben plantear para la atracción de IED en México, deben centrarse no en propuestas para atraer la mayor cantidad de IED, sino para atraer la mayor cantidad de IED que vaya enfocada a sectores estratégicos, que garantice el vínculo con empresas nacionales, transferencia de tecnología y conocimiento, así como la sustentabilidad.

Bibliografía

- Bidaurratzaga, E. y Zabalo, P. (2012). Los Acuerdos de Asociación de la UE con África y América Latina: La nueva apuesta europea por Tratados de Libre Comercio con cooperación. *Estudios de economía aplicada: La cooperación al desarrollo frente a los retos de la economía global*, 30(3), 837-860.
- Buthe T., y Milner H. (2008). The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements? *American Journal of Political Science*, 52(4), 741-762.
- Blomström M., y Kokko A. (1997). Regional integration and foreign direct investment. Working Paper No. 6019. Cambridge, Massachusetts. Recuperado de: National Bureau of Economic Research.

- Blomström, y Persson, H. (1983). Foreign investment and spillover efficiency in an underdeveloped economy: evidence from the Mexican manufacturing industry. *World Development*, 11(6), 493-501.
- Dunning, J. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 1-31.
- Dunning, J., y Lundan, M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Massachusetts, USA: Editorial Northampton.
- Dussel P., Galindo P., Loria E., y Mortimore M. (2007). *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro meso, micro y territorial*. México: Siglo XXI Editores.
- Dussel P. (2009). *Don't Expect Apples from a Pear Tree: Foreign Direct Investment and Innovation in Mexico*. Working Group on Development and Environment in the Americas. Discussion Paper 20. Recuperado de <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/wg/DP20DusselOct09.pdf>
- Habib, M., y Zurawicki, L. (2002). Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 291-307.
- Hood, N., y Young. S. (2000). *The globalization of multinational enterprise activity and economic development*. Londres: Macmillan Press.
- Smarzynska, B., (2004). Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages. *American Economic Review*, *American Economic Association*. 94(3), 605-627.
- Lim, E. G. (2001). *Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature*. IMF Working Paper 01(175) Washington, DC.
- López A. (1997). El impacto del tratado de libre comercio de América del Norte en los sistemas jurídicos del continente americano. *El futuro del libre comercio en el continente americano. Análisis y perspectivas* 211-232.
- Markusen, J., y Maskus, K. (1999). *Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence*, NBER Working Paper 7163. Recuperado de <http://www.nber.org/chapters/c10579.pdf>
- Neumayer, E., y Spess, L. (2005). Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? *World Development*, 33 (10), 1567-1585.

- OCDE, (2008). *Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>
- Secretaría de Economía (2013) *Estadísticas sobre inversión extranjera directa*. Recuperada de www.economia.gob.mx/
- Secretaría de Economía (2016). *Conoce más acerca del #TPP*. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/articulos/tratado-de-asociacion-transpacifico-tpp-78189?idiom=es> el 20 de julio de 2017.
- Samuelson P. N. (2010). *Economía con aplicaciones a América Latina*. México: Mc Graw Hill.
- Samford S., y Ortega P. (2014) Subnational politics and foreign direct investment in Mexico. *Review of International Political Economy*. 21(2), 467-496,
- UNCTAD (1998). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*. United Nations. Recuperado de http://unctad.org/en/docs/iteiia20065_en.pdf
- UNCTAD (2009). *El Papel de los Acuerdos Internacionales de inversión en la atracción de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo*. Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/es/docs/diaeia20095_sp.pdf
- UNCTAD (2013). *World Investment Report, 2013: Global value chains: investment and trade for development*. Recuperado de http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf
- _____. Informe sobre las inversiones en el mundo (2016).
- Venables, A. (2003). Winners and losers from regional integration agreements. *Economic Journal, Royal Economic Society*, 113(490), 747-761.