



IDIC

Instituto para el Desarrollo Industrial
y el Crecimiento Económico A.C.

CONTENIDO NACIONAL PARA EL CRECIMIENTO MÉXICO

El titular del Servicio de Administración Tributaria (SAT) tiene razón cuando afirma que “urge tener un marco regulatorio distinto para los maquiladores porque tenemos 40 años con maquila y no se ha desarrollado talento, no se ha generado valor en la cadena de proveeduría nacional”.

La implicación directa es que, a pesar de las facilidades fiscales otorgadas, la maquila tiene una contribución insuficiente al crecimiento de México. El aumento de sus exportación genera beneficios restringidos a la economía y para revertirlo se debe incrementar la participación de las empresas mexicanas en la manufactura de exportación.

Las estadísticas son contundentes. De acuerdo a la información del INEGI, referida al programa IMMEX, durante los primeros 4 meses del 2016 los establecimientos manufactureros importaron el 75% de los insumos que consumen, la mayor proporción de los últimos 7 años. El resultado no es coyuntural, desde el 2013 la tendencia es al alza y muestra la dependencia estructural de las empresas mexicanas por insumos importados. Esto ocurre a pesar de la depreciación del peso.

Importar insumos baratos tiene beneficios efímeros, son de corto plazo y contraproducentes si se perpetúan. La aplicación de este tipo de estrategias debe ser temporal. La balanza comercial por tamaño de empresa muestra que la importaciones de las PyME's es negativa. Su dependencia de insumos y bienes foráneos es elevada.

Para evitarlo se debe aplicar una política industrial activa, es prioritario impulsar el desarrollo de empresas en México que participen en toda la cadena de valor, que sustituyan competitivamente parte de las importaciones y generen una balanza comercial positiva, como ocurre con las grandes empresas.

Elementos a considerar:

- México mantiene una buena posición a nivel global: es la economía N°15 en el mundo, sin embargo ha perdido posicionamiento: en 1980 era la N°10.
- La política económica ha confiado en la apertura comercial basada en la importación de insumos intermedios y bienes de capital para producir y exportar. La estrategia no genera crecimiento económico ni promueve el fortalecimiento y la creación de empresas productivas.
- La importación de insumos intermedios no favorece la creación de más empresas exportadoras en México. La compra de bienes extranjeros se incrementa a pesar de la depreciación del tipo de cambio y de la contracción de las exportaciones.
- Aumentar el encadenamiento productivo requiere de empresas privadas productivas, innovadoras y generadoras de valor agregado. En la actualidad, salvo casos excepcionales, solo las grandes y algunas medianas empresas tienen esas capacidades.

Contenido

Reducción de la capacidad productiva y aumento del déficit comercial...	2
Hechos de las manufacturas	2
Comercio exterior por tamaño de empresa.....	3
80 años de confiar en la importación libre de aranceles.....	4
Los límites productivos de las pequeñas empresas.....	4
El giro del negocio implica la baja productividad.....	6
Manufacturas , la diferencia productiva..	6
Los límites productivos de las pequeñas empresas II.....	6
La estrategia de Estados Unidos, más allá de solo acuerdos comerciales	7
La atrofia productiva en México.....	8
Reflexión final	9

Recuadro 1

Hechos de las manufacturas

De acuerdo a las estadísticas del programa IMMEX, INEGI y Banxico:

- La proporción del consumo intermedio importado de los establecimientos de manufacturas pasó de 69.6% en 2012 a 75.0% en 2016 (cifras hasta abril, gráfica 1).
- Lo anterior ocurrió a pesar de que el peso se depreció 37.4% frente al dólar.
- Desde el 2009, la importación de insumos intermedios aumentó 73.9% en tanto que las importaciones totales lo hicieron en 68.6%. Debido a ello se reduce la participación de los insumos nacionales en la producción (gráfica 2).
- El incremento de las importaciones y de las exportaciones no propició un aumento en el número de establecimientos en manufacturas registrado en IMMEX, por el contrario hay una contracción: entre el 2008 y abril del 2016 cayó de 5,231 a 5,018.
- Al mismo tiempo disminuyó el número de empresas exportadoras: de 6,178 en 2008 a 5,845 en 2014.
- Solo se elevó el total de empresas exportadoras con más de 1,000 personas ocupadas (72 más), desaparecieron 405 empresas de menor dimensión.

Reducción de la capacidad productiva y aumento del déficit comercial

La importación de insumos intermedios no favorece la creación de más empresas exportadoras en México, las cifras del INEGI así lo demuestran: en los últimos 10 años se ha registrado una contracción en el número de empresas exportadoras y de establecimientos en las manufacturas (ver recuadro 1).

Lo anterior se presenta a pesar de que las exportaciones se expandieron 65.7% entre el 2009 y el 2015. El problema de fondo es ampliamente conocido: se exportan bienes manufacturados elaborados con insumos intermedios importados.

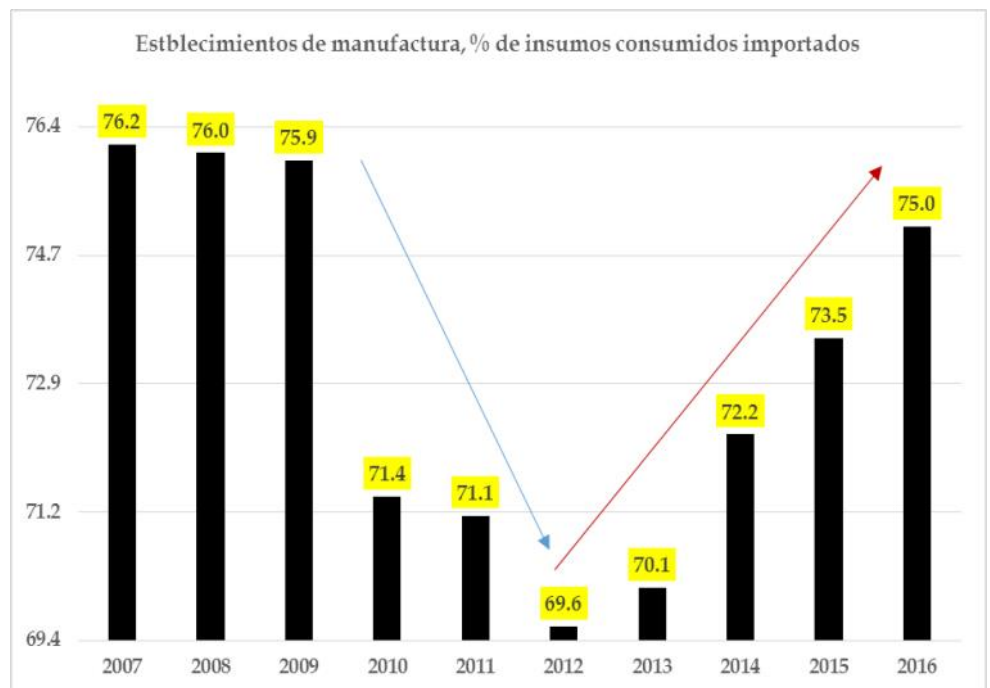
La mayor exportación se hace en función de las grandes empresas con más de 500 empleados: el 87.6% del total (gráfica 4).

En los últimos años la participación en las exportaciones de las empresas más pequeñas va disminuyendo, las facilidades a la importación no son factor para su desarrollo.

De hecho la balanza comercial por tamaño de empresa manufacturera muestra que aquellas con menos de 500 personas ocupadas es deficitaria, lo cual reduce el crecimiento económico y desplaza a la producción nacional.

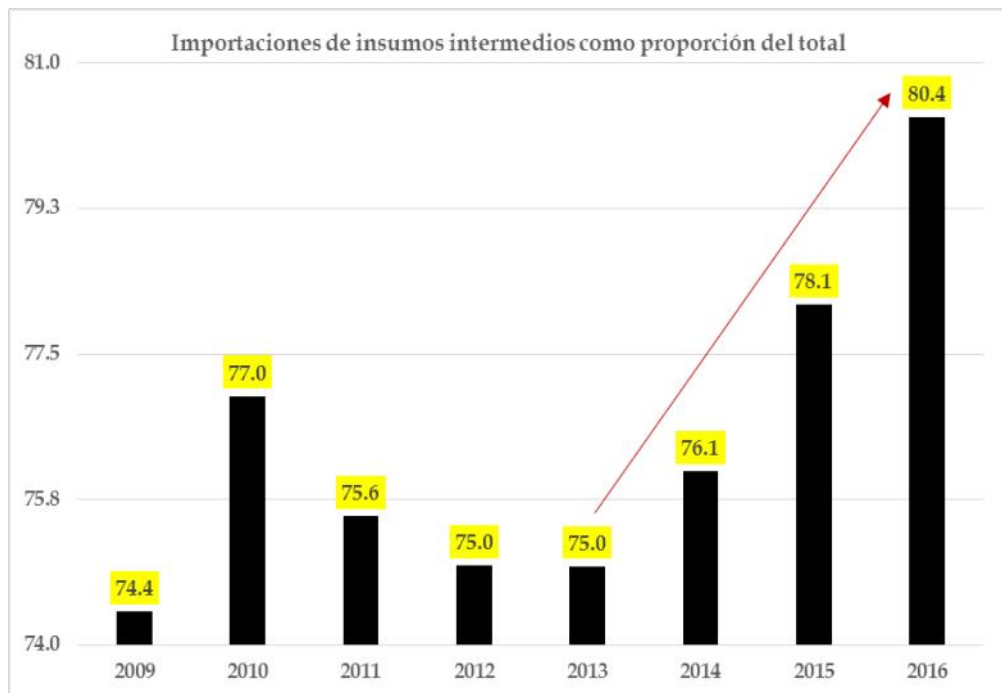
En México el error fue seguir los lineamientos de que la mejor política industrial es la que no existe.

El aumento de la importación, la sustitución de la producción nacional (gráfica 1)



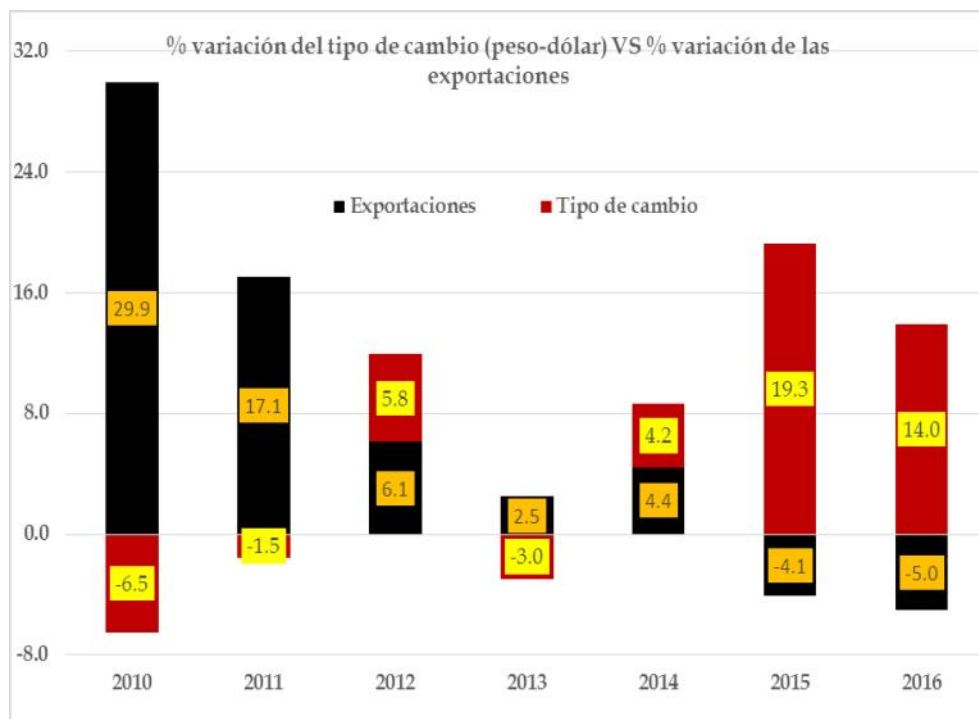
Fuente: Programa IMMEX, INEGI.

Gráfica 2



La importación de insumos intermedios ocupa una mayor proporción de las importaciones totales. Se incrementa a pesar de la depreciación del tipo de cambio y de la contracción de las exportaciones (gráfica 3).

Gráfica 3



Comercio exterior por tamaño de empresa

Las gráficas 4 y 5 muestran la reducida participación de las empresas de menor dimensión. El 87.6% de las exportaciones la realizan empresas con más de 500 empleados. Si bien las importaciones también son demandadas por las grandes empresas, la gráfica 6 muestra que tienen una balanza comercial positiva, terminan generando mayor valor agregado, algo que no ocurre con las empresas que ocupan a menos de 500 personas.

Gráfica 4

Participación (%) en las exportaciones de las empresas manufactureras por número de empleados

	1-10	11-50	51-250	251-500	501 - más
2007	0.3	0.6	6.8	7.1	85.3
2008	0.2	0.7	6.9	7.8	84.5
2009	0.1	0.9	8.1	9.0	81.9
2010	0.2	0.6	6.8	8.8	83.6
2011	0.2	0.5	6.7	8.5	84.1
2012	0.1	0.5	6.1	7.7	85.6
2013	0.1	0.5	5.9	6.8	86.8
2014	0.1	0.5	5.4	6.5	87.6

Gráfica 5

Participación (%) en las importaciones de las empresas manufactureras por número de empleados

	1-10	11-50	51-250	251-500	501 - más
2007	0.5	0.9	8.4	8.6	81.7
2008	0.4	1.0	7.9	8.8	81.9
2009	0.3	1.5	10.1	9.9	78.1
2010	0.1	1.0	9.5	10.0	79.4
2011	0.3	0.8	9.1	10.0	79.8
2012	0.4	0.9	8.0	9.4	81.2
2013	0.3	0.8	7.4	8.7	82.8
2014	0.3	0.8	7.0	8.5	83.3

Recuadro 2

Los límites productivos de las pequeñas empresas.

Aumentar el encadenamiento productivo requiere de empresas privadas productivas, innovadoras y generadoras de valor agregado. En la actualidad, salvo casos excepcionales, solo las grandes y algunas medianas empresas tienen esas capacidades.

De acuerdo a la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2015:

- 73.9% de las microempresas no usan internet.
- 47.3% de las MiPyME's que no usan internet afirman que no lo necesitan. El 11.8% no sabe usarlo
- 74.5% de las micro empresas no utiliza equipo de cómputo.
- 46.7% de las MyPIME's que no usan equipo de cómputo afirman que no lo necesitan. 14.4% no sabe usarlo.
- 46.9% de las MyPIME's no lleva contabilidad o lo hace en un cuaderno de apuntes.

No se puede pretender que en el corto plazo se integren a las Cadenas Globales de Valor, para ello se requiere un programa de Política Industrial. En el corto plazo solo las grandes empresas y algunas medianas pueden elevar el contenido nacional. Las cifras de producción lo confirman (gráfica 7).

80 años de confiar en la importación libre de aranceles

La historia lo demuestra. Flexibilizar el acceso de bienes importados ha sido un mecanismo utilizado exitosamente por países que han logrado convertirse en exportadores de manufacturas con un saldo positivo en su balanza comercial. Un paso que México no ha podido dar.

La utilización de dicha estrategia ha demostrado sus limitantes, particularmente porque su aplicación tiene más de ochenta años.

En 1933 se promulgó la Ley de Perímetros Libres, bajo dicho marco se permitió que Tijuana y Ensenada pudieran importar bienes foráneos libres de aranceles. Dos años después la flexibilización se extendió hacia Mexicali y Tecate.

Para 1939 los perímetros libres se ampliaron a toda la península de Baja California. No obstante, la tan ansiada creación de empresas manufactureras locales simplemente no se gestó.

El origen de la industria maquiladora se encuentra vinculada con el Programa de Industrialización de la Frontera (PIF) que comenzó a operar a fines de 1966. El supuesto es que ello aumentaría la competi-

tividad de las exportaciones, generaría empleo y que en el largo plazo se crearían empresas proveedoras que se integrarían a las cadenas productivas.

Durante las siguientes décadas se aplicaron modificaciones al decreto maquilador con la misma esperanza, las estadísticas citadas anteriormente muestran que no ha ocurrido.

Hoy México forma parte de las naciones que facilitan el acceso de esas empresas extranjeras que arriban con sus proveedores y dan un acceso limitado a los productores locales.

La justificación es que con ello se busca elevar la competitividad de las exportaciones, el problema es que dicha estrategia no genera oportunidades para las empresas nacionales de menor tamaño, básicamente porque su baja capacidad productiva: la mayor parte de las micro y pequeñas empresas surgieron para enfrentar la desocupación, no para integrarse a las Cadenas Globales de Valor. (Recuadro 2 y gráfica 7)

(Ver Douglas, L. y Hansen T, 2003, *Los orígenes de la industria maquiladora*, Vol 53. No 11 Comercio Exterior).

Gráfica 6

Balanza comercial por tamaño de empresas, millones de dólares.

	1 a 10	11 a 50	51 a 250	251 a 500	501 y más
2007	-401	-499	-2,246	-2,230	15,214
2008	-447	-681	-1,546	-1,704	10,882
2009	-258	-959	-2,205	-395	16,166
2010	91	-674	-4,813	-1,284	19,171
2011	-317	-628	-5,133	-2,642	17,801
2012	-698	-900	-3,683	-3,079	25,701
2013	-676	-842	-2,390	-3,129	32,485
2014	-528	-595	-2,562	-3,301	42,970

México debe elevar su Competitividad Industrial, para ello es prioritario que implemente un programa de Desarrollo Industrial diferenciado: en el corto plazo incrementar el contenido nacional en función de las medianas y grandes empresas nacionales que cuentan con las capacidades tecnológicas y administrativas para hacerlo. Al mismo tiempo comenzar la gestión de medianas y pequeñas empresas industriales altamente innovadoras, vinculadas con las necesidades del mercado

Las cifras son claras: el 44.3% de la producción y el 44.9% del valor agregado son generados por empresas que ocupan a más de 1,000 personas. Las unidades económicas en esta categoría representan solo el 0.03% del total nacional: 1,280 unidades productivas (de 4.2 millones que existen en México) generan la mayor proporción de riqueza. En términos generales pagan las mejores remuneraciones: 17.1 mil pesos al mes (las de hasta 2 personas ocupadas pagan 3.3 mil pesos).

Evidentemente que esto tiene incidencia en la distribución de la riqueza, trabajar para una empresa de mayor tamaño representa un beneficio económico mayor, el problema es que solo el 28.9% de las personas ocupadas se encuentra en unidades económicas grandes (de más de 251 empleados).

Elevar las capacidades productivas de las PyME's es un paso necesario para elevar el contenido nacional de las exportaciones y de la producción, pero requiere de un programa de Desarrollo Industrial y de tiempo. En el corto plazo se debe comenzar con el acervo de empresas nacionales que ya generan alto valor agregado, que utilizan insumos nacionales y que promueven el desarrollo de proveedores locales.

Gráfica 7

Cifras estratégicas de participación en la economía, por tamaño de unidad productiva (personal ocupado por empresa), censo económico 2014

	Unidades económicas	Personal ocupado	Remuneraciones	Producción bruta total	Valor agregado censal bruto
Hasta 2	72.2	19.9	1.6	3.7	5.1
3 a 5	18.3	12.8	4.0	3.1	4.0
6 a 10	4.8	7.0	4.4	3.1	4.2
11 a 15	1.5	3.7	2.8	2.1	2.8
16 a 20	0.8	2.7	2.2	1.6	1.8
21 a 30	0.7	3.6	3.1	2.2	2.3
31 a 50	0.6	5.0	4.5	3.6	3.7
51 a 100	0.5	6.3	6.7	5.8	5.3
101 a 250	0.3	10.0	11.9	10.8	9.4
251 a 500	0.1	7.2	10.3	10.0	7.9
501 a 1 000	0.05	6.4	11.0	9.7	8.6
1 001 y más	0.03	15.3	37.5	44.3	44.9

El problema no es la baja escolaridad: de acuerdo a Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2015, el 44.6% del personal ocupado de las micro empresas tiene algún grado de estudio medio superior o superior. Para las pequeñas empresas la cifra es de 51% y en las medianas de 46.6%. Además, como ya se mencionó las unidades más pequeñas hacen un bajo uso de la tecnología.

Recuadro 3

Los límites productivos de las pequeñas empresas II.

La gráfica 8 muestra la diferencia en la producción por persona ocupada por tamaño de unidad productiva. El acervo de activos fijos, el contenido tecnológico de los mismos, el acceso al financiamiento, la orientación y gestión administrativa del negocio, son parte esencial para determinar el resultado. La incubación y aceleramiento de PyME's capaces de elevar el contenido nacional requiere de un programa de desarrollo industrial estructurado.

Un elemento fundamental es modificar los programas de fomento al emprendimiento, se debe elegir a empresas orientadas a generar valor agregado y con una orientación a utilizar proveeduría nacional y propiciar encadenamientos productivos. Las estrategias avocadas solo al intercambio comercial no han funcionado.

Gráfica 8

Tamaño de empresa, personas ocupadas	Producto por persona, millones de pesos
Hasta 2	0.12
De 3 a 5	0.16
De 6 a 10	0.32
De 11 a 15	0.42
De 16 a 20	0.46
De 21 a 30	0.48
De 31 a 50	0.59
De 51 a 100	0.82
De 101 a 250	1.05
De 251 a 500	1.29
De 501 a 1 000	1.33
De 1 001 y más	2.42

El giro del negocio implica la baja productividad

El 36% de las unidades productivas en México pertenecen al comercio al por menor y cuando mucho ocupan a 2 personas. Este concepto aglutina a una gran cantidad de personas que emprenden un negocio, sin embargo la naturaleza del mismo restringe la posibilidad de un mayor desarrollo social y económico, constituyan una válvula de escape al desempleo, una salida de corto plazo.

Su baja dimensión condiciona no únicamente tanto sus capacidades productivas como la generación de empleo bien remunerado:

- Ocupan al 10% del total de personas, pero únicamente pagan el 0.7% de las remuneraciones.

- Además el 32.7% de las personas que no reciben salario se encuentra en el comercio al por menor.
- No se debe olvidar que cerca de la mitad de esta actividad se encuentra en la informalidad y vende productos importados.

No se puede aspirar a que estas empresas se puedan incorporar a las Cadenas Globales de Valor. Sin embargo su situación hace evidente la urgencia social y económica para crear un programa de Desarrollo Industrial dirigido a seleccionar y gestar empresas con la capacidad de lograrlo.

Manufacturas , la diferencia productiva

Aumentar el contenido nacional es estratégico, el sector productivo de las manufacturas el mecanismo ideal, la política de Desarrollo Industrial una necesidad. Como se aprecia en la gráfica 9, las manufacturas solo cuentan con el 25.6% de las unidades económicas que se concentran en el comercio al por menor. No obstante su valor agregado es 789% superior.

Además, si bien ambos sectores tienen un número similar de personas ocupadas las manufacturas pagan mejor, sus remuneraciones son 200% superiores. Lo anterior es producto de que generan un mayor valor agregado, 318.9% superior al del comercio al por menor.

La diferencia es la capacidad productiva que se puede elevar apoyando el mayor contenido nacional en la fabricación de insumos y bienes industriales.

Gráfica 9

Manufacturas VS comercio al por menor, proporción

Unidades económicas	25.6
Personal ocupado	99.4
Personal remunerado	200.9
Propietarios, familiares y otros trabajadores no remunerados	27.9
Remuneraciones	465.0
Producción bruta total	789.0
Valor agregado censal bruto	318.9

Entre las provocativas implicaciones de este libro se encuentra que el libre comercio puede tener como consecuencia el estancamiento, en tanto que una amplia protección industrial y las intervenciones al tipo de cambio traen consigo beneficios no solo al sector industrial, sino a la economía entera.

La creación de una sociedad del aprendizaje ***Joseph E. Stiglitz | Bruce C. Greenwald***

La estrategia de Estados Unidos, más allá de solo acuerdos comerciales

“La manufactura y el diseño se impulsan mutuamente”, Steven Schmidt profesor de Ingeniería Mecánica y aeroespacial en la Universidad de Notre Dame.

La aseveración anterior es correcta, siempre y cuando se asegure que la innovación y generación de valor agregado en los procesos productivos se acompañan, es decir cuando se incrementa la producción en suelo propio.

De acuerdo al Premio Nobel Joseph Stiglitz los efectos de la manufactura sobre el resto de la economía superan al de otros sectores gracias a los encadenamientos que propicia. A través de estos mecanismos permite que la innovación y el progreso tecnológico desarrollado en el sistema productivo de la manufactura se transmitan a toda la economía.

Bob Tita así lo cuantifica en *How to Revitalize U.S. Manufacturing (Wall Street Journal)*. De acuerdo a la estimaciones presentadas por cada dólar de valor agregado en las manufacturas se genera 1.08 dólares en el resto de la economía. Esta cantidad supera al aporte de otros sectores productivos:

- El transporte y almacenamiento solo crea 74 centavos.
- Servicios de educación, salud y asistencia social 73 centavos.
- Construcción 66 centavos.
- Información 55 centavos.
- Comercio al por menor 53 centavos.
- Servicios profesionales y de negocios 36 centavos.
- Finanzas, seguros, renta, bienes raíces y arrendamiento 28 centavos.

En función de estos resultados la administración del presidente de Estados Unidos ha implementado distintas estrategias para reindustrializar a su economía.

La más importante se lanzó en junio de 2011, cuando se puso en marcha la Asociación de Manufactura Avanzada por recomendación del Consejo Presidencial de Asesores en Ciencia y Tecnología. La asociación fue liderada por Andrew Liveris CEO y Presidente de Dow Chemical Company y la presidenta del MIT Susan Hockfield. El objetivo es identificar oportunidades de colaboración entre la industria, la academia y el gobierno que impulsen el desarrollo y la inversión en las tecnologías emergentes, políticas y asociaciones con el potencial de transformar y revitalizar la manufactura avanzada en los Estados Unidos.

Ver <https://www.manufacturing.gov/nmmi/>

Recuadro 4

El camino de México

Durante las últimas décadas la política económica ha confiado en la apertura comercial basada en la importación de insumos intermedios y bienes de capital para producir y exportar. La estrategia no genera crecimiento económico ni promueve el fortalecimiento y la creación de empresas productivas.

El camino de México es más largo que el comentado para Estados Unidos.

Se debe promover la creación de una nueva base de empresas en manufacturas fortaleciendo los capitales que René Villarreal ha identificado como necesarios para lograr elevar la Competitividad Sistémica de México:

- Empresarial
- Laboral
- Organizacional
- Logístico
- Intelectual
- Macroeconómico
- Comercial
- Institucional
- Gubernamental
- Social

Todo esto se debe hacer en un contexto de economía abierta .

Debido al rezago productivo de la unidades económicas más pequeñas se debe realizar un horizonte de tiempo diferenciado y complementado por el sistema de educación dual.

Como ya se ha mencionado uno de los problemas es que la mayor parte de las unidades económicas en México son pequeñas, por su naturaleza vinculadas a la economía informal.

De igual forma ya se ha comentado que este tipo de unidades predomina en el comercio al por menor, el sector que concentra la mayor cantidad de las mismas pero que por lo mismo limita su contribución al crecimiento económico.

En las manufacturas la productividad es mayor y sus posibilidades de influir positivamente es superior, pero aún así hay problemas que solucionar si se desea elevar el contenido nacional o si realmente se busca participar en el Plan de Acción para la Competitividad de América del Norte que se anunció en la Octava Cumbre de Líderes de América del Norte. De no hacerlo Estados Unidos y Canadá ampliarán su brecha productiva con México.

Como señalan Alicia Puyana y José Romero en *¿Informalidad o dualismo en las manufacturas mexicanas? (Perfiles Latinoamericanos, núm. 41, enero-junio, 2013, pp. 143-177):*

La estructura de las manufacturas presenta una sensible atrofia, con más de 90% de unidades productivas de menos de 15 trabajadores y cuyo tamaño promedio es de 2.8 trabajadores. En este conjunto de empresas predominan las microunidades, o sea, las de uno a cinco trabajadores. Este predominio de las microempresas en el total de la informalidad, y de ésta en la estructura manufacturera, señala las dificultades encontradas para realizar una política sectorial uniforme y una integración de las cadenas productivas que incluya a este sector y no se concentre exclusivamente en las más grandes.

Hay que recordar, además, que la informalidad ha crecido a la vez que se ha angostado la participación de las empresas pequeñas (entre 16 y 50 trabajadores) en todas las variables formación bruta de capital y valor agregado, por lo que se acercan a las informales. Una evolución similar se registró para las medianas empresas (de 50 a 250 operarios).

La evolución de la estructura manufacturera apunta a una intensificación del dualismo y a una mayor distancia en las variables económicas entre el sector formal y el informal, o entre el moderno y el atrasado, distancia que resultará muy difícil reducir.

Una de las razones de la supervivencia del dualismo es la escasa actividad inversionista que registramos para todos los tamaños de empresas y para el conjunto del sector manufacturero, y llama la atención que a todo lo largo y ancho de la estructura se haya reducido la dotación de capital fijo por trabajador. Esa caída fue más intensa en las empresas más pequeñas. El decaimiento de la inversión tiene que ver con la limitada dinámica del valor agregado total y por trabajador. En nuestra perspectiva.....explica tanto el lento crecimiento de la productividad como la evolución de las remuneraciones totales y por trabajador durante el periodo 1994-2009.

Lo descrito por Puyana y Romero sigue vigente con la información del Censo Económico 2014

Reflexión final

México forma parte de las naciones que facilitan el acceso de empresas extranjeras que arriban con sus proveedores y dan un acceso limitado a los productores locales. La urgencia de inversiones, producto del bajo crecimiento económico endémico, provoca que se mantenga la esperanza de que las inversiones extranjeras puedan suplir lo que no se hace con recursos propios.

La utilización de dicha estrategia ha demostrado sus limitantes, particularmente porque su aplicación tiene más de ochenta años. Hoy, México es la economía 15 del mundo, en 1980 ocupaba el lugar 10. Después de la crisis de la década de los años ochenta el país se estancó en una trampa de improductividad causada por la pulverización de las empresas.

Los micronegocios y pequeñas empresas surgieron como la opción a la falta de empleo y por el bajo crecimiento económico. No fueron producto del avance de los servicios de alto valor agregado.

La elevada dependencia de este tipo de empresas por bienes importados ha propiciado el desmantelamiento de las cadenas productivas.

Elevar el contenido nacional de nuestras exportaciones requiere de reconstruir el tejido productivo de México. Para ello se debe apostar por el sector económico capaz de generar los efectos positivos más sólidos, las manufacturas. El complemento es la Producción Nacional Competitiva de insumos intermedios y la implementación de una política económica de “suelo parejo”: condiciones competitivas para las empresas en México, las mismas que se otorgan a las importaciones de las maquiladoras.

Al país llegan importaciones provenientes de países que contaminan, que no otorgan prestaciones de seguridad social a sus trabajadores o que no cumplen con las mismas normas de seguridad.

Son más baratas, pero en el largo plazo el costo es el desarrollo de México, justamente la cuenta que estamos pagando.

Dr. José Luis de la Cruz Gallegos

Director General

Tel. +52 (55) 6729 9331

Móvil: 044 55 273 217 95

E-mail: joseluisdelacruz@idic.mx