

Efectos de la inversión extranjera directa en la economía mexicana

ENRIQUE DUSSEL PETERS*

La inversión extranjera directa (IED) se ha convertido, al menos desde los años ochenta, en uno de los temas de mayor relevancia conceptual y de política económica a nivel global. Contextualizando la IED y a las empresas transnacionales en el actual proceso de globalización, destaca su creciente importancia a nivel internacional con respecto a variables como el comercio, la inversión y el empleo. En este contexto, el caso de México es de particular interés dado que ha participado activa y agresivamente en la atracción de IED desde finales de los ochenta. La IED, desde la perspectiva de la nueva estrategia de crecimiento implementada desde 1988 cumple la función de haberse convertido en una de las principales fuentes de financiamiento a nivel macroeconómico, así como de permitir la modernización del aparato productivo nacional y su inserción al mercado mundial. Como se desarrolla en detalle, el proceso de globalización ha implicado desde finales de los ochenta una profunda integración económica de un segmento de la economía mexicana con la economía estadounidense.

A diferencia de otros estudios internacionales y para México, el documento realiza un riguroso análisis a nivel macro, micro y de la organización

industrial y territorial de los múltiples impactos de la IED en el actual proceso de integración. Lo anterior, considerando que conceptual y empíricamente no es suficiente, como se lo ha hecho en la mayoría de los estudios, examinar sólo uno de estos niveles de análisis y de allí llegar a conclusiones generales. Por el momento, en México no se han realizado este tipo de estudios integrales en los noventa. Por otro lado, y hasta donde sabemos, recientemente no se han llevado a cabo investigaciones que realicen pronósticos de la IED con base en estimaciones econométricas, y tampoco análisis econométricos que combinen datos de series históricas con los de sección cruzada a nivel macroeconómico, de clases económicas y empresas. La mayor parte de estos modelos y tipologías se realizaron con base en información directamente obtenida por fuentes oficiales; en su mayoría esta evidencia empírica no ha sido de conocimiento público.

Para el caso de México, la IED ha sido de enorme relevancia, destacando:

a) En promedio, flujos de IED superiores a los 13 500 millones de dólares durante 1994-2002, aunque la dinámica de crecimiento pareciera

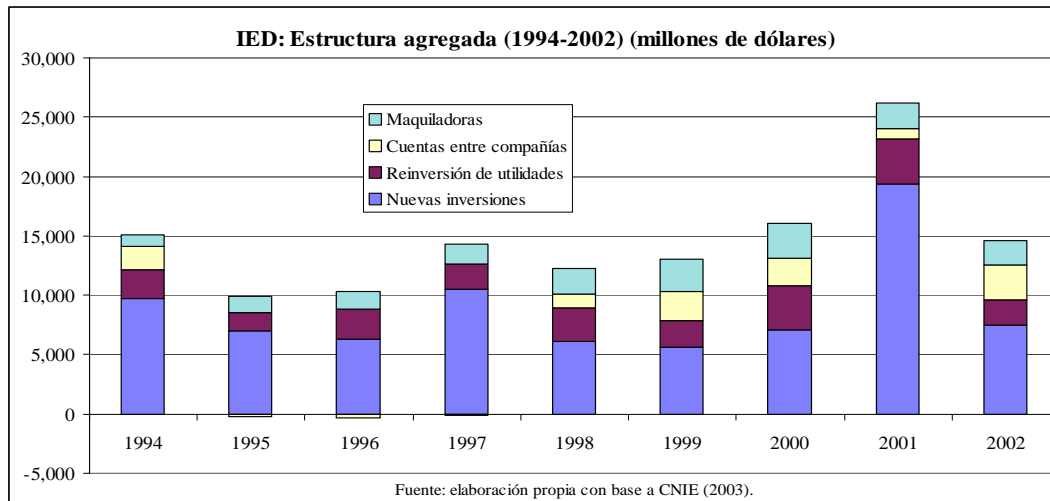
* Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

Resumen del libro publicado por Enrique Dussel Peters (coordinador), Luis Miguel Galindo y Eduardo Loría Díaz, *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*, Facultad de Economía/UNAM, BID-INTAL, UNAM y Plaza y Valdés, México, 2003. Para mayor información, véase: <<http://www.dusselpeters.com>>.

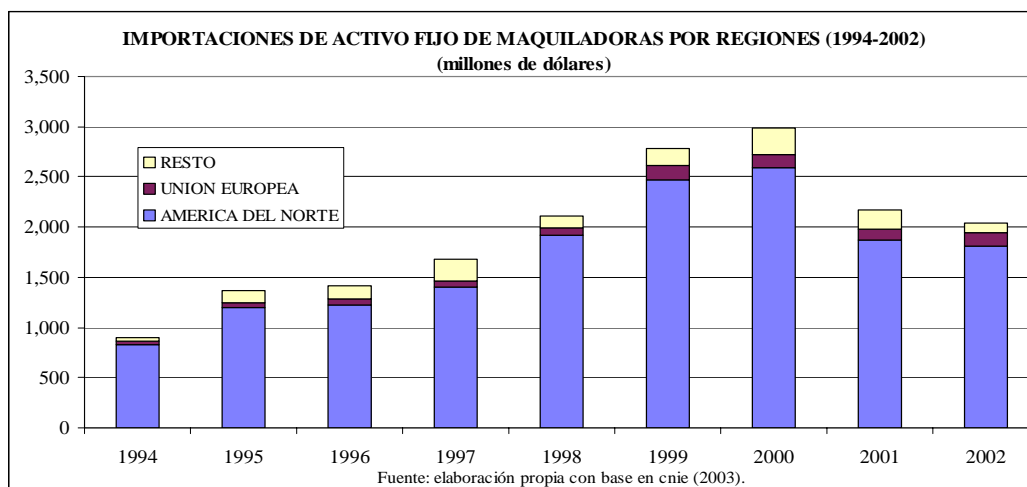
haberse estancado desde 2000, y considerando que en 2001 la venta de Banamex generó flujos por 12 500 millones de dólares (gráfica 1)
 b) La gráfica 2 refleja, de igual forma, el alto grado de concentración de la IED proveniente de

Estados Unidos y particularmente en el caso de la industria maquiladora de exportación
 c) La gráfica 3, por último, indica la incidencia de la inversión extranjera directa en la economía mexicana y particularmente en el pro-

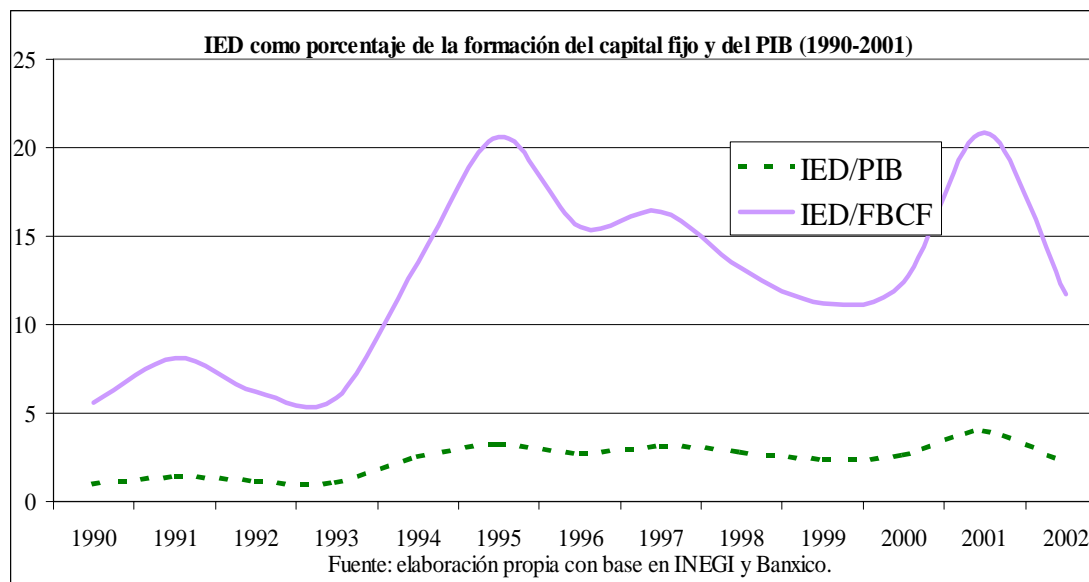
GRÁFICA 1



GRÁFICA 2



GRÁFICA 3



ducto interno bruto (PIB) y la formación bruta de capital fijo: durante 1990-2002, particularmente para ésta última, llegó a superar el 20 por ciento.

Los seis capítulos del libro llevan a diversos y complejos resultados, los cuales en algunos casos tendrán que profundizarse en futuras investigaciones con mayor especificidad, información y desagregación territorial y sectorial.

El documento parte de que los flujos de IED a nivel internacional han tenido durante los noventa un desempeño significativamente más dinámico que el PIB y el comercio, entre otras variables. Lo anterior es reflejo de la profundidad del proceso de globalización y de las nuevas estrategias de las empresas transnacionales. Éstas han profundizado los encadenamientos mercantiles globales y el proceso de especialización flexible iniciado en los setenta, transfiriendo importantes segmentos de su cadena de valor agregado a escala global. La integración a segmentos específicos de la cadena glo-

bal que logran los territorios –municipios, regiones, naciones y grupos de naciones– es desde esta perspectiva fundamental para comprender su potencial de desarrollo y crecimiento. Así, una parte importante de la bibliografía nacional e internacional analizada examina a nivel macro, meso y micro los efectos de la IED a nivel territorial y su potencial de difusión (en la balanza de pagos, sectores y territorios específicos, procesos realizados por empresas y grupos de empresas, a nivel intra e interempresa, entre otros). Los resultados de estos análisis conceptuales y empíricos contrastan significativamente, también ante objetivos, metodologías y casos de estudio diferentes.

Desde finales de los ochenta el gobierno mexicano ha hecho importantes esfuerzos para atraer IED y generar un ambiente legal y macroeconómico favorable para este tipo de inversiones. Como resultado, en la actualidad, y con pocas excepciones, la IED puede participar mayoritariamente en prácticamente todas las actividades económicas en México, con algunas excepciones que se debaten

en la actualidad.¹ Estas activas y agresivas políticas para atraerla, particularmente en el caso de la ley de la IED en 1993 y posteriores decretos, han permitido crecientes flujos de ésta durante los noventa. Como resultado, la IED ha crecido en términos absolutos y con respecto al PIB, la formación bruta de capital fijo y el déficit en cuenta corriente, aunque la IED per cápita ha disminuido durante 1994-2000. Contrasta para 2001 que no obstante la drástica caída de los flujos de ésta a nivel global, aumentó significativamente en México, también

como resultado de la venta de Banamex a City-Group por 12 500 millones de dólares.

El cuadro 1 refleja los principales resultados cuantitativos de los capítulos 2-6 con respecto a la asociación de la IED con otras variables económicas. Los resultados son significativos desde diversas perspectivas. En primer lugar, el examen integral de los efectos de la IED refleja que, en general, en ninguna de las variables –con excepción de los salarios y el producto– es posible concluir en forma rigurosa una asociación positiva o negativa. Sin

CUADRO 1
Asociación de la IED con otras variables de la economía mexicana (según el nivel de agregación)

	Macroeconomía (Cap. 3) (1970-2000)	Clases (tipología, Cap. 4) (1994-2000)	Clases (Cap. 6) (1994-2000)	Empresas (Cap. 4) (1993-1999)
Producto	+	+	+* ^{va}	-----
Empleo	+	+	+	- y +*
Remuneraciones/salarios	+	+	+*	-----
Horas por empleado	-----	-----	+ y -*	-----
Productividad	+	+	-----	-----
Inversión	+	+	+ y - ^{vb}	-* ^{vc}
Inversión en investigación y desarrollo	-----	+	+	-----
Ventas	-----	+	+* ^{va}	+ y -*
Margen neto	-----	-----	-----	+ y -*
Importaciones	+	+	+ y -	+ y -*
Exportaciones	+	+	+ y -	+*
Tipo de cambio real	-*	-----	-----	-----
Cuenta corriente/balanza comercial	-*	+	-----	-----
Apertura comercial/aranceles	+*	+	+y-	-----

^a Con respecto a tasa de crecimiento y con rezago.

^b Desplaza en algunos años, en otros no, a la inversión nacional.

^c Se refiere a los activos totales.

* Estadísticamente significativas

Fuente: Con base en los capítulos 2-6.

¹ Esta discusión, iniciada ya hace varios años, ha sido particularmente importante en el caso del sector petroquímico y la electricidad. El 25 de abril de 2002 la Suprema Corte de Justicia de la Nación anuló las reformas en materia eléctrica decretadas en 2001 por el gobierno de Vicente Fox, las cuales daban mayores oportunidades a la inversión privada en el sector eléctrico. La reforma al reglamento de la ley permitía esquemas de cogeneración y que empresas pudieran vender hasta 100% de sus excedentes de electricidad. En el segundo semestre de 2002, sin embargo, se han presentado varias propuestas para reformar las leyes que afectan a ambos sectores. Por el momento no se han logrado los consensos requeridos en la Cámara de Diputados, no obstante varias propuestas de ley.

lugar a dudas, bien pudiera ser resultado de los diversos universos de unidades económicas: a nivel agregado, de ramas y clases económicas, así como para 170 empresas de las de mayor tamaño de la economía, además de diferentes períodos de estudio y diversas metodologías: de modelos de serie de tiempo, de corte transversal a tipologías de clases y ramas y modelos Probit. Sin embargo, la causa de estos diversos efectos de la IED en la economía mexicana también son significativos ya que reflejan la complejidad de los procesos en los que participa ésta e indican la imposibilidad de concluir en forma rigurosa y definitiva sobre los mismos. Así, por ejemplo, si bien la asociación es positiva entre la IED y el empleo a nivel macroeconómico, de ramas y clases económicas, no lo es a nivel de las empresas seleccionadas. El resultado es significativo tanto desde una perspectiva académica como de política económica y destaca la relevancia de una visión integral de la IED: las conclusiones apuntan a la necesidad de análisis e incluso políticas diferenciadas según las características de la actividad correspondiente. Una visión general, y sin incorporar estos diversos niveles de análisis, resulta insuficiente.

En segundo lugar, destaca que la IED presenta una fuerte asociación positiva, en todos los niveles de agregación, con los salarios y el PIB, aunque en el caso de éste último no se contó con información de la producción a nivel de empresas. Los capítulos 3 y 4, por ejemplo, examinan la asociación positiva entre la IED y los salarios en el sector manufacturero, sus ramas y clases económicas: para el caso de estas últimas, por ejemplo, la brecha salarial entre las principales diez clases según su participación en la IED con el resto de las clases económicas manufactureras fue de 50% en 2000. En el caso del valor de la producción a nivel de clases económicas, por otro lado, el capítulo 6 abor-

da con profundidad que la tasa de crecimiento del producto y, en alguna medida, las remuneraciones totales son los factores que influyen en el comportamiento de la IED. Así, ramas con un alto dinamismo y con un mercado de trabajo desarrollado de fuerza de trabajo calificada parecen generar economías de escala y externalidades positivas que favorecen la concentración de la IED en determinadas actividades. Estos resultados son consistentes con los obtenidos en otros estudios, como se analizó en el capítulo 1.

En tercer lugar, y con algunas importantes excepciones según el nivel de agregación, la IED presenta una asociación positiva con el empleo, las exportaciones y las importaciones. Es importante considerar cada una de estas variables. En el caso del empleo el análisis arroja resultados positivos a nivel macroeconómico y de clases económicas, aunque es mixto a nivel de empresas: el empleo sólo incrementa la probabilidad de elegir una empresa extranjera en dos de los siete años considerados. En el caso de las exportaciones sólo el análisis a nivel de clases económicas del capítulo 6 arrojó resultados mixtos, al igual que con las importaciones. No obstante ello, la evidencia empírica a nivel de clase no permite rechazar la hipótesis nula de que el multiplicador de largo plazo entre la IED y estas variables es igual a uno. En este sentido, la evidencia no permite rechazar que la IED tiene un efecto neutral con respecto a estas variables. Los resultados enmarcan las complejas estructuras que han generado las empresas transnacionales en México, las cuales han profundizado los procesos vinculados al comercio exterior. Sin embargo, y un tema señalado en el capítulo macroeconómico, debe considerarse que estas actividades en muchos casos presentan una alta elasticidad negativa con respecto a la cuenta corriente. Las causas de este desempeño fueron detallados en los capí-



tulos 2 y 4, así como en el caso de la industria electrónica en Jalisco en el capítulo 5.

Cuarto, el análisis en los cuatro diversos niveles de agregación no presentan resultados robustos con respecto a la relación de la IED, la productividad y la inversión. Destaca una alta asociación positiva entre la IED y la productividad a nivel macroeconómico y de clases económicas en los capítulos 3 y 4, aunque se planteó que el aumento de los salarios y la disminución de las horas trabajadas, sin perder rentabilidad, pudiera explicarse mediante la introducción de mejoras tecnológicas que aumentan la productividad por hombre ocupado. Por otro lado, si bien a nivel macroeconómico y a nivel de clases la IED no afecta negativamente a la inversión nacional (o a la formación bruta de capital fijo a nivel de clases), los resultados empíricos resultan contrarios a nivel de empresa: en este caso el activo total, con excepción de 1996 y 1998, afecta de manera negativa la decisión de invertir en una empresa extranjera

Quinto, los resultados preliminares –dado que no pudieron realizarse en dos o más niveles de agregación– de la IED con respecto al tipo de cambio real es negativo, tal y como se hubiera esperado, y es positivo, aunque estadísticamente no significativo con respecto a los gastos en investigación y desarrollo. Este último aspecto también es analizado en los capítulos 3 y 4. La balanza de pagos tecnológica negativa en México durante los noventa también es resultado del muy bajo nivel, y con tendencia a la baja, del coeficiente de los gastos en investigación y desarrollo tecnológico con respecto al valor de la producción, el cual cae de 0.44% en 1994 a 0.20% en 2000 para las principales diez ramas según su participación en la IED. Esta tendencia es crucial para comprender las actividades y procesos que realiza la IED y las empresas transnacionales vinculadas, basadas sobre

todo en procesos de importaciones temporales para su exportación y con una incorporación de tecnología, y su potencial difusión, muy limitada.

Por último, aunque no en importancia, el grado de apertura –con base en las fracciones arancelarias de importación libre de arancel– se asocia a nivel macroeconómico en forma positiva con la IED. La asociación entre esta última y la tasa arancelaria es igualmente positiva tanto en niveles absolutos como en sus diferencias durante 1994-2000 en la tipología establecida a nivel de clases económicas en el capítulo 4, aunque no generó resultados significativos en los modelos econométricos realizados a nivel de clases económicas en el capítulo 6. En este último caso la tasa promedio de aranceles no refleja un patrón regular para 1994-2000 y la mayoría de los coeficientes no son estadísticamente significativos. Contrario a lo esperado, no fue posible verificar una asociación inversa entre ambas variables.

Los resultados anteriores reflejan la complejidad de los efectos de la IED y no dejan lugar a resultados y propuestas simplistas, lineales o ideológicas. Adicional a los resultados enumerados arriba, es importante considerar que éstos incluyen exclusivamente los efectos intrasectoriales, mientras que a nivel intersectorial no se realizaron estimaciones ante la falta de información. Al respecto, sin embargo, es importante destacar que los respectivos capítulos han analizado a detalle el profundo proceso de integración de la economía mexicana –y particularmente en aquellas actividades y empresas con participación de la IED– con Estados Unidos. Uno de los aspectos de mayor relevancia, tanto para la IED como para el proceso de integración de México, es que éste se ha dado con base en programas de importaciones temporales para su reexportación, incluyendo a la maquila, los cuales implican una reducida contribución fiscal y

procesos, por definición, relativamente primitivos, independientemente de los insumos que transforme. En el caso de la industria electrónica de Jalisco, por ejemplo, 99.06% de las exportaciones a Estados Unidos en 1998-2001 fueron bajo este rubro.

De igual forma, se ha examinado puntualmente en escala macroeconómica, de clases y empresas que la participación de las actividades con IED es reducido con respecto al PIB y el empleo, entre otras variables y que el proceso de difusión intra e intersectorial, a nivel de ramas y en el caso de la industria electrónica en Jalisco, ha sido limitado. Lo anterior se debe tanto a condiciones de demanda –estrategias de redes globales con altas barreras de entrada e incentivos fiscales y arancelarios que dificultan la participación de empresas establecidas en México– como de la potencial oferta –enormes brechas tecnológicas, de financiamiento y de información, entre otras. Como resultado, un relativamente pequeño grupo de ramas, clases económicas y empresas ha sabido ingresar en forma dinámica al proceso de integración con Estados Unidos, pero con muy limitados efectos en el resto de la economía mexicana. Los efectos de difusión y aprendizaje intra e intersectoriales, desde esta perspectiva, han sido pequeños y están distantes de resolver los problemas estructurales de la economía mexicana.

Si bien las reglas de origen y el uso de medidas arancelarias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fueron importantes a inicios del proceso de integración a mediados de los noventa con Estados Unidos, el caso de la electrónica en Jalisco destaca que sus efectos se reducen en el tiempo, tanto como resultado de la caída de los aranceles intra-TLCAN como con terceros países en México y Estados Unidos. Es decir, las medidas arancelarias, como uno de los principales ins-

trumentos para fomentar la atracción de IED, las exportaciones y la competitividad en general, pareciera haber llegado a sus límites después de ocho años de haberse implementado el TLCAN. Como se analizó en detalle en el capítulo 5, los aranceles que pagan las importaciones electrónicas en Estados Unidos están en todos los casos cercanos a 0%, independientemente de si provienen de países miembros del TLCAN o no.

Desde esta perspectiva, ¿cuáles pudieran ser las principales recomendaciones de política económica con respecto a la IED y al proceso de integración por el que transcurre la economía mexicana?

Tal y como se argumentó desde la introducción del documento, es fundamental responder a la misma desde una perspectiva integral, considerando los argumentos y aspectos analíticos de la competitividad sistémica y de endogeneidad territorial. Cada uno de estos niveles, con el objeto de responder a la pregunta anterior, debiera desglosarse en el corto, mediano y largo plazos. En breve, ya que rebasan por mucho los objetivos del documento, cabe resaltar:

En el plano agregado o macroeconómico la IED ha tenido efectos positivos en el PIB y los salarios, aunque han agravado los problemas en la cuenta corriente como resultado de su significativa asociación con las importaciones. Desde esta perspectiva, es importante señalar la puesta en marcha, por un lado, de medidas macroeconómicas que aumenten el atractivo de la economía mexicana para la IED. Estrictamente desde esta perspectiva, la apertura de sectores como la petroquímica y el sector eléctrico, la disminución de la inseguridad y un mayor grado de transparencia en la normatividad, particularmente en el caso de los Programas de Promoción Sectorial (Prosec), entre otros, pudieran ser relevantes para aumentar los flujos de IED en México.



Por otro lado, y en el rubro macroeconómico, el desempeño y los efectos de la IED en la economía mexicana y su proceso de integración reflejan que ésta no podrá solucionar los problemas estructurales de la economía mexicana, particularmente con respecto a la generación de empleo, su calidad y los problemas de balanza de pagos. En algunos casos, tal y como se analizó en el caso de la IED y su distribución regional, esta inversión pareciera haber incluso profundizado el “declive norte-sur” en México y el generalizado proceso de polarización por el que transcurre desde finales de los ochenta. Desde esta perspectiva, y desde el rubro macroeconómico los principales retos de la política pública y privada a nivel agregado consisten en integrar las actividades vinculadas a la IED y a las exportaciones con el resto del aparato productivo y *generar condiciones competitivas de crecimiento de largo plazo para el aparato productivo* establecido en México. Este proceso de integración doméstica debiera apoyarse, a nivel agregado, considerando los efectos negativos de la [creciente] sobrevaluación del tipo de cambio y la inaccesibilidad de las empresas al sector bancario comercial. En el corto y mediano plazos el sector público bien pudiera reactivar en forma significativa el financiamiento al sector productivo mediante programas de subcontratación y proveeduría, y particularmente con aquellas grandes y medianas empresas exportadoras. Ambas medidas –fomento de la IED y reactivación de variables con efectos en el mercado interno y la integración entre actividades vinculadas a la IED y a las exportaciones– pueden resultar contradictorias y se deben a la falta de definición de estrategias de política económica en el mediano y largo plazos y la falta de una estrategia y prioridades macroeconómicas. La propuesta, sin embargo, es la de permitir condiciones competitivas macroeconómicas para el sector productivo mexi-

cano a corto, mediano y largo plazos para así abordar los principales retos socioeconómicos de México: la falta de integración del sector productivo mexicano con las actividades exportadoras y vinculadas a la IED, la falta de generación de empleo y su calidad, así como la decreciente competitividad macroeconómica en México. En todos estos casos la micro, pequeña y mediana empresas debiera representar una prioridad absoluta, particularmente en la oferta de recursos y personal especializado de fomento por parte de los sectores privado y público.

Desde esta perspectiva, la IED puede seguir –y seguramente lo seguirá haciendo– jugando un papel importante en el proceso de integración de México al mercado mundial y particularmente a Estados Unidos, aunque considerando que tiene un papel de efectos limitados en variables como el PIB y el empleo, entre otras. Desde esta perspectiva, continuar reduciendo las tarifas arancelarias y profundizando el proceso de integración con Estados Unidos seguirá siendo significativo para ciertos segmentos de la economía mexicana, pero insuficiente para un país con las dimensiones y la complejidad de México. Así, la atracción y el ingreso de flujos de IED en México, en el mejor de los casos, puede ser una condición necesaria, pero no suficiente, para permitir un proceso de desarrollo socioeconómico sustentable en el largo plazo. Resulta particularmente preocupante que la profundización de los procesos que realizan las empresas transnacionales y la IED pudieran agudizar los problemas de cuenta corriente en el país, como resultado del relativamente bajo grado tecnológico y la alta dependencia de las importaciones que han determinado los procesos que realizan durante los noventa.

En ramas, clases económicas y empresas, el documento refleja una serie de necesidades y políticas específicas.

Primero, instituciones públicas y privadas en México requieren hacer un enorme esfuerzo estadístico y de compatibilización de información estadística sobre la IED, el comercio y variables del sector productivo respecto de empresas, clases, ramas e incluso en el rubro macroeconómico. La Secretaría de Economía –concretamente la Subsecretaría de Negociaciones Internacionales– ha iniciado desde hace varios años un proyecto para vincular estas variables con las empresas. Esta labor debiera apoyarse ampliamente con el objeto de obtener resultados en el corto plazo y una base para la toma de decisiones de política económica. Esto permitirá, entre otras cosas, analizar con más confianza la información disponible y reducir el problema potencial de inconsistencia de la información.

Segundo, una visión de política empresarial, industrial y comercial de largo plazo que permita generar condiciones para aumentar la competitividad del sector productivo en México, y específicamente aumentar su grado de integración con las actividades vinculadas a las exportaciones y a la IED. Programas de financiamiento por parte de la banca comercial y de desarrollo para el fomento de la subcontratación y las empresas de menor tamaño parecieran ser de particular importancia en este contexto.

Tercero, el establecimiento de programas de apoyo a la integración productiva a nivel regional-sectorial, con el objeto de alcanzar el mayor grado de especificidad para las actividades, incluyendo a la IED. La expectativa bajo este rubro, entre otras, es la de permitir un proceso interactivo entre empresas y los gobiernos federal y estatal tanto para la difusión de los programas y acuerdos existentes como para plantear las necesidades específicas de las empresas. Como lo demuestra el caso de la electrónica en Jalisco, se requieren de instrumentos de

fomentos con un alto grado de especificidad regional-sectorial. El fomento macroeconómico, desde esta perspectiva, resulta insuficiente e ineficaz ante las condiciones y retos de los procesos que realizan las actividades, como parte de un segmento de una cadena de valor global.

Cuarto, vincular a nivel regional-sectorial propuestas de política económica y con respecto a la IED con propuestas educativas, de capacitación y tecnológicas en forma integral. Desde esta perspectiva, es sustancial aumentar el grado de aprovechamiento del proceso de integración y de las reglas de origen existentes, por ejemplo en el caso del TLCAN, pero también con la Unión Europea. Asimismo debe fomentarse una mayor integración entre las empresas nacionales y los centros de investigación que permitan reducir los diferenciales tecnológicos entre las empresas nacionales y aquellas asociadas a la IED.

Quinto, y en el contexto de los aspectos anteriores, también se requieren medidas específicas para con la IED. En el corto plazo pareciera ser importante resolver aspectos poco transparentes sobre la “inversión neutra”, su participación en sectores específicos como telecomunicaciones, petroquímica y electricidad, primordialmente. También debieran analizarse, y tomar medidas en el corto plazo, ante la creciente competencia de flujos de inversión extranjera directa entre China y México, y particularmente en actividades vinculadas a las importaciones temporales para su exportación. En el mediano y largo plazos es importante que los sectores privado y público definan sus expectativas con respecto a la inversión extranjera directa y al proceso de integración por el que transcurre la economía mexicana con una población superior a los 100 millones de habitantes. En este contexto, la inversión extranjera directa puede jugar un papel socioeconómico importante, aunque



sólo complementario con el resto de la economía, tal y como se examinó en el documento.

Es indispensable señalar que las propuestas anteriores implican costos económicos que deben ser aportados por los sectores público y privado conjuntamente, proceso sobre el cual en la actualidad no existe consenso en México. Desde esta perspectiva, la IED ha logrado integrar un segmento de la economía mexicana al proceso de globali-

zación, aunque la mayor parte del sector productivo en México no ha participado en el mismo. De la integración externa a la integración interna –considerando las enormes brechas de financiamiento, tecnológicas, de conocimiento y de productividad entre la IED y el resto del aparato productivo, entre otras–, debieran ser el centro de atención de futuras políticas vinculadas al fomento de la IED y a los principales retos de la economía mexicana. 