

COMENTARIO AL LIBRO “IED EN MÉXICO: DESEMPEÑO Y POTENCIAL

Rogelio Huerta Quintanilla
Febrero de 2008

El libro “Inversión Extranjera Directa en México: desempeño y potencial”, es un libro que necesitábamos. Desde el ya clásico estudio de Fanjzylber y Martínez, sobre el papel de las empresas transnacionales en México, que cubrió la etapa de industrialización por sustitución de importaciones con economía cerrada, no contábamos con una investigación que de manera integral diera cuenta de las causas, desempeño y formas de mejorar la incorporación de la IED en la economía del país. Es evidente que desde la apertura económica de México, se han dado cambios estructurales que sólo pueden ser explicados mediante el análisis de la magnitud, orientación y formas de operación de la IED. Por ello, este libro, mediante un diagnóstico completo, una medición rigurosa y una propuesta de medidas para aprovechar mejor la IED en México bajo condiciones de apertura externa, es un libro que necesitábamos.

El libro tiene muchas virtudes, una de ellas, desde mi punto de vista la más sobresaliente, es que reconoce explícitamente que la intervención gubernamental es imprescindible para adecuar la IED a los requerimientos de desarrollo de la economía mexicana. Sin programas y planes que den cuerpo a una estrategia nacional de desarrollo que establezca prioridades, mediante algún criterio fundamentado, no será posible vincular la IED de manera funcional y dinámica a la economía mexicana. Ese es el gran mérito, a mi parecer, del libro: demostrar que aún teniendo a disposición un gran monto de IED, sin una estrategia de desarrollo no se puede avanzar; que si bien la IED ha tenido sus efectos positivos sobre las exportaciones y el crecimiento, éstos no pueden mantenerse sin una adecuada estrategia de desarrollo.

Pero, aparte de los aciertos del libro, quisiera detenerme en uno que es de mi interés: la teoría económica que sustenta la investigación. La teoría económica que manejan para explicar los determinantes de la inversión extranjera es, desde mi punto de vista contradictoria. Desde la óptica de la macroeconomía se maneja una teoría relacionada con los círculos virtuosos que puede provocar la IED y desde el punto de vista microeconómico se plantea que la empresa se orienta por la maximización de la ganancia que está directamente relacionada con la noción de equilibrio parcial y general.

Una de las preguntas que aparecen en la Introducción del Libro es: ¿Qué fundamentos teóricos existen para comprender el desempeño de la IED? Y a partir de esta pregunta, quiero tratar de resumir esos fundamentos, explicados por los autores, y su validez.

El comentario lo voy a dividir en tres partes. La primera busca ubicar las generalizaciones teóricas más destacables de la IED; la segunda, trata de la teoría que se aplica para entender la macroeconomía de la IED, y la tercera, busca explicar la teoría macroeconómica de la IED.

En las tres partes se podrá apreciar que los resultados de la investigación coinciden en remarcar que el tamaño de mercado y su ampliación es el principal factor que determina la IED. En este sentido se puede adelantar que la IED está determinada por las ventas de que esperan y pueden lograr las empresas.

a) La teoría de la IED y la estrategia.

En el libro se enumeran cuatro razones por las cuales las empresas deciden invertir fuera de su país. Las decisiones de inversión en el extranjero pueden ser explicadas por:

1. La búsqueda de mercado para aumentar sus ventas.
2. La búsqueda de eficiencia para mejorar su competitividad.
3. La búsqueda de recursos naturales y
4. La búsqueda de activos tecnológicos.

Las empresas buscadoras de mercados deciden invertir en aquellos países que tienen un mercado extenso y en expansión.

Las buscadoras de eficiencia, tratan de localizar plataformas de exportación que tengan bajos costos.

Los recursos naturales que buscan son los minerales y el petróleo y el gas.

Y por último, hay empresas que buscan innovaciones técnicas.

“Las principales estrategias que llevan a las CTN a invertir en el extranjero son la búsqueda de acceso a mercados para las manufacturas (como automóviles y productos farmacéuticos) y servicios (como telecomunicaciones y electricidad); la búsqueda de eficiencia en la producción o exportación de automóviles y equipo eléctrico y electrónico, y la búsqueda de ciertos recursos naturales, como en la extracción de petróleo y minerales.” (Dussel, 2007: 21).

Por lo tanto son esos tres aspectos los que interesan para dar una explicación de la IED que ha llegado a México. O vienen a buscar mercados, o vienen a bajar sus costos de producción o vienen por algunos recursos naturales.

Sabiendo lo anterior los autores se plantean una segunda pregunta:

¿Qué deben de hacer los países, como México, para que la IED sea aprovechada debidamente?

Tienen que elaborar una Estrategia General de Desarrollo Nacional.

Esta Estrategia Nacional, debe de reflejar las *prioridades nacionales*. También debe de definir “el carácter y el grado de desarrollo que será apoyado por la IED... reorientar las políticas de IED de cantidad a calidad en el contexto de ser más activas e integradas, además de administradas en un marco institucional más sofisticado y progresivo también pareciera ser un requisito para el éxito en esta área.” (Dussel, *op. cit.*: 35).

Como es claro se está hablando de una estrategia de desarrollo que establece prioridades y por tanto se está afirmando que no es el libre mercado el que determina lo que ocurre ni lo que ocurrirá, como se ha dejado que ocurra hasta el presente. Esta estrategia nacional deberá ser estudiada y establecida por alguien y de alguna manera que no queda clara. Aunque los autores no nos dicen quién ni de qué manera se van a establecer las prioridades, se entiende que ese es otro trabajo.

Para los investigadores, la estrategia que se ha seguido en México desde la década de los ochenta del siglo pasado, ha fundamentado el crecimiento a través de la exportación de manufacturas, la cual está directamente vinculado a la IED. Es decir, la liberalización comercial del país se acompañó de una liberalización en materia de IED y ambos fenómenos se dejaron al libre mercado. Pero pareciera que nos hay que seguir más por ese camino. Según los autores se requiere una estrategia nacional de desarrollo que oriente a la IED y a la economía general hacia algún objetivo.

b) La teoría macroeconómica de la IED.

Desde el punto de vista macroeconómico, en el segundo capítulo se dice que “el principal objetivo de este capítulo consiste en encontrar los principales determinantes de la IED en México para el periodo 1970-2005.” (Dussel, *op. cit.*: 46). El resultado es el siguiente:

1. La apertura comercial externa.
2. La disminución del riesgo país.
3. El crecimiento del PIB y, con menor peso específico
4. Los costos laborales expresados en dólares.

Cuatro páginas más adelante se hace referencia a la teoría de Gunnar Myrdal, que versa sobre los impulsos virtuosos que se retroalimentan. Se cita equivocadamente a Kaldor y se explica: “Bajo la hipótesis de causación circular y acumulativa de Kaldor (1966) esta composición (*que la IED se haya dirigido sobre todo a la manufactura y los servicios*) sugeriría que ha colaborado en la generación de dinámicas que en el largo plazo favorecen al crecimiento del producto total y de la productividad del conjunto de la economía.” (Kaldor, 1966: 50). Esta teoría de Myrdal, no tiene nada que ver con la maximización de beneficios, ni con el autoajuste estabilizador del mercado, ni con el equilibrio de la empresa, ni con el equilibrio general. Como lo afirma Myrdal: “La idea que quiero explicar en este libro es que... no existe normalmente tal tendencia hacia la autoestabilización automática del sistema social. El sistema no se mueve por sí mismo hacia ningún tipo de equilibrio de fuerzas, sino que se está alejando constantemente de tal posición. Normalmente un cambio no da lugar a cambios compensadores, sino que, por lo contrario, da lugar a cambios coadyuvantes que mueven al sistema en la misma dirección que el cambio original, impulsándolo más lejos. Esta causación circular hace que un proceso social tienda a convertirse en acumulativo y que a menudo adquiera velocidad a un ritmo acelerado.” (Myrdal, 1979: 24).

Evidentemente cuando se hace referencia a nivel de la macroeconomía a la teoría de la causación circular de Myrdal, para explicar los efectos de la IED en la Economía mexicana, se está diciendo que la IED directa no se mueve para compensar algún desequilibrio (aunque los inversores no lo sepan), o que con su dinamismo consiga conducir al sistema al equilibrio, sino que busca incrementar sus beneficios y para ello se localiza donde sea mayor el tamaño y el dinamismo del mercado, acción que desequilibra y crea desigualdades (aunque los inversores no se lo propongan).

La asociación positiva, que encuentran los autores, entre la IED y el PIB manufacturero, el PIB total y el PIB per cápita, como ellos mismos dicen, sugeriría que el tamaño del mercado actúa positivamente sobre la atracción de la IED. Entre más demanda, más inversión y más demanda y etc., y entre menos mercado, menos inversión y menos mercado y etc.: desequilibrio y desigualdad.

En este mismo sentido, es claro que la competencia perfecta no es el mercado de las corporaciones multinacionales, por el contrario, éstas actúan en mercados no competitivos, en el sentido que maneja la teoría económica convencional, sino que las empresas tienen capacidad para fijar sus precios y determinar las variaciones de su margen de ganancias... “las empresas transnacionales tienden a operar en mercados oligopólicos, donde los mayores márgenes de ganancia permiten pagar salarios superiores.” (Myrdal, *op. cit.*: 52). Es decir, obviamente la competencia perfecta no es el mercado que se está estudiando. Por lo tanto existe un mercado oligopólico para los bienes producidos y un mercado de trabajo segmentado con diferentes tasas salariales, que por eso mismo puede ayudar a desatar un círculo virtuoso, pues la IED paga salarios 48% superior al salario promedio nacional.

La conclusión más importante de este modelo macro es que la apertura externa es la variable más importante para la atracción de la IED y que los costos laborales tienen el menor peso de las cuatro variables consideradas. Esto significa, entre otras cosas, que el tamaño del mercado (el interno más el externo), es una variable clave para la IED. Los resultados del modelo econométrico son: “Como era de esperarse, los efectos de la apertura comercial y del producto (*sobre la IED*) son positivos, y los de RCC y *clu* son negativos...destaca la mayor relevancia de la apertura comercial tanto por el efecto inicial, como por su permanencia sobre la IED. Es probable que este resultado se asocie a la causalidad bidireccional que detectamos y, que por lo tanto, configura una retroalimentación virtuosa...Por otro lado, lo que aquí hemos denominado riesgo país (*RCC*) y que aproximamos por el cociente de la cuenta corriente al producto se ubica en segundo lugar de importancia, incluso por encima del PIB en cuanto a su impacto sobre la IED.” (Dussel, *op. cit.*: 63). De nueva cuenta el sector externo, la participación del comercio exterior en el PIB, que es un indicador del tamaño del mercado externo, aparece aquí como un determinante sobresaliente de la IED. Y una conclusión importantísima “La apertura comercial, el PIB y el riesgo país, resultaron exógenos a la IED, por lo que se podrían considerar como instrumentos poderosos de política económica... El PIB también resultó exógeno a la IED e indicaría que esta variable busca esencialmente mercados dinámicos y no necesariamente de mano de obra barata. El dinamismo de las economías parecería estar reflejando capacidades de creación de economías de escala y de complementariedades fundamentales que facilitaron los efectos de *spillover* de la IED sobre las economías receptoras y viceversa.” (Dussel, *op. cit.*: 64). La búsqueda de mayores mercados con tendencia a la ampliación y no la mano de obra barata; así como la creación de economías de escala (reducción de costos con aumentos de producción), son los factores determinantes, a nivel macro, de la IED.

Los resultados del modelo econométrico, concluyen que para la economía mexicana (1970-2005), “encontramos que los factores más representativos (y en orden de importancia) que determinan la atracción de IED a México son: apertura comercial, riesgo país, PIB y costos laborales unitarios en dólares.” (Dussel, *op. cit.*: 64). Los factores determinantes son el tamaño del mercado y sobre todo, la magnitud de la demanda (interna y externa), en relación a las economías de escala. Como concluye Kaldor en el ensayo citado equivocadamente por los autores “Si la hipótesis principal planteada en esta conferencia es correcta, y las economías de escala en la industria son la fuente principal de rápido crecimiento, por lo menos algunos de sus beneficios podrían asegurarse si concentramos nuestros recursos en pocos campos y abandonamos otros”, es decir, si aplicamos una estrategia de desarrollo que busque la especialización productiva con base en las economías de escala y el tamaño del mercado.

Los sectores en que se ha instalado la IED en México, dan cuenta clara de esta relación:

“A nivel de clases tres tipos de actividades destacan por su peso en la IED: a] la cadena automotriz-autopartes, b] la cadena de la electrónica (vinculada a diferentes productos como partes y accesorios, refacciones de telecomunicaciones, televisores y reproductores de sonido, etc.) y c] Otras vinculadas a la elaboración de refrescos, bebidas alcohólicas (cerveza) y no alcohólicas, cigarros, farmacéuticos, cosméticos, perfumes, plásticos y enseres domésticos, entre otros.” (Dussel, *op. cit.*: 100). En estos sectores de la manufactura, el mercado interno es muy importante y también el mercado externo, pues son de los principales sectores exportadores.

c) La teoría microeconómica de la IED.

En el capítulo cuarto, cuando el análisis se hace al nivel de clases económicas, presuntamente se está ubicando en el nivel de las empresas, es decir se abandona el enfoque macro para pasar a un enfoque micro.

En este capítulo se afirma “En este contexto, resulta fundamental identificar a los principales factores que determinan el comportamiento de la IED y sus relaciones con el conjunto de otras variables relevantes. La literatura económica señala factores tales como el tamaño y el dinamismo del mercado, los costos generales de producción y distribución y en particular los costos laborales o impositivos, la ubicación geográfica y el entorno macroeconómico general del país receptor, y el grado de apertura comercial o el nivel de exportaciones. (Dussel, *op. cit.*: 179-180).

En este mismo capítulo, al iniciar el apartado 4.1 se escribe un párrafo en donde se cita a Varian, pero no está entrecomillada: “Las decisiones estratégicas de inversión de una empresa corresponden a su objetivo de maximizar ganancias sujeto a un conjunto de restricciones tanto presupuestales como tecnológicas y de mercado.” (Dussel, *op. cit.*: 180). Si se entiende bien esta frase, los autores quieren decir que las decisiones estratégicas de inversión de las empresas, están guiadas por la intención de las empresas de igualar su costo marginal al precio del bien o servicio que producen, pues en ese punto y sólo en ese punto de producción, las empresas maximizan ganancias. Es este un enfoque de equilibrio parcial pero también de equilibrio general si suponemos que todas las empresas existentes producen en el punto donde se maximizan las ganancias. Se supone que cuando se consigue ese nivel de producción, el mercado de factores está en equilibrio y el de bienes y servicios también (suponiendo constantes los gustos y preferencias de los consumidores).

Pero pareciera que no es esto lo que quieren decir los autores pues enseguida enumeran una serie de factores que explican esta decisión estratégica de las empresas, dentro de las cuales ninguna se refiere al comportamiento optimizador que indican con la cita de Varian. Antes al contrario, tanto las referencias que hacen de otros documentos y teorías, como los resultados que ellos encuentran con sus modelos econométricos, los llevan a concluir que no es la maximización de la ganancia ($\text{Precio} = \text{CMg}$), sino el tamaño y dinamismo del mercado del país receptor, lo que determina -en mayor grado- la ubicación o localización de la IED. En palabras de ellos: “Se observa que el tamaño de mercado, medido como el valor de las ventas totales sobre el valor bruto de la producción, reporta una elasticidad positiva. De todas las variables consideradas como explicativas, presenta el valor más alto en términos de su magnitud. Lo anterior implica que el mayor dinamismo en una rama atrae a la inversión extranjera.” (Dussel, *op. cit.*: 193). Claro, como se ve, son las ventas totales, o sea la demanda que enfrentan por sus mercancías, lo que implica ese mayor dinamismo. Es decir, es la extensión y la expansión de la demanda, lo que atrae a la empresa extranjera y no la maximización de la ganancia como la entiende Varian, lo que determina esta decisión estratégica.

A mi parecer aquí se encuentra la contradicción teórica. La teoría macroeconómica de Myrdal, de la causación circular acumulativa y los resultados de la investigación empírica (econométrica), se contraponen con la teoría de la maximización de las ganancias de las empresas de Varian. No me parece que en algún lugar los autores verifiquen empíricamente la visión optimizadora del saber convencional. Al contrario, verifican la teoría de los mercados que crecen desigualmente y que se retroalimentan hacia arriba y hacia abajo sin tendencia al equilibrio.

Pero para aclarar más tratemos de ver ¿Qué entiende Varian por maximizar ganancias?

Como se sabe, en la teoría de la empresa neoclásica, la actividad productiva se desarrolla a partir de las elecciones que hacen los empresarios en el mercado de factores. Es decir, para maximizar beneficios o ganancias los empresarios deben de hacer elecciones óptimas. Es una elección óptima cuando el valor del producto marginal físico de los factores que compran, es igual a cada uno de sus precios. Así, el valor del producto marginal del trabajo debe ser igual al salario y el valor del producto marginal del capital debe ser igual a los beneficios, etc. En este sentido, si una empresa toma la decisión estratégica de invertir en el extranjero con el propósito

de maximizar ganancias, lo que suponemos está haciendo, es llevar a cabo una inversión, que es la compra de factores de producción, y que busca igualar las productividades marginales de los mismos a sus respectivos precios. Las empresas tienen información sobre los salarios que se pagan en el extranjero y dada la restricción tecnológica (su función de producción), contratarán trabajadores hasta que el valor del producto marginal del trabajo se iguale a ese salario. ¿Eso es lo que guía a la IED? O como dice Varian “Si x_1^* es la elección del factor 1 que maximiza el beneficio, el precio del producto multiplicado por el producto marginal de factor 1 debe ser igual al precio del factor 1... En otras palabras, el valor del producto marginal del factor debe ser igual a su precio.” (Varian, p. 342). Esto supone que las empresas conocen su función de producción y los precios a los cuales van a vender su producto. Si el precio lo fijan las empresas, entonces se espera que lo único que tienen que tratar de adecuar es la cantidad de mano de obra que van a contratar. ¿Este nivel de contratación de trabajadores, de qué depende? ¿De la productividad marginal física del trabajo, según la teoría convencional, o de la cantidad de mercancías que decidan producir, según el tamaño del mercado? Los autores demuestran lo último. De acuerdo con sus modelos econométricos, los resultados de su investigación nos dicen que el nivel de empleo de las empresas va a depender, en primer lugar de la demanda que enfrentan por sus productos. Tanto la extensión como la expansión de la demanda, van a determinar el nivel de ventas, el nivel de producción y por tanto el nivel de empleo.

O tal vez los autores, quieran decir que las empresas, en vez de maximizar las ganancias siguen una estrategia de minimización de costos. En este sentido, la regla del costo mínimo nos indica: “los costes se minimizan cuando el producto marginal por dólar de factor es igual en el caso de todos los factores. Esta regla se cumple tanto en el caso de los competidores perfectos como es el de los imperfectos en los mercados de productos.” (Samuelson y Nordhaus. 1997: 222). Lo que significa que las empresas monopólicas, oligopólicas o competitivas, tienen la misma guía para minimizar costos: dadas las restricciones presupuestales y dada la tecnología, buscarán que cada dólar gastado en cada factor obtenga el mismo producto marginal. Pero nada de lo que muestran los autores en su investigación se conduce en este sentido.

Si el objetivo estratégico de las empresas es maximizar ganancias o minimizar costos, se esperaría que los investigadores mostraran la función de producción y la restricción presupuestaria en que se basan para lograr esta optimización. Un estudio o aproximación a las funciones de producción de las empresas que realizan IED, hubiera sido apropiado para poder deducir el producto marginal del factor variable (para el corto plazo) o una aproximación para estimar “el producto marginal por dólar” de todos los factores usados, hubiera sido muy apropiado- Pero lo que los autores buscan y encuentran no es eso, por tanto uno tiende a pensar que no es la línea teórica sobre la que han basado la investigación.

Por el contrario, como ya lo hemos citado, uno de los resultados más importantes de su investigación es afirmar que a nivel micro, el tamaño de mercado es la variable más importante. Este resultado ya había sido mencionado cuando se obtuvieron las mediciones a niveles más agregados, pero este se vuelve a presentar a nivel de clase, por lo que se acerca más a las empresas. El valor de las ventas totales se refiere a la extensión del mercado: a un precio dado, cuántas mercancías se venden (aunque el precio puede variar, lo que las empresas toman en cuenta es el número de bienes vendidos). Y la palabra dinamismo, se refiere a la expansión del mercado: la tasa a la cual están creciendo las ventas o el ritmo al cual se está ampliando la demanda. Entonces, lo que los autores nos están diciendo, es que la empresa extranjera se ve atraída, principalmente por una mayor magnitud del mercado, por el tamaño y la expansión de la demanda. Y esta es precisamente la explicación que la teoría no neoclásica para la empresa y para el funcionamiento de la economía agregada; la ampliación de la producción, de la inversión productiva y del empleo, sea en el país de origen del capital o en el extranjero, es resultado del comportamiento de la demanda.

La teoría de la demanda efectiva sustenta que el nivel de uso de la planta productiva instalada y la inversión para aumentar la producción dependen de las ventas de las empresas. Es la demanda de mercancías, la que determina el nivel de producción y el crecimiento de la misma. “La idea básica en que se sustenta el principio de la demanda efectiva es sencillo: como las mercancías se producen necesariamente para el mercado (para venderse), la magnitud del mercado debe *regular* la producción de mercancías.” (Bhaduri. 1990: 67). Esto quiere decir que las ventas dependen de la demanda y que la expansión de las ventas, depende de la expansión de la demanda. A riesgo de equivocarnos, tal vez esto quisieron decir los autores cuando en la frase que se refiere a Varian agregaron que una de las restricciones a que se sujetan las empresas en su objetivo de maximizar las ganancias, es el mercado. Sin embargo, aún en este concepto hay una gran diferencia entre la teoría de la maximización de beneficios y la teoría de la demanda efectiva. En el enfoque neoclásico, el mercado de ventas es una restricción, que la empresa debe tomar en cuenta para optimizar los factores productivos de que dispone; las empresas no buscan maximizar las ventas, éstas están determinadas por lo que se produce dadas las condiciones técnicas (función de producción) y por las preferencias subjetivas de los consumidores (los ingresos de los consumidores están determinados en el mercado de factores). Las empresas, para maximizar las ganancias, deben de tratar de pagar a los factores de acuerdo al valor de su productividad marginal. En el enfoque de la demanda efectiva, la demanda determina las ventas, las ganancias y la inversión. Las ventas de las empresas determinan sus decisiones estratégicas en materia de inversión, contratación de mano de obra, localización y ampliación de su planta productiva; es la demanda (las ventas totales y su dinamismo), lo que determina la producción, el empleo y la inversión.

Me parece que hay una especie de contradicción al tratar de ser fiel a un planteamiento teórico como es el neoclásico y al mismo tiempo presentar resultados de la realidad económica que no concuerdan con esa teoría. Hay que aclarar que a lo largo del libro uno se encuentra con varias teorías y algunas de ellas no son coincidentes con el mainstream, pero la referencia a la teoría dominante llama la atención porque parece que no encaja en el resto del texto.

BIBLIOGRAFÍA

- MYRDAL, Gunnar. *Teoría Económica y regiones subdesarrolladas*. Fondo de Cultura Económica. México. 1979.
- KALDOR, Nicholas. *Causas del Lento Ritmo de Crecimiento del Reino Unido*. Investigación Económica Núm.167. FE. UNAM. 1984.
- SAMUELSON & NORDHAUS. *Economía*. MacGraw Hill. México. ¿Año?
- VARIAN, HAL. *Microeconomía Intermedia*. Antoni Bosch Editor. España 1999.