

Capítulo 1 La economía mexicana y la industria pequeña y mediana a partir de 1982

1.1 Panorama de la economía mexicana en la industria

Las condiciones y las políticas macroeconómicas de los años ochenta y la serie de reformas en las reglas económicas impulsadas en los últimos años han dado lugar a la modificación de varias de las más importantes relaciones de comportamiento que caracterizaron a la economía del país hasta principios de decenio pasado. Entre las más importantes, destaca la modificación de la manera en que la industria mexicana se inserta en el escenario mundial.

En un proceso no exento de dificultades y costos, sociales y privados, la industria mexicana deja de ser una industria aislada de las corrientes del comercio mundial, debido a un vasto conjunto de regulaciones y medidas proteccionistas, para convertirse en una industria abierta a la competencia externa.

“La liberalización económica de México, adoptada desde principios de los años ochenta y que alcanza una etapa decisiva para finales de 1987, ha estado activa por más de nueve años. La apertura provocó que los factores productivos y financieros tuvieran una inestabilidad en el país, la cual condujo a severas crisis recurrentes y a la falta de estabilidad de la economía”.¹

¹ Enrique Dussel Peters, (1997), La Economía de la Polarización, México, Editorial Jus, pág. 177.
Fernando Clavijo y José I. Casar, (1994), La Industria Mexicana en el Mercado Mundial, México, Editorial Fondo de Cultura Económica, Pp.387.

“Como resultado, el periodo de apertura comercial gradual resultó extremadamente insustentable. Por un lado, las principales metas del Plan Nacional de Desarrollo no fueron alcanzadas: la inflación se elevó al 106% y la 159% en 1986 y 1987, mientras que el déficit financiero comenzó alcanzar los mismos niveles de 1982. Por otra parte, el superávit comercial comenzó a declinar a partir de 1985, especialmente debido a que el dinamismo de las exportaciones habían declinado desde 1985, y el servicio de la deuda permaneció alto”.²

Los altos precios del petróleo y el abundante financiamiento externo. Los flujos de crédito externo sufrieron una severa restricción, a la vez que las tasas de interés foráneas se elevaron considerablemente. Al mismo tiempo, los precios internacionales del petróleo descendieron drásticamente, reduciendo los ingresos gubernamentales y la disponibilidad de divisas.

Las finanzas públicas se encontraban en una posición muy frágil a causa del elevado déficit fiscal (14.1% como porción del PIB) y la enorme carga del servicio de la deuda externa (12.6 mil millones de dólares); durante el periodo de 1988-1994, la deuda creció aceleradamente debido principalmente a la creciente necesidad de financiar el déficit en cuenta corriente, los ingresos externos dependían en gran medida del petróleo (74% de los ingresos totales de bienes), el déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos registraba magnitudes elevadas (16 mil millones de dólares, equivalente al 6.8% del PIB). La percepción de la

² Enrique Dussel, *Op. Cit.*, pág. 154.
Lilia Domínguez y Flor Brown, “La Estructura Mundial Mexicana en un Contexto de Apertura Comercial”, Investigación Económica, vol. LVII: 222, octubre-diciembre de 1997, Pp. 73-103.

inestabilidad de esta situación, por parte de los agentes privados, desencadenó una importante fuga de capitales.

“La deuda externa total incluyendo la deuda interna en manos de extranjeros, se incrementó de 99.2 mil millones de dólares en 1988 a más de 160 mil millones en 1995 y los pagos del servicio de la deuda ascendieron a un monto acumulado de 107.5 mil millones de dólares en el periodo de 1988-1993”.³

El país se enfrentó, en un plazo muy corto, a la necesidad de ajustar la economía a las severas restricciones financieras externas y la necesidad de adoptar medidas de más largo alcance para reordenar la estructura productiva con objeto de encauzar la trayectoria de crecimiento.

A partir de 1982 se instrumentaron una serie de medidas de política económica y de reformas estructurales que fueron reorganizando una nueva estrategia de crecimiento económico. Los rasgos más sobresalientes de la nueva política, así como la evolución de algunas variables macroeconómicas relevantes, se mencionan a continuación con el fin de dar un panorama de la economía mexicana.

³ Enrique Dussel, *Op. Cit.*, pág. 169.
CEPAL, (1997), “Análisis y Proyección de la Economía Mexicana”, México, vol. II, núm. 2.
Datos tomados del Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI.

a) La drástica contracción del gasto interno, junto con el control del tipo de cambio y de las importaciones, contribuyó a revertir el elevado déficit de la balanza de pagos. En 1983 ya había realizado el ajuste del sector externo, generándose un superávit de cuenta corriente de 5.4 mil millones de dólares, que contrastó con el déficit de 16 mil millones de apenas 1981 (Oportunidades de Negocios, INEGI). En gran medida, el peso de ajuste recayó en la contracción de las importaciones, ya que las exportaciones no petroleras reaccionaron inicialmente con lentitud.

b) Las restricciones del gasto público, aunadas a los efectos de la devaluación y al adverso entorno económico, determinaron una acentuada contracción de la inversión privada y de la actividad económica en general. Entre 1982 y 1987 el PIB creció solo 0.8% en promedio; en términos por habitante el producto retrocedió 2.3% por año. Sólo a partir de 1989 se comenzó a revertir esa tendencia.

c) Las sucesivas devaluaciones cambiarias contribuyeron a desatar un proceso inflacionario que alcanzó cifras de 159% en 1987. El proceso tuvo repercusiones importantes al distorsionar las relaciones de precios y su papel en la asignación de recursos económico. “A partir de 1988, la política antiinflacionaria adquirió prioridad en los objetivos de política económica, y se apoyó en un conjunto de medidas organizadas entorno al Pacto para la Estabilidad Económica (PECE), de la que participaron distintos agentes económicos. Los principales instrumentos de política económica se conjuntaron para apoyar la estabilización de precios, destacando los fiscales, monetarios, cambiarios, comerciales y la política de

ingresos”.⁴ El programa fue exitoso ya que se logró reducir sustancialmente la inflación; hacia 1993 prácticamente se había controlado al registrar una tasa de 10%.

d) A partir de 1993, tanto el salario mínimo como las remuneraciones medias manufactureras iniciaron una pronunciada trayectoria descendente. En 1988 el salario mínimo llegó a representar el 53% del nivel alcanzado en 1981. Estas últimas, iniciaron una recuperación a partir de 1988, de tal forma que en 1992. Los salarios mínimos, por su parte, continuaron contrayéndose, hasta llegar a representar sólo el 39% del valor real registrado en 1982. Para 1994 el salario mínimo correspondió al 38.8% respecto de 1980.

e) La política monetaria adquirió una gran importancia en el proceso de ajuste y estabilización. Durante el periodo de 1982-1987 predominaron las restricciones crediticias, lo cual produjo una escasez de financiamiento para el sector privado a la par de altas tasas de interés. Más tarde, en la etapa de control de proceso inflacionarios (1988-1993), el carácter restrictivo de la política monetaria junto con la liberalización de los mercados financieros, determinó una alza sustancial de las tasas de intereses reales.

f) La política comercial constituyó uno de los elementos más relevantes del diseño de la nueva estrategia. A partir de 1985 se comenzaron a eliminar los permisos de

⁴ Banco de México, (1998), Exposiciones sobre Política Monetaria para 1998, México, Pp. 148.

importaciones de tal manera que para 1990 incluyeron sólo al 18% del valor de las compras en el exterior, frente al 100% que regía a fines de 1982 luego de estallar la crisis económicas.

g) “La protección arancelaria se redujo de un nivel máximo del 100% vigente en 1982, al 20% en 1990, con una media ponderada que descendió de 27 a 13% en 1990. El proceso de apertura de la economía se presentó en una primera instancia con el ingreso del país al GATT en 1986 y, años más tarde, con la participación de México en el TLC”.⁵ La liberalización comercial, que se había iniciado gradualmente en años anteriores, se aceleró a partir de 1988 en el marco del PECE. Sus objetivos eran, por un lado, buscar su contribución al control de la inflación, por otro, fue instrumento para introducir una mayor eficiencia en el aparato productivo, mediante la apertura a las mercancías competitivas del exterior.

Al avance del proceso de apertura, se siguió con el desmantelamiento de la política industrial. Se fueron eliminando los instrumentos tradicionales de fomento industrial: incentivos fiscales y estímulos vinculados a metas de contenido nacional y de exportaciones. La reforma comercial introdujo una profunda transformación estructural en el sector industrial.

⁵ Ten Kate, Adrián y F. de Mateo, (1989), “Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México”, Comercio Exterior, vol.39, núm.6., Pp.497-511.

Por otra parte, se transformó la estructura del sector exportador. Las ventas petroleras pasaron de significar el 74% del total de exportaciones en 1982 a solo el 27% en solo 1993. Simultáneamente, las exportaciones no petroleras principalmente de manufacturas, adquirieron un dinamismo sobresaliente. En efecto, bajo la influencia de la fuerte subvaluación cambiaría el valor de las exportaciones no petroleras se triplicó entre 1982 y 1988. Posteriormente, pese a la revalorización del tipo de cambio real, conservaron una tasa de crecimiento del 8% en promedio por año.

Durante este periodo se dio una activa política de privatización de empresas estatales. En 1982 el Estado era propietario de más de mil empresas, a mediados de 1991 solo contaba con doscientos sesenta y nueve, como resultado de las ventas, clausuras, fusiones y transferencias a gobiernos estatales y regionales.

La apertura comercial acompañada por reformas en la política económica implementada con la intención de proporcionar la libre interacción de las fuerzas del mercado disminuyendo la intervención económica del Estado.

Como consecuencia de este proceso, la economía mexicana rápidamente ha ganado gran peso en el comercio mundial y ahora es una potencia exportadora de manufacturas. Por ejemplo, entre 1990 y 1994 las exportaciones no petroleras mexicanas fueron las que crecieron un 81% respecto al mundo. Esta evolución destaca aún más al compararla con la que tuvieron varias superpotencias

comerciales como “Japón (38%), Taiwan (33%), Corea del Sur (48%), Estados Unidos (28%) y Alemania (-6%)”.⁶

El comercio exterior mexicano a través de la suma de importaciones y exportaciones de mercancías como proporción del PIB, que paso representar 24% en 1985 a casi 60% en 1998. Por otro lado, la suma de esas dos variables en 1994 fue de \$140,228 millones de dólares y en 1998 llegó a \$242,743 mdd; es decir, hubo un aumento de poco más de 73% tan sólo entre 1994 y 1998 el valor total de las exportaciones de las mercancías creció casi en 93.2% (de \$60.8 mil a \$117.5 mil millones de dólares).

Otro hecho relevante es el cambio drástico que en poco más de quince años ha sufrido la composición de las exportaciones totales de México en virtud de que el petróleo dejó de ser el rubro principal de ingresos por exportaciones.

Durante el periodo de 1981-1983 el petróleo crudo y el gas natural aportaban el 72% de las exportaciones y la manufactura el 19%, en 1998 esta última contribuyó con el 90.2% y el petróleo sólo con el 6.1%. El 3.7% restante correspondió a las exportaciones agropecuarias y extractivas.

⁶ Eduardo Loria, (1999), “Efectos de la Apertura Comercial en la Manufactura Mexicana, 1980-1999”, Investigación Económica, vol. LIX: 230, Octubre-Diciembre, Pp.55-82.

“Durante 1998 se padeció la crisis financiera global más severa desde la década de los treinta y que en consecuencia afectó profundamente la dinámica del comercio y del producto.”⁷

Con el fin de enfrentar las consecuencias del adverso entorno internacional la economía mexicana tuvo que modificar su política fiscal entre las que destacan tres recorte al gasto programable y diversas medidas tendientes a incrementar los ingresos o petroleros, que en conjunto permitieron un reajuste en las finanzas públicas equivalente a 0.96 puntos del Producto Interno Bruto estimado en 1998.

Este fortalecimiento de las finanzas públicas, y la política monetaria gradualmente restrictiva adoptada por el Banco de México, permitió absorber los efectos del entorno internacional de una manera menos costosa en términos de crecimiento.

⁷ Nacional Financiera, S.N.C., (1999), Informe de Actividades, México, Pp.62.

1.2 La economía y la industria pequeña y mediana en México

Las medidas de ajuste y estabilización adaptadas en la década de los ochenta, tuvieron distintos impactos sobre las pequeñas y medianas empresas; no sólo fueron diversos sino que incidieron en direcciones opuestas en distinto momento.

Durante el periodo de 1982 a 1987 la economía mexicana sufrió una etapa de severa crisis económica, lo que originó una serie de intensas medidas de ajuste macroeconómico que permitieran estabilizar al país.

En este periodo las pequeñas y medianas empresas resintieron la incidencia de diversos factores adversos. Sin embargo, también hubo ciertas condiciones favorables que conformaron un ambiente moderadamente positivo, debido a esto los negocios pequeños lograron subsistir y aún expandirse moderadamente.

“Entre los principales factores que actuaron de manera desfavorable figuran la débil evolución de la demanda interna, los efectos de ajuste de las finanzas públicas, las restricciones crediticias y la aceleración de la inflación. Se ha señalado que una vigorosa evolución de la demanda interna propicia el buen desempeño de las pequeñas y medianas empresas: un ambiente de crecimiento económico generalizado tiende a estimular la actividad y el surgimiento de las pequeñas empresa”.⁸

⁸ Mattar Márquez Jorge, (1991), “Fomento a la Industria mediana y Pequeña en México 1983-1988”, Economía Mexicana, núm. 9-10, pág. 33.
Esthela Gutiérrez Garza, (1999), “Desafío del Modelo Económico de México”, Comercio Exterior, vol. 49, núm. 3, Pp.283-290.

Quizá el mayor impacto para las pequeñas y medianas empresas derivó de las restricciones monetarias que tendieron a racionar el crédito y a elevar las tasas de interés a niveles excepcionalmente altos. Nuevamente fueron las empresas de mayor tamaño, dado su poder de negociación, las que estuvieron en mejores condiciones para acceder al crédito escaso. Las pequeñas empresas fabriles experimentaron mayores dificultades para obtener financiamiento. De su lado, la empresa casera, que usualmente no recurre al crédito comercial, habría percibido indirectamente el encarecimiento del crédito de fuentes informales.

“El entorno económico de las pequeñas y medianas empresas se complicó al desencadenarse el intenso proceso inflacionario. Entre 1983 y 1988 el aumento de los precios promedió 94%, alcanzando un máximo del 150% en 1987. La tasa de inflación fue superior al aumento de los precios de ciertos productos fabricados normalmente por pequeñas empresas, y ello introdujo tensiones en su precaria situación financiera. Dado el ambiente competitivo en el que opera las pequeñas y medianas empresas, ello afectó adversamente su rentabilidad”.⁹

El equilibrio de las finanzas públicas habría conllevado ciertas repercusiones sobre la estructura financiera de las pequeñas y medianas empresas. El aumento de los impuestos indirectos y la revisión de los precios de los energéticos tendieron a elevar los costos de producción de los pequeños y medianos establecimientos, probablemente con mayor repercusión que en los grandes establecimientos.

⁹ Ruiz Durán Clemente, (1993), Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña empresa en México, México, Ed. Nacional Financiera, Pp.202.

El establecimiento de medidas de emergencia tales como los controles de cambio, ante la escasez de divisas, el control de las importaciones y la considerable subvaluación del peso registrado en 1982 y 1988, crearon un entorno de protección debilitado en el mercado interno, generando así condiciones favorables para la expansión de las pequeñas y medianas empresas. Precisamente, entre 1982 y 1987 el peso mantuvo una subvaluación promedio de 45% respecto al dólar, con relación al nivel que mantenía en 1978, encareciendo prácticamente todo tipo de mercaderías importadas. Este hecho, junto con la aplicación de permisos para prácticamente la totalidad de artículos de importación durante los años de la crisis, favoreció el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Tanto las empresas productoras de insumos como las de bienes de capital y de ciertos bienes de consumo, se reafirmaron en el mercado interno luego de la expansión de las importaciones que se registró durante el auge petrolero previo a la crisis (1978-1981).

Por otra parte, la progresiva disminución del salario real incidió de manera favorable sobre la estructura de costos de las pequeñas y medianas empresas. Como ya se indicó, a partir de 1983 tanto el salario mínimo como las remuneraciones se contrajeron marcadamente, alcanzando hacia 1987 una caída acumulada de los costos laborales del 42% para el primero y de 34% para las segundas. Evidentemente, este factor contribuyó a mejorar las condiciones de rentabilidad de aquellas empresas fabriles que operaron con la mayor proporción de trabajadores formalmente contratados. Probablemente, el impacto de esta evolución fue menor para los establecimientos caseros que funcionan sobre la

base de trabajo familiar no remunerado o de pocos trabajadores a tiempo completo o parcial.

En este periodo, las exportaciones no petroleras, especialmente de manufacturas, experimentaron un crecimiento dinámico sustentado en gran medida en la subvaluación cambiaria y en el debilitamiento de la demanda interna. Se estima que el impulso exportador tuvo escasa influencia en integrar las pequeñas y medianas empresas a la actividad exportadora, ya que las exportaciones tendieron a concentrarse en grandes empresas con alta intensidad de capital, principalmente en sectores productores de insumos intermedios y bienes de consumo duradero.

Son diversos los factores que impidieron una mayor injerencia de estas empresas en el comercio exterior; sobresalen la falta de experiencia en las ventas al exterior, la escasez de información y desconocimiento de los canales de comercialización, falta de financiamiento y baja competitividad en materia de calidad y precio. Influyo también en el tenue nexo existente entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas de mayor tamaño.

El marco macroeconómico durante entre 1989 y 1993 la economía registró un crecimiento moderado, revirtiendo de esta manera la influencia de uno de los principales factores que en el periodo anterior había sido adverso para la actividad de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, nuevos factores incidieron en contra de esta categoría de empresas, destacando especialmente la aceleración de la apertura externa y la apreciación cambiaria.

En efecto, a partir de 1989 se inicio la recuperación del crecimiento económico: el Producto Interno Bruto creció cerca de 3% en promedio anual, lo que vino a reflejarse en el aumento del producto por habitante, y a reanimar los gastos privados de inversión y consumo. Asimismo, el entorno económico mejoró progresivamente al lograrse la estabilización de las finanzas públicas y abatirse la inflación. La renegociación de la deuda externa de 1989, junto con una serie de reformas estructurales adoptadas en el periodo, contribuyó a eliminar gradualmente la restricción de crecimiento impuesta por la disponibilidad de recursos del exterior. Privatización de empresas estatales y la desregulación de numerosas actividades generaron un clima de confianza que atrajo un importante flujo de capitales extranjero, el cual imprimió dinamismo a los mercados financieros domésticos.

El panorama económico general fue más positivo durante 1993, la industria manufacturera, y en especial el subsector de las pequeñas y medianas empresas, pasaron por un difícil proceso de reestructuración, consecuencia de la política de apertura comercial de la política antiinflacionaria y del cambio de los instrumentos de la estrategia de industrialización.

“Quizás uno de los factores que más influyó en el cambio de ambiente económico del sector manufacturero fue la aceleración de apertura comercial. El rápido desmantelamiento de la protección, determinó que a partir de 1988 las importaciones crecieron aceleradamente, muy por arriba del crecimiento de la economía en conjunto. Mientras que el PIB creció 16.2% entre 1988 y 1992, las

importaciones lo hicieron 220%; el valor de las importaciones ascendió de 12.2 mil millones de dólares en 1987 a más de 48 mil millones de dólares en 1992, más del doble del registrado en 1981. En general, la participación de las importaciones de bienes y servicios en la oferta global ascendió a 22.4%, luego que en 1980 había sido de 14.3%.”¹⁰

Las empresas manufactureras de todo tamaño enfrentaron un intenso replanteamiento de los términos de competencia en el mercado. Las tres grandes categorías de importaciones (bienes de consumo, intermedios y de capital), registraron una fuerte expansión, estableciendo una intensa competencia para la producción local. La apertura puso en marcha un proceso de modernización industrial encabezado por las empresas de mayor tamaño, tanto nacionales como transnacionales, a través de la reorganización de los procesos productivos con modernos equipos y redimensionamiento del empleo, dando lugar a una tendencia creciente de la productividad.

Para las pequeñas y medianas empresas la entrada de importaciones de mercancías competitivas implicó un drástico cambio en la producción. El enfrentamiento con mercancías importadas en términos de precio y calidad significó un fuerte choque.

¹⁰ Ruiz Duran Clemente, Op. Cit., Pp.202
Mauricio de Maria y Campos, (2000), “Una Política Industrial y Fomento Empresarial para la próxima Década”, El Mercado de Valores, núm. 10, año LX, Pp. 16-25.

Las dificultades de adaptación de los productores locales fueron particularmente acentuadas para ramas como la de sector maderero y de muebles y la de papel e imprentas, que continuaron experimentando una marcada contracción del nivel de producción.

Ciertos establecimientos caseros padecieron directamente las consecuencias de la apertura comercial. Otros establecimientos caseros orientados a la fabricación de muebles o insumos para la construcción, no sufrieron directamente el impacto de la competencia externa. La competencia en el mercado interno a causa de la reestructuración de las estrategias de crecimiento de empresas locales de mayor tamaño que comenzaron a desplazar a algunos pequeños y medianos establecimientos.

Si el acceso a los insumos importados más baratos y de mejor calidad significó un factor favorable para mejorar el nivel de competitividad de las empresas productoras de bienes finales, otros obstáculos dificultaron su desempeño en el nuevo contexto económico. El sostenimiento del tipo de cambio nominal, como variable estratégica del programa antiinflacionario, significó una progresiva revaluación que hacia 1992 alcanzó una magnitud del 10%, respecto a 1982. La progresiva revaluación del peso no sólo abarató las importaciones competitivas sino que además tornó más difícil el esfuerzo exportador. Aun las pequeñas y medianas empresas fabricantes de insumos sufrieron el impacto de la competencia de productos importados.

“A esta situación cabe sumar las consecuencias del programa antiinflacionario. Si se logró reducir el aumento de precios de casi 159% registrados en 1987 a sólo 12% en 1992, las tasas de interés activas reales, mantuvieron en niveles altos. El alto costo de financiamiento obstaculizó los esfuerzos de adaptación de la industria para enfrentar la competencia en el propio mercado local. Debido a sus limitaciones y obstáculos característicos, las pequeñas y medianas empresas sufrieron directamente esta desventajosa situación. El alto costo del dinero también impactó, la potencial formación de nuevas empresas. Es conocido el hecho de que una situación de rendimientos reales elevados, para los instrumentos de captación de ahorro financiero, tiende a desestimular el surgimiento de pequeñas y medianas empresas, dado el costo de oportunidad de la inversión.”¹¹

El ingreso de México al GATT y el anuncio de la participación de México al TLC consolidaron la estrategia de la apertura externa en el largo plazo. Se eliminaron los subsidios a las exportaciones, sustituyéndose por el acceso de ciertos insumos importados para el cumplimiento de compromisos de exportación. Al tiempo, el programa manufacturero, adquirió gran relevancia en la nueva estrategia, mostrando un gran dinamismo en la década de los ochenta. Al amparo de permisos temporales de importación de materias primas para posterior reexportación, ante el atractivo costo del salario y las ventajas propias de la localización geográfica, esta industria adquirió fuerte impulso, sin embargo

¹¹ Alejandro Castañeda S. et. al., (1999), “Apertura y Crecimiento en México: apuntes para una política económica de Estado”, Comercio Exterior, vol.49, núm. 5. Pp.469-474.

mantuvo prácticamente una nula vinculación con la industria nacional a través de la adquisición de insumos.

“Durante la década de los ochenta y noventa el sector industrial transitó por un intenso proceso de ajuste y adaptación a nuevas condiciones internas y externas. Dadas las características tradicionales de las pequeñas y medianas empresas, es probable que haya resultado más afectado por los factores adversos derivados de la transformación de la economía mexicana y presente las mayores desventajas para adaptarse al nuevo ambiente macroeconómico. Las dificultades macroeconómicas de los ochenta y noventa impactaron de manera desigual a los negocios pequeños, dando lugar a una mayor heterogeneidad de su composición”.¹²

Conviene destacar que el marco de política económica definido desde 1982 a 1998 (junto con la aplicación de reformas económicas), han tenido mucho que ver con este desempeño, En este sentido, es posible considerar que la política económica, en no pocas esferas y ocasiones, ha actuado en contra de las variables de oferta de la industria manufacturera por varias vías. Por un lado, la política monetaria (contractiva) y cambiaria (de apreciación real) que han perseguido sistemáticamente objetivos desinflacionarios han actuado en un sentido claramente restrictivo sobre la oferta del sector.

¹² Ruiz Duran Clemente, *Op. Cit.*, Pp. 202.
Eduardo Loria, *Op. Cit.*, Pp. 55-82.