

## ALCANCES Y PERSPECTIVAS DEL MODELO EXPORTADOR MEXICANO

*Horacio Sánchez Bárcenas\**

**RESUMEN.** En este trabajo se presenta una evaluación de la situación industrial que prevalece en México a raíz de la entrada en vigor del modelo exportador; se realiza una revisión histórica de lo que han sido los procesos de industrialización en nuestro país, básicamente se abordan dos modelos: por un lado, el denominado modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones (MISI) y, por la otra, el modelo exportador. Se hace un recuento de los elementos que motivaron el agotamiento del MISI y el surgimiento del modelo exportador. Desde nuestra perspectiva es relevante abordar la transición que hubo entre los dos procesos, es decir, los cambios estructurales de la economía mexicana que se presentaron en la década de los años ochenta y que en la actualidad prevalecen, lo anterior nos servirá para saber el rumbo que ha de seguir el tejido industrial en los próximos años, de seguir el actual modelo de industrialización.

**ABSTRACT.** This paper presents an evaluation about the industrial situation that prevails in our country due to the exporting model coming into rule, it's done a historic revision of what industrialization processes are in México. Basically two models are studied: first, the so called industrialization model based on the import-substitution (MISI) and, second, the export model. A review of the elements which motivate the exhaustion of the MISI and the appearance of the Export Model is carried out. From our pointof view, it is relevant to approach the transition that existed between these two processes, that is, the structural changes of the Mexican economy that occurred during the eighties and currently prevail, this will help us to know the direction that the industrial fabric might follow during the next years if the current Industrialization model continues.

---

\* Profesor de la Escuela Superior de Economía del Instituto Politécnico Nacional. Actualmente es Jefe del Departamento de Métodos Cuantitativos.

## Introducción

En los inicios del siglo XXI el entorno mundial se ha transformado de manera acelerada, la apertura comercial y financiera de las economías, así como los constantes avances en la tecnología, sobre todo de las comunicaciones, han dado como resultado una mayor integración entre las naciones, lo cual ha traído repercusiones de distinta índole, no solamente en lo económico, sino también en lo político y social.

El proceso de industrialización en cualquier país depende, en gran medida, de la política industrial que desarrolla el Estado, ésta se puede definir como el conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a través de la evolución y consolidación de sus ventajas comparativas. La política industrial también podría definirse como la aplicación de inversiones públicas productivas en sectores estratégicos de la economía a través de las instituciones de que se conforma el Estado.<sup>1</sup>

Con base en lo antes mencionado, sólo hay una situación teóricamente bien cimentada que justifique la política industrial: la existencia de una falla de mercado; esto es, la acción del gobierno en la industria sólo debe ocurrir cuando el funcionamiento del mercado no produzca a su nivel óptimo.<sup>2</sup>

La corriente neoclásica establece que el crecimiento depende de la eficiencia con que se asignan los recursos, y que el principal mecanismo que se encarga de llevar a cabo esta asignación de manera eficiente es el propio mercado a través del libre juego de la competencia, entonces el Estado únicamente tiene una participación pasiva, ya que se encarga de

---

<sup>1</sup> Clavijo, Fernando y José I. César. *La industria Mexicana en el Mercado Mundial: Elementos para una política industrial*, Lecturas del Trimestre Económico, México, 1994.

<sup>2</sup> Han sido identificadas comúnmente cinco circunstancias donde los mercados producen a niveles que no son óptimos desde el punto de vista social: 1 el monopolio, 2 los bienes públicos, 3 externalidades, 4 los derechos de propiedad, 5 las diferencias entre las tasas de preferencias privadas y sociales en el tiempo.



proporcionar un ambiente económico estable favorable a la inversión y al desarrollo de la iniciativa privada. Como ya se mencionó, la política industrial debe ser pasiva, es decir, debe de ser respetuosa con los dictámenes del mercado. Esta corriente contempla algunas medidas para mejorar la eficiencia y lograr un rápido crecimiento económico, entre las cuales podemos mencionar las siguientes: corregir las fallas en el funcionamiento del mercado, así como mejorar la disponibilidad y la calidad de los insumos.

Este enfoque propone que si el mercado muestra fallas, éstas se pueden corregir a través de incentivos fiscales y crediticios. Sin embargo, puesto que las “fallas del gobierno” son más frecuentes que las que presentan los mercados, la intervención estatal en la economía debe ser mínima y circunscribirse al abastecimiento de bienes públicos.<sup>3</sup> El fomento de la especialización en sectores de mayor productividad permite un mayor vínculo entre la evolución del patrón de ventajas comparativas y el crecimiento, entonces, lo más apropiado es mantener un sistema comercial próximo al libre comercio.

Por su parte, la corriente intervencionista concuerda con la corriente neoclásica en que el mercado es el mecanismo fundamental para llevar a cabo la asignación de recursos, sin embargo, es necesaria una participación activa por parte del Estado, el cual se encargará de la aplicación de medidas sectoriales y selectivas que den un mayor fomento a los sectores económicos.

### **La industrialización en el caso mexicano**

Diversos autores coinciden en que el proceso de industrialización en México ha pasado por dos etapas; en una primera se buscó industrializar al país mediante un modelo basado en la sustitución de importaciones, dicho modelo lo podemos ubicar en un periodo que corre a partir

---

<sup>3</sup> Dichas fallas pueden ser de dos tipos: a) fallas en la identificación de sectores estratégicos y b) las que resultan del mal uso del poder público por incompetencia o influencia de grupos de interés.

de la conclusión de la segunda guerra mundial hasta los albores de la década de los ochenta del siglo pasado; la segunda etapa inicia con la crisis económica de 1982 y es la que prevalece hasta nuestros días, ahora el modelo se basa en las “exportaciones”, este nuevo enfoque parte de la premisa de que es a través de incrementos en las exportaciones de manufactura como el país logrará industrializarse, de hecho existen algunos estudios empíricos que plantean la tesis de una relación de causalidad directa entre la exportación de manufacturas y el crecimiento económico.

La participación del Estado dentro del modelo de sustitución de importaciones fue, directamente, como inversionista e, indirectamente, a través de su política económica, la cual garantizó una estructura proteccionista y de estímulo a la industrialización como estrategia de crecimiento de la economía nacional.

El modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones prevaleció aproximadamente hasta la década de los setenta, el principal objetivo se enfocó en el crecimiento económico con todas sus implicaciones, para tal fin la política proteccionista junto al papel del Estado como inversionista en obras de infraestructura y sectores estratégicos jugaron un papel central.

El crecimiento de la industria nacional se dio por varias razones, entre las cuales se encuentran: prohibición de importaciones de bienes que se generen dentro del país, permiso básico de importación, concentración del esfuerzo productivo en bienes de consumo final e intermedios, tratamiento fiscal favorable para el crecimiento de las industrias nacionales, así como la realización de alianzas internas para contrarrestar la influencia del exterior.

Sin duda alguna, el papel del Estado como promotor del desarrollo económico al proporcionar estructuras de mercado competitivas que permitan elevar la productividad macroeconómica tal y como señala la corriente intervencionista, se notó durante esta etapa. La inversión pública participó



aproximadamente con el 40% de la inversión total anual. La inversión en fomento industrial (electricidad, petróleo, gas y otras industrias) de representar el 12% del total de la inversión pública en 1939, se elevó al 30 y 40% para 1950 y 1958, respectivamente, lo cual refleja el interés del Estado en fomentar el crecimiento de los sectores estratégicos como base para impulsar el desarrollo industrial.

A pesar del crecimiento en el PIB y de una estabilidad económica existente en México a partir de 1939, el primer periodo del modelo de sustitución de importaciones se caracterizó por un serio proceso inflacionario acompañado de un desequilibrio externo (déficit en la balanza de pagos). Entonces el Estado, a través de su participación indirecta por medio de su política económica, jugó un papel importante.

Durante el periodo 1959-1970 la economía mexicana creció al 7.1% anual, con estabilidad de precios, pero continuó el desequilibrio externo; a esta etapa se le conoce como el "modelo de crecimiento estabilizador", ya que es la devaluación el principal instrumento de ajuste al desequilibrio externo, sin embargo, dejó de utilizarse concentrándose únicamente en la inversión extranjera. El Estado, a través de su acción directa, jugó un papel importante. La inversión pública llegó a representar el 45% de la inversión total adquiriendo mayor importancia la inversión de las empresas públicas (29%) respecto a la del gasto federal (16%).<sup>4</sup> La inversión pública siguió siendo prioritaria en el área industrial, para 1970 dicha inversión representó dos quintas partes del total de la inversión pública, siendo significativa en petróleo (18%), electricidad (14%) y siderurgia (25%), además, los gastos por parte del Estado se incrementaron considerablemente a consecuencia de una mayor participación de éste en obras de infraestructura y en apoyo a sectores estratégicos, sin embargo, sus ingresos por concepto de préstamos y de inversiones por parte del exterior, también se incrementaron.

Lo anterior pone en evidencia que durante el modelo estabilizador existe una enorme discriminación en cuanto a la aplicación de políticas proteccio-

---

<sup>4</sup>B.Griffiths, *Política monetaria mexicana y crecimiento económico*, Praeger Publishers, 1972, p. 19.

nistas, o sea que los niveles de protección tienden a aumentar rápidamente a medida que se pasa de productos con bajo grado de elaboración hacia productos con alto grado de elaboración. Entonces, para impulsar el proceso de industrialización fue sin duda necesario elevar los precios relativos de los bienes industriales respecto a los del sector primario a través de la protección para poder posteriormente reasignar la inversión al sector industrial.

La estrategia comercial fue sin duda uno de los instrumentos más importantes de la política industrial del periodo de sustitución de importaciones, esta política considera que, dado el diferencial de desarrollo existente entre México y los países más avanzados, no era posible el desarrollo de nuevas actividades industriales sin recurrir al control temporal de las presiones competitivas de las importaciones.

Durante la década de los años setenta aparecen un conjunto de hechos sin precedente: crisis financiera internacional, alza generalizada en los precios del petróleo, crisis de deuda de los países subdesarrollados, entre otras. Esto, aunado al naciente proceso de globalización, contribuyó de manera contundente a la crisis del modelo, el cual se agotó en 1976 y entró en crisis en 1982 por las siguientes razones:

1. Uno de los objetivos del MISI era disminuir el déficit en cuenta corriente, más que una disminución, lo que se observaba a principios de los ochenta era un exceso desenfrenado.
2. La sobreprotección fue excesiva, permanente e indiscriminada, frenó las exportaciones de sectores industriales clave.
3. La sobrerregulación de los mercados dio lugar a monopolios, oligopolios e ineficiencia en la asignación de recursos.
4. El fomento fue general, indiscriminado y permanente, generando empresas poco competitivas a escala internacional.

## **Cambios estructurales de la economía mexicana**

El deterioro de las condiciones macroeconómicas entre principios y fines de los años setenta fue evidente, y puso de manifiesto la necesidad de



emprender reformas económicas de tipo estructural, encabezadas por un programa de estabilización.

Para esto, en primera instancia se implementaron las denominadas reformas de primera generación, las cuales tenían dos objetivos centrales: equilibrar la cuenta pública y estabilizar las principales variables macroeconómicas. La reforma tributaria y las privatizaciones contribuyeron al logro del primero, en cambio, la liberación del comercio exterior, la desregulación, la liberación financiera interna y externa tenían por objetivo alcanzar la estabilización macroeconómica.

Es importante señalar que durante el tiempo en el que el Estado tuvo una importante participación en la economía, constantemente incurrió en déficit público que a la postre financiaba con la emisión de circulante o con deuda. Los críticos del Estado benefactor sostienen que el déficit público es una fuente importante de inflación, de ahí que propongan la estabilidad de las finanzas públicas como medida antiinflacionaria.

En una etapa posterior, una vez resuelto el problema del desequilibrio tanto interno como externo, entonces se procedería a la implementación de un segundo paquete de reformas, las cuales se consideraban reformas de segunda generación, entre ellas podemos destacar: la reforma fiscal integral, la reforma laboral y la reforma energética. Cabe señalar que estas reformas aún están en discusión hoy en día.

El periodo posterior a la crisis de 1982 puede dividirse en dos grandes subperiodos: 1982-1987, en el que se trató de emprender una liberalización comercial gradual y en el que se emplearon diversos mecanismos para posibilitar el servicio de la deuda externa, y 1988-1994, que se caracterizó por una liberalización acelerada y una estrategia inicial de industrialización orientada a las exportaciones (Dussel, 1994). Aunque se implementaron diversos programas de política industrial en esta etapa, en ellos se describía, hasta cierto punto, la problemática que enfrentaba el aparato industrial y se proponían medidas para superar

dichos obstáculos, lo cierto es que en ninguno de ellos se recogían las causas estructurales que mantenían en rezago al grueso de las empresas mexicanas, principalmente de estratos micro, pequeños y medianos, eso por un lado, por el otro no existe una evaluación pública para saber qué tan eficientes resultaron los programas.

Entre los programas más destacados podemos señalar los siguientes: el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE) 1990-1994, en este programa se señalan los principales problemas que persisten en la industria: excesiva regulación, incipiente desarrollo tecnológico, concentración regional e insuficiente nivel de inversión; el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE) 1996-2000, el cual define claramente los objetivos que debe seguir la industria nacional para su fortalecimiento y modernización, resaltando a la reintegración de cadenas productivas, el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica y la promoción de las exportaciones como los lineamientos más importantes de la política industrial.

Asimismo, en el Plan Nacional de Desarrollo actual, se elaboró el Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) 2001-2006, como uno de los ejes rectores de la política industrial de nuestro país.

El PDE resalta el papel de la empresa como pilar fundamental de la economía del país, sustento de desarrollo y generador de riqueza, por lo tanto, éstas requieren de una atención especial de forma que aprovechen las oportunidades que brinda el país y hagan frente a los rezagos estructurales. Entonces el Programa de Desarrollo Empresarial plantea tres grandes retos:

- Generar un entorno económico adecuado.
- Incrementar la competitividad de las empresas.
- Fortalecer las regiones y sectores productivos del país.

El PDE es un programa que contempla las necesidades reales del sector empresarial particularmente de las micro y pequeñas empresas,



además de que supuestamente se adecua a la realidad empresarial de nuestro país.

### **El modelo exportador mexicano**

Los grandes avances tecnológicos en diversas disciplinas pusieron en entredicho el paradigma de organización industrial predominante: “El desarrollo tecnológico ha cambiado la organización industrial y cuestionado los procesos de producción en masa que caracterizaron al siglo xx. Todo esto ha llevado a la creación de un nuevo paradigma de producción, en donde se ha optado por vigorizar la producción mediante una nueva organización que rompa con la estatización y busque utilizar al máximo la creatividad humana. La masificación y las tareas repetitivas hicieron que poco a poco se fueran perdiendo productividad e interés del trabajador por la calidad del producto. A esta nueva forma de producción se le ha denominado como ‘producción esbelta’ y se refiere a una constelación de nuevas formas de organización dentro y fuera de la empresa, una nueva visión de los trabajadores, de los clientes y del medio ambiente, y nuevas formas de entender cómo las tecnologías cambian y se mejoran”.<sup>5</sup>

En este contexto, el modelo de industrialización para nuestro país también se tuvo que modificar, ahora la punta del iceberg serían las exportaciones manufactureras. El modelo industrial exportador se basó en tres pilares fundamentales: 1) la apertura comercial, financiera y la inversión extranjera; 2) la liberación de los mercados internos y 3) una política de fomento industrial pasiva, “la mejor política industrial es la que no existe”.

En los años noventa el modelo industrial exportador fue exitoso en tanto que desarrolló una plataforma dinámica exportadora en México.

---

<sup>5</sup>Ruiz Durán, Clemente, N. Kagami, *Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México*, NAFINSA SNC, México, 1993, pág. 3.

Hasta antes de 1982 el grueso de las exportaciones mexicanas giraba en torno al petróleo; con la entrada de México al GATT y con la aceleración del proceso de liberalización, hubo un desplazamiento, y ahora un alto porcentaje de nuestras exportaciones son manufacturas y maquila, mandando a un segundo plano las exportaciones de petróleo (cuadro 1).

Cuadro 1  
Exportaciones totales (millones de pesos).

año	total	manufacturas	petroleras	maquiladora
1988	144375.9	48155.5	19704.7	41548.2
1989	152549.9	43600.4	19176.0	45475.8
1990	160642.9	53075.8	18975.0	50163.1
1991	168787.9	57016.3	20373.9	52805.0
1992	177200.9	59422.9	20156.6	60732.4
1993	191539.9	65362.6	20136.9	68158.2
1994	225631.0	78612.0	19868.9	87375.5
1995	293757.6	116455.5	20384.1	107344.7
1996	347312.4	140521.3	24080.5	132810.7
1997	384530.2	152180.7	26397.5	156732.6
1998	431040.9	162439.7	26037.2	189332.2
1999	484569.9	180381.8	23792.7	226161.5
2000	564147.7	201823.1	24565.4	278541.1
2001	542520.4	201506.1	24486.4	263480.2
2002	551174.3	204751.4	23995.5	270438.5
2003	566222.1	209511.2	25586.8	276478.1
2004	631344.0	234562.8	26080.2	312295.6
2005	611682.5	222735.7	25427.4	234406.6

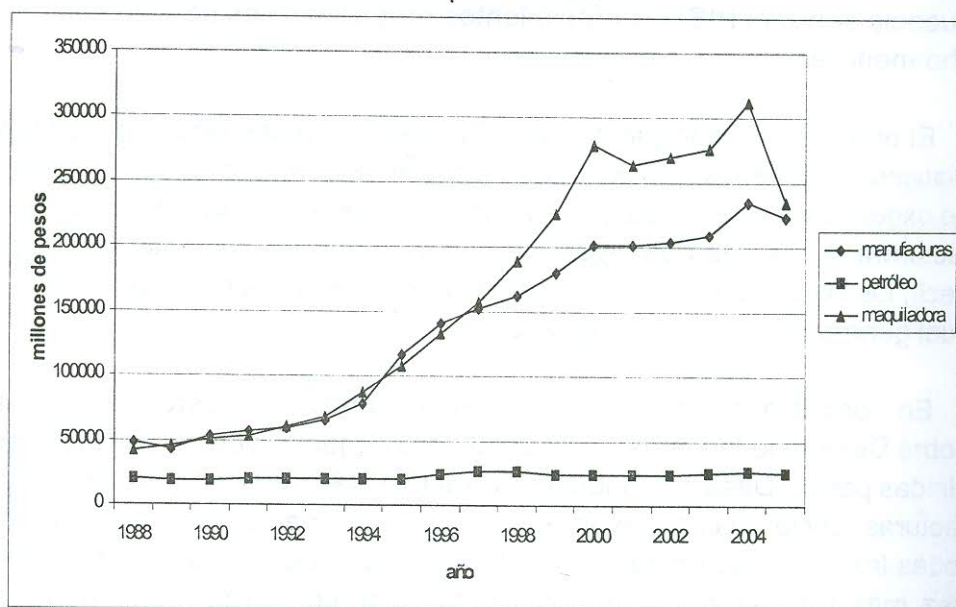
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

En la gráfica 1 podemos observar, cómo las exportaciones de petróleo han permanecido constantes durante el periodo de 1988 a 2004, mientras que las exportaciones de manufacturas y de maquila han tenido un repunte como nunca antes visto, esto lógicamente responde a todo el conjunto de medidas que se llevaron a cabo en los años ochenta, esto refuerza el planteamiento que habíamos hecho con anterioridad, una de las virtudes del nuevo modelo exportador es que la economía había dejado de depender del petróleo, no así los ingresos del Estado, en los cuales sigue representando todavía alrededor del 35%. A pesar de



los logros observados, el proceso comenzó a mostrar limitaciones profundas, ya que el valor agregado que generan las manufacturas y la maquila no corresponde con sus exportaciones, esto se debe, en buena medida, a que se observa una fuerte correlación entre las exportaciones y las importaciones en el sector manufacturero, gran parte de los insumos que utiliza el sector son importados, esto lógicamente debilita la cadena productiva nacional y el tejido industrial, el cual está conformado principalmente por empresas micro y pequeñas.

Gráfica 1  
Exportaciones



La relación entre exportaciones y crecimiento económico ha sido uno de los temas de mayor debate entre los economistas de la últimas dos décadas. En el influyente estudio del Banco Mundial sobre el milagroso desarrollo del sudeste asiático, el éxito exportador se consideraba la pieza central del auge económico de esos países, no sólo porque las exportaciones generaron ingresos y ahorros, y fueron fuentes de divisas, sino porque contribuyeron al desarrollo tecnológico de numerosos sectores y al aumento de la productividad (BID, 2001).

Regresando al caso mexicano, auxiliándonos de la gráfica 2, podemos observar que para el periodo 1994-2004 existe poca relación entre las exportaciones de las manufacturas y el crecimiento económico, detengámonos un momento en 1995, en donde se aprecia que las exportaciones manufactureras crecen mientras que el PIB experimenta una caída. En el año 2001 la caída es más fuerte en las exportaciones manufactureras de lo que fue en el PIB. De lo anterior podemos obtener conclusiones sumamente importantes: por un lado, que las exportaciones manufactureras dependen más de la actividad económica del exterior, en este caso de Estados Unidos; por la otra, los incrementos que han experimentado las exportaciones manufactureras tienen poca influencia sobre el PIB, los crecimientos proporcionales de éste son mucho menores.

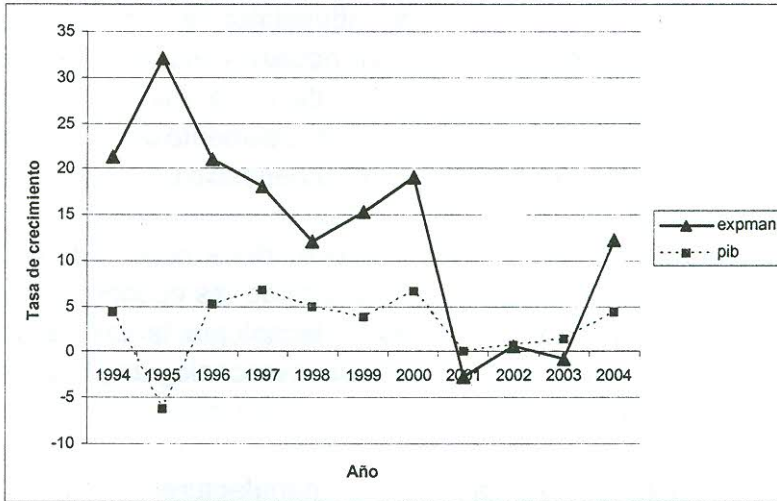
El problema de por qué no hay una relación directa, presenta distintos matices, quizá la justificación más clara y en la que concuerda la mayoría de expertos en el tema, es que las importaciones son de la industria manufacturera. Y son las que siguen una relación directa con este sector, es decir, los insumos que utiliza la industria, en su mayoría son importados, lo cual genera muy poco valor agregado.

En concordancia con lo que aquí planteamos, de acuerdo al informe sobre Desarrollo Industrial 2002-2003 de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), "las exportaciones de manufacturas crecieron con mayor rapidez que el valor agregado del sector en todas las regiones, reflejando la internacionalización de la industria. Una vez más los países en desarrollo se desempeñaron mejor que los industrializados, tanto en lo que hace al crecimiento del sector manufacturero como a sus exportaciones.

Para 1998 habían aumentado su parte en las exportaciones manufactureras mundiales en ocho puntos porcentuales (comparados con cerca de dos puntos en el caso del VAM). En 1998 las exportaciones per cápita de los países industrializados superaron 15 veces a las de los países en desarrollo, mientras que en 1985 las habían superado 22 veces".

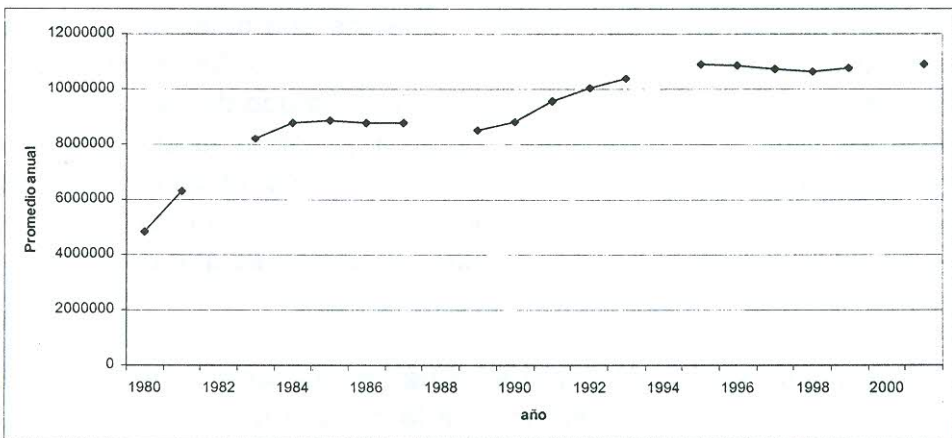


Gráfica 2  
Comparación del PIB y exportación manufacturera



Por otra parte, el incremento en las exportaciones manufactureras al tener poco impacto sobre el PIB, también sus efectos son poco considerables sobre el empleo (gráfica 3).

Gráfica 3  
Trabajadores permanentes en el IMSS



## Conclusiones

Desde nuestra perspectiva, las políticas industriales de un país deben inspirarse en el principio más amplio de crear riqueza y aumentar el bienestar, en consonancia con el objetivo general de desarrollo de promover la eficiencia económica, es decir, de mantener el aumento de la productividad y velar por una distribución equitativa de los beneficios.

Se equivocan quienes piensan que el desarrollo industrial y la competitividad sólo se logran con la apertura de las economías a las corrientes mundiales de comercio, inversión y tecnología, también se requiere la creación de capacidad para el uso de nuevas tecnologías y una participación más activa por parte del Estado.

Desde la revolución industrial, el sector manufacturero ha sido el principal motor del crecimiento y de la transformación de la estructura económica de los países pobres. Ha desempeñado un papel catalizador para que esos países dejaran de realizar actividades sencillas, de escaso valor y con precarias perspectivas de crecimiento e iniciaran actividades de alta productividad, crecientes ingresos y alto potencial de crecimiento.

Debemos de aceptar que el proceso de globalización es un fenómeno irreversible, y lo tenemos que aceptar, sin embargo, lo debemos de afrontar de una manera más inteligente, tenemos que detectar dónde hay ventajas comparativas y competitivas y en dónde no. Sería muy aventurado afirmar de manera contundente que el Tratado de Libre Comercio ha tenido efectos negativos sobre toda la industria, ya que si bien es cierto que algunos sectores han perdido, otros, por el contrario, se han beneficiado. Desafortunadamente los sectores que han perdido, es en donde se encuentra el gran porcentaje de empresas que conforman el tejido industrial.

Ahora bien, el modelo exportador ha logrado una conversión de la economía mexicana, a diferencia de la década de los sesenta y los setenta, en donde la economía estaba petrolizada, ahora las exporta-



ciones de petróleo representan aproximadamente una tercera parte de las exportaciones totales, aunque hay que reconocer que los ingresos petroleros siguen siendo una fuente de divisas importantes y de ingresos en las finanzas públicas.

Como decíamos con anterioridad, aquello de que la mejor política industrial es que no haya política industrial, al menos para el caso mexicano no se cumple, dejar que el mercado asigne los recursos de manera irracional es irresponsable, desde nuestro punto de vista la participación del Estado debe de ser más activa, pero también más responsable. Se tienen que invertir más recursos en infraestructura y en las actividades de I-D, se deben de incrementar los apoyos a las empresas de menor tamaño, éstas siguen siendo un buen detonante del empleo. Además, las empresas de menor tamaño representan la parte vertebral de la cadena productiva, es en ésta en donde se genera el valor agregado, y ello se materializa en un mayor PIB.

## Bibliografía

Becker, Guillermo, *Retos para la Modernización Industrial en México*, Edit. Nafinsa, México, 1995.

Bueno, Campos Eduardo y Morillo, Ortega Patricio. *Fundamentos de Economía y Organización Industrial*, Edit. McGraw Hill, España, 1994.

Clavijo, Fernando y José I. César, "La industria Mexicana en el Mercado Mundial: Elementos para una Política Industrial", *Lecturas del Trimestre Económico*, México, 1994.

De María y Campos Mauricio. "Una Política de Desarrollo Industrial y Fomento Empresarial para la Próxima Década", *Publicación del Mercado de Valores*, octubre del 2000.

\_\_\_\_\_, "Desarrollo Productivo: Pequeñas y Medianas Empresas Industriales y política Tecnológica: el Caso Mexicano de las Tres Últimas Décadas", *Publicación de CEPAL, Naciones Unidas*, Santiago de Chile, Junio del 2002.

Dussel Peters, Enrique, *La economía de la Polarización. Teoría y evolución del cambio estructural en las manufacturas mexicanas 1988-1996*, edit. Jus, UNAM, México, 1997.

Katz, Jorge y Stumo, Giovanni, "Desarrollo Productivo: Regímenes Competitivos Sectoriales, Productividad y Competitividad Internacional", *Publicación de CEPAL Naciones Unidas*, Santiago de Chile, julio del 2001.

Mattar, Jorge, "Fomento a la industria mediana y pequeña en México: 1983-1988", *Economía Mexicana 9-10*, CIDE, México, 1991, pp.33-56.

Moreno, Villanueva Lissette Wendy y Palerm, Viqueira Ángel, "Comercio Intraindustrial en el Sector Manufacturero Mexicano", *Publicación de Comercio Exterior*, Septiembre del 2001.



Nadal, Alejandro, "Los programas sectoriales de desarrollo industrial en México, 1981-1988", *Comercio Exterior* 39(1), México, 1989, pp. 30-35.

Nafin, "La empresa mexicana frente al reto de la modernización", Fase I 1993, Nafin, México 1999.

Peres, Wilson Corred, *Políticas de Competitividad Industrial* Edit. Siglo XXI, México, 1997.

Ruiz Durán, Clemente, *Economía de la pequeña empresa*, Ariel, México 1995.

\_\_\_\_\_, "Potencial Tecnológico de la micro y pequeña empresa en México", *Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa* 5 (Nafin), México, 1993.

\_\_\_\_\_, "Potencial Tecnológico de las Pymes en México", *Biblioteca de las Pymes*, NAFIN, no.5, México 1993.

\_\_\_\_\_, "Economía de la Pequeña Empresa", editorial. Ariel México 1995.

\_\_\_\_\_, "Mejores prácticas para el Desarrollo Industrial Local". *Publicación del Mercado de Valores*, Octubre del 2000.

Sánchez Ugarte, Fernando, "Acciones a favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México", *Comercio Exterior* 45 (6), México 1993, pp 539-543.

SECOFI, *Programa de política Industrial y Comercio Exterior* 1995-2000, México, 1996.