

México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington

ARTURO GUILLÉN

Introducción

EL OBJETIVO del presente artículo es hacer un breve examen de la estrategia de desarrollo y de las políticas macroeconómicas neoliberales implementadas en México. Como la mayoría de los países latinoamericanos, México se adhirió a las políticas del Consenso de Washington durante la década de los 1990. El TLCAN fue la cereza del pastel de la nueva estrategia, ya que consolidó el modelo neoliberal y aherrojó la suerte de la economía mexicana al desempeño de la economía de Estados Unidos.

Se analizará la economía mexicana como un caso paradigmático de los efectos anti-crecimiento, de desarticulación de los sistemas productivos y desestabilizadores de las políticas procíclicas inspiradas en el Consenso de Washington. En el apartado siguiente se hace un recuento somero de los principales cambios que se dieron en México en la década de los 1990 y que condicionaron el rumbo ulterior de la economía mexicana: el programa de estabilización (Pacto); la renegociación de la deuda externa en el marco del Plan Brady; la firma del TLCAN; y el proceso acelerado de privatizaciones que provocó una recomposición profunda de la oligarquía dominante. Partiendo de las propuestas del “nuevo-desarrollismo”, en el otro apartado se establecen los nexos entre las políticas macroeconómicas procíclicas, inherentes a la globalización financiera, y el proceso de semiestancamiento de la economía mexicana, siendo México uno de los países latinoamericanos que ha crecido menos durante las últimas dos décadas. En el apartado siguiente se apuntan algunos de los principales efectos de la estrategia neoliberal en el sistema productivo, los cuales pueden sintetizarse en la destrucción de las economías campesinas, la financiarización de la economía, así como un persistente proceso de desindustrialización, caracterizado por la ruptura de las cadenas productivas creadas durante la etapa sustitutiva de importaciones, y por la conversión de una buena parte de la industria en una plataforma de maquiladoras orientada a la exportación y basada en los bajos salarios como principal herramienta competitiva. Esos cambios lejos de haber logrado una mayor articulación del sistema productivo, han acentuado su heterogeneidad y su dependencia de las importaciones de insumos y equipos. Finalmente,

en el último apartado se hace una exposición sucinta de los principales obstáculos políticos que han impedido recuperar un proyecto nacional de desarrollo alternativo al neoliberalismo

El camino mexicano al neoliberalismo

Sabemos que el neoliberalismo nació en el Chile de Pinochet y de las dictaduras militares del Cono Sur. Pero su generalización a nivel continental arranca con la crisis de deuda externa que comenzó en México en agosto de 1982.

La crisis de la deuda externa de 1982 señaló el fin del Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI). La decisión de los acreedores externos de suspender el financiamiento voluntario y la rigidez de los programas de ajuste impuestos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) orillaron a los países latinoamericanos a proyectar sus economías hacia el exterior y a financiar el pago del servicio de la deuda mediante la obtención de superávit en la balanza comercial, lo que se tradujo en una drástica compresión de la capacidad de importación y de los niveles de inversión, consumo y empleo.

Desde 1983 se inició en México, como en otros países latinoamericanos el tránsito al Modelo Neoliberal (MN), un modelo de economía abierta, orientado hacia fuera, caracterizado por la conversión de la exportación de manufacturas en el eje del patrón de acumulación. De hecho, como la ha planteado la Cepal, el proceso de transición al nuevo modelo siguió dos rutas diferenciadas. Por un lado, los países de América del Sur, en los que se gestó una tendencia hacia la “reprimarización” de sus economías, y por el otro lado, México y los países centroamericanos y del Caribe, que se convirtieron en plataformas de exportación hacia Estados Unidos, mediante maquiladoras

El nuevo modelo fue una consecuencia de las tendencias mundiales a proyectar los sistemas productivos hacia el exterior, como resultado de la “gran crisis” iniciada a finales de los años 1960 en los principales países desarrollados, al concluir el largo auge de la segunda posguerra mundial. La globalización se convirtió en una estrategia de “salida” de la crisis para las empresas (ETN) y para los bancos transnacionales más poderosos e internacionalizados. A su vez, en los países endeudados de la periferia, los grandes grupos privados internos, las ETN que operaban en su seno, así como los gobiernos, encontraron en la globalización una opción para reconvertir sus empresas y enfocarlas hacia el mercado externo, en el caso mexicano fundamentalmente hacia los Estados Unidos.

Durante la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), la cual prácticamente cubrió la llamada década perdida, México aplicó un draconiano programa de ajuste monitoreado por el FMI, el cual, incluyó, entre otras medidas, la reducción drástica del gasto público, la contracción del crédito, la elevación de las tasas de interés, el incremento de los impuestos al consumo, así como la contención salarial, mediante la imposición de “topes”. Sólo durante esa administración gubernamental, los salarios mínimos registraron una contracción real del 44%, mientras que los salarios contractuales bajaron 40,5%.¹



Foto Gustavo Benitez / France Presse - 16.9.2002

O presidente Vicente Fox se preparando para passar em revista efetivos das Forças Armadas.

La economía mexicana se estancó durante el “ajuste ortodoxo”. Durante el periodo 1983-1987, el PIB decreció 0,03% en términos reales y el PIB por habitante se contrajo 1,9% (Cuadro 1). Las causas del estancamiento obedecieron a la situación perversa creada por los acuerdos ortodoxos de renegociación de la deuda externa pactados con el bloque acreedor. El servicio de la deuda tuvo que ser financiado con el saldo favorable de la balanza comercial. En 1983-1987, México acumuló un superávit comercial de 47,900 millones de dólares (md). En el mismo lapso, la transferencia de neta de recursos al exterior fue de 63,300 md, lo que representaba el 7% del PIB. La transferencia de excedente al exterior provocó una caída radical de las importaciones, y por ende, de la inversión. La tasa de inversión bruta en el periodo referido, disminuyó del 26,4% al 16,8%, una baja casi diez puntos porcentuales, cifra casi coincidente con la transferencia neta de recursos al exterior.

En síntesis, la política ortodoxa de ajuste resultó ineficaz para controlar los desequilibrios estructurales de la economía mexicana. La inflación lejos de controlarse, se disparó a techos del 150% y la producción y el empleo en vez de recuperarse, se postraron sin alcanzar los niveles anteriores a la crisis de 1982-1983. El ajuste ortodoxo había demostrado su fracaso en cuanto a crear condiciones para la reanudación del crecimiento económico y contener el proceso inflacionario. No había fracasado en cambio, sino todo lo contrario, en lograr que los países latinoamericanos abandonaran uno tras otro, los proyectos nacionales de desarrollo y reconvirtieran sus economías hacia afuera, objetivo manifiesto del capital monopolista-financiero externo y de las elites internas de América Latina. Nuestra región se insertó pasivamente en la globalización neoliberal.

Durante la administración de Miguel de la Madrid, de transición hacia el neoliberalismo, se avanzó en la implementación de las reformas estructurales impulsadas en ese entonces por el FMI y el Banco Mundial: se efectuó un apertura comercial unilateral y generalizada; se decidió la incorporación al GATT; se flexibilizó la política de inversiones extranjeras; se inició la privatización de las empresas estatales; se liberalizó el sistema financiero; y comenzó a revertirse la estatificación de la banca decretada durante la crisis de 1982.

El fracaso del ajuste ortodoxo de los 1980 obligó al replanteamiento de la reforma neoliberal. México fue de nuevo el conejillo de indias. Era urgente controlar la inflación y encontrar una nueva fórmula para reactivar el crecimiento económico. El Plan Baker había resultado un sonoro fracaso por su incapacidad para convencer a los bancos transnacionales de comprometer recursos frescos en los países endeudados. Correspondió al gobierno de Salinas de Gortari (1989-1994) impulsar la nueva estrategia trazada en el Tesoro estadounidense y en los organismos multilaterales. Esta después sería lanzada por J. Williamson (1990) como el Consenso de Washington. El nuevo decálogo sería aplicado a rajatabla en toda la región.²

El Consenso no consistía meramente en un decálogo de política económi-

ca impuesto desde Washington, con la colaboración del FMI y el Banco Mundial, ni refleja únicamente una convergencia de ideas como pretendía convenirnos Williamson, sino que expresa, ante todo, un compromiso político, un entramado de intereses, entre el capital financiero globalizado del centro estadounidense y las élites internas de América Latina. Con el ascenso del neoliberalismo, se gestó en México, como veremos más adelante, una recomposición del bloque de poder, mediante la cual la hegemonía fue conquistada por los grupos oligárquicos internos que lograron reconvertir sus capitales hacia el exterior, estrechamente vinculados con las ETN, así como los grandes capitales ubicados en los circuitos financieros globales.

La estrategia del Consenso representaba, por un lado, una continuidad de las políticas contraccionistas tradicionales al estilo del FMI, pero por el otro, significaba una crítica implícita y una ruptura relativa respecto a las políticas anti-inflacionarias monetaristas que se limitaban a actuar desde el lado de la demanda. Sin abandonar el núcleo duro de las políticas neoliberales (la restricción monetaria y el déficit financiero cero en las finanzas públicas), la nueva fórmula consistió en aplicar programas de estabilización “heterodoxos”, basados en políticas de ingresos, y en el uso del tipo de cambio como ancla de la inflación. El objetivo ahora era detener la inflación inercial así como reinsertar a América Latina en los mercados internacionales de capital.

En México la estrategia se aplicó en tres fases sucesivas. En la primera fase se lanzó el Pacto, programa de estabilización “heterodoxo”, que más tarde sería replicado en Brasil con el Plan Real. Aunque el Pacto fue implantado en 1987, último año de la administración de De la Madrid, fue diseñado por el equipo de Salinas de Gortari, entonces secretario de Programación y Presupuesto, y nombrado poco después candidato oficial a la presidencia de la República. El Pacto estaba basado en la concertación de precios y salarios – para la cual el control corporativo del partido oficial sobre los sindicatos fue fundamental –, pero sobretudo a través del uso del tipo de cambio como ancla inflacionaria.³ El Pacto fue un programa exitoso, a diferencia de programas de choque anteriores experimentados en otros países latinoamericanos. La tasa de inflación bajó del 159% en 1987, a 51,7% en 1988 y 19,7% en 1989, hasta que ubicó en niveles de un dígito en 1993 (8%).

La segunda fase de la estrategia consistió en la renegociación de la deuda externa. Al llegar Salinas de Gortari (1989-1994) al gobierno, su primera acción fue renegociar la deuda externa bajo los auspicios del Plan Brady, lo que permitió reducir el principal y aligerar el pago de intereses, pero sobretudo, junto con la inflación en proceso de declinación, elevó las expectativas de los actores involucrados en la reforma neoliberal.

La renegociación fue seguida por la apertura de la cuenta de capitales, la cual se consideraba fundamental para reanudar el crecimiento y financiar el desequilibrio de la cuenta corriente, mediante el libre acceso de la inversión ex-

tranjera. El control de la inflación era un prerrequisito del nuevo esquema, con el objetivo prioritario de mantener la confianza de los colocadores de fondos de capital de cartera del exterior en las economías emergentes y detener la fuga de capitales internos.

La estrategia de crecimiento del Consenso estaba basada en el ahorro externo. Se suponía que el influjo de capital externo, aparte de favorecer la modernización y competitividad del sistema productivo y del sistema financiero de los países receptores, se traduciría en un incremento de la tasa de inversión, y por ende de la productividad del trabajo, el crecimiento económico y el empleo. Tarde o temprano, ese crecimiento gotearía en forma de mayores salarios y de la reducción de los niveles de pobreza.

La apertura financiera de los 1990 implicó la incorporación de los llamados países emergentes en el “régimen de acumulación con dominación financiera” (Chesnais, 1994; Guillén, 2007a) que fue prevaleciendo en los países centrales como respuesta a la crisis de los 1970. En tal régimen, la lógica financiera, es decir especulativa, más que la productiva, determina el rumbo de la acumulación de capital.

La reforma neoliberal salinista fue completada en una tercera fase por la firma del TLCAN, el cual entró en vigor en 1994, y por la aceleración del proceso de proceso de privatización de los activos públicos.

El TLCAN fue la joya de la corona de la reforma neoliberal. Se trató de un acuerdo entre gobiernos y grupos empresariales oligopólicos que veían en la integración una palanca importante para ampliar sus mercados y zonas de operación e influencia, así como para maximizar sus beneficios. En lo fundamental, fue impulsado por los grupos y empresas más globalizados del capital financiero de Estados Unidos, así como por los grupos y empresas más poderosos de Canadá y México. Las ETN estadounidenses más globalizadas veían en el TLCAN un instrumento para elevar sus niveles de competitividad en relación con otras regiones del mundo (Europa y Asia, principalmente), mediante el aprovechamiento de los bajos salarios y las normas ambientales laxas existentes en México. Para el gobierno de Estados Unidos se trataba de llevar a la práctica un conjunto de reglas para la operación de las inversiones extranjeras que conceden a estas una libertad irrestricta, así como un conjunto de prerrogativas: propiedad intelectual, tratamiento nacional a los inversores extranjeros, eliminación de normas de comportamiento etc.).

Pero quizás el objetivo estratégico más importante del TLCAN tanto del lado estadounidense como del mexicano, era que la firma de un Tratado convertía en ley jurídica los elementos constitutivos de las políticas neoliberales, lo que aseguraba su irreversibilidad y cerraba el paso a cualquier tentativa “populista” ulterior.

El fin del ciclo político del Partido Revolucionario Institucional (PRI) que se mantuvo en el poder setenta años, y la llegada al gobierno del Partido

Acción Nacional (PAN) con Vicente Fox (2000-2006) y con Felipe Calderón (2006-2012), no significó ningún cambio en la estrategia económica basada en el Consenso (Guillén, 2010). Se siguieron aplicando políticas macroeconómicas procíclicas, se continuó con la agenda de reformas estructurales planteada por los organismos multilaterales, y se mantuvieron sin alteraciones la apertura comercial, la apertura financiera y el programa de privatizaciones, recurriendo a la privatización disfrazada del petróleo y la electricidad, actividades que la Constitución mexicana reserva a la explotación exclusiva del Estado.

Estancamiento económico y crisis recurrentes

México ha sido un alumno consentido de Washington desde que se insertó pasivamente en la globalización neoliberal, a raíz de la crisis de la deuda externa. Bajo el modelo neoliberal, México se convirtió en una “potencia” exportadora, la mayor de América Latina, y abrió su economía como ningún otro país del subcontinente. Las exportaciones se dispararon de 40,711 md en 1990 a 349,676 md en 2011. De ese total, 80% son manufacturas (282,367 md), pero alrededor de la mitad corresponden a las actividades de ensamblaje de las maquiladoras. El grado de apertura se incrementó del 16,3% del PIB en 1981, en el zenit del modelo de sustitución de importaciones, al 30,4% en 1994 al entrar en vigor el TLCAN, hasta alcanzar el 73,2% en 2011 (Gráfica 1).

Sin embargo, no obstante el crecimiento espectacular de las exportaciones los resultados en materia de crecimiento económico y empleo han sido mediocres, mientras que el ingreso se concentró como nunca antes y proliferaron como los hongos la informalidad y la migración de mano de obra hacia los Estados Unidos.

Durante el periodo 2000-2011, el crecimiento del PIB y del PIB por habitante en México fue inferior al conseguido por la región latinoamericana en su conjunto, con excepción de los años 2000 y 2002. Durante el sexenio de V. Fox, la tasa promedio de crecimiento anual fue de solamente 2,4% y en lo que va del gobierno de F. Calderón (2007-2011), el crecimiento promedio fue de 2,1%. El crecimiento promedio del PIB durante las administraciones neoliberales (desde De la Madrid a la fecha) se queda muy atrás del conseguido en la etapa anterior de la sustitución de importaciones (Cuadro 1). El ingreso por habitante a lo largo de la última década (2000-2010) apenas si tuvo un crecimiento acumulado del 6,7%, mientras que Brasil y Argentina, ambos con gobiernos progresistas, lograron, en el mismo lapso, un aumento del 27% y del 35,9%, respectivamente.

El crecimiento mediocre de México no debería ser motivo de sorpresa. El modelo de crecimiento basado en la apertura de la cuenta de capital y en la importación de flujos privados de capital exterior, tiende a generar estancamiento económico. Paradójicamente la apertura de la cuenta de capital fue ofrecida como la panacea para salir de la llamada “década perdida” y su secuela de estancamiento provocada por la renegociación ortodoxa de la deuda externa. Sin embargo los resultados han sido los opuestos. El crecimiento sustentado en

el ahorro externo, resulta efímero y, por tanto, no sostenible. Se trata como ha planteado alguien, del “vuelo de la gallina”. Su vuelo es corto y a ras de tierra.

El ingreso de capitales del exterior, en el marco de políticas monetarias pasivas y restrictivas, puede tener, temporalmente, un efecto positivo en el crecimiento económico, pero no crea las condiciones para una expansión alta y perdurable, aspecto fundamental en cualquier política auténtica de desarrollo. En efecto, la reactivación de los flujos externos de capital generalmente ocurre después de un periodo de crisis, en el cual existe un alto margen de capacidad productiva ociosa. El ingreso de capitales produce un efecto reactivador en la demanda agregada, sobretodo del consumo privado (acicateado, además, por la tendencia a la concentración del ingreso). El PIB real crece, pero lo hace por debajo de la oferta potencial, la cual está definida por la capacidad productiva instalada (Ffrench-Davis, 2005). De allí que el efecto de ese crecimiento en la tasa de inversión sea marginal. Al mismo tiempo, como se ha dicho, crecen las importaciones de bienes de consumo de lujo y las importaciones de insumos y con ellas el déficit en cuenta corriente financiado por el superávit de la cuenta de capital. Si bien puede presentarse una elevación de la productividad, esta resulta de un mejor uso de los recursos existentes, más que de una expansión de la capacidad productiva.

Cuadro 1 – Tasa media de crecimiento real anual del PIB

Presidente	Sexenio	Tasa
Lázaro Cárdenas del Río	1934-1940	4.52
Manuel Ávila Camacho	1940-1946	6,15
Miguel Alemán Valdés	1946-1952	5,78
Adolfo Ruiz Cortines	1952-1958	6,42
Adolfo López Mateos	1958-1964	6,73
Gustavo Díaz Ordaz	1964-1970	6,75
Luis Echeverría Álvarez	1970-1976	6,13
José López Portillo	1976-1982	6,51
Miguel de la Madrid Hurtado	1982-1988	0,18
Carlos Salinas de Gortari	1988-1994	3,91
Ernesto Zedillo Ponce de León	1994-2000	3,39
Vicente Fox Quesada	2000-2006	2,32
Felipe Calderón Hinojosa	2006-2012	1,47

Elaboración propia con base: Banxico, Cepal, www.economia.com.mx

Pero justamente en ese punto se detienen los efectos “virtuosos” del crecimiento económico sustentado en el ahorro externo. En otras palabras, en la fase expansiva del ciclo, sostener el crecimiento implicaría incrementar sustancial-

mente la tasa de inversión. Sin embargo, ello no sucede. El ingreso de capital externo provoca un desplazamiento del ahorro interno hacia el gasto, el consumo privado y el ahorro financiero, más que un crecimiento de la tasa de inversión.

Veinte años después la instauración de esta estrategia, sabemos, por la experiencia vivida, que esos efectos virtuosos no se dieron, y que por el contrario, la apertura financiera distorsionó los procesos de desarrollo de los países latinoamericanos. La utilización del tipo de cambio como ancla de los precios, lograda a través del influjo de flujos externos de capital privado, permitió efectivamente romper la inercia inflacionaria, pero su costo en términos de crecimiento, empleo y desarrollo económico y social fue muy alto.

La estrategia del Consenso ha sido cuestionada por enfoques teóricos alternativos de corte heterodoxo. Desde el comienzo de la presente década surgió lo que ha dado en llamarse una nueva macroeconomía del desarrollo o “nuevo-desarrollismo”. En diversos textos (Ffrench-Davis, 2005; Bresser-Pereira, 2010; Gala, 2007; Guillén, 2007a, por citar sólo unos cuantos) se planteó que dicha estrategia basada en el ahorro externo, si bien estabiliza los precios internos, tiene efectos distorsionadores en las economías: frena el crecimiento económico generando tendencias al semiestancamiento; desplaza el ahorro interno; alienta el crecimiento del consumo y de las importaciones de este tipo de bienes; inhibe el incremento de la inversión; fomenta la desindustrialización del sistema productivo; desequilibra la cuenta corriente de la balanza de pagos; impulsa el endeudamiento externo de los agentes económicos; y provoca, más temprano que tarde, la irrupción de crisis recurrentes como sucedió sucesivamente en México (1994-1995), Brasil (1998-1999) y Argentina (2000-2001).

Las tesis propuestas por el “nuevo-desarrollismo” fueron suscritas por más de cien importantes economistas latinoamericanos y de otros países. En su documento fundacional se señala, entre otras cosas que:

El desarrollo económico debería ser financiado esencialmente con ahorro interno. Con el fin de lograr esa meta, la creación de instituciones financieras públicas para asegurar la plena utilización de los recursos domésticos, en particular mano de obra, la innovación financiera y el soporte de la inversión, es requerida. El intento de usar ahorros externos a través de los déficits en cuenta corriente usualmente no incrementa la tasa de inversión (como reclama la economía ortodoxa), sino en vez de ello incrementa el endeudamiento y refuerza la inestabilidad financiera. (Structuralist Development Macroeconomics Center, 2010)

La política monetaria y cambiaria constituyen lo que he llamado en otra parte (Guillén, 2007b) los “nudos críticos” o el “núcleo duro” del modelo neoliberal, ya que son las bases sobre las cuales se asienta la globalización financiera. La tasa de interés y la tasa de cambio son las variables claves tomadas en consideración en las operaciones de arbitraje de los colocadores de fondos en los mercados financieros. Pero el nivel de ambas variables es también determinante para el crecimiento interno de las economías. Como dice Nakano (2010, p.44)

refiriéndose al tipo de cambio nominal, éste “es uno de los factores que determinan el nivel de precios y, consecuentemente, los salarios reales y el margen de ganancia de las empresas; esto es la distribución del ingreso”.

Cuando la moneda se sobrevalúa, el crecimiento económico se desacelera, y a la inversa, cuando la sobrevaluación se reduce o la moneda se subvalúa, se estimula el crecimiento. Rodrik (2008) presenta evidencias de que el crecimiento reciente de China e India está correlacionado con el nivel de subvaluación de su moneda. Por el contrario la experiencia reciente de América Latina nos muestra que países como México o Brasil que han mantenido la sobrevaluación de sus monedas por periodos prolongados su crecimiento ha sido lento y por debajo de su potencial de crecimiento, mientras que Argentina que ha impedido la sobrevaluación mediante el manejo de su política monetaria y cambiaria, ha logrado tasas de crecimiento del producto semejantes a las de los países del Este asiático. O para decirlo en las palabras de Bresser-Pereira (2012, p.6):

Si la tasa de cambio tiende [...] a ser sobrevaluada, es fácil de entender por qué se convertirá en un obstáculo mayor al desarrollo económico. Un tipo de cambio sobrevaluado evita que las empresas eficientes en los países en desarrollo tengan acceso al mercado internacional. En cambio, si el país en desarrollo puede neutralizar esta tendencia y la tasa de cambio permanece en un nivel competitivo, sus empresas eficientes tendrán acceso a la demanda externa entera. En este caso tenemos una estrategia de crecimiento “liderada por las exportaciones”.

El suscrito no comparte la tesis de Bresser-Pereira, de que el desarrollo debe ser liderado por las exportaciones. Si bien es cierto que éstas son fundamentales para paliar la restricción externa, y que una inserción eficiente en los mercados internacional contribuye a la modernización, al progreso tecnológico y a mayores niveles de productividad de los sistemas productivos, es cierto también que, sobretudo en los países de mayor tamaño y niveles de desarrollo – los cuales tienen una heterogeneidad estructural muy grande como Brasil, México o Argentina –, la estrategia debe ser dual, es decir, una que combine el fomento de las exportaciones con el fortalecimiento del mercado interno.⁴ El establecimiento de una tasa de cambio competitiva facilita no solamente el crecimiento de las exportaciones, sino que crea condiciones propicias, hace rentable, la sustitución de importaciones y la creación y fortalecimiento de cadenas productivas internas.

Existen restricciones en el sector financiero y fiscal que agravan la tendencia al estancamiento en México. Del lado fiscal, tiene una carga tributaria de las más bajas del mundo. En 2010, ésta representaba el 10,1% del PIB. La estructura fiscal es débil y regresiva. Para llenar el hueco tributario, el estado mexicano depende de los ingresos petroleros los cuales aportan el 32% de los ingresos presupuestales del gobierno federal. Pero aún con los recursos fiscales provenientes del petróleo, el gasto público programable ronda el 20%, nivel muy inferior al de otros países latinoamericanos. La inversión pública, que tuvo un rol central en el

proceso de desarrollo del MSI, apenas si representa un poco más de 3% del PIB y un 23% del gasto público federal

Del lado financiero, México cuenta con una banca comercial, en manos del capital extranjero que controla el 80% de sus recursos y cuya contribución al proceso de inversión es casi nula. La banca comercial, se ha enfocado, principalmente a financiar el consumo de los grupos de altos ingresos manejando *spreads*, muy por encima de los que existen en los países centrales (Ibarra, 2009, p.16). La banca de desarrollo, por su parte, que tuvo antes un rol protagónico en la formación de capital, está casi en ruinas y en proceso de liquidación por parte de los neoliberales que dirigen el país.

En resumen, el MN no permitió a México alcanzar un crecimiento alto y duradero. El patrón exportador de economía abierta no significó una nueva vía al desarrollo económico-social, sino en muchos sentidos una regresión histórica, una desviación del camino del desarrollo. Los propulsores del Consenso de Washington postularon que la reforma neoliberal permitiría recuperar el crecimiento y con el tiempo este “gotearía” al conjunto de la población. Los resultados obtenidos demuestran la futilidad de esperar el desarrollo con sólo confiar en el mercado, abrir la economía y privatizar los bienes públicos. Los resultados, más bien, han sido, el “mal desarrollo” como acostumbraba llamarlo Furtado, caracterizado por el semiestancamiento crónico, las crisis recurrentes y la profundización de la heterogeneidad estructural, con toda su cauda de informalidad y de pobreza acrecentada.

Desestructuración y desarticulación del sistema productivo

La reestructuración del sistema productivo en México provocada por el modelo neoliberal en México es un tema que requiere un tratamiento amplio y a profundidad, lo que rebasa el alcance de este artículo, por que lo que me limitaré solamente a esbozar algunas de las tendencias más gruesas.

La apertura comercial y el TLCAN modificaron sensiblemente la estructura de precios relativos, al poner a competir en condiciones de igualdad, mercancías producidas en economías en estadios de desarrollo y con niveles de productividad diametralmente distintos. El cambio en los precios relativos fue acentuado por la apertura financiera, al generar una tendencia al sobrevaluación del tipo cambio, la cual pone en desventaja a la producción nacional. El resultado ha sido la conformación de un sistema productivo más desarticulado y extrovertido. Mencionaré brevemente dos procesos que ilustran esto.

La destrucción de las economías campesinas

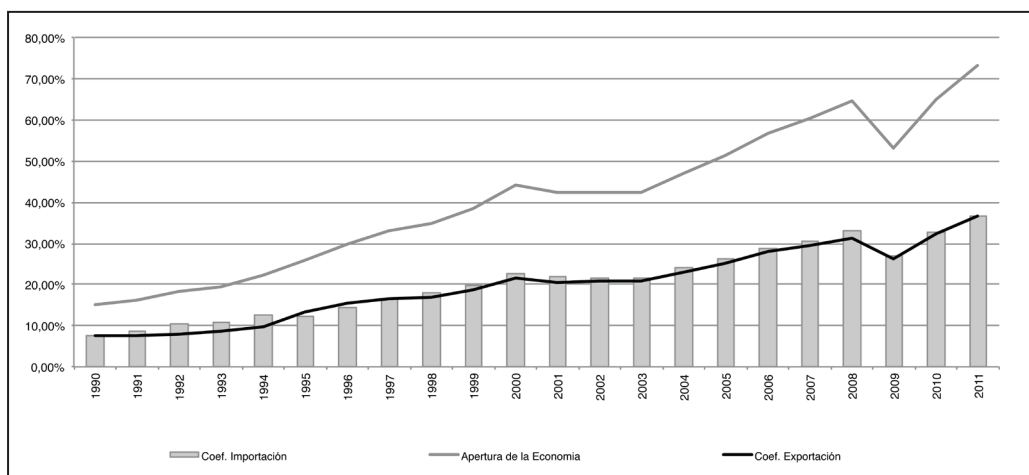
El sector agropecuario mexicano ha sido uno de los más perjudicados por la apertura externa y el TLCAN. Aunque su participación en el PIB es relativamente reducida, pues apenas representaba el 4,4% del PIB total en 2010, su papel en la absorción de mano de obra sigue siendo significativa, pues allí se localiza el 12,8% de la población económicamente activa. La decisión de abrir con el TLCAN todos los productos agrícolas, con gravamen cero, puso en jaque a la

producción agropecuaria efectuada por pequeños productores y comunidades indígenas. En materia de granos básicos, México pasó a depender crecientemente de las importaciones provenientes de los grandes productores agrícolas de Estados Unidos y Canadá. El desplazamiento de los pequeños productores provocó el abandono de sus tierras y su engrosamiento a las filas de la economía informal o de los migrantes hacia los Estados Unidos. Hasta antes de la crisis global, la migración hacia ese país alcanzaba la cifra de un millón al año. Los únicos beneficiarios de la apertura dentro de las actividades del campo mexicano han sido los grandes productores agrícolas que producen frutas, hortalizas y flores para su venta en el mercado estadounidense (García, 2010).

Desindustrialización y desarticulación

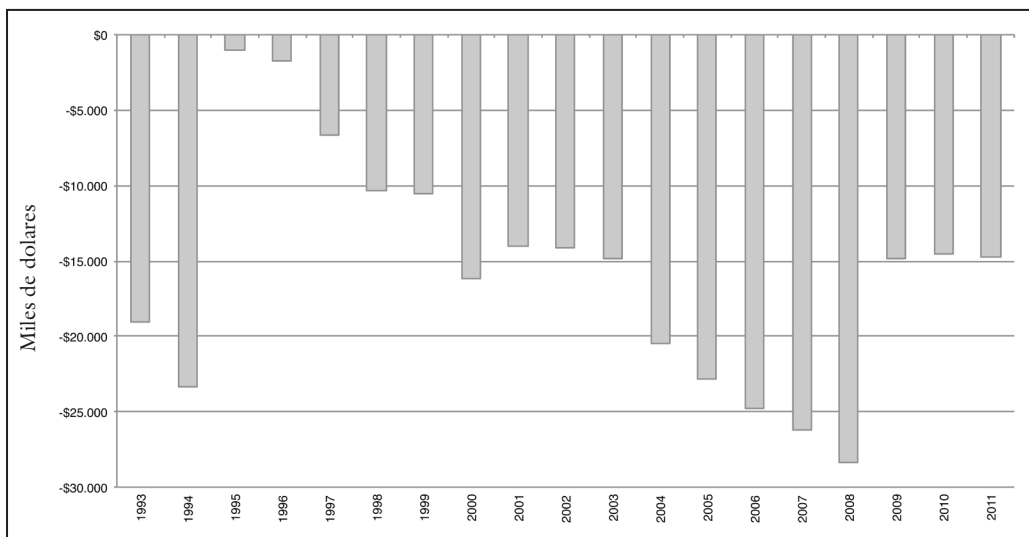
Como ya se dijo, bajo el modelo neoliberal el aparato industrial de México se enfocó hacia fuera. Los grandes grupos y las ETN que antes producían esencialmente para el mercado interno reconvirtieron su producción para exportar al exterior, y esencialmente hacia Estados Unidos, proceso facilitado por el TLCAN.

México, efectivamente, se ha convertido una potencia exportadora de manufacturas. Pero se trata de una industria exportadora que en lugar de fortalecer la planta productiva nacional, es una mera plataforma, controlada por las ETN y unos cuantos grupos nacionales, que utiliza los bajos salarios como ventaja competitiva, pero que carece casi totalmente de vínculos con el resto del sistema productivo. La industria manufacturera ha perdido importancia dentro del producto nacional. Su participación en el PIB se redujo del 23,9% en 1988 a 18,5% en 2010. La ocupación de trabajadores ha disminuido inclusive en términos absolutos. La planta de trabajadores decreció de 4, 397,034 plazas en 2000 a 3, 933,134 en 2011.



Fuente: Cepal, Inegi.

Gráfica 1 – Apertura de la economía, coeficiente de importación y coeficiente de exportación, México 1990-2011.



Fuente: Inegi.

Gráfica 2 – Balanza comercial de la industria manufacturera, México 1993-2011.

El núcleo exportador instalado en México está altamente concentrado tanto sectorialmente, en unos cuantos rubros (automóviles, autopartes y productos electrónicos que absorben una alta proporción de las ventas, como geográficamente, ya que más del 80% de las mismas se dirigen al mercado estadounidense. Una alta proporción de las ventas externas están constituidas por comercio intra-firmas de ETN, y más de la mitad de las exportaciones manufactureras, como se dijo antes, corresponden a las maquiladoras.

La industrialización construida bajo la cobertura del TLCAN probablemente ha significado la modernización de algunos segmentos del aparato productivo, pero que no crea cadenas productivas internas. Los “efectos hacia atrás” no se dan en el espacio nacional, sino que trasladan al territorio estadounidenses de donde provienen la mayoría de los insumos que utiliza el sector exportador. Es por ello que la expansión de las exportaciones ha ido acompañada por una auténtica explosión de las importaciones. El coeficiente de importación se disparó del 7,6% del PIB en 1990 al 36,7% en 2011 (Gráfica 1). Según datos oficiales, los insumos importados representan el 80,4% de las exportaciones (Vidal, 2011, p.387). Las maquiladoras compran en el mercado interno solamente el 3% de sus insumos y el resto son traídos del exterior. Las exportaciones de manufacturas, están, además, fuertemente subsidiadas por el Estado mexicano, ya que 80% de las mismas dependen de procesos de importación temporal, mediante los cuales se utilizan incentivos fiscales para importar partes y componentes y reexportar el producto terminado y manufacturado, con descuentos en el impuesto sobre la renta, el impuesto al valor agregado, así como la importación temporal con costos arancelarios mínimos (Dussel, 2009, p.7). No es de extrañar entonces, que esta industrialización atada a las importaciones haya sido incapaz de superar

la restricción externa. Como puede observarse en la Gráfica 2, el saldo negativo de la balanza comercial manufacturera aumentó de 19,064 md en 1993 a 28,353 md en 2008, aunque ha disminuido un tanto con la recesión de 2008-2009.

Tenemos entonces una industria quizás modernizada en algunos segmentos, pero más desarticulada que la teníamos en la etapa del MSI. Es una suerte de enclave, lo que explica que sea incapaz de dinamizar a la economía mexicana en su conjunto. Su capacidad de absorción del progreso tecnológico es muy restringida. En realidad lo que México exporta es mano de obra barata en la forma de productos industriales, empaquetados en México, pero concebidos y diseñados en otros espacios; de técnicas de producción de punta en algunos casos, pero que no son internalizadas, es decir no son asimiladas ni transmitidas. Más que un proceso de industrialización lo que este país ha experimentado es un proceso de “maquilización” de las actividades manufactureras.

Los obstáculos principales para una estrategia alternativa de desarrollo en México son políticos

El tránsito de México al neoliberalismo significó no sólo la instauración de un nuevo patrón de acumulación de capital, sino también cambios en la estructura social y reacomodos en el “bloque de poder”. Entiendo por “bloque de poder” de acuerdo con Poulantzas (1968, p.302), “la unidad contradictoria particular de las clases o fracciones de clase dominantes, en su relación con una forma particular del Estado capitalista”. Una de las fracciones que integran el “bloque en el poder” juega el papel de fracción hegemónica frente a las otras fracciones de la clase dominante y frente a las clases dominadas.

En el caso de México desde hace varias décadas y como consecuencia del intenso proceso de concentración y centralización de capital y de transnacionalización que experimentó la economía mexicana al final de la etapa del MSI, una reducida oligarquía financiera domina la economía y se convierte en la fracción hegemónica del bloque en el poder. En un excelente libro de esa época (Aguilar & Carrión, 1975, p.112), Alonso Aguilar llegaba a la conclusión de que el núcleo del poder económico se concentraba en no más de un millar de familias. Su inmenso poder económico aseguraba su hegemonía en la definición de la política en el seno del Estado.

El MN introdujo modificaciones importantes en la composición de la clase dominante y en de la propia oligarquía. Como ya se dijo, el Consenso de Washington implicó una alianza estrecha entre el capital financiero de los centros y las elites internas de la periferia. En las década de los 1980 y 1990, varios de los grandes grupos económicos mexicanos, así como las empresas transnacionales que operaban en el país fundamentalmente para el mercado interno, lograron reconvertir sus empresas y orientarlas hacia el mercado externo. Otros grupos y empresas medianas y pequeñas fracasaron en este proceso de reestructuración y quedaron ancladas a un menguado mercado interno. Nuevos segmentos de la oligarquía vinculados al llamado “sistema financiero paralelo” promovido du-

rante el régimen de Miguel de la Madrid se instalaron en la cúspide del poder. El proceso de privatización de empresas estatales y paraestatales (acumulación por desposesión como le llama D. Harvey (2003), impulsado grandemente durante la administración de Salinas de Gortari, favoreció el proceso de recomposición de la oligarquía mexicana.

La “nueva oligarquía” se insertó, principalmente, en la banca, en las telecomunicaciones y en los medios masivos de comunicación. La fracción hegemónica en el poder en México está integrada por los dueños de los grandes grupos monopolistas nativos con intereses entrelazados en la industria, el comercio, las finanzas, los servicios; por los propietarios de los medios masivos de comunicación en la televisión, la radio y los grandes diarios nacionales y regionales; y por los altos jerarcas de las Iglesias y el Ejército. Las empresas y bancos transnacionales no son parte integrante, en sentido estricto, de la clase dominante; sin embargo, sus intereses en México son representados por la oligarquía interna, la cual es su socia menor o gestora. Los realmente ricos no pasan de ser el 1% de la población, y dentro de estos probablemente el 0,1% más rico es donde se ubica la oligarquía, que es la verdadera dueña del poder económico, y la que ejerce su dominio sobre el conjunto del “bloque del poder” y sobre el poder político estatal en México.

A la par de la acentuación de la concentración del ingreso en manos de una minúscula aunque cambiante oligarquía, se aceleró el proceso de transnacionalización de la economía y de integración al sistema productivo estadounidense, proceso favorecido por la entrada en vigor del TLCAN. Los gobiernos mexicanos en vez de promover su renegociación, para reducir las asimetrías, como lo han planteado diversos sectores afectados, rechazan su revisión. En cambio no han tenido empacho en integrarse a la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (Aspan), donde los gobiernos canadiense y mexicano se han subordinado a la política de seguridad antiterrorista de los Estados Unidos.

Con los gobiernos panistas ha habido una regresión democrática. Si bien la insostenible hegemonía del Partido Revolucionario Institucional (PRI) como partido de Estado concluyó en el 2000, existen numerosos retrocesos que amenazan con reducir la democracia a un ejercicio hueco y costoso del voto, mientras se refuerzan las tendencias a la centralización, el endurecimiento y la descomposición del poder. La transición democrática se paralizó.

Así paralelo al proceso de concentración de poder económico y de creciente subordinación a los Estados Unidos, en México se produce un proceso de centralización del poder político. Más que una democracia real donde el pueblo decide su gobierno, se vive una democracia simulada, una democracia hueca donde las elecciones se convierten en un mero cascarón para legitimar el poder concentrado. La democracia representativa se convierte en un costoso escenario donde los electores validan en las urnas, los candidatos previamente elegidos por la cúpula oligárquica. El sufragio efectivo, vieja aspiración democrática de México, es sustituido por la simulación democrática.

Desde la posguerra, el connotado intelectual marxista, György Lukács (2003, p.29), se refería a la crisis de la democracia como “la contradicción entre la libertad e igualdad políticas y la libertad e igualdad reales de las personas”. De acuerdo con este autor, en la etapa monopolista del capitalismo, cuando el poder se concentra en la oligarquía financiera

se expresa una de las debilidades centrales de la democracia formal burguesa: las masas aparecen – formalmente, en el acto de votación – como soberanos absolutos, inapelables; de facto son, sin embargo, por completos carentes de poder y también deben – según la voluntad de los verdaderos manipuladores – permanecer carentes de poder. Baste, para aclarar totalmente este estado de cosas, con señalar unos pocos hechos, como el costo excesivo del aparato electoral, los diarios para las masas, etc., cuyo carácter económico necesariamente concentra todo el poder en pocas manos [...] Brevemente: la así llamada nueva élite es elegida en realidad por unas pocas figuras anónimas que generalmente permanecen en la sombra; en parte se elige a sí misma. (ibídem, p.35)

Si esto era así en la Europa de la posguerra enraizada en viejas tradiciones democráticas y donde existían poderosos partidos y organizaciones obreras, cuanto más no lo será en un país como México, paraíso de la desigualdad y donde el sufragio efectivo sigue siendo una aspiración sólo alcanzada en contadas ocasiones a lo largo de su historia. Si esto era así en la época de los grandes diarios escritos, que no será en la época de los medios masivos de comunicación, de CNN, de Televisa y TV Azteca. Atrás y antes de los electores, están los “grandes electores” de la oligarquía minúscula que domina México y que ejerce su dominio en el poder estatal, tanto en la sociedad política como en los espacios de la sociedad civil donde predomina.

México enfrenta en la actualidad dos problemas de gran trascendencia que amenazan el futuro de las nuevas generaciones. Uno es la crisis global que afecta a todo el sistema capitalista, y que golpeó a México como a pocos países, y el otro es la aguda crisis política y de gobernabilidad, a raíz del ascenso fraudulento de Felipe Calderón a la Presidencia de la República y la guerra declarada por éste al narcotráfico

La crisis a nivel mundial tiene todavía un largo camino por recorrer. El proceso de desvalorización de los capitales no ha concluido aún. Hasta ahora los países desarrollados han bajado hasta el límite la tasas de interés y han ejecutado agresivos programas de salvamento para estabilizar sus mercados financieros, romper la restricción crediticia y evitar una recesión (la cual ya se inició en Europa), sin que hayan logrado modificar sustancialmente el marco de incertidumbre en que se desenvuelve la economía mundial.

Para México la salida de la crisis parece aún más lejana que en otros países. La “estrategia gubernamental” ha sido la de “nadar de muertito” esperando que la economía estadounidense salgo pronto a flote y las cosas vuelvan a ser como antes. Entonces, se piensa, bastará con remprender el camino retomando la cantaleta gastada de las reformas estructurales. Sin embargo las dificultades

son muy grandes. En esta ocasión no habrá salida exportadora para ningún país, lo que obligará a reestructurar los sistemas productivos y a buscar la salida de la crisis en los mercados internos y en espacios regionales de integración.

Para salir de la crisis se necesitaría cambiar de rumbo y aplicar un programa de emergencia económica que coloque en un primer plano la creación de empleos. Pero no se pueden pedir peras al olmo. El gobierno mexicano y la oligarquía dominante están tan profundamente imbricados con el capital monopolista-financiero internacional, sobretodo con el estadounidense, que resulta inviable esperar que se trascienda el marco del neoliberalismo.

En resumen, México afronta una de las situaciones más difíciles de su historia: una economía postrada ante la crisis, un Estado débil cada vez más militarizado y subordinado a los intereses de la oligarquía interna y de los Estados Unidos, y una democracia simulada donde los partidos políticos y los órganos electorales han perdido representatividad y legitimidad ante la sociedad.

Las perspectivas de cambio se encuentra en la capacidad de movilización y organización de los movimientos sociales, como el que se agrupa alrededor de Manuel López Obrador, quien aspira de nuevo a la presidencia, o en aquellos que practican una estrategia de resistencia, como el EZLN zapatista y otras organizaciones. Sólo la movilización popular organizada, tanto en el marco electoral como en otros frentes, permitirá transformar al país y enrumbarlo en la vía de un proyecto nacional de desarrollo que mejore la vida de las grandes mayorías.

Notas

- 1 Para un análisis más amplio del comportamiento de la economía mexicana y de las políticas económicas seguidas por sus gobiernos durante las décadas de los 1980 y los 1990 véase Guillén (2010).
- 2 El texto de Williamson (1990) proponía diez medidas de política económica que abarcaban desde la disciplina fiscal hasta la liberalización comercial y financiera. Fue el producto de una conferencia organizada por él, bajo los auspicios del Instituto de Estudios Económicos Internacionales de Washington, *think thank* estadounidense neoliberal, en la que participaron economistas y de América Latina. Según su autor, por Washington habría que entender “tanto el Washington político del Congreso y miembros principales de la administración, como el Washington tecnocrático de las instituciones financieras internacionales, las agencias económicas del gobierno de EUA, la Junta de la Reserva Federal y los ‘think tanks’ grupo de expertos ideólogos” (Williamson, 1990, p.27). En el documento Williamson reconocía el peligro de que el Consenso fuera interpretado como una imposición de Estados Unidos hacia sus vecinos, pero se reconfortaba al encontrar que los economistas latinoamericanos que asistían a la conferencia – principalmente tecnócratas del área financiera de los gobiernos y de los bancos centrales- coincidían con los estadounidenses, por lo que se justificaba hablar de un Consenso.
- 3 Cabe apuntar que el uso del tipo de cambio como ancla inflacionaria, fue un reconocimiento implícito (por supuesto no reconocido explícitamente por ninguno de los formuladores de los programas “heterodoxos” de estabilización de finales de los años 1980 y 1990) del enfoque estructural de la inflación desarrollado por el economista

mexicano Noyola Vázquez (1957) y la escuela cepalina, en los años 1950, en el que se subrayaba que la inflación, en el caso de los países de la periferia latinoamericana, más que un fenómeno monetario tenía una base estructural, y que uno de sus causales básicos era el desequilibrio externo y las tendencias devaluatorias inherentes a tal desequilibrio.

- 4 C. Furtado apuntaba eso a finales de los años 1990, y sigue siendo válido que “los sistemas económicos de grandes dimensiones territoriales y marcadas disparidades regionales y estructurales – entre los que destacan Brasil, China y la India – difícilmente sobrevivirán si pierden la cohesión que se deriva de la expansión del mercado interno. En estos casos, por más efectiva que sea la inserción internacional es insuficiente para asegurar el dinamismo de la economía. En un mundo dominado por grandes corporaciones transnacionales, esos sistemas heterogéneos sólo sobreviven y crecen en función de una voluntad política apoyada en un proyecto con hondas raíces históricas” (Furtado, 2003, p.54).

Referencias

AGUILAR, A.; CARRIÓN, J. *La burguesía, la oligarquía y el estado*. 3.ed. México: Editorial Nuestro Tiempo, 1975.

BRESSER-PEREIRA L. C. *Globalización y competencia*. Buenos Aires: Siglo XXI, 2010.
_____. *Structuralist Macroeconomics and the New Developmentalism*. Sao Paulo, Fundación Getulio Vargas, 2012.

CEPAL. Disponible em: <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=publicaciones#tab2>>.

CHESNAIS, F. *La mondialisation du capital*. Paris: Syros, 1994.

DUSSEL, E. El aparato productivo mexicano. Entre la crisis global y el caos de la política nacional. *Nueva Sociedad*, México, n.220, marzo-abril 2009.

FFRENCH-DAVIS R. *Reformas para América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI; Cepal, 2005.

FURTADO, C. *El capitalismo global*. México: F.C.E., 2003.

GALA, P. *Real exchange rate levels and economic development: theoretical analysis and empirical evidence*. São Paulo: Fundação Getulio Vargas, 2007.

GARCIA, R. *México: efectos de la globalización en la agricultura y agroindustria de exportación en hortalizas y frutas, 1982-2005*. 2010. Tesis (Maestría) – Universidad Autónoma Metropolitana. México, 2010.

GUILLÉN, A. *Mito y realidad de la globalización neoliberal*. México: Miguel Ángel Porrúa Editores; Uami, 2007a.

_____. Para superar el estancamiento económico en México: nudos críticos de un proyecto nacional de desarrollo. *Revista de Economía Política*, São Paulo, v.27, n.4, out.-dez. 2007b.

_____. *México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo*. 2.ed. México: Plaza y Valdés Editores, 2010.

HARVEY, D. *The new imperialism*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

IBARRA, D. Crisis, consumismo, dolarización. *Revista Economía UNAM*, México, n.16, enero-abril, 2009.

INEGI. Disponível em: <<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie>>.

LUKÁCS, G. *Testamento político y otros escritos sobre política y filosofía*. Buenos Aires: Herramienta, 2003.

NAKANO, Y. Brazilian Exchange Policy. *Cadernos FGV Projetos*, São Paulo (FGV), ano 5, n.14, 2010.

NOYOLA VÁSQUEZ, J. N. Inflación y desarrollo económico en Chile y México. *Panorama Económico*, v.170, julio 1957.

POULANTZAS, N. *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. 23.ed. México: Siglo XXI, 1968.

RODRÍK, D. The real exchange rate and economic growth. *Brookings Papers in Economic Activity*, Washington, Fall 2008. Available in: < www.brookings.edu/economics/bpea/bpea.aspx>.

STRUCTURALIST DEVELOPMENT MACROECONOMICS CENTER. *Ten theses about new developmentalism*. São Paulo: Fundação Getulio Vargas, 2010. Available in: <<http://www.tentheseonnewdevelopmentalism.org>>.

VIDAL, G. México: o secundário-exportador e o aprofundamento do desenvolvimento. *Cadernos do Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, v.6, n.9, jul.-dez. 2011.

WILLIAMSON, J. *El cambio de las políticas económicas en América Latina*. México: Ediciones Gernika, 1990.

RESUMEN – A partir de los avances logrados por el “nuevo-desarrollismo”, examina las políticas macroeconómicas implementadas en México en el contexto del Consenso de Washington, la cuales en el caso mexicano fueron institucionalizadas con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Este tratado consolidó el modelo neoliberal y ahorró la suerte de la economía mexicana al desempeño de la economía de Estados Unidos. Se analiza la economía mexicana como un caso paradigmático de los efectos anti-crecimiento, de desarticulación de los sistemas productivos y desestabilizadores de las políticas procíclicas inspiradas en el Consenso de Washington. Se concluye que los principales obstáculos para implementar una estrategia alternativa de desarrollo en México, orientada al crecimiento sustentable con equidad, son políticos y residen en la dominación del poder político por una oligarquía financiera rentista que carece de toda idea de proyecto nacional,

PALABRAS CLAVE: México, Consenso de Washington, Estancamiento económico, Nuevo-desarrollismo, Estrategias de desarrollo, Nafta.

RESUMO – A partir dos avanços conseguidos pelo “novo-desenvolvimentismo”, o artigo examina as políticas macroeconômicas implementadas no México no contexto do Consenso de Washington, as quais, no caso mexicano, foram institucionalizadas com a assinatura do Tratado de Livre Comércio de América do Norte (TLCAN). Este tratado consolidou o modelo neoliberal e agrihoou a sorte da economia mexicana ao desem-

penho da economia dos Estados Unidos. No artigo, a economia mexicana analisa-se como um caso paradigmático dos efeitos anticrescimento, de desarticulação dos sistemas produtivos e desestabilizadores das políticas pró-cíclicas inspiradas no Consenso de Washington. Conclui-se que os principais obstáculos para levar à prática uma estratégia alternativa de desenvolvimento no México, orientada ao crescimento sustentável com equidade, são políticos e residem na dominação do poder político por uma oligarquia financeira rentista que carece de qualquer ideia de projeto nacional.

PALAVRAS-CHAVE: México, Consenso de Washington, Estagnação econômica, Novo-desenvolvimentismo, Estratégias de desenvolvimento, Nafta (TLCAN).

Arturo Guillén es profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, México, D.F. Coordinador general de la “Red de Estudios sobre el Desarrollo Celso Furtado” (www.redcelsofurtado.edu.mx). Profesor invitado del Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para el Desarrollo de Río de Janeiro, Brasil. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México.

@ – artguillenrom@hotmail.com

Recebido em 28.5.2012 e aceito em 19.6.2012.