

Subcontratación e inversión mexicanas en Estados Unidos

••••• ALEJANDRO IBARRA YÚNEZ*

INTRODUCCIÓN

El fomento de la inversión es un requisito indispensable del desarrollo económico. Constituye una necesidad acuciante en los países emergentes frente a la insuficiencia de recursos para la creación y expansión de los negocios. La literatura económica sobre inversión extranjera se centra en que los flujos de capital hacia las naciones en desarrollo complementan la inversión nacional para cubrir los faltantes de recursos. Así, al parecer se privilegian los factores de atracción y de estabilidad macroeconómica y de mercados producto de las políticas económicas de los países receptores.

Sin embargo, la internacionalización y la especialización del trabajo muestran que más que destacar las reformas regulatorias que generen atracción de flujos de inversión externa hacia los países de destino, es necesario aceptar que las políticas de promoción productiva exitosas deberían considerar la dinámica y los problemas a que se enfrentan las empresas para establecer “contacto” en redes de cooperación, en la ampliación de la base económica que se beneficie de la integración internacional, así como en la manera en que el crecimiento exportador se relaciona con la inversión nacional allende las fronteras y con la subcontratación. Es decir, la coordinación de políticas macroeconómicas, de atracción de inversión extranjera directa (IED) complementaria, de mercados financieros y de promoción, es necesaria para todo el proceso de integración internacional y las redes de cooperación y no sólo para esa IED. Además, serían sujetas de políticas de promoción y apertura tanto las empresas

de gran tamaño como las pequeñas y medianas (PYME). La política de fomento no sólo debe circunscribirse a los financiamientos y a la información puntuales para alguna empresa, en particular en su búsqueda de mercados externos, sino que debe ubicarse en la frontera de la relación entre empresas nacionales e internacionales o “redes de contacto productivo”.¹

Esa concepción, que en años recientes ha recibido el interés de los estudios teóricos y empíricos como un campo especial de la economía internacional y de la teoría de la empresa, parece adecuada para plantear preguntas relevantes sobre la dinámica de la inversión nacional y la subcontratación mexicana en el extranjero, y sobre las razones de que una empresa nacional busque penetrar los mercados extrafronterizos con inversión o subcontratos, aun en una estructura económica en la que los procesos de internacionalización emplean recursos mexicanos más baratos, como es el caso de la inversión externa en México y la actividad maquiladora. En otras palabras, el que las empresas mexicanas buscaran invertir fuera de sus fronteras parecería un fenómeno poco justificado, lo cual es incorrecto, dada la visión de las “redes de contacto productivo”. Sin embargo, por las decisiones de política económica para atraer flujos de inversión hacia adentro y la preocupación académica en el tema, el caso opuesto de penetración nacional incipiente en otros mercados ha recibido poca atención por parte de los investigadores. El presente análisis atisba en esa dinámica, así como en las razones económicas que explican la subcontratación y la inversión

* Profesor titular de economía y política pública, Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas, ITESM, Campus Monterrey <aibarra@campus.mty.itesm.mx>.

1. N. Hansen y E. Echeverri-Carroll, “The Nature and Significance of Network Interactions for Business Performance and Exporting to Mexico: An Analysis of High Technology Firms in Texas”, mimeo., Austin, University of Texas at Austin, Department of Economics, 1997.

mexicana en el exterior. Además, se pretende determinar algunos de los conflictos y problemas a que se enfrentan las empresas mexicanas en su búsqueda de mercados externos.

LAS TEORÍAS MODERNAS SOBRE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL Y REDES EMPRESARIALES

Ante una integración regional como la establecida con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN),² se anticipa que el efecto de la eliminación de las barreras comerciales y de la inversión dará lugar a un marco que promueva el intercambio de bienes y servicios y fomente la integración de negocios. En el caso de la IED, una integración da motivo para internalizar la relocalización de activos intangibles y específicos que no es viable comerciar de manera eficiente con base en el mercado de ventas de productos.

La teoría tradicional, así como los estudios empíricos sobre la IED, tendían a considerar que el comercio de bienes era un modo de sustituir los movimientos de capital para servir al mercado internacional expandido.³ Este punto de vista sobre el comercio y la movilidad de los factores sugiere que las barreras arancelarias impuestas por un país crearían incentivos para esa inversión a fin de saltar la barrera arancelaria en la medida en que ésta impidiera el comercio de productos. De igual manera, una reducción arancelaria operaría como un incentivo a las exportaciones pero afectaría hacia la baja dicha inversión en la medida en que el costo de penetración para atender el mercado de destino no se justificara e incluso en que hubiese una "repatriación" de los activos en el exterior hacia los países de origen y a sus empresas transnacionales.⁴ Sin embargo, el argumento de la IED como mecanismo para saltar barreras parece tener poca validez no sólo por los factores determinantes básicos de esa inversión encontrados en los análisis empíricos y en las encuestas a inversionistas, sino también porque los activos invertidos en un país de destino, por ejemplo en una planta filial de una empresa transnacional, al ser activos específicos⁵ y representar costos sumergidos (*sunk cost*)⁶ de difícil recuperación, tendrían una baja, impedida o nula propensión de repatriación. Más

2. Secofi. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México, 1993, tomos 1 y 2.

3. J.H. Dunning. "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 117, 1981, pp. 30-64, y R.A. Mundell, "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, vol. 47, 1957, pp. 321-35.

4. M. Bolström y A. Kokko. "Regional Integration and Foreign Direct Investment", *Working Paper Series on Economics and Finance*, núm. 172, Stockholm School of Economics, Estocolmo, 1997.

5. O.E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, Nueva York, 1985.

6. Costo en el que ya se ha incurrido y que por tanto no se debe contabilizar cuando se delibera sobre la conveniencia de continuar con un proyecto o producto. Richard Koch, *Diccionario de Management y Finanzas* (1), Financial Times, 1995.

aún, ante la dinámica reciente de la liberalización comercial por medio del surgimiento mundial de tratados comerciales, la anticipación de una reducción de las barreras actuaría como una señal de mercado para posponer o mantener bajos perfiles de IED en un país de destino.

Como la evidencia mundial no valida enteramente los argumentos descritos y tal vez algunas decisiones de IED pudieran haber estado motivadas por el argumento de "saltar barreras comerciales", en la literatura más reciente se destaca que en el mundo actual esas decisiones responden en primer término al deseo de explotar activos intangibles: ésta es la causa más importante de los flujos de IED.⁷ El argumento, en pocas palabras, es el siguiente: si buscan competir con éxito en un mercado externo, donde las compañías nacionales cuentan con información superior sobre el mercado interno, así como de las preferencias del consumidor, sobre proveedores de materiales, tecnología, canales de distribución y logística, o bien conocen de cerca las prácticas reglamentarias y legales, las competidoras entrantes al mercado están obligadas a disponer de activos específicos e intangibles, como derechos de marca, tecnología superior, experiencia en diseño de productos, capacidad financiera diferencial, calidad superior reconocida, entre otros, que les permitan adquirir o mantener una posición competitiva. Como la compra y explotación de tales activos intangibles hacen preciso que la empresa los "internalice", entonces la posición competitiva se mantiene con el establecimiento de filiales en el extranjero, en modalidades que van desde altos grados de control —las controladas enteramente por la matriz— hasta operaciones de subcontratación, con un menor control central.⁸ Como resultado, los flujos de IED pueden explicarse independientemente de que existan barreras comerciales entre países.

Sin embargo, los dos argumentos que explican la IED ofrecen predicciones opuestas sobre los efectos de la integración regional, como lo establecen Bloström y Kokko.⁹ Por un lado, la reducción de las barreras comerciales a los bienes (aranceles) implicaría menores flujos de inversión, *ceteris paribus*. Por el contrario, la integración regional no desincentivaría la IED dirigida a los proyectos que resultan de internalizar la explotación de activos intangibles. Más aún, la integración regional estimula los contratos internacionales y la inversión, por lo que las empresas están obligadas a operar con mayor eficiencia interna y distributiva en los países que llevan a cabo dicha integración, *ceteris paribus*. Tal estímulo a los flujos de inversión foránea se incrementa en las operaciones de integración vertical o con comercio intraindustrial, si aquélla en realidad es complementaria del comercio de bienes. Es decir, al crear redes cooperati-

7. R. E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, 2a. ed., Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

8. J.H. Dunning, "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Ohlin", en P.O. Hesselborn y P.M. Wijkman (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, Londres, 1977, y F. Contractor, "Choosing Between Direct Investment and Licensing: Theoretical Considerations and Empirical Tests", *Journal of International Business Studies*, invierno de 1989.

9. M. Bolström y A. Kokko, *op. cit.*

vas para explotar activos intangibles entre las partes, la IED conduciría a alianzas en las mismas cadenas de producción y, como apunta Dunning,¹⁰ generaría oportunidades para una empresa transnacional, incluso originaria de algún país en desarrollo.

Sin embargo, qué tipo de IED hacia afuera es la que se observa y que podría desarrollarse ante una integración regional, es una cuestión empírica. El propio Dunning señala que, conforme a un estudio de 65 países en desarrollo, la diferencia de niveles de ingreso y base económica, así como los grados de industrialización, apertura y educación, definen de manera particular y asimétrica la posición y las motivaciones de una empresa transnacional de algún país en desarrollo. Según ese autor, más que contar con activos intangibles explotables, las empresas que realizan inversiones extranjeras y subcontratos en países desarrollados, como puede ser México frente a Estados Unidos, buscan explotar ventajas individuales únicas y activos tangibles, como por ejemplo fortaleza financiera o liquidez excedente proveniente de sus posiciones oligopólicas previas en los mercados nacionales. Con ello, el modelo de IED hacia afuera se explicaría más por la teoría de dotación de factores o recursos que por la de internalización de oportunidades. Dunning concluye que dada la diferencia de motivaciones de IED hacia afuera y hacia adentro, la importancia de la inversión internacional de corte intraindustrial es limitada, por lo que son reducidas las oportunidades de generación de redes de cooperación.

Las teorías modernas sobre internalización destacan más el caso de la empresa que el sectorial o incluso el general. Por ello, el proceso de integración que es generador de IED plantea que otras variables, como estructura económica y economías de escala, intensidad comercial y grado de cercanía, urbanización o subregionalización, serían elementos del argumento de la decisión de emprender contratos internacionales e IED. Es decir, razones como las anteriores operan de manera endógena para establecer redes interempresariales, que son independientes a los tratados comerciales. En cuanto a los tratados, como el TLCAN, el Mercosur, y los bilaterales México-Chile y Argentina-Chile, sólo mejoran o inhiben las condiciones para la IED hacia adentro y hacia afuera. Desde luego, no puede aducirse que el efecto de los tratados comerciales en la inversión extranjera regional sea mínimo o irrelevante.

Adicionalmente, razones de tipo dinámico, que aquí se denominarían del juego de penetración y establecimiento de redes estratégicas para reducir los costos de transacción entre empresas, completarían la argumentación teórica sobre los flujos de IED hacia una economía emergente, así como de ésta hacia afuera de sus fronteras. Como parte de los activos intangibles están relacionados con la información de mercado y el marco legal y regulatorio del país o región de destino, las decisiones de inversión están condicionadas por los juegos de penetración, contacto cooperativo o predación entre empresas incumbentes y entrantes a un mercado.¹¹ Es decir, existe una dinámica que explica los

10. J. H. Dunning, "Explaining the International...", *op. cit.*

11. N. Hansen y E. Echeverri-Carroll, *op. cit.*, y A. Ibarra, "Conditioning International Contracts: The Case of Mexican Northeastern

flujos de IED hacia adentro y hacia afuera de un país como México, que utiliza modalidades alternativas de subcontratación internacional, desde el alto hasta el bajo nivel de control, y que se sujeta a una dinámica de relación o contacto en la red interempresarial, con costos de transacción y conflicto variables.

De acuerdo con Bolström y Kokko,¹² la IED también puede ser un medio para enfrentar una competencia más severa dentro de una región, lo que permitiría a los productores nacionales mejorar su eficiencia interna a base de racionalizar la capacidad de producción en cada localidad o de reducir errores, disminuir la subutilización de trabajo y evitar los productos de calidad inferior. Estos autores tratan de responder a una importante pregunta relativa a la unificación de Europa en términos de los patrones de IED y a la capacidad de las empresas para operar como redes competitivas, como lo refieren Smith y Venables.¹³ Dado un círculo virtuoso de generación de IED, la integración regional contribuye al propósito de estimular la reestructuración de una base productiva para un mercado integrado.

La descripción teórica parece establecer un cúmulo de enfoques y tratamientos específicos a los flujos de IED hacia adentro y hacia afuera de un país. Para finalizar este apartado, parece claro que los requerimientos de información son muy grandes y complejos, ya que la base de datos que precisa el análisis va más allá de los de corte macroeconómico, de precios relativos y riesgo político, e incluyen la necesidad de generar información con una desagregación de la que no se dispone en los países en desarrollo; a la vez, algunos datos de características cualitativas, que podrían englobarse en el término "reputación", obligan a elaborar estudios de caso y de observación directa. Para el presente estudio, de carácter preliminar al no ser posible abordar todos los aspectos considerados, se recurrió a una encuesta a empresas del noreste de México sobre sus decisiones de penetración de mercados. Asimismo, la información disponible, que puede considerarse incompatible, obliga a indagar sólo de modo indicativo algunos patrones de IED y de comercio intraindustrial de México a la luz de la integración regional.

EL MARCO DE LOS TRATADOS COMERCIALES

El TLCAN y otros acuerdos bilaterales (Chile-Argentina, Argentina-Brasil) contienen cláusulas sobre IED. De manera muy resumida podría decirse que la aseveración sobre la profundidad del TLCAN se refiere a que no sólo establece reglas de liberalización del comercio de bienes sino también de los servicios y en lo que atañe a la IED es más amplio que el anterior acuerdo comercial entre Estados Unidos y Canadá. El TLCAN cubre todos los tipos de inversión extranjera, mientras el acuerdo

Companies under NAFTA", mimeo., ITESM-Monterrey, Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas, Monterrey, 1997.

12. M. Bolström y A. Kokko, *op. cit.*

13. A. Smith y A. Venables, "Completing the Internal Market in the European Community", *European Economic Review*, vol. 32, 1988.



e acuerdo con cifras del Departamento de Comercio el valor de la IED de México en Estados Unidos pasó de 270 millones de dólares al inicio de la década de los noventa, a alrededor de 400 millones en 1996

con Canadá sólo incluía el tratamiento a la inversión directa. El Tratado provee a los inversionistas de procedimientos de solución de disputas y garantías frente a una eventual expropiación sin compensaciones. Asimismo, las partes que se refieren a la IED se enmarcan en el tratamiento de nación más favorecida (NMF), es decir, los inversionistas deben recibir un trato no menos favorable que el concedido a los de terceros países. Esto es, las provisiones del TLCAN sobre inversión extranjera no sólo afectarían los patrones de los socios comerciales en esa materia sino también los de terceros países. El Tratado establece mecanismos de solución de disputas mediante arbitraje internacional. Otras provisiones importantes son: la garantía de que México pagará indemnizaciones en caso de expropiación; reducción de los permisos de inversión extranjera; extensión del trato sobre accionistas minoritarios; protección a la propiedad intelectual, y establecimiento de reglas de conducta monopólica por medio de las comisiones que se formaron, en lo general y lo particular, en el área de los servicios de telecomunicaciones. Adicionalmente, el Tratado reduce el trato especial para los casos en que ya exista legislación (la llamada “cláusula del abuelo”), de manera que las excepciones deben hacerse explícitas.

Para el trato a la IED, también existen calendarios de liberalización. Sin embargo, se excluyeron algunos sectores. En los anexos 4 y 7 del TLCAN se brinda protección a los firmantes contra el tratamiento de NMF en aviación, pesca, telecomunicaciones, asuntos marítimos y servicios financieros. Asimismo, las regulaciones y medidas de protección provincial en Cana-

dá y estatal en Estados Unidos ceden en parte a las cláusulas del TLCAN, pues están condicionadas parcialmente a que el trato de nación más favorecida o trato nacional también opere en escala estatal (artículos 1102, 1103 y 1104 del TLC), salvo en decisiones de gobiernos locales y dependencias estatales. Es decir, en el caso de Estados Unidos existe la posibilidad de trato discriminatorio no sólo por razones de seguridad nacional (federal), sino de trato especial a intereses empresariales en los estados y localidades. Más aún, en los acuerdos de contratos de cliente-proveedor entre empresas mexicanas y estadounidenses la solución de disputas se sujeta generalmente a las cortes estatales de Estados Unidos, lo cual se convierte en elemento de discriminación en caso de que dicho activo intangible no sea internalizado en las empresas mexicanas que buscan penetrar mercados internacionales como el referido.

Por su parte, en los sectores automovilístico y textil, las reglas de origen con exigencias de contenidos nacionales afectan las motivaciones de IED y subcontratación, ya que aquí el carácter intraindustrial de la subcontratación se origina fundamentalmente en Estados Unidos y las empresas mexicanas operan como agentes pasivos en IED hacia afuera del país y la región. Sin embargo, presentan los casos más frecuentes de subcontratación internacional, con capital y activos intangibles en general bajos para la parte mexicana. La subcontratación y la actividad maquiladora datan de muchos años antes que el tratado comercial y difícilmente marcarían una trayectoria de cambio brusco después de 1994. Sin embargo, el marco regulatorio sí parece importante para acelerar la integración de la red de cooperación de empresas, al menos de manera incipiente. Es necesario apuntar, sin embargo, que el acceso por medio de contratos internacionales e IED mexicana ha ido creciendo en términos del número de empresas, donde no necesariamente sólo participan aquellas dependientes o agentes pasivos. A continuación se presenta, con base en información agregada, el primer análisis sobre la inversión mexicana en Estados Unidos. Posteriormente se abordará la dinámica y la problemática de la subcontratación mexicana en aquel país mediante el análisis de resultados de empresas del noreste del país.

LOS FLUJOS DE IED DE MÉXICO

Estados Unidos es el receptor de IED más importante del mundo, con 24% de la total mundial y con un crecimiento promedio anual de 16.5% de 1981 a 1990, según Rugman y Gestrin.¹⁴ En el mismo lapso la IED canadiense en Estados Unidos creció muy por arriba de la de este último en Canadá y en términos de valor se ubicó en 46 000 millones de dólares. México participó de manera marginal en la IED en el mercado estadounidense con un acumulado de aproximadamente 1 000 millones de dólares en 1990, según la valuación total a costo históri-

14. A.M. Rugman y M. Gestrin, “NAFTA’s Treatment of Foreign Investment”, en A.M. Rugman (ed.), *Foreign Investment and NAFTA*, University of South Carolina Press, Columbia, 1994.

co de Rugman y Gestrin.¹⁵ Otros datos para 1994 y 1995 calculan la inversión directa mexicana en 2 300 y 1 900 millones de dólares, respectivamente, y destacan su creciente importancia en el mercado de los socios del TLCAN,¹⁶ por encima de los incipientes flujos de negocios de las transnacionales mexicanas hacia otros países, sobre todo de América Latina. El Departamento de Comercio de Estados Unidos recaba datos de la recepción de inversión extranjera directa a costo histórico proveniente de las filiales y establecimientos de compañías de otros países, con participaciones de capital mayor a 10%. Como los cálculos de la IED recibida dependen de la expresada por los inversionistas, y no necesariamente de la realizada, los ingresos netos reinvertidos se sujetan a las variaciones del tipo de cambio y los flujos netos de adquisiciones de negocios varían de acuerdo con las circunstancias de los contratos, las valuaciones de activos y las decisiones finales de compras de los propietarios del capital, las cifras de la IED sólo son indicadores generales de tendencias de la propiedad internacional de compañías transnacionales y posiblemente estén subvaluadas.

De acuerdo con otras cifras del Departamento de Comercio el valor de la IED de México en Estados Unidos pasó de 270 millones de dólares al inicio de la década de los noventa, a alrededor de 400 millones en 1996. La tendencia de la penetración de inversiones es ascendente, sobre todo en los años cercanos a la firma del TLCAN (véase el cuadro 1). La crisis devaluatoria y la recesión pudieron haber afectado los flujos de dos maneras opuestas: una adversa, en rentabilidad y capacidad utilizada de empresas, que debió reducir las inversiones desde y hacia México, y otro de empuje en las empresas ya transnacionales de México con exportaciones, así como con actividades intraindustriales que no resintieron el efecto devaluatorio y que por tanto buscaron establecer operaciones internacionales. El cálculo de la balanza comercial de los capitales mexicanos en Estados Unidos muestra que las filiales en este país importaron de México y otras naciones más de lo que exportaron hacia la economía mexicana. En otras palabras, la incipiente IED en México generó exportaciones de éste en tales operaciones intraempresariales, mayores que las importaciones de las matrices en suelo mexicano. Por su parte, el producto bruto de las empresas mexicanas con operaciones en Estados Unidos no se afectó durante la crisis de 1994-1995, mientras que creció de manera importante en 1992. Ello puede ser indicativo de que el TLCAN tuvo efectos positivos no sólo en los flujos de inversión externa hacia México, sino de éste hacia Estados Unidos. Lo mismo podría decirse de Canadá, que aunque previamente a su tratado comercial en 1988 ya era una economía con flujos brutos de inversión extranjera muy importantes con Estados Unidos, generó unos mayores aun a partir del inicio del presente decenio.

La madurez de las empresas transnacionales de Canadá y sus contactos y redes interempresariales contrastan, sin embargo,

15. *Ibid.*

16. Departamento de Comercio de Estados Unidos, bases de datos sobre posición de inversión extranjera en los Estados Unidos, en línea, varios años.

FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE MÉXICO EN ESTADOS UNIDOS, 1990-1996 (MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)

	Valor	Producción bruta
1990	391	123
1991	261	116
1992	286	1 109
1993	317	1 400
1994	n.d.	1 642
1995	457	1 798
1996	388	1 868

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, "Foreign Direct Investment in the United States", *Survey of Current Business*, Washington, junio de 1997.

con lo que sucede en México. Del total de establecimientos de filiales, préstamos a éstas y valor de capital, México participa con menos de 3% del total de la IED en Estados Unidos. Su actividad se dirige fundamentalmente a atender mercados en crecimiento, sobre todo en los estados fronterizos, en especial Texas. Esta entidad es el destino más importante de IED y cuenta con más de 2 300 compañías extranjeras representadas que emplean alrededor de 30 000 trabajadores. Texas, además, es la puerta de entrada de inversionistas de América Latina que, de acuerdo con el Departamento de Comercio, tenía 249 establecimientos en ese estado, frente a 243 de Canadá y 247 de Alemania.¹⁷ El principal origen de capital es el Reino Unido, con 304 establecimientos en Texas. De los 249 de América Latina, destacan los de México, Panamá y Venezuela para las últimas cifras de 1993. Sin embargo, la inversión promedio por establecimiento es de 16 millones de dólares de origen latinoamericano, frente a 22.4 millones del Reino Unido, 23.4 de Alemania y 46.5 de Canadá (valor de activos fijos acumulados). Es decir, en 1993 la IED mexicana fue en promedio 34% de la canadiense por establecimiento.

En lo que respecta al comparativo sectorial del total de la IED en Estados Unidos, los países desarrollados dirigieron inversiones hacia los servicios financieros no bancarios y las telecomunicaciones; en términos de manufacturas, hubo un importante efecto de atracción en los segmentos de productos farmacéuticos y biotecnología, ante la liberalización y el crecimiento de la actividad de cuidado de la salud. Para el caso de la IED mexicana véase el cuadro 2.

En manufacturas las transnacionales mexicanas y la posición de la IED en Estados Unidos parecen haber seguido la tendencia del resto del mundo. Aunque no se dispone de mayor desglose de las empresas inversionistas, no parece existir el mismo efecto de jalón para la IED que se aprecia en las industrias relaciona-

17. Departamento de Comercio de Estados Unidos, "Foreign Direct Investment in Texas", <<http://www.tdet.state.tx.us/commerce/busdev/fditable.htm>>, 1997.

PARTICIPACIÓN SECTORIAL DE LA IED MEXICANA EN ESTADOS UNIDOS, 1994-1996 (PORCENTAJES)

	1994	1995	1996
Todas las industrias	100.0	100.0	100.0
Manufacturas	46.7	49.7	38.3
Banca	8.1	16.7	18.1
Finanzas, excepto banca	18.7	a	8.7
Comercio	0.7	7.8 ^b	13.3
Bienes raíces	2.0	2.3	9.7

a. Confidencial por el número de establecimientos. b. Se calculó en números absolutos ya que la posición en la casilla fue negativa.

Fuentes: Para 1994 y 1995, J.H. Lowe y S.E. Bargas, "Direct Investment Positions on a Historical Basis", *Survey of Current Business*, Departamento de Comercio de Estados Unidos, Washington, julio de 1996; para 1996, S.E. Bargas, "Direct Investment Positions for 1996", *Survey of Current Business*, Departamento de Comercio de Estados Unidos, Washington, julio de 1997.

das con el cuidado de la salud, donde tampoco se observan ventajas para México ni en base económica ni en volumen comercial. En el cuadro 2 aparecen los incrementos de participación en el sector comercio, lo cual implica el desarrollo de redes empresariales y la explotación de activos intangibles planteados por la teoría de establecimientos comerciales. Asimismo, la adquisición de canales de distribución, representaciones comerciales y finanzas es un fenómeno de importancia en la IED mexicana —sobre todo en los estados fronterizos—, el cual es similar a la posición de otros países mediante la adquisición de capital más que del establecimiento de redes de comercio relacionados y bienes raíces, cuya participación muestra un incremento. Así, la internalización del conocimiento de mercado y el acceso a tecnología y a las regulaciones explican tal comportamiento en los sectores manufacturero y comercial. También destaca el caso de la IED mexicana en el sector bancario y de instituciones de depósito, lo cual reditúa ventajas de activos intangibles y enlazamientos de este tipo de inversión con otras filiales y segmentos de la población estadounidense, después de la restructuración del sector en Estados Unidos. La IED en nichos de mercado de población mexicana en la frontera también podrían explicar la mejoría de su posición en años recientes, así como su servicio complementario a otra inversión mexicana en su financiamiento internacional.

En el caso de Canadá, los mayores incrementos en la posición de su IED en Estados Unidos correspondieron a la manufactura de alimentos, así como a los seguros. El argumento evidente no parece ser el salto arancelario; los movimientos de capital hacia Estados Unidos están representados fundamentalmente por el enfoque de internalización ante un proceso de integración internacional de la región. La IED canadiense tiene una distribución sectorial muy homogénea, como comercio, petróleo y otras industrias, que demuestra que la base transnacional

es mucho más amplia que en México. Un punto importante es que las empresas mexicanas originarias de IED hacia afuera deben contar con la suficiente salud económica y financiera como requisito para su expansión internacional. Así, cabe afirmar, al menos de manera tentativa, que la crisis de 1994-1996 no afectó a las incipientes empresas transnacionales del país o bien que su efecto fue contrarrestado por las condiciones previas de crecimiento y liberalización del TLCAN. Más aún, de los valores en dólares de la producción bruta de las filiales mexicanas podría deducirse que el posicionamiento previo a la crisis permite mantenerlas, independientemente de los problemas de crecimiento y financieros de México. Sin embargo, tanto el monto total, que es marginal, como la participación entre sectores en la IED, que está menos homogéneamente distribuida, implican grandes diferencias entre México y Canadá en su posición de IED.

IED, COMERCIO INTRAEMPRESARIAL Y REDES EMPRESARIALES

La distribución de la IED mexicana y su tendencia no sólo son importantes para ubicar una parte incipiente del grado de integración de América del Norte, sino también para conocer el tipo de comercio y los enlazamientos contractuales que existen en ese proceso. De acuerdo con la teoría planteada y la diferencia de poder de mercado y dotación de factores entre México y Estados Unidos, habría poca razón para explicar los flujos de IED hacia afuera mediante la teoría de la ventaja comparativa. Sin embargo, el enfoque de costos de transacción y la internalización de activos intangibles apropiables no sólo explican el esfuerzo de empresas nacionales por penetrar mercados en países desarrollados sino sus efectos en los flujos comerciales. Las filiales de estas naciones en México, fundamentalmente manufactureras, aprovechan recursos naturales, insumos y mano de obra para hacerse más competitivas en su comercio, por lo que los flujos intraindustriales han crecido en las ramas automovilística, química y sus productos, maquinaria y equipo o electrónica.¹⁸ Las filiales de empresas mexicanas en Estados Unidos internalizan las asimetrías de información y la búsqueda de mercados, por lo que su comercio intraempresarial sería diferente, al concentrarse en actividades de comercialización y distribución, bienes relacionados con la construcción o acaso subcontrataciones de servicios profesionales, legales o de investigación y desarrollo, que se calcula que sólo representaban 4.2% del total de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos en 1992, es decir, una pequeña fracción dentro del universo del comercio entre los dos socios comerciales, aunque no despreciable en términos monetarios, pues se calcula en 1 400 millones de dólares (en ese cálculo no se incluyen los servicios bancarios).

18. J. Behar, *Trade and Employment in Mexico*, Swedish Institute for Social Research, núm. 7, Stockholm Universitet, Estocolmo, 1988, y A. Ibarra y Ch. Stolp, "Exports and Employment Generation in Mexico: A Sectoral Study", *US Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development*, núm. 33, 1990.

Se calcula que el tipo de comercio derivado de las operaciones entre filiales o intraempresarial representa 30% del total del intercambio de las transnacionales estadounidenses,¹⁹ por lo que la diferencia es muy patente en la medida en que las transnacionales de México son reducidas e incipientes, dada la base económica del país frente a Estados Unidos. Por otra parte, ante los problemas que presenta el comercio de mercancías por medio de contratos, las empresas buscan establecer sus propias filiales de distribución y posmanufactura para reducir problemas de discriminación o falta de conocimiento de mercados en el país de destino, en este caso Estados Unidos.²⁰ Más aún, mientras que en 1980 del total de exportaciones de origen hacia filiales extranjeras en Estados Unidos 59% era de alimentos y bienes sin elaboración adicional, en 1992 tal participación se había reducido a 41%, lo que indica que los productos para posmanufactura sin reproceso habían perdido participación frente a los insumos para su elaboración posterior en las filiales establecidas en Estados Unidos.²¹ Ante la integración, por un lado, y la explotación de ventajas en activos intangibles de empresas mexicanas, por otro, la IED y el comercio intraempresarial son complementarios y generan una parte creciente del comercio que explica el surgimiento de las redes empresariales a fines de este siglo. El presente análisis muestra la marginal pero creciente participación de México en este fenómeno frente a los países desarrollados. En suma, sería posible pensar que parte de las estrategias de penetración en empresas nacionales mediante contrataciones e inversión se deben al ambiente derivado del TLCAN, al crecimiento de los estados fronterizos, como Texas, junto con razones de localización, pero fundamentalmente por causas originadas en las mismas empresas mexicanas en su búsqueda de penetración de mercado.

INVERSIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL: UN CASO DE EMPRESAS DEL NORESTE DE MÉXICO

Hasta ahora no existe una base que informe sobre la manera en que las empresas y los sectores mexicanos han penetrado mercados de destino externo, mediante contratos o posiciones de inversión externa, si se supone complementariedad entre ellas, como se apunta en la argumentación teórica. Menos aún se dispone de datos fidedignos sobre los patrones de inversión y subcontratos en escala subregional. Por ello, es necesario llevar a cabo estudios de caso o encuestas. Por ejemplo, Hanson y Echeverri-Carroll realizaron una investigación con base en una encuesta a 178 empresas de alta tecnología situadas en áreas metropolitanas de Texas.²² Pretendían determinar diferencias de patrones entre las empresas con "contactos de negocios", sin especificar el tipo. Sus resultados coinciden con

19. W.J. Zeile, "U.S. Intrafirm Trade in Goods", *Survey of Current Business*, Washington, febrero de 1997.

20. A. Ibarra, "Conditioning International Contracts...", *op. cit.*

21. W.J. Zeile, *op. cit.*

22. N. Hansen y E. Echeverri-Carroll, *op. cit.*



as prácticas de establecimiento de filiales e inversión extranjera mexicana, así como el desarrollo de contratos internacionales, comienzan a manifestarse como reacción incipiente al proceso de integración internacional

la teoría expuesta en el presente análisis, pues los empresarios indicaron que el contacto no local era relativamente más importante que el local y más importante aún en el caso de las empresas exportadoras. De las exportadoras a México, las filiales de otras empresas (tal vez extranjeras) indicaron que el contacto con compañías mexicanas era de la mayor importancia, siendo su muestra significativa en términos estadísticos. Adicionalmente, la importancia del contacto con contrapartes mexicanas era independiente de si las empresas residentes en Texas eran grandes o pequeñas.

Además del análisis de posiciones de IED mexicana y que incluyen internalizaciones tales como adquisición en propiedad de canales de distribución, bienes raíces y sector financiero, otras empresas mexicanas han tendido a la especialización sectorial en manufacturas de maquinaria y equipo, automóviles y partes automovilísticas, electrónica e industria química,²³ donde las

23. A. Ibarra, "Conditioning International Contracts...", *op. cit.*

exportaciones y el reprocesamiento se llevan a cabo mediante contratos de cliente-proveedor en lugar de realizar las ventas por medio de comercializadoras genéricas o libres. Para ello, es necesaria la inversión en "contacto" interempresarial en activos intangibles de conocimientos de mercado, marca, calidad y reputación. Esta dinámica obliga a realizar un estudio de caso entre un grupo de empresas manufactureras del noreste de México.

El objetivo es conocer de qué manera ese grupo de empresas internaliza las oportunidades de contratación e inversión en Estados Unidos. Antes de presentar resultados hay que apuntar que del total de empresas manufactureras se tomó una submuestra de las que invirtieron en certificaciones de calidad como medio para demostrar compromiso y reputación en su búsqueda de contratos internacionales de cliente-proveedor. En este estudio se encuentra que cuando una empresa emergente aspira a obtener contratos de largo plazo como medio de penetración del mercado internacional y ante la falta de reputación como proveedora o cuando la cliente potencial no cuenta con información suficiente sobre la calidad del producto o la marca, entonces las clientes potenciales buscan una señal de compromiso, por ejemplo la inversión en certificación de calidad (QS, ISO 9001, ISO 9002), como condición para las contrataciones internacionales.

Las 14 empresas encuestadas sólo representan 6% de las que han invertido en certificaciones de calidad en el país. En las áreas metropolitanas de Monterrey y Saltillo se encontraron 42 empresas certificadas, de manera que la muestra representa 33% de esa cifra. De las 14 empresas, cuatro tenían participación de capital extranjero, ninguna era maquiladora y todas eran proveedoras internacionales con base en contratos de proveedor-cliente de mediano plazo. Las características relevantes del estudio de caso se muestran en el cuadro 3.

C U A D R O 3

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y DE CAPITAL DE EMPRESAS DEL ESTUDIO DE CASO (PORCENTAJES DEL TOTAL)

Electrónica y productos eléctricos	43
Maquinaria y equipo	21
Productos metálicos	21
Química	14
Empresas con participación de capital extranjero	29
Empresas de capital nacional	71

Fuente: cálculos propios con base en el estudio de caso.

Se realizaron preguntas sobre las características de los contratos con las contrapartes estadounidenses. En cuanto a precios, se encontró que todos los contratos incluían cláusulas que contenían el principio de nación más favorecida, donde se estipulaba que cuando el precio promedio pactado en un contrato fuese superior al de otros proveedores en igualdad de circunstancias, dicho precio se ajustaría hacia la baja en la renovación del con-

trato. De manera similar, si los precios de las materias primas y otros insumos aumentaran durante la vigencia del contrato, en la renovación el ajuste ponderado se realizaría hacia arriba. El clausulado creaba, entonces, un incentivo para los contratos de corto plazo, cuando se anticipara un ambiente de variaciones de precios e inflación. Por otra parte, cuando los precios fueron mayores que un precio en el mercado libre, no fue necesario modificarlos ni existían cláusulas sobre ese asunto en 62% de los casos. Ello entonces operaría en sentido opuesto a un incentivo, es decir, ante la independiencia contractual de precios del mercado libre, se alentaría los contratos internacionales de mayor plazo.

En aspectos relacionados con el alcance de los contratos internacionales para las empresas de la muestra, se extendió el estudio a fin de incluir a compañías exportadoras de la región sin certificaciones. De esta manera, se utilizó la base de datos de la delegación regional de la Secofi, así como información del Bancomext. Posteriormente se realizaron dos preguntas a 28 empresas regionales: a) si celebraba contratos internacionales de cliente-proveedor, y b) de qué duración. Se encontró que las que invirtieron en certificaciones mostraron una distribución de plazo de los contratos mayor que las empresas no certificadas (véase el cuadro 4).

C U A D R O 4

DISTRIBUCIÓN DE LOS PLAZOS DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES DE LAS EMPRESAS DEL ESTUDIO DE CASO (PORCENTAJES)

	Con certificación (n=14)	Sin certificación (n=28)
Exportación libre (<i>spot</i>)	21	48
Contratos menores de un año	14	52
Contratos de uno a dos años	36	—
Contratos de dos años y más	29	—

Fuente: cálculos propios con base en el estudio de caso.

Otro hallazgo del estudio de caso fue que en 77% de los casos existió financiamiento complementario de las empresas clientes para el desarrollo de productos y mejoras, así como para ajustes de calidad de las empresas proveedoras nacionales (una empresa fue adquirida por la cliente extranjera después de su relación contractual). Ello implica que las condiciones de "contacto" se profundizan mediante la internalización de activos específicos e intangibles en el desarrollo financiado de productos. En todos los casos en que las empresas del noreste recibieron este tipo de financiamiento se pudo disponer de él sólo después del contrato y no antes. Es decir, la inversión en certificaciones como señal de reputación para aspirar a contratos internacionales recae en las empresas proveedoras, pero la señal actúa eficazmente al generarse financiamiento complementario para el desarrollo de productos una vez que el contrato entra en vigor. Fi-

nalmente, en todos los casos, la violación de cualquiera de las cláusulas del contrato proveedor-cliente estudiadas (como las de precio, volumen y servicio) implicaba su rescisión, aunque los cargos por indemnizaciones y multas no fueron específicos, salvo en un caso. Ello muestra que la operación de los mecanismos de solución de disputas no está claramente definida, lo cual podría dar lugar a casos de discriminación o selección adversa. También es posible que en muchos casos los “contactos” a los que se refieren Hansen y Echeverri-Carroll²⁴ se realizan por acuerdos tácitos.


CONCLUSIONES

La dinámica de la integración internacional de empresas mexicanas mediante inversiones en el extranjero y el desarrollo de subcontrataciones internacionales es un tema reciente y poco estudiado en los países en desarrollo. El interés tradicional de los teóricos e instrumentadores de la política económica se concentra en generar las condiciones macroeconómicas y de mercado adecuadas para atraer flujos de inversión hacia el país, como complemento del ahorro y el esfuerzo productivo y de mercado. Sin embargo, la integración internacional forma “contactos estratégicos interempresariales” en ambas direcciones, por lo que es posible que un país en desarrollo como México realice inversiones y subcontrataciones con un socio comercial como Estados Unidos, país con un ingreso mucho mayor y una elevada posición tecnológica. En la teoría del comercio internacional, y en particular en lo que refiere a las barreras comerciales, se suponía que la IED era un sustituto de los flujos de exportaciones de un país. Sin embargo, el enfoque sobre la internalización de activos intangibles como factores determinantes de la posición bruta de IED en una economía destaca que las compañías que buscan competir con éxito en el mercado externo y que requieren de un vector de información estratégica no disponible en actividades de mercado locales (como tecnología, preferencias del consumidor, nuevos proveedores, canales de distribución o prácticas legales y contractuales) buscarán internalizar ese vector mediante derechos de marca, diseño compartido de productos en escala internacional y posicionamiento mediante la adquisición de propiedad y filiales en actividades relacionadas con el mercado meta y los subcontratos. Esa práctica hace que la exportación y la IED sean complementarias y no sustitutas, como lo planteaba la teoría tradicional de comercio. En el presente estudio se encuentra que las prácticas de establecimiento de filiales e inversión extranjera mexicana, así como el desarrollo de contratos internacionales, comienzan a manifestarse como reacción incipiente al proceso de integración internacional. Las empresas de los estados fronterizos, específicamente del noreste de México, fueron objeto del presente estudio.

Como el análisis de la internalización de activos intangibles requiere de una base de información microanalítica, y como hasta

ahora las autoridades mexicanas no han considerado el desarrollo de “contactos estratégicos” un asunto de política económica —por lo que no existen en general datos cuantitativos de la IED mexicana en el extranjero—, en el presente trabajo, que consta de un análisis cuantitativo de la dinámica de los flujos de IED hacia Estados Unidos y de un estudio de contratos de cliente-proveedor, se utilizaron las fuentes de información que se mencionan enseguida. En el primer caso, datos oficiales estadounidenses, y en el segundo los resultados de una encuesta, así como entrevistas con un pequeño grupo de empresas de Monterrey y Saltillo. Aunque el estudio es preliminar por la naturaleza de los datos, y la medición de la inversión es compleja, ofrece algunos patrones de comportamiento de tales contactos internacionales. De ahí podrían derivarse enseñanzas para otras empresas, pero también para los responsables de las decisiones de política económica relacionada con el sector externo.

En el caso de las empresas, el estudio muestra que existen señales entre empresas que aspiran a obtener contrataciones internacionales, compañías de países que, como México, presenta desigualdad de tamaño frente a Estados Unidos. Tales señales implican que las empresas mexicanas deben invertir en factores de reputación antes de formalizar algún contrato. Aquí se estudió la inversión en certificaciones de calidad como medio para demostrar compromiso internacional como señal previa al logro de contratos. Por su parte, en el estudio de casos se encontró que 65% de las empresas de la muestra analizada logró contratos de mediano plazo, y posteriormente a éstos, financiamiento complementario. Sin embargo, como los mecanismos para la solución de disputas y la suspensión de los contratos no son enteramente claros, tal fenómeno podría dar lugar a conductas de discriminación y selección adversas a las compañías mexicanas. Como el fenómeno incipiente y todavía muy concentrado en empresas de exportación localizadas en la frontera norte, para las que los contratos internacionales implican costos sumergidos de la relación interempresarial, existiría el riesgo de que este tipo de integración internacional no se desarrollara lo suficiente. Por otra parte, en el estudio se encontró que la adquisición y creación de filiales comercializadoras, de manufactura y reproceso adicional, del sector financiero y bienes raíces, es poco significativa en lo que se refiere a sus montos en comparación con otros países, como Canadá. Sin embargo, en los últimos años el crecimiento de la IED mexicana en Estados Unidos ha sido significativo. Ello demuestra que la integración se profundiza mediante posiciones de propiedad y “contactos estratégicos” y que podría extenderse a otros sectores y empresas, independientemente de su tamaño.

Para los responsables de las decisiones de política, el estudio muestra que más que fomentar el ingreso de IED al país y establecer reglas e instituciones como las creadas por la influencia de la apertura mexicana del pasado decenio y el TLCAN, la autoridad se enfrenta al reto de desarrollar y promover actividades de negocios internacionales que consideren la dinámica de la relación y el contacto estratégico mencionado, con sus oportunidades, amenazas y conflictos. 

24. N. Hansen y E. Echeverri-Carroll, *op. cit.*