

Reseña del libro *Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial*¹

Rogelio Huerta Quintanilla

Un libro sobre la *Inversión extranjera directa en México*, muestra por qué una empresa extranjera decide invertir en nuestro país; explica los objetivos de la empresa, sus modos de operar, sus políticas; pero además, expone las condiciones del país receptor para atraer dicha inversión y, finalmente, también nos presenta las consecuencias del capital extranjero sobre la economía que lo recibe.

De acuerdo con lo anterior, varias son las preguntas que se le pueden hacer a un libro de esta naturaleza. Por ejemplo, ¿Qué factores llevan a invertir a una empresa extranjera en México? ¿Cuáles son las condiciones económicas que debe tener un país para atraer la inversión extranjera? ¿Qué nivel de salarios paga la empresa extranjera cuando opera en el país? ¿De qué manera afecta la inversión extranjera al nivel de actividad económica y al empleo en el país receptor? ¿La empresa extranjera importa más de lo que exporta? ¿La inversión extranjera, trae nueva tecnología?

Estas y otras preguntas pueden hacerse a un libro sobre la inversión extranjera. Y el libro que comentamos contesta con rigurosidad esas y otras preguntas más. Pero no sólo da respuesta a muchos interrogantes como los señalados, sino que contiene una serie de propuestas que buscan mejorar el papel de la inversión extranjera en México.

Pero en este ensayo, no vamos a describir todas las aportaciones del libro, nos interesa, sobre todo, resaltar los factores que son determinantes de la inversión.

Dada la apertura de la economía mexicana ¿podría pensarse que la inversión nacional, que representa entre 85 y 90% de la inversión bruta total, tiene las mismas condicionantes que la inversión extranjera? Desde nuestro punto de vista, el capital nacional toma decisiones de expansión y de crecimiento de la misma forma y por los mismos motivos por los que lo hace una empresa más allá de sus fronteras nacionales. En este sentido, es válido discutir las

¹ Coordinado por: Enrique Dussel Peters, Luis Miguel Galindo Paliza, Eduardo Loría, Michael Mortimore, Coedición de Siglo XXI, Facultad de Economía UNAM y la Secretaría de Economía, México, 2007.

motivaciones de la empresa transnacional que invierte en México, como si fueran decisiones de inversión de empresarios mexicanos. Es decir, si se encuentra que la inversión extranjera directa ha crecido en México en las últimas décadas, tendrían que encontrarse las razones por las cuales la inversión de los empresarios mexicanos en México se ha quedado estancada o no ha crecido a ritmos similares a como lo ha hecho la extranjera.

Por esta razón es interesante leer críticamente un libro reciente sobre la inversión extranjera en México. Tal vez nos pueda ayudar a entender por qué la inversión bruta fija del país no ha sido suficiente, ni en monto ni en dinamismo, como para impulsar tasas de crecimiento del producto más arriba de 3% anual. El presente artículo, no es, estrictamente, una reseña del libro en cuestión; el libro es más bien un pretexto para dos cosas: una primera es compartir algunos de los descubrimientos de los investigadores sobre por qué una empresa o un capitalista está dispuesto a invertir su dinero, sea en su país o en el exterior; y una segunda, es la de cuestionar una de las hipótesis teóricas que los autores manejan y que los mismos resultados de su investigación contradicen.

Inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial, es un libro que necesitábamos porque aclara mucha información imprecisa. Por ejemplo, la idea más común, que se menciona al hablar de inversión extranjera en México, es que ésta viene al país por los bajos salarios. Y, como se demuestra en el libro, si bien esta es una de las razones, no es la más importante y significativa.

Pero además, este libro, mediante un diagnóstico completo, una medición rigurosa y una serie de propuestas para aprovechar mejor la IED en México bajo condiciones de apertura externa, es un material de lectura imprescindible para la discusión sobre el futuro de la economía mexicana.

El texto 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 criterios fundamentados y sólidamente sustentados, no será posible vincular la IED de manera funcional y dinámica a la economía mexicana. Ese es el gran mérito, a mi parecer: demostrar que aún teniendo a disposición un gran monto de IED, sin una estrategia de desarrollo nacional 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. Y lo mismo puede decirse de la inversión interna o doméstica. El incremento y la dinámica de la inversión bruta fija de los empresarios privados nacionales que invierten en el interior del país, debe estar sujeta a una estrategia de desarrollo que sólo se puede diseñar desde la visión estatal.

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 (causación circular acumulativa de Kaldor, según los autores) (¿o Myrdal?) que puede provocar la IED a través del aprovechamiento de los desequilibrios; mientras 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. Pero, los autores, no sólo presentan teorías contradictorias para explicar el mismo fenómeno, sino que los propios resultados de su investigación empírica no concuerdan con la teoría de la maximización de la ganancia, sino con otros determinantes que ellos mismos cuantifican.

Una de las preguntas que aparecen en la "Introducción" es: ¿Qué fundamentos teóricos existen para comprender el desempeño de la IED? Y es a partir de esta pregunta, que quiero tratar de darle seguimiento a la investigación y a los resultados de la investigación contenida en el libro.

El comentario lo voy a dividir en dos partes. La primera trata de la teoría que se aplica para entender la macroeconomía de la IED, y la segunda, busca explicar la teoría microeconómica de la IED.

En las dos partes se podrá apreciar que los resultados de la investigación coinciden en remarcar que el tamaño y la dinámica del mercado (sobre todo el externo) son las principales variables que determinan la IED. En este sentido se puede adelantar que la IED esta determinada, a nivel macro, por el mercado externo y, a nivel micro, por las ventas que esperan lograr las empresas. Lo mismo se podría alegar para la inversión privada doméstica o nacional: el tamaño y la expansión de mercado en general y en particular el mercado interno o la demanda doméstica de mercancías, junto con el mercado externo, determinan la inversión en el país.

a) La teoría macroeconómica de la IED.

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 período 1970-2005.” (p. 46). El resultado es el siguiente:

En orden prioritario, los factores que determinaron la IED en México en los últimos años son:

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 como el autor original de la teoría, 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.” (p. 50). Sin embargo, 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. p. 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, el capital, en la búsqueda de mejor rentabilidad se localiza donde sea mayor es el tamaño y el dinamismo del mercado y menor sea el riesgo-país; esta decisión, en lugar de conseguir el equilibrio del sistema o del mercado, provoca que se acentúen los desequilibrios y crea más 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 etcétera y entre menos mercado menos inversión y menos mercado y etcétera: 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, pues 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.” (Dussel *et. al.*, 2007 p. 52). Es decir, obviamente la competencia perfecta no es el mercado que se está estudiando. Por 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 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 *et. al.*, 2007. p. 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.

Los resultados se reafirman en la conclusión: "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 *et. al.*, 2007, p. 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.

De acuerdo con los resultados del modelo econométrico a nivel macroeconómico, los autores nos dicen 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." (p. 64). Entonces, 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 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" (Kaldor, 1984, p. 27), 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, se aprovechará mejor la IED.

Como es claro se tiene que elaborar una política sectorial que, apoyándose en los rendimientos crecientes de las economías de escala, encaje en una estrategia nacional, que incluya tanto a las empresas del país como a las extranjeras. Pero que tome en cuenta que si para la inversión extranjera, la apertura comercial de México significó un gran aliciente debido al mercado externo al que podía acceder, para la inversión nacional, el mercado doméstico puede jugar el mismo papel.

b) La teoría microeconómica de la IED

En el capítulo cuarto, cuando el análisis se hace al nivel de clases económicas, presuntamente el estudio se está ubicando en el nivel de sectores de actividad, 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, *et. al.*, 2007. pp. 179-180). Como se puede observar, la literatura económica citada por los autores del libro, no hace referencia a la maximización del beneficio de la empresa como el móvil de la IED. Según la investigación que nos están mostrando los autores, son otros los factores que determinan la IED, aunque la teoría no convencional, citada por los mismos autores, diga otra cosa.

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” (p. 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 que vale la pena atender.

Dentro del equilibrio parcial, a nivel de clase en las actividades económicas del país, las restricciones a que están sujetas las empresas son la tecnología existente y la demanda de sus mercancías. Se supone entonces que las empresas no pueden cambiar esas variables, pues son restricciones externas y que deben de sujetarse a lo que existe, en materia de tecnología, y a la extensión y dinámica del mercado.

Pero pareciera que no es esto lo que quieren decir los autores pues enseñada 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 (Precio = 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, *et. al.*, 2007, p. 193).

Está claro, como se ve, que son las ventas totales, o sea la demanda que enfrentan las empresas por sus mercancías, lo que implica ese mayor dinamismo inversor. Es decir, es la extensión y la expansión de la demanda, lo que atrae a la empresa extranjera (y a cualquier empresa) y no la maximización de la ganancia como la entiende Varian, lo que determina esta decisión estratégica de inversión.

A mi parecer, aquí se encuentra una contradicción teórica y una incongruencia con los resultados empíricos. 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?

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 cada uno de los factores que compran, es igual a cada uno de sus precios de esos factores. 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, etcétera. 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 consiste en la compra de factores de producción, y en este ejercicio 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). Si suponemos que el precio de su producto lo fijan las empresas, entonces se ve 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 y no se observan esfuerzos por demostrar que el nivel de empleo se determine por la búsqueda de la igualación del valor de la productividad marginal física del trabajo con el salario del mercado.

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 y sobre todo, 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, p. 222). Lo que significa que las empresas monopólicas, oligopólicas o competitivas, tienen la misma guía para minimizar costos: dadas las restricciones presupuestales, dada la tecnología y dada la extensión del mercado, 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, tampoco, 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. El valor de las ventas totales se refiere a la extensión del mercado: a un precio dado, cuántas mercancías se venden. 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 la magnitud del mercado, o lo que es lo mismo, por el tamaño y la expansión de la demanda. Y esta es precisamente la explicación que nos presenta 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, p. 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. Por lo que la producción dependerá 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 dis-

pone; las empresas no buscan aumentar 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, según la teoría neoclásica, buscan maximizar las ganancias y para ello, 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 teórica y de incongruencia empírica 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 sino más bien contrarias al *mainstream*, pero la referencia a la teoría dominante llama la atención porque parece que no encaja con 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 y Nordhaus, *Economía*, Macgraw Hill, México.
- Varian, Hal, *Microeconomía Intermedia*, Antoni Bosch Editor, España, 1999.