



El reto de la confianza empresarial

COORDENADAS

**Enrique
Quintana**

Online usted:

enrique.quintana@elfinanciero.com.mx

@E.Q

La economía **no camina sin inversión**. Es el motor que pone en marcha nuevas plantas, hoteles, comercios y carreteras. Y, cuando ese motor se enfría, el crecimiento pierde impulso.

Eso es exactamente lo que ha venido ocurriendo: los indicadores de inversión muestran una **trayectoria descendente** que no se compensa con la mayor llegada de capital foráneo.

Miremos algunos datos esenciales. El **Indicador Mensual de la Formación Bruta de Capital Fijo** —el mejor termómetro de la inversión física— registró caídas en los primeros siete meses del año, con un registro acumulado de **-6.7 por ciento**.

La inversión fija es, sobre todo, **nacional**: la mayor parte del capital que se coloca en México proviene de empresas residentes que reinvierten utilidades y toman riesgos aquí, todos los días. Los datos más recientes indican que el **81 por ciento de la inversión total es nacional** y solo el 19 por ciento extranjera.

La inversión extranjera directa (IED) ha crecido con fuerza, sí, pero no sustituye a la inversión doméstica ni corrige por sí sola un deterioro del clima interno.

¿Qué explica esta paradoja? Además de los ya conocidos cuellos de botella energéticos y de infraestructura, hoy pesan otras **fuentes de incertidumbre**.

La confianza empresarial—ese “estado de ánimo” que determina si un proyecto se hace o se pospone—permanece, de acuerdo con la cifra que el INEGI dio a conocer ayer, por **debajo del umbral de 50 puntos** que separa el optimismo del pesimismo. En octubre, el indicador global de confianza se ubicó en 48.6 y **ligó ocho meses en zona pesimista**. Donde falta certidumbre, sobran pretextos para no invertir.

¿Qué factores explican esta desconfianza?

Primero, los aranceles. La posibilidad de nuevos gravámenes en Estados Unidos y la elevación de aranceles a China modifican reglas de juego, encarecen insumos y alteran cadenas de suministro. La inversión no florece cuando el tablero puede cambiar de la noche a la mañana.

Segundo, la **revisión del T-MEC**. El tratado ha sido la columna vertebral de nuestro modelo exportador. Su próxima evaluación abre interrogantes sobre reglas de origen, mecanismos de solución de controversias y disciplinas laborales y ambientales. Aun cuando el resultado final sea positivo, el periodo de negociación introduce “ruido” que los comités de inversión ponderan con lupa.

Tercero, la **reforma judicial y cambios al am-**

paro. La inversión requiere un árbitro predecible y expedito. Si el andamiaje judicial se percibe como menos independiente o más lento, si el amparo—herramienta clave para proteger derechos frente a actos de autoridad—cambia su alcance o tiempos, el valor esperado de los proyectos cae. No se trata de política, sino de cálculo: mayor riesgo regulatorio implica mayores tasas de descuento y, por tanto, menos obras que pasan el filtro financiero.

Cuarto, **aduanas y cumplimiento**. La modernización aduanera avanza, pero la dispersión de criterios, la rotación operativa y los cambios frecuentes en reglas de documentación elevan costos y tiempos. Para el inversionista, un día extra en frontera o un lote detenido por criterios discrecionales puede tirar márgenes.

Estos vectores se retroalimentan con la **confianza empresarial**: cuando el empresario percibe que pueden moverse al mismo tiempo las piezas arancelarias, las reglas del tratado, el marco judicial, los criterios aduaneros y la factura fiscal, **la decisión racional es esperar**.

Y esperar, en inversión, significa **crecer menos hoy y también mañana**: sin nueva capacidad instalada, la productividad no despega y el empleo de calidad se frena.

La IED, por su parte, seguirá **llegando a nichos atractivos**—automotriz, eléctrico-electrónico, dispositivos médicos—, pero su función es **complementaria**. Para que su efecto se multiplique, necesita una base doméstica vigorosa: proveedores locales invirtiendo, financiamiento competitivo y reglas claras.

El *nearshoring* no es automático; exige certidumbre contractual, energía suficiente y procesos aduaneros previsible. Cuando esas condiciones faltan, los proyectos se redimensionan o se reubican.

La lección es didáctica y contundente. México tiene mercado, ubicación y talento. Pero **el ciclo de inversión se alimenta de expectativas**: si los aranceles son volátiles, el T-MEC está en revisión, el amparo cambia, las aduanas son erráticas y el horizonte fiscal es borroso, el costo del capital sube y la inversión baja.

Y como la **inversión nacional** es mayoritaria, su **enfriamiento arrastra al conjunto**, por más que la IED marque buenos números.

Reactivar el motor implica despejar dudas antes que anunciar grandes planes: cuando las reglas son claras y se respetan, el capital—propio y foráneo—vuelve a moverse.

