

TIEMPOS DE FINITUD: EVOLUCIÓN Y PERSPEC- TIVAS DE LA ECONOMÍA MEXICANA

VÍCTOR M. GODÍNEZ*

RESUMEN

El ascenso a la presidencia de Estados Unidos de Donald Trump supone un cambio radical de corte nacionalista en la política económica, social y estratégica de su país con fuertes implicaciones internacionales. El impacto potencial sobre México es mayor y puede producir daños de envergadura en una economía con baja capacidad de crecimiento y altos grados de desigualdad social. El artículo hace una revisión del nuevo contexto político de las relaciones bilaterales, y de la trayectoria coyuntural y de largo plazo de un conjunto de variables económicas determinantes en la configuración del actual régimen de crecimiento mexicano y de sus perspectivas, en un mundo dominado por la incertidumbre.

ABSTRACT

Donald Trump's rise to the presidency of the United States marks a radical, nationalist shift in the country's economic, social, and strategic policies, with significant international implications. The potential impact on Mexico is particularly substantial, as it could cause serious harm to an economy with limited growth capacity and high levels of social inequality. This article examines the new political context of bilateral relations, as well as the short- and long-term trajectory of key economic variables that shape Mexico's current growth regime and its prospects, in an increasingly uncertain world.

* FACULTAD DE ECONOMÍA, UNAM.

Introducción

El camino de salida del colapso sanitario de 2020 y de sus impactos económicos fue lento y tortuoso. Los agentes sociales lo recorrieron en un ambiente de pesar y escepticismo que perduró hasta bien entrado 2023. En los últimos meses de ese año y durante casi todo el siguiente tuvo lugar un vuelco de las percepciones. En el horizonte de la relocalización de las cadenas globales de valor que desencadenó el enfrentamiento geoeconómico y estratégico sino-americano y que luego aceleraron los conflictos bélicos en Ucrania y el Medio Oriente, México apareció como un destino natural para una parte sustantiva de los procesos industriales y logísticos en busca de nuevos emplazamientos territoriales en donde producir bienes y servicios destinados principalmente al gran mercado de consumo estadounidense. Los flujos más o menos cuantiosos de nuevas inversiones directas, y las consecuentes derramas y efectos multiplicadores que supondría para México la reorganización industrial internacional que está en curso, dieron lugar a la construcción de una por entonces probable nueva “historia de éxito” de nuestra economía, que se edificó con los análisis y las evaluaciones de algunos bancos de inversión, ciertas agencias multilaterales de desarrollo, firmas nacionales e internacionales e influyentes medios de información. Cada uno a su manera, pero todos revalorizaron las expectativas sobre el presente y el futuro de nuestra economía, dando por descontado, unos con mayor reserva y recato que otros, que, gracias al *nearshoring*, México estaba en posición de consolidarse como uno de los países más competitivos del planeta. A principios de 2024, casi todos advertían en el firmamento económico global una “alineación de los astros en favor de México”.¹

1 Estas y otras apreciaciones similares abundan en documentos, conferencias, notas de divulgación e información técnica difundidos especialmente entre el último trimestre de 2023 y el primero de 2024, en los portales electrónicos de organizaciones económicas y financieras oficiales y privadas y de la prensa especializada nacional e internacional.

Pero el supuesto alineamiento de los astros dejó de sernos favorable súbita e inopinadamente a partir del 7 de noviembre de 2024, cuando Donald Trump ganó la contienda electoral por la presidencia de Estados Unidos. Solo tres días después de ser investido (23/01/2025), reclamó para su país y para nadie más todos los beneficios reales y supuestos de la relocalización industrial. Así lo dijo en el Foro Económico de Davos a las grandes empresas internacionales propietarias de las llamadas cadenas globales de valor: “Si no fabrican su producto en Estados Unidos, lo cual es su prerrogativa, entonces simplemente tendrán que pagar un arancel de montos variables”. Y añadió: “Mi mensaje a cada empresa en el mundo es muy simple: vengan a fabricar aquí su producto y les daremos los impuestos más bajos de cualquier nación en la Tierra. Los estamos bajando sustancialmente [y] no habrá un mejor lugar para crear empleos, construir fábricas o hacer crecer una empresa que Estados Unidos”.

La categórica reivindicación de atraer a su territorio las cadenas globales de valor parece una versión ampliada de la vieja política de sustitución de importaciones, pero concebida y diseñada desde el centro del poder económico mundial, no en su periferia, y en un contexto económico y productivo internacional totalmente diferente del de la segunda posguerra.

Esta declaración de orden global fue precedida por otra dirigida a México, Canadá y China en noviembre de 2024, siendo ya presidente electo: decretar aranceles de 25% a todos los productos importados desde Canadá y México, y de 10% a los de China. La decisión de imponer aranceles a los tres proveedores comerciales más importantes de Estados Unidos ha sido descrita por el presidente Trump como una forma de proteger los intereses estadounidenses, alegando que el desequilibrio comercial destruye su economía, en una palmaria demostración de que, en el (estrecho) enfoque proteccionista del presidente republicano, la persistencia de ese déficit convierte a su país en un auténtico perdedor en la arena económica internacional. Otra justificación es que México y Ca-

nadá están permitiendo que las drogas y los inmigrantes ilegales crucen masivamente sus fronteras.

En los dos primeros meses de su mandato hay un torrente de declaraciones (con mucha frecuencia incoherentes entre sí), órdenes ejecutivas y amenazas, entre ellas dos aplazamientos condicionados del incremento arancelario a México y Canadá, el plan de un extraño esquema de aranceles recíprocos de aplicación general, la amenaza de cuotas arancelarias adicionales a China, y una serie que parece interminable de declaraciones y pronunciamientos intimidatorios, de orden comercial, financiero, militar y diplomático cuyo carácter belicoso, además de ambiguo y con frecuencia contradictorio, tiene un contenido altamente disruptivo de la institucionalidad económica y política no solo del ámbito regional norteamericano sino del sistema internacional.

El ascenso al poder de Donald Trump es una auténtica irrupción en sentido literal: un acontecimiento impetuoso y repentino en la escena política estadounidense, norteamericana y global. Sus propuestas disruptivas del orden económico, político, social y estratégico vigente en su país y en el mundo produjeron en unos cuantos días un estado generalizado de convulsión e incertidumbre radical, que supone la revisión de los paradigmas y arreglos vigentes en casi todos los órdenes de la vida pública e institucional de Estados Unidos y gran parte del mundo. La arremetida contra el orden y los entendimientos formales e informales establecidos ha sido especialmente sorprendente y dura en el campo de los aliados históricos de Estados Unidos, como lo han sido los países europeos, y de sus dos vecinos geográficos, México y Canadá, que además de ser sus socios comerciales y económicos más estrechos, mantienen con Estados Unidos una relación dinámica y compleja de integración productiva, de movilidad demográfica, de fuerte interacción cultural y social.

Como sucede cada doce años, la llegada del nuevo presidente estadounidense coincidió con el ascenso al poder, ahora, de una nueva presidenta en México, lo que ocurrió apenas unos meses antes. La

desordenada y agresiva agenda de gobierno del mandatario de Estados Unidos produjo de inmediato un trastorno en la dinámica de las relaciones bilaterales, suponiendo un reacomodo de la agenda del gobierno de Claudia Sheinbaum. Y sobre todo produjo un vuelco sustancial de las expectativas económicas de México, tanto las de corto como las de largo plazo. Después de considerar sucintamente en el próximo apartado el contexto político y económico del nuevo clima de las relaciones mexicano-estadounidenses, el artículo presenta en los siguientes una revisión general de las trayectorias de largo plazo recorridas por la economía mexicana en las décadas recientes, recurriendo en la mayor parte de los casos a un examen comparativo con los países de la OCDE. La intención es ilustrar el camino contrastante recorrido por nuestra economía en ese lapso temporal, así como el fallido propósito de configurar un régimen de crecimiento sostenido y socialmente más equitativo, un resultado que es en sí mismo suficiente para trazar una perspectiva carente de optimismo de la economía política en México, pero que, de cara al horizonte de un cambio desordenado e incierto del orden internacional y regional, se torna en un factor crítico por la fragilidad que representa para hacer frente al fuerte temporal que parece estar formándose en el mundo. Un temporal que podría simbolizar la finitud de toda una era de las relaciones internacionales y un cambio de época con rumbo (aún) desconocido.

Sobre el nuevo contexto político regional e internacional

Los efectos del “desalineamiento de los astros” que la nueva realidad binacional significa para las perspectivas económicas de México son evidentes, así como las razones comerciales, financieras, productivas, laborales, sociales y políticas en que se originan. No me detengo en ello. Lo que me interesa señalar es que el altísimo grado de integración comercial y productiva con Estados Unidos, que en las últimas cuatro décadas operó en muchos sentidos como un auténtico cinturón de seguridad de

la economía mexicana, está tornándose en una gran fuente de inestabilidad que puede intensificarse en los plazos corto y mediano, por lo menos hasta las elecciones legislativas 2026. Esta incertidumbre posee además un enorme potencial de afectación para el crecimiento, la inversión, el empleo, el ingreso, las finanzas públicas, la cohesión social.

Más allá de las acciones que puedan emprender los agentes económicos y políticos gubernamentales y no gubernamentales de México para contrarrestar los efectos de las políticas de la administración Trump —acciones que sin duda son necesarias e indispensables bajo cualquier escenario—, los factores determinantes de esta historia que apenas está empezando no solo escapan por completo a nuestro control sino que no contamos con capacidades suficientes para actuar o influir sobre ellos de manera efectiva. Dicho de manera lapidaria, todo, o casi, dependerá de la reconfiguración de la economía política estadounidense que supone el arribo de Donald Trump a la presidencia, y de su intención de revisar el conjunto de los arreglos existentes, tanto internos como internacionales, en función de los intereses explícitos e implícitos de su coalición de gobierno.

Es por lo tanto en la agenda política interna de Estados Unidos en donde hay que buscar claves que permitan entender mejor, en una perspectiva mexicana, la convulsión que está produciendo el gobierno de Trump en la economía política de su país y sus repercusiones iniciales y potenciales en la economía global y en la nuestra. En la construcción de esta agenda, los aranceles aparecen como el medio principal y casi único para la prosecución, a la vez, de múltiples objetivos, incluyendo algunos que no parecen ser fácilmente conciliables entre sí, pero que son muy efectivos para mantener el ánimo enardecido de la base social y electoral del presidente y el gobierno republicanos. Un solo ejemplo: Trump y su gobierno consideran que los aranceles son el medio por excelencia para reforzar las finanzas nacionales. Su objetivo declarado es convertirlos en el sustento principal del presupuesto federal de Estados Uni-

dos, al mismo tiempo que –según ellos– permitirán disminuir y hasta posiblemente desaparecer los impuestos sobre la renta y hacer regresar a suelo estadounidense a las industrias propias y ajenas disgregadas en el mundo debido a la globalización. En su discurso inaugural así lo dijo Donald Trump: “En lugar de gravar a nuestros ciudadanos para enriquecer a otros países, impondremos impuestos a los países extranjeros para enriquecer a nuestros ciudadanos”. Estamos ante una versión sublimada del *voodoo economics* de la época de Ronald Reagan, convertida ahora en magia negra.

Todo esto parece una fantasía, como lo han observado numerosos economistas de Estados Unidos y otros países. Una peligrosa fantasía económica que se acompaña de una agresiva propuesta geopolítica, en la que Estados Unidos compra o controla Groenlandia, recupera el Canal de Panamá, cobra en especie (controlando los minerales estratégicos) la ayuda militar a Ucrania, rediseña el esquema de seguridad internacional desclasificando a Europa Occidental y a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), abandona la promoción internacional de la democracia y de los derechos humanos, destruye la arquitectura institucional del orden multilateral heredado de la posguerra.

La cruda retórica nacionalista del presidente Trump es un componente decisivo de una estrategia de ocupación total y ejercicio absoluto del poder político estadounidense. Preguntarse hasta dónde puede extender los límites de su poder se ha convertido en la cuestión crucial de los primeros meses de su presidencia, al punto que varios reputados constitucionalistas se preguntan si está a punto de desaparecer el diseño original de la república estadounidense, el diseño trazado por los padres fundadores que causó la admiración de Alexis de Tocqueville. Desde que asumió el cargo, Trump ha actuado rápidamente para ampliar los alcances de la autoridad presidencial, provocando alarma por acciones radicales que en muchos casos parecen violar la ley federal, y por su abierto desafío de los jueces y los tribunales cuando sus resoluciones le son adversas. Se

ha vuelto viral su declaración, calcada de Napoleón: “Quien salva a su país no viola ninguna ley”. Sus respuestas al respecto son desafiantes y refuerzan los temores y las advertencias de los ciudadanos y de sus oponentes de que sus acciones están motivadas por ideales antidemocráticos que podrían hundir a Estados Unidos en el autoritarismo.

El inicio del segundo periodo presidencial de Donald Trump ha sido tumultuoso, desordenado, estridente. Sus primeras acciones han sembrado desconcierto e incertidumbres tanto a escala nacional como internacional. Tales son los rasgos de identidad de la economía política estadounidenses en los que se habrán de definir asuntos cruciales para México, como nuestro lugar en la relocalización de las industrias globales y la revisión, o casi con seguridad renegociación, del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) –dos caras de la misma moneda–. El mañana promisorio que se avizoraba apenas hace un año para nuestra economía se ha cubierto de nubarrones y, al menos en 2025 y muy seguramente 2026, no debiéramos esperar que el “factor estadounidense” siga siendo un recurso de seguridad y de amortiguación de nuestras crisis y de nuestros problemas internos, como en las últimas tres décadas. Nuestra vinculación esencial con la economía mundial, que prácticamente se agota al norte de nuestra frontera, está atrapada, como pocas veces en la historia, en las redes de la economía política estadounidense (y sus ramificaciones internacionales), en cuya dinámica, como ya se dijo, tenemos, si alguna, una ínfima capacidad de influencia.

Hoy por hoy son pocos los observadores serios en Estados Unidos y en el mundo que estén dispuestos a apostar por un desenlace feliz del proyecto político y económico de Trump. Su nacionalismo económico sin adornos y el ascenso político-electoral de movimientos ideológicamente afines en varios rumbos del mundo, hacen que cobre vigencia y mayor verosimilitud una referencia histórica que ha sido recurrente desde hace algunos años entre economistas y expertos de geopolítica: las similitudes entre los años veinte del siglo XX, que desembocaron en el *Crash* de 1929,

y el tiempo que estamos viviendo. Una similitud pertinente dada la disrupción económica que está experimentando el mundo después de la pandemia, con sus colapsos comerciales y logísticos, espirales inflacionarias con peligro de un nuevo ciclo de encarecimiento del dinero, altos niveles de endeudamiento público, escasa capacidad de crecimiento. Como hace un siglo, la persistencia de estos desajustes y tensiones están ahora estimulando la embestida de corrientes nacionalistas portadoras de exigencias mercantilistas contra los flujos de comercio y financieros, que en nuestros tiempos simboliza la globalización. El proyecto de Trump de “volver hacer grande a Estados Unidos” tiene todos los ingredientes necesarios para dañar la economía de su país y del mundo, reimpulsar la inflación y ejercer presiones políticas indeseables sobre las autoridades monetarias. La pretensión del gobernante estadounidense de convertir los aranceles a la importación en su principal herramienta de política económica interna e internacional, es quizá la mayor medida proteccionista que hoy puede concebirse en el terreno comercial. Y ha amenazado con utilizarla con una intensidad casi desconocida después de la Gran Recesión del siglo pasado, cuando la Ley Smoot-Hawley, promulgada en 1930, se convirtió en una de las causas directas de la gran depresión internacional que se prolongó hasta el inicio de la Segunda Guerra Mundial. ¿Es algo similar lo que el mundo tiene por delante?

Es imposible saberlo por ahora, pero lo cierto es que vivimos un momento de finitud, a escala global e, inevitablemente, en México. Incluso en la hipótesis de un desenlace optimista de los numerosos conflictos y problemas que se han encadenado en la economía política internacional, sería ilusorio pensar en un restablecimiento del mundo anterior a la pandemia del coronavirus –un mundo que ya distaba mucho de ser ejemplar. Estamos en el ocaso de toda una era económica y política, pero aún ignoramos las piezas esenciales del sistema que habrá de remplazarla en los años, quizá décadas, por venir. El sistema económico, político y social que se asocia con la globalización, al que nuestra economía se ins-

cribió desde finales de la década 1980, está desintegrándose, y se requiere revisar críticamente nuestra circunstancia particular en este proceso desde el inicio hasta el día de hoy, así como las principales fragilidades y problemas –nuevos y añejos– que caracterizaron nuestra trayectoria económica durante este ciclo de casi cuarenta años.

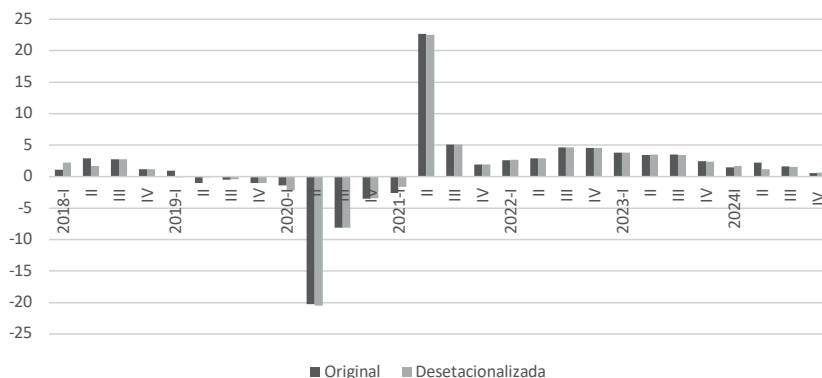
2024-2025: la ruta de un desempeño económico exánime

En el último año del gobierno del presidente López Obrador el desempeño agregado de la economía se debilitó, al punto de casi quedarse sin aliento. Las condiciones internas y externas de 2025 sugieren que este insatisfactorio derrotero continuará prevaleciendo al menos durante el primer año de la nueva administración, cuyo inicio se apegará, por tanto, al patrón histórico de bajo crecimiento con oscilaciones declinantes periódicas que padece el sistema económico de México.

Al final de 2023 el producto recuperó los niveles de la prepandemia, manteniendo durante casi todo el año una expansión relativamente dinámica que se sustentó en el gasto interno de consumo y la inversión. Esta evolución tuvo un corto recorrido. Aunque la tasa anual de 2023 fue notablemente superior a la promediada en los cuarenta años precedentes,² en el último trimestre aparecieron síntomas de una pérdida de impulso que se prolongó a lo largo de 2024, con una tendencia a la baja que se acentuó al final del año y a principios de 2025 (la tasa de crecimiento anual del cuarto trimestre de 2024 es la más baja de los quince trimestres transcurridos desde abril-junio de 2021, es decir, del camino recorrido hasta entonces por la pospandemia).

2 Las tasas respectivas fueron 3.3 y 1.9%.

Figura 1. PIB Trimestral 2018-2024
(variaciones anuales en porciento)



Fuente: INEGI.

Los tres grandes sectores de actividad resintieron los efectos del enfriamiento económico iniciado de 2024, o lo que quizá sea más exacto, del regreso a la normalidad mexicana de un ritmo de crecimiento medio-bajo y de muy baja intensidad. Mientras que el resultado agregado de las actividades de servicios muestra una desaceleración respecto de 2023, el de la producción global de bienes primarios indica una contracción y el de bienes industriales un estancamiento.

La disminución relativa de la actividad agrícola en 2024 es en gran medida una consecuencia de problemas naturales acentuados por el cambio climático —fundamentalmente la sequía y la consecuente reducción de superficies sembradas—, que se hicieron presentes en el sector un año antes y cuya persistencia afectó a una gran proporción de la superficie cultivable y de centros de producción que tienen altas ponderaciones en el volumen y el valor del producto sectorial (aguacate, ciertos frutales, algodón, entre otros).

La tendencia al estancamiento del producto industrial, por su parte, es resultado del comportamiento heterogéneo de sus principales sectores de actividad que, en cada caso, tiene causas diferentes. En el desempeño de la industria manufacturera se observa un debilitamiento que, si se excluye la producción de equipo de transporte, inició de hecho desde el segundo semestre de 2022 en consonancia con la baja del dinamismo de la actividad manufacturera estadounidense. Hacia finales de 2024 y principios de 2025 esta tendencia se acentuó, ahora ya de manera generalizada debido a la caída de los índices de producción del subsector de equipo de transporte.³ En otro momento, la contracción de este subsector estratégico de la industria manufacturera mexicana podría ser considerado como un episodio más de ajuste transitorio originado en problemas coyunturales de orden logístico y de mercado de esta industria global. Pero en el contexto de la radical redefinición nacionalista de la política comercial de Estados Unidos, en el que la industria automotriz aparece como uno de los sectores más amenazados frente al objetivo declarado del gobierno de Donald Trump de “regresar” a su territorio las plantas productivas, es imposible disociar este episodio del compás de incertidumbre sin precedentes que se ha abierto sobre el futuro inmediato y mediato de esta actividad y de otras industrias de exportación que son determinantes en la generación del Producto Interno Bruto (PIB), el volumen del empleo y los ingresos corrientes de la balanza de pagos de la economía mexicana.

La industria de la construcción perdió en 2024 el impulso que había cobrado en la pospandemia gracias al incremento del gasto en obras públicas de infraestructura, que fue especialmente intenso durante 2023 (con un modesto rebrote en los meses previos a las elecciones de junio de 2024). La baja de esta actividad fue comandada por la caída de las obras

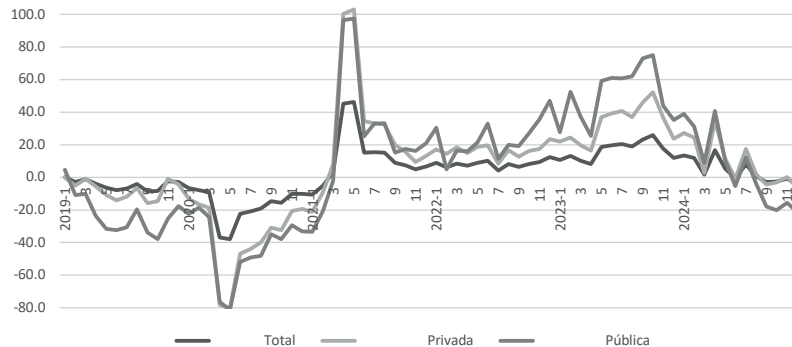
3 En diciembre de 2024 y enero de 2025, el volumen físico de la fabricación de equipo de transporte fue de -0.8 y -0.7% a tasa anual, respectivamente, con disminuciones de -4.4 y -5.4% del personal ocupado y de -7.9 y -5.8% de las horas trabajadas.

de ingeniería civil, seguida, hacia finales de año, por la contracción de la edificación, cuya dinámica responde en una alta medida al gasto privado en vivienda y obras diversas de carácter comercial y productivo (los índices del gasto de inversión en construcción residencial continúan por debajo de los registros alcanzados antes del estallido de la crisis sanitaria de 2020).

Finalmente, la industria minera experimentó un fuerte retroceso que se explica casi totalmente por el profundo desplome de la extracción de petróleo crudo y gas, que bajó a cotas que no se habían registrado anteriormente. En cuanto al desempeño de la explotación de minerales metálicos y no metálicos y los servicios relacionados con la minería, 2024 fue un año de inestabilidad con tendencias declinantes.

Tras la pérdida de aliento del crecimiento de 2024 está la desaceleración de la inversión fija bruta. La trayectoria anual de este componente fundamental de la demanda agregada muestra un claro contraste con su evolución general durante los dos años precedentes, en los que sostuvo un dinamismo relativamente excepcional respecto de sus tendencias de los últimos tres decenios. En la segunda mitad del año, una vez cerrado el proceso electoral de 2024, la desaceleración del gasto en inversión fija se tornó en un franco decrecimiento, que en el caso de su componente público fue particularmente marcado.

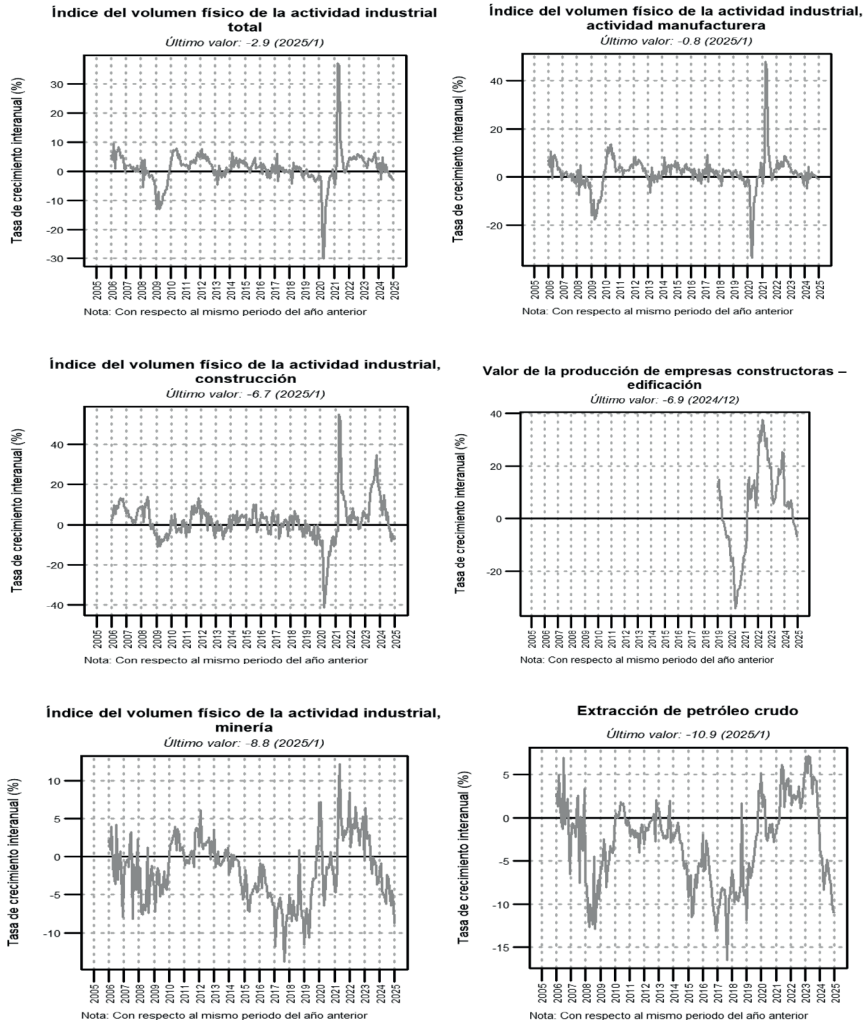
Figura 2. Índice de volumen de la FBCF
(variación porcentual anual)



Fuente: INEGI.

El gasto de consumo privado también se ralentizó en comparación con su desempeño de los dos primeros años de la pospandemia. De acuerdo con el análisis del Banco de México (2025:43) el menor crecimiento de este agregado lo compartieron sus diferentes componentes. En los meses finales del año el consumo de bienes de origen importado acentuó su tendencia a la baja”, en tanto que “el consumo de bienes nacionales como el de servicios presentaron atonía”. En consecuencia, en ese mismo lapso retrocedieron las ventas de las industrias manufactureras y los ingresos de las empresas comerciales minoristas y de las tiendas de autoservicio. Dado que el volumen de la población ocupada remunerada sufrió un leve retroceso en este mismo periodo, la caída del gasto privado de consumo fue en parte amortiguada por el incremento real de las remuneraciones medias al trabajo resultante de la política salarial adoptada por el gobierno desde 2019.

Figura 3



Fuente: INEGI:

El otro gran componente de la demanda agregada, las exportaciones de bienes y servicios, ligó en la primera mitad del año seis trimestres continuos de decrecimiento en términos reales. La demanda externa repuntó en la segunda mitad del año, a pesar del pobre desempeño de los automotrices, cuyo valor unitario retrocedió y debió ser compensado en parte por aumentos del volumen exportado. En 2023, la volatilidad de la demanda externa fue contrarrestada en el mercado interno por el comportamiento más estable del gasto de inversión, tanto público como privado, y el gasto de consumo, sustentado por la tríada incremento real de las remuneraciones del trabajo, transferencias sociales y remesas del exterior. En 2024, la capacidad compensatoria de la triada, aunque siguió actuando eficazmente, tendió a perder fuelle en un ambiente con escasos estímulos externos y en el que el gasto en inversión fija y el crecimiento económico tendieron a comprimirse.

Al inicio de 2024 –como ya se anotó–, las expectativas del crecimiento económico eran mayoritariamente optimistas, y en algunos casos hasta extremadamente optimistas debido al efecto esperado del *nearshoring*. Dichas expectativas no se materializaron o se congelaron, y en su lugar, como se ha visto, la expansión del producto agregado se tradujo en una tasa anual que fue menor a la del promedio del periodo 1982-2023.

Hay que agregar a lo anterior el resurgimiento de presiones del componente no subyacente del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), que elevó en casi un punto porcentual la tasa de inflación general entre diciembre de 2023 y julio de 2024, punto desde el que volvió a fluctuar a la baja, aunque cerró el año en un nivel aún distante de la meta permanente adoptada por el Banco de México. En los dos primeros meses de 2025 la volatilidad del nivel general de precios siguió presente, aunque con una pauta relativamente más moderada.⁴

4 La meta permanente de inflación anual de 3% la fijó el Banco de México en 2003. La tasa de inflación de diciembre de 2023 fue de 4.66%. La tasa máxima de 2023, registrada en el mes de julio, fue de 5.57%. En diciembre de ese mismo año el registro fue de 4.21 por ciento. En enero de 2025 la tasa descendió a 3.59% y en febrero subió a 3.77%.

El tipo de cambio nominal del peso tendió a apreciarse en el curso de la pospandemia, una tendencia que perduró hasta la primera semana de abril de 2024. En el ambiente político de las elecciones federales de México del mes de junio de ese mismo año observó un ciclo de signo opuesto, con una depreciación continua hasta noviembre, en el momento de la elección estadounidense; desde entonces, se ha mantenido en términos generales alrededor de la misma cotización, un periodo que incluye el primer bimestre de la presidencia de Donald Trump y sus anuncios estrambóticos de un giro radical de su política económica interna e internacional.⁵

El paso de 2024 a 2025 fue más que un cambio cronológico de años. En México selló una transición entre dos gobiernos bajo el signo de la continuidad e identificados en sus objetivos generales, aunque diferenciados en el terreno de la economía política por matices y énfasis programáticos que idealmente, y si se presentaran las circunstancias requeridas para ello, podrían dar lugar a ciertas “modificaciones” cualitativas del rumbo económico del periodo 2018-2024 y su legado de desajustes y carencias. En el ámbito internacional, el paso entre ambos años supuso un giro inesperado hacia un nacionalismo recalcitrante y xenófobo, coloreado con tintes de conservadurismo social y cultural extremo en Estados Unidos, con extensiones políticas que cada vez son más sólidas (y preocupantes) en numerosas naciones europeas y latinoamericanas. Uno de sus objetivos declarados del nuevo gobierno estadounidense, como ya se reseñó en el apartado precedente, es el desmantelamiento de los acuerdos económicos y geoestratégicos internacionales contruidos bajo el imperio de la globalización –y de los remanentes que queden de la institucionalidad internacional de la segunda posguerra–.

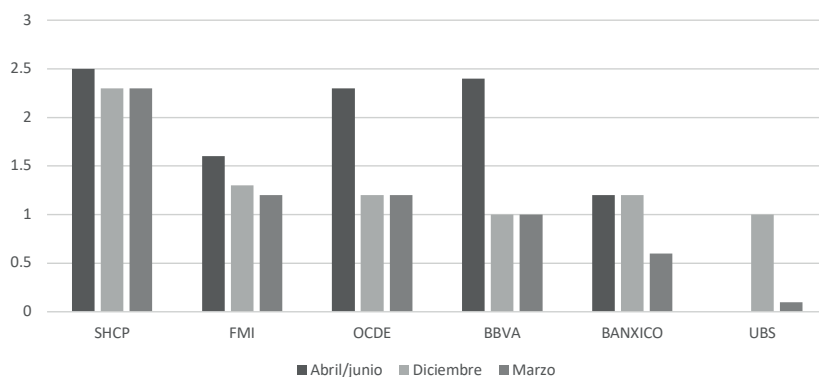
5 En el periodo posterior a la pandemia del Covid, el tipo de cambio “Fix” (calculado por Banxico para solventar obligaciones liquidables al segundo día hábil bancario) tuvo su punto más alto en el 1 de diciembre de 2021 (21.70 pesos); la relación descendió continuamente hasta abril de 2024 (16.4 pesos), reiniciando después una nueva remontada que ha perdurado hasta la primera quincena de marzo de 2025 (promedios de 20.50 pesos). Véase figura 4.

Figura 4. Evolución cambiaria del peso en la pospandemia (tipo de cambio FIX)



Fuente: Banco de México.

Figura 5. México 2025: Expectativas decrecientes de crecimiento (tasa de variación anual esperada del PIB)



Fuente: SIREM, SA de CV.

La irrupción de la nueva realidad internacional ha golpeado duramente las expectativas económicas de México. Además de pausar, si no es que anular en su optimista versión original, la perspectiva de un “ascenso” en el modelo de integración global de México por medio del *nearshoring*, el nuevo escenario de las relaciones bilaterales con Estados Unidos reforzó la tendencia declinante del crecimiento económico de 2024, proyectando hacia 2025 un estado de casi estancamiento económico con posibilidades reales de un episodio contractivo.

Más allá del “efecto Trump”, la debilidad de la economía mexicana obedece a una serie de razones internas. Es previsible que la inercia de la desaceleración del crecimiento de 2024 se acentúe al menos durante la primera mitad de 2025. El ambiente de incertidumbre reinante permite anticipar que el gasto privado (tanto de consumo como de inversión) mantendrá un bajo nivel durante la mayor parte del año. La estrategia de consolidación fiscal anunciada por el gobierno también será un factor de restricción de la actividad productiva.⁶ La perspectiva de crecimiento de la demanda externa, que proviene en lo fundamental del mercado estadounidense, es ahora altamente incierta y puede ser otra fuente restrictiva de la expansión del producto interno. Con base en todo ello, los pronósticos de crecimiento de México han registrado una continua rebaja. Con la excepción de la SCHP (que sigue manteniendo sus estimaciones de abril 2024), la mayor parte de las proyecciones de agencias públicas y privadas nacionales e internacionales prevé tasas anuales en un rango de uno a cero puntos porcentuales—y, en algunos casos, tasas negativas.

La previsión del Banco de México establece una tasa anual de expansión del PIB de 0.6%, con un intervalo de variación entre -0.2 y 1.4%. Este pronóstico tiene como fundamento principal la evolución interna de la economía y no incorpora “las políticas que la nueva administración estadounidense podría implementar [ni] el alcance que en su caso podrían tener. Por lo tanto [...] no incorporan estimaciones sobre los posi-

6 El presupuesto de egresos de 2025 considera reducciones reales de 1.6% del gasto neto total y de 3.6% gasto programable.

bles efectos sobre la actividad económica en nuestro país de las medidas anunciadas, incluyendo las asociadas con temas comerciales” (Banco de México 2025: 100). En consonancia con esta advertencia del banco central, debe darse por descontado que la materialización total o parcial de las amenazas arancelarias del gobierno estadounidense sobre México (o cualquier otra medida restrictiva de orden económico, financiero y migratorio) deteriorará adicionalmente las perspectivas del crecimiento en el corto y mediano plazo.

En resumen, la economía política de México tiene frente a sí una combinación de problemas nuevos y añejos que por un lado se traducen en un debilitamiento generalizado de la actividad productiva y por el otro en riesgos comerciales y de seguridad nacional provenientes de Estados Unidos, sin precedentes en la historia de las relaciones bilaterales de las últimas ocho o nueve décadas. Esta mezcla de factores críticos mantendrá al menos durante 2025 un alto grado de incertidumbre con implicaciones de signo negativo para la economía.

Una eficaz gestión política y económica de esta complicada coyuntura exige de los actores gubernamentales y no gubernamentales mexicanos un alto grado de coordinación y de consenso, que traspase los límites de la “gestión de expectativas” que hasta ahora han practicado con relativo éxito las más altas autoridades políticas del nuevo gobierno. También exige una reflexión sobre cómo llegó la economía mexicana a este punto históricamente crítico. ¿Nuestra circunstancia actual es principalmente un resultado del “efecto Trump”, o este se ha más bien magnificado en el contexto de problemas y tendencias de largo plazo?

La rodada cuesta abajo del crecimiento y el bienestar económicos

La trayectoria de largo plazo del crecimiento económico de México y de sus resultados distributivos pueden resumirse metafóricamente con el título de un famoso tango de Carlos Gardel: “Cuesta abajo”. Entre 1950 y 1980 el producto interno por habitante (PIBH) de México mantuvo una

alta tasa de crecimiento anual promedio y su valor real estuvo cerca de triplicarse. Con ello se redujo la brecha del ingreso personal con Estados Unidos y la mayor parte de los países más ricos e industrializados.⁷ En retrospectiva, puede decirse que se trató de un acontecimiento extraordinario en la historia económica de México, que se explica por la combinación virtuosa de condiciones internas y externas que desaparecieron con la crisis del capitalismo de posguerra y la instauración del régimen económico asociado con el paradigma de la globalización.⁸ En contraste, y como es sabido, desde 1982 el PIBH ha permanecido prácticamente estancado y por consiguiente la brecha del ingreso personal entre México y las economías más industrializadas se ha ampliado en dimensiones sin precedentes desde del periodo anterior a la Segunda Guerra Mundial.⁹

En el curso de las últimas décadas el nivel del PIBH de México ha sido rebasado por numerosas naciones que hace no mucho tiempo tenían niveles cuantitativos de desarrollo similares al nuestro pero que en estos años han sabido ser, en el contexto de sus propias circunstancias nacionales e internacionales, más transformadoras y dinámicas que la nuestra. El ejemplo de Corea del Sur es muy ilustrativo. Su PIBH (calculado en dólares PPP y por consiguiente eliminando las diferencias de precios

7 El nivel del PIB por habitante de Estados Unidos en 1950 era 4.6 veces superior al de México; en 1970 la relación había bajado a 3.9 y en 1980 a 3.3 de acuerdo con las series en dólares Geary-Khamis de 1990 estimadas por Maddison (1997).

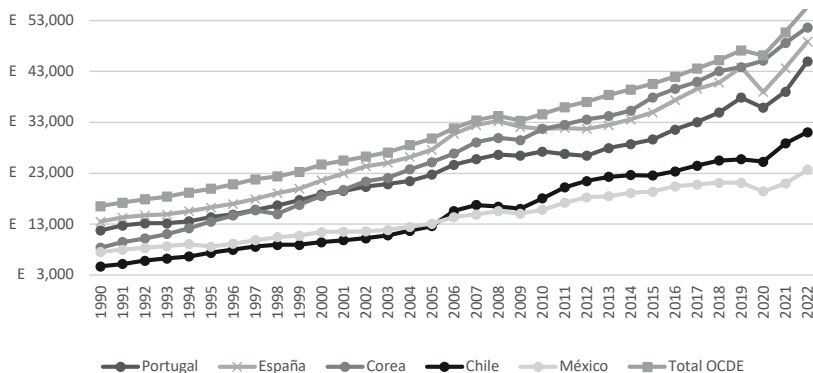
8 Hacia 1950 los efectos negativos de la Revolución Mexicana y de la Gran Depresión ya se habían diluido y las transformaciones estructurales e institucionales producidas en las décadas anteriores entraban en su fase de maduración. La conjugación de esta situación con una economía internacional en ascenso (la “época dorada” del capitalismo de la segunda posguerra), permitió que México experimentara hasta principios del decenio 1970 la fase de más alto crecimiento de su historia. Un dinamismo que pudo ser prolongado hasta 1981, pero artificialmente y con un alto costo en un contexto de desequilibrios macroeconómicos y financieros crecientes que eran insostenibles.

9 Entre 1991 y 2023, un largo periodo de 32 años que estuvo dominado por contracciones recurrentes del producto (1982-83, 1986-88, 1994, 2001-02, 2009-10 y 2020-21), la tasa de variación del PIBH tuvo un promedio anual menor a un punto porcentual (0.7%).

entre los países) era en 1990 apenas ligeramente superior al de México; en 2000 lo superaba por poco más de la mitad y en 2020 lo había más que duplicado. La comparación con Chile es acaso más grave. El nivel de su PIBH en 2000 equivalía a tres quintas partes del mexicano y en 2020 ya era casi un tercio mayor.

Las periódicas proclamas políticas internas acerca de una supuesta buena situación relativa de México en la economía internacional (empezando con la no tan remota pretensión de estar a punto de incorporarnos “a las grandes ligas del desarrollo”) se desvanecen como humo cuando se examina comparativamente la trayectoria de largo plazo del PIBH. Con base en esta métrica elemental puede afirmarse que en el curso de los últimos tres decenios México sufrió una auténtica degradación. La larga crisis de crecimiento económico iniciada en la década 1980 ahondó la diferencia entre nuestro producto por habitante y el mundo desarrollado, incluyendo a países que, como Portugal o España, ocupan posiciones por debajo del promedio de la OCDE.

Figura 6. Evolución comparada del PIB por habitante 1990-2022 (dólares PPP)



Fuente: elaborada sobre la base de datos de la OCDE, <http://oe.cd/geostats>

Una medición complementaria del PIBH que proporciona una indicación comparativa del poder adquisitivo de las unidades familiares es la mediana del ingreso familiar disponible expresado en dólares estadouni-

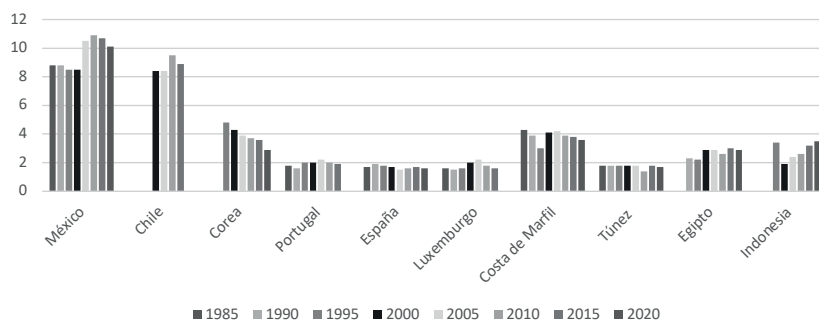
denses equiparados por medio de la paridad del poder adquisitivo. La información disponible más actualizada (OCDE 2024) muestra que en 2021 la mediana del ingreso familiar disponible de Luxemburgo, el país con el valor más elevado de los 166 considerados en la serie, era ocho veces mayor que el de México, mientras que el de Estados Unidos lo multiplicaba por un factor muy cercano a seis. Para poner en perspectiva la posición relativa de México se añadirá que la mediana de su ingreso familiar disponible era en ese mismo año tres veces mayor a la de Haití, el país más pobre del hemisferio occidental.¹⁰ Por consiguiente, hay lugar para decir que, en este ámbito comparativo, los valores de nuestro país están más cerca de la base de la pirámide internacional que de la cúspide.

Se ha observado (Chancel, Piketty, Saez *et al.*, 2022 y OCDE 2024a) que en la mayor parte de los países de la OCDE el ingreso mediano ha crecido más rápido que los ingresos en la parte inferior de la distribución y más lento que en la parte superior desde la década de 1990. En los años posteriores a la crisis financiera de 2008-2009 –y a pesar del efecto redistributivo de las transferencias públicas de efectivo y los impuestos sobre el ingreso durante el período– el ingreso tuvo un crecimiento alestargado en todos los segmentos de la distribución, lo que contrasta con la experiencia de las décadas precedentes. Por el contrario, desde los últimos años de la década de 2010 y hasta 2020, el ingreso real tendió a aumentar en todo el arco distributivo. Al final del periodo el ingreso real de 10% más pobre siguió creciendo debido a las transferencias realizadas por los gobiernos para mitigar el impacto de la pandemia del Covid-19. En el mismo período, el crecimiento de la renta media y mediana real se desaceleró, y la renta real máxima disminuyó ligeramente en 2020.

10 Esta serie estadística incluye 21 naciones de América Latina y El Caribe. Por el valor de su mediana del ingreso familiar disponible México se ubica justo en la mitad. Respecto de los diez países que ocupan posiciones superiores, el valor relativo de su mediana va, en orden ascendente, de 0.91 (Bolivia) a 0.44 (Uruguay). En relación con los situados en posiciones inferiores, los valores relativos van de un mínimo de 107 (El Salvador) a un máximo de 285 (Haití).

La experiencia de largo plazo de México, sobre todo en el presente siglo, no se ajusta a las tendencias generales descritas por la OCDE respecto de la mayor parte de las economías nacionales que la integran. La evolución de la brecha entre los ingresos medios del diez por ciento de los individuos más ricos de México y los ingresos medios de 50% de los individuos más pobres permaneció prácticamente estática de 1985 a 2000, con un índice muy superior al de todos los países de la OCDE y los principales países de ingreso medio bajo y alto —con la excepción de Chile, cuyas tendencias en este rubro durante las últimas dos décadas siguen de cerca la ruta mexicana. Entre 2000 y 2020 la brecha se incrementó adicionalmente, ampliando la diferencia del ingreso medio entre estos dos segmentos. En lo que llevamos recorrido del siglo XXI, el ingreso promedio que percibe el decil más rico de la población mexicana ha multiplicado por un factor de diez (a veces casi once) el ingreso equivalente que retiene la mitad más pobre.

Figura 7. Evolución de la brecha de ingresos 1985-2020



Fuente: elaborada sobre la base de cifras de World Inequality Database (wid.world).

El nivel y la rigidez de la brecha de ingresos mexicana en favor del segmento más rico se comparan negativamente con las tendencias de países representativos de situaciones de desarrollo muy diferentes entre sí. En

el mundo de las naciones de ingreso alto, en el que Luxemburgo, España o Portugal, por ejemplo, tienen niveles de renta y patrones de especialización, distribución y demográficos relativamente diferentes en el marco del concierto institucional europeo que le es común, han mantenido a lo largo del tiempo brechas del ingreso promedio con valores máximos de dos a uno. De manera sorprendente, Túnez, cuya mediana del ingreso familiar es casi idéntica a la mexicana, mantiene una brecha de ingresos baja y estable, como la de los tres países europeos mencionados. En economías tan diversas entre sí como las de Corea, Indonesia y Egipto los valores de la brecha de ingresos aparecen como moderados en comparación con el caso de México. Aunque sus evoluciones son hasta cierto punto contrastantes en la línea del tiempo, el diferencial de los registros de estos tres países con los de México sugiere que en ellos prevalecen, en este rubro crítico de la cohesión social y económica, grados de desigualdad relativamente menores.

Las desigualdades de ingreso en México hoy son mayores que hace cuarenta años y podrían ser similares y hasta más acentuadas que en la época aledaña a la Segunda Guerra Mundial, o incluso antes. En los dos primeros decenios del presente siglo, la economía mexicana se convirtió, como dice Gerardo Esquivel (2024) en “una auténtica fábrica de pobres”. Mientras el contingente de personas que quedó atrapado en situaciones de pobreza aumentó en varios millones durante estos años, la porción de la riqueza neta personal total retenida por el diez por ciento más rico de la sociedad, que ya era muy alto al inicio del periodo, se incrementó sustancialmente.¹¹

Es cierto que, como resultado de la política de ingresos (incremento salarial real y transferencias monetarias) adoptada a partir de 2019,

11 Con base en las cifras oficiales, dice Esquivel (2024) que solo en el periodo 2006-2018 el número de pobres pasó de 46.5 a 61.8 millones de personas, un aumento absoluto de 15.3 millones en doce años, equivalente, en una visión simplificada del problema, pero bastante gráfica acerca de su tendencia, a un incremento mensual de 105 250 personas por mes. En contrapartida, la participación del decil más rico en la riqueza personal neta pasó de 70.9% del total en 2000 a 80% en 2020 (World Inequality Database, “Wealth inequality, México, 1995-2023).

se detuvo y, en principio empezó a revertirse la tendencia al aumento permanente de la población en estado de pobreza, pero también es cierto que sus dimensiones siguen siendo mayores, en especial en el rubro de la pobreza extrema, al tiempo que las inercias de la desigualdad, por su carácter multidimensional, son un recordatorio permanente de la fragilidad económica y social a que siguen expuestos segmentos mayoritarios de la sociedad. La posibilidad de reducir de manera sustentable los rezagos acumulados en otras dimensiones de la desigualdad –salud, educación, vivienda y otros servicios y bienes públicos básicos– pende, como el mantenimiento de las mismas transferencias monetarias, de uno de los eslabones más débiles de la economía política mexicana: la fiscalidad.

Fiscalidad: una anomalía de la economía mexicana

La instauración de regímenes de crecimiento fuerte con equidad social está en gran parte supeditada a la capacidad de los países de movilizar los recursos públicos necesarios para invertir en educación, salud y, en general, en las infraestructuras materiales e institucionales necesarias para el desarrollo. Esta capacidad de asignación está a su vez condicionada por la naturaleza del arreglo fiscal y tributario, que determina en última instancia el monto de recursos con los que la autoridad pública dispone efectivamente para la ejecución de sus funciones.

La constitución y garantía de niveles mínimos de bienestar económico y social, como los que prevalecen por lo general en las naciones de ingresos altos, tienen en la tributación uno de sus principales fundamentos. La experiencia internacional desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta finales del siglo XX muestra, en efecto, que en estos países la combinación entre altas tasas de tributación del ingreso corriente con elevados niveles de transferencias sociales permitió impulsar el crecimiento económico y reducir la desigualdad en grados nunca vistos ante-

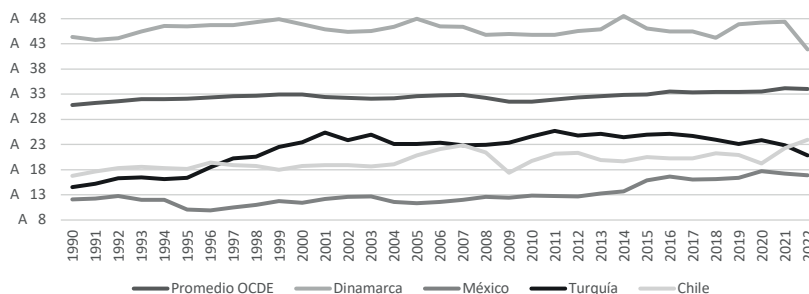
riormente.¹² Incluso durante los últimos decenios, en los que el papel del gobierno y sus políticas fiscales y de transferencias han estado sometidos a un fuerte cuestionamiento, el promedio del PIB que representan los ingresos fiscales se ha mantenido inalterado.¹³

Los ingresos fiscales del Estado mexicano son una auténtica anomalía. Aunque su volumen absoluto y relativo tuvo un aumento significativo como resultado de las modificaciones tributarias introducidas en 2014 por la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria, siguen representando una fracción del PIB de un rango que es apenas ligeramente superior al del ingreso fiscal promedio de los países más pobres. Es sabido que en este renglón México es el país más rezagado de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El diferencial de la razón ingresos fiscales a PIB de nuestro país equivale hoy a la mitad del valor promedio de los miembros de esta organización. En los últimos treinta años la tasa de México se ha mantenido inalteradamente por debajo de las correspondientes a Turquía y Chile, las otras dos economías con más rezagos en el seno de la OCDE.

12 Para un análisis reciente de este proceso véase Piketty, 2019: 487-833.

13 Este cuestionamiento, sembrado al inicio de la globalización por el pensamiento y los movimientos políticos conservadores, se ha generalizado y hoy es compartido por amplios segmentos de la clase media de los países ricos. En un análisis anterior al advenimiento del gobierno de Donald Trump y su proyecto radical de rebajas impositivas y desmantelamiento del aparato gubernamental, como el que ha empezado a instrumentar bajo las directrices de Elon Musk, el economista Milanovic (2019: 42-50) plateaba lo siguiente: “[Este cuestionamiento político y social] no quiere decir que la gente de los países ricos realmente ignore que sin impuestos más altos colapsarían los sistemas de seguridad social y de creación de infraestructuras modernas. Pero la gente es escéptica sobre los beneficios que obtendrían de aumentos adicionales en los impuestos sobre la renta corriente, y es poco probable que dicho aumento se apruebe en las urnas”. A menos de tres meses de iniciado el gobierno republicano, han aparecido indicios de que muchos votantes de Donald Trump estarían haciendo la cuenta inversa: que la promesa de una rebaja de impuestos no compensa a la gente ordinaria la rebaja paralela de bienes y servicios públicos. Es muy pronto para saber si esa doble rebaja volvería a ser aprobada en las urnas.

Figura 8. Ingresos fiscales. Evolución comparada 1990-2022 (porcentajes del PIB)



Fuente: elaborada sobre la base de datos de la OCDE, <http://oe.cd/geostats>

En otro texto se ha señalado que la debilidad de la fiscalidad mexicana es inherente a la naturaleza de la estructura del poder político y económico, como lo comprendió y experimentó famosamente hace más de sesenta años Nicholas Kaldor, el economista británico cuya propuesta de reforma fue desechada y virtualmente ocultada en un cajón bajo cerrojos por las más altas autoridades gubernamentales de la época.¹⁴ La resistencia al cambio y los magros resultados de la larga lista de intentos de reforma tributaria son dos rasgos permenentes de la economía política mexicana desde entonces –y aun antes. Al mismo tiempo, también explican las fallas y defectos del diseño fiscal vigente en México, que en realidad son una prolongación de fallas y defectos históricos que a lo largo del tiempo solo han sufrido transfiguraciones sin alterar su sentido esencial de bajas cargas tributarias, regresividad, esquemas de exención y privilegio y escasa incidencia distributiva

14 Véase Godínez (2023), en el que se basan este y el siguiente párrafo del presente artículo.

En consecuencia, en todos los grandes rubros contributivos, México se sitúa muy por debajo de los promedios de los países ricos.¹⁵ Incluso en un capítulo tributario muy significativo como es el gravamen sobre el ingreso empresarial, en el que la tasa de México es mayor a la tasa promedio de los países de la OCDE, la tributación final es muy débil debido a que la tasa efectiva es una de las más reducidas gracias al sistema de depreciación aplicable a las inversiones fijas. La imposición sobre la propiedad es un campo tributario casi vedado en México, con un peso mínimo en la estructura de ingresos del gobierno. La periódica creación, muerte y resurgimiento de reducciones impositivas, desgravaciones y regímenes de excepción para actividades y agentes económicos específicos, y de toda una batería adicional de concesiones fiscales para las personas físicas que permiten reducir la base gravable de los perceptores de altos ingresos, han sido y son una fuente de pérdida de ingresos tributarios que socavan de manera permanentemente la fortaleza del sistema fiscal vigente en México.

Durante el último sexenio la política de “endurecimiento” en la aplicación de la ley fiscal redujo los espacios de evasión y elusión, produciendo beneficios significativos en el volumen final de los ingresos tributarios percibidos por el Estado, que se incrementaron alrededor de un punto porcentual del PIB. La mayor eficiencia recaudatoria es un cambio largamente esperado pero que no modifica la estructura fiscal ni por tanto amplía sustancialmente las capacidades presupuestarias del sector público mexicano.

Hoy, como antes, parece haber un razonamiento político en favor del mantenimiento del *statu quo* fiscal que podría encuadrarse para fines de análisis en el planteamiento clásico de Guy Peters (1991: 5-7) sobre “el argumento de la cultura política” que suelen asumir implícita o explícitamente los gobiernos para justificar la conservación de un determinado sistema recaudatorio. En la perspectiva comparativa de su

15 La información de base necesaria para un análisis estadísticamente actualizado puede consultarse en OCDE (2024b).

análisis Peters observa que, si el sistema impositivo existente produce ingresos a una tasa razonablemente aceptable para los contribuyentes, tiene sentido para el gobierno aceptar, a su vez, “que el sistema continúe en funcionamiento y genere los ingresos que pueda” Y añade: “se pueden realizar ajustes marginales al sistema tributario por razones ideológicas o prácticas, pero el *statu quo ante* puede ser una buena guía para la política actual”. Este argumento entraña una postura conservadora, en el sentido literal del término, que tiene la presunción de apegarse a los valores políticos básicos que se atribuyen a los contribuyentes –en particular aquellos que, en el caso de México, Nicholas Kaldor identificó sin rodeos como los poderes fácticos.¹⁶ El “argumento de la postura política” también deja abierta la posibilidad de emprender adaptaciones de la política fiscal y tributaria en función de los preceptos ideológicos y económicos del gobierno en turno, pero sin modificaciones sustanciales de su estructura.

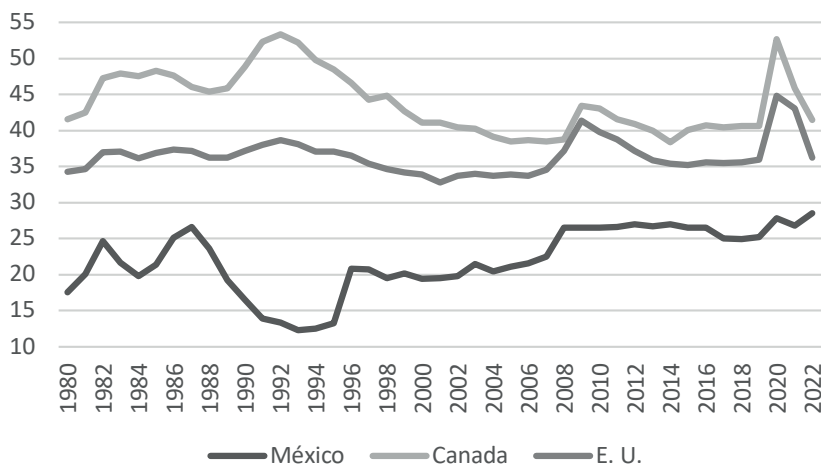
La otra cara del problema histórico y estructural de la baja capacidad recaudatoria del Estado mexicano es la restricción que representa para la ejecución de sus funciones de gasto e inversión. En esta esfera los valores del desempeño mexicano son cercanos en la actualidad a los de países centroamericanos como Belice, Honduras y El Salvador, al tiempo que se mantienen muy distantes de los de nuestros socios comerciales tanto de América del Norte como de la Unión Europea. La diferencia es en especial grande con países como Canadá y Francia, en los que, con todo y las embestidas contra el Estado de bienestar de las décadas recientes, el gasto social y la inversión gubernamentales siguen siendo la base de sustentación de una oferta de servicios, bienes públicos e infraestructuras que reducen las desigualdades y procuran seguir equiparando las oportunidades por medio de mecanismos redistributivos.

A falta de un nuevo arreglo político y social que reconfigure el sistema fiscal y tributario, la deficiencia crónica de recursos seguirá alimentando la tensión entre, por un lado, las exigencias de gasto e inversión

¹⁶ Urquidi, 1987: 924.

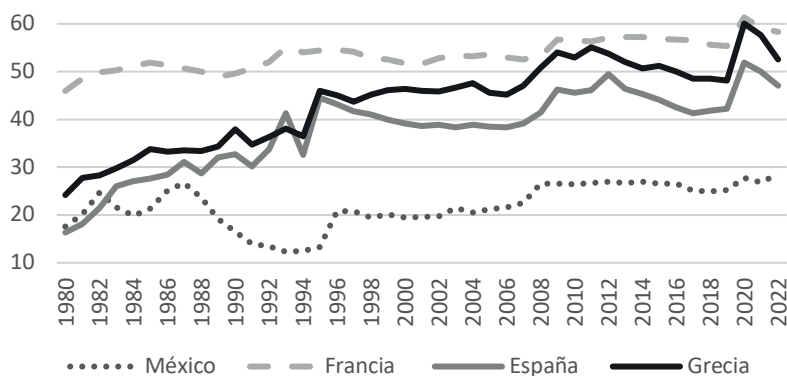
para el desarrollo y el bienestar y, por el otro, el imperativo de mantener los equilibrios macroeconómicos. La experiencia fiscal mexicana de tres cuartos de siglo, de la segunda mitad del siglo XX hasta el presente, está llena de intentos “políticamente indoloros” de resolución de este dilema, todos fallidos y con frecuencia propiciadores de costosas crisis financieras y económicas.

Figura 9. México, Estados Unidos y Canadá
(gasto público en porcentajes del PIB)



Fuente: elaborados sobre la base de datos del Fondo Monetario Internacional (2024a) y (2024b).

Figura 10. México, España, Francia y Grecia
(gasto público en porcentajes del PIB)



Cuadro 1. México: evolución reciente y perspectivas
de las finanzas del sector público federal 1/
(porcentajes del PIB)

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Ingreso	23.5	22.9	24.3	24.4	24.2	23.8	23.4	23.2	23.0	22.9
Gasto	27.8	26.6	28.6	28.7	30.1	27.3	26.1	25.9	25.6	25.6
Déficit fiscal	-4.3	-3.7	-4.3	-4.3	-5.9	-3.5	-2.7	-2.7	-2.7	-2.7
Deuda bruta	58.5	56.7	54.1	53.0	57.6	57.9	57.8	57.9	58.0	58.2

1/ Excluye a los gobiernos estatales y municipales; incluye a empresas y organismos de propiedad estatal y la banca de desarrollo.

Fuente: FMI (2024b).

La fórmula fiscal de la llamada austeridad republicana que el gobierno adoptó a partir de 2019 está atrapada en ese mismo dilema. La reasignación del gasto en favor de los programas de pensiones no contributivas, al tiempo que las erogaciones públicas totales se mantienen en rangos

moderados relativos al PIB (con un incremento en 2024, que está lejos de significar un rompimiento de tendencia), produjo una contención o una caída del gasto en sectores como educación, salud, infraestructuras físicas y otras más con una larga acumulación de rezagos, carencias y necesidades no satisfechas que representan obstáculos críticos para lograr avances sustentables del bienestar social y el crecimiento económico.

El estado general de las finanzas públicas al final del gobierno de Andrés Manuel López Obrador y sus perspectivas al inicio del gobierno de Claudia Sheinbaum es ilustrativo de los males endémicos de la fiscalidad mexicana y de las restricciones que padece. La ampliación del déficit público en 2024, producto del incremento anual del gasto público en ese año electoral y de un volumen de ingresos similar al de los dos años precedentes, dio lugar a un crecimiento más que proporcional de la deuda bruta.¹⁷ Para cerrar el paso al riesgo de un desbordamiento financiero como los ocurridos en los años 1980-82 y 1994 –y de paso honrar la convicción y refrendar la fama pública de que “el gobierno está comprometido con una política fiscal prudente” (OCDE 2024c: 34)¹⁸– se requirió una “consolidación fiscal anticipada” (FMI 2024: 8) como la que las autoridades hacendarias propusieron, con la aprobación del Poder legislativo, en su diseño de política económica para 2025. Con esta medida se busca frenar el crecimiento de la deuda en los años subsiguientes, en los que, dada la aversión histórica de la élite del poder a una reforma fiscal progresiva, la tributación y el gasto gubernamentales seguirán sometidos a la cultura política del mantenimiento del *statu quo* fiscal, con las

17 Por lo demás, la proporción del PIB mexicano que representa la deuda bruta del sector público es exactamente de la mitad del promedio de la OCDE, de una cuarta parte respecto a Japón (el país industrial con el mayor coeficiente de endeudamiento público) y de 30% en comparación con Estados Unidos.

18 Cabe señalar que una política fiscal prudente, es decir, una que mantiene bajo control el riesgo de desequilibrio de las finanzas públicas, es posible tanto con bajos niveles de recaudación y gasto como los históricos de México, como con unos mayores, más cercanos a los niveles promedio de las economías de alto crecimiento y menos grados de desigualdad.

consabidas (malas) consecuencias que para el crecimiento económico y el bienestar tiene una fiscalidad timorata y encogida como es la nuestra.

Inequidad social y desigualdades de mercado

El régimen fiscal que prevalece en México no ha sido verdaderamente cuestionado por los gobiernos y fuerzas políticas que se han sucedido en el ejercicio del poder. Ninguno ha intentado reformarlo en un sentido progresivo y redistributivo, pero todos lo han retocado respetando el principio de Tancredi Falconeri en el *El gatopardo*: cambios para que todo quede igual. Uno de los resultados de esta elección política es el desplome sin precedentes del coeficiente de la inversión fija bruta del sector público, cuyo promedio cayó en el último decenio al punto más bajo observado en los últimos ochenta años. Tal disminución de la capacidad de inversión del sector público significa que su gasto de capital es apenas suficiente para mantener en funcionamiento (precariamente) servicios e infraestructuras básicas, desactivando a profundidad sus posibilidades de financiar gastos significativos de inversión en sectores social y económicamente estratégicos. La persistencia de esta tendencia a lo largo de las últimas tres décadas ha conducido de manera gradual a la erosión generalizada, sino es que, en algunos casos, a la pérdida de hecho de funciones básicas de protección y de seguridad que tradicionalmente son garantizadas por el Estado bajo la forma de *bienes públicos*, es decir, por medio de la producción, generalmente de servicios, que se consumen colectivamente y no por separado.¹⁹ Esto es particularmente cierto en dos ámbitos cruciales y sensibles para la equidad y la sustentabilidad de largo plazo del crecimiento económico, como la salud y la educación.

19 Recuérdese la explicación de Sen (1999:128) sobre la naturaleza de los bienes públicos: “Puedo estar dispuesto a pagar mi parte en un programa social de erradicación de la malaria, pero no puedo comprar mi parte de esa protección en forma de ‘bien privado’ (como una manzana o una camisa); es un ‘bien público’ —un entorno libre de malaria— que tenemos que consumir juntos”.

La formación bruta de capital fijo en el sector salud da cuenta del esfuerzo de inversión en infraestructura (unidades hospitalarias, centros de atención, clínicas) y equipamientos (quirúrgico, de laboratorio, tecnologías médicas, equipos sanitarios, de diagnóstico y terapia). Los montos de inversión promedio en este rubro del conjunto de las economías de América Latina y El Caribe y las de la OCDE, expresados en fracciones del PIB, duplican y quintuplican respectivamente los de México, que en la actualidad –y en realidad desde hace al menos una década– se encuentra en mínimos históricos.²⁰

El gasto público general en salud, por su parte, abarca el rubro anterior y el resto de las erogaciones corrientes de las instituciones públicas de atención y prevención (incluyendo los sistemas de seguro obligatorio y contributivos). Durante los últimos veinticinco años el gobierno ha destinado a este capítulo del gasto una fracción del presupuesto total que ronda permanentemente alrededor de una décima parte, en tanto que los países de la OCDE fueron incrementando progresivamente esta proporción, hasta llegar a duplicar la cuota de México. La comparación del gasto público en salud por habitante de México y el promedio de la OCDE, expresado en dólares y utilizando las paridades del poder adquisitivo, permite reflejar mejor las diferencias del volumen de la oferta de servicios de salud, además de eliminar el efecto de los precios del sector y de la economía en general. En las últimas dos décadas el gasto por habitante de México en relación con el promedio de la OCDE, que ya era reducido, se hizo aún más pequeño.²¹

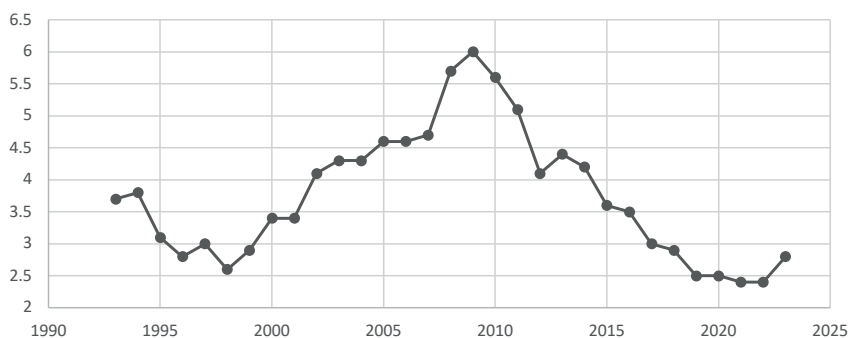
Los insatisfactorios niveles absolutos y relativos del gasto en este sector no solamente reflejan la existencia de déficit materiales y financieros a lo largo de todo el sistema público de salud, sino de calidad de

20 La formación bruta de capital fijo en el sector de la salud de México equivale a una décima de punto porcentual del PIB, el promedio de América Latina y El Caribe asciende a 0.19% y el de la OCDE a 0.48%.

21 Entre 2000 y 2021, el gasto público en salud por habitante de México pasó de 225 a 596 dólares PPP, mientras que el correspondiente al promedio de la OCDE pasó de 1,336 a 4,075 dólares PPP.

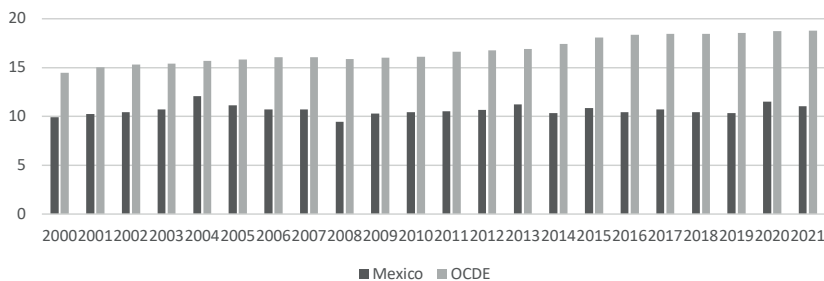
los servicios que se prestan a la población, incluyendo la oportunidad y pertinencia de las diversas intervenciones. En el entorno de la OCDE, México es una de las naciones con el grado más bajo de cobertura formal de aseguramiento público de la salud. Apenas alrededor de la mitad del gasto total en salud es público y el resto es en su mayor parte sufragado por “gastos de bolsillo” que deben realizar directamente los individuos para cubrir el costo de los servicios de salud propios y de sus familias. Dadas las brechas de desigualdad en el ingreso disponible, el “gasto de bolsillo” en salud ejerce una presión desproporcionadamente mayor en los presupuestos personales y familiares conforme se desciende en la escala distributiva. El efecto de empobrecimiento relativo y absoluto de los gastos de bolsillo se magnifica, como es sabido, en situaciones de gasto catastrófico.²²

Figura 11. México: Coeficiente de la inversión fija bruta del sector público (porcentajes del PIB)



22 El “gasto catastrófico” se presenta cuando el gasto de bolsillo en salud rebasa el umbral de 30% del ingreso disponible de una familia.

Figura 12. Gasto público en salud
(porcentajes del gasto total)



Fuente: elaborados sobre la base datos del Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI y del Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org>).

El estrés al que está sometido el sistema público de salud en México alcanzó puntos extremos durante la crisis del Covid-19. No sólo por el elevado número de fallecidos que produjo la crisis sanitaria, sino por las necesidades de atención de sus secuelas directas e indirectas, que han incrementado los rezagos de atención tensionando adicionalmente el conjunto de factores que deterioran la cantidad y la calidad de la oferta pública de servicios médicos y sanitarios. En el contexto de la transición institucional y de reorganización en el que se encuentra el sistema de salud, es inescapable la construcción de caminos de salida definitivos del laberinto en el que ha estado varada durante décadas la aspiración a una universalidad efectiva de la atención a la salud.

El panorama de la desigualdad en la esfera educativa tiene sus propias particularidades. Hay una amplia masa teórica y empírica que brinda sólidos fundamentos a la tesis según la cual garantizar el acceso equitativo a la educación a todos los estudiantes, independientemente de su condición socioeconómica, es uno de los medios por excelencia para reducir la pobreza y la desigualdad. En México, el cumplimiento de esta garantía no alcanza a toda la población. Cerca de una quinta parte de la población total está en la actualidad en situación de rezago educativo (no

cuenta con educación obligatoria y no asiste a un centro de educación formal). Este índice ha ido aumentando progresivamente, tanto en números absolutos como relativos, en el transcurso de los años recientes. En la cohorte demográfica de los nacidos después de 1998, es decir, entre las personas que están en edad de recibir algún tipo de educación formal, el índice del rezago es menor que el general, pero no por ello deja de ser significativo.

Al problema general del rezago se añaden insuficiencias de inversión y financiamiento que determinan algunas de las principales restricciones materiales y cualitativas que enfrenta el sistema educativo. México es el país de la OCDE que destina a la educación pública una mayor porción del presupuesto gubernamental, pero por el porcentaje del PIB que representa es (junto con Chile) el de menor cuantía, debido a que el tamaño relativo de su presupuesto público es el más reducido entre los de los países que forman parte de esta agencia multilateral.

El promedio del gasto anual por estudiante en los países de la OCDE (en dólares PPP, incluyendo los tres grandes ciclos educativos) es cuatro veces mayor al de México.²³ Aunque en esta comparación deben tomarse en cuenta factores como las fuertes asimetrías del PIB por habitante y de los costos de la educación (principalmente los costos salariales del personal docente), la evolución durante el último decenio de esta variable, estimada en dólares internacionales constantes, muestra tendencias negativas en México. Tomando como referencia el conjunto del sistema educativo formal público (del ciclo primario al superior), el número total de estudiantes creció muy lentamente en México, igual que en los otros países de la OCDE, pero el gasto real total y por estudiante disminuyó anualmente en el lado mexicano. La contracción del gasto real por estudiante ha sido muy intensa en el ciclo de educación superior (con una

23 El gasto anual promedio por estudiante de la OCDE en 2021 era de 14,000 dólares PPP, con un amplio rango entre los distintos niveles de gasto nacionales: un máximo de 30,000 dólares PPP (Luxemburgo) y un mínimo de 3,500 dólares PPP (México).

tasa anual de más del doble que la general) porque, a diferencia de los dos ciclos educativos inferiores, en él ha crecido aceleradamente el número de estudiantes.

La tendencia de los recursos presupuestales públicos destinados a la educación resulta un tanto más preocupante frente a las exigencias derivadas de la realidad socioeconómica. En el cuatrienio 2018-2022 disminuyó el número y porcentaje de estudiantes en situación de pobreza que asistía a una escuela pública. No obstante, en 2022 más de dos quintas partes de los estudiantes de educación básica (cerca de diez millones de niños) tenían alguna carencia por acceso a los servicios de salud, poco menos de tres quintas partes (casi 13 millones) carencias por acceso a la seguridad social y más de una quinta parte (unos 5 millones) carencias por calidad y espacios de vivienda y por alimentación nutritiva. Siete de cada diez estudiantes de educación básica (preescolar, primaria y secundaria) de las escuelas públicas no contaban con un equipo de cómputo en sus hogares.²⁴

El problema de la falta de equidad en materia educativa no solo hace referencia –como observa Branko Milanovic (2017:251)– “a que todo el mundo tenga el mismo número de años de escolaridad, sino también a igualar el acceso significativo a la educación”. En otras palabras, además de la escolaridad, el Estado tiene la exigencia de igualar la calidad de la educación que recibe la población en edad escolar. Esta es quizá la esfera en la que se concentra la mayor problemática del sistema educativo mexicano.

En el mismo año 2022 se aplicó la evaluación internacional PISA sobre el nivel de conocimiento de los alumnos de 15 años de edad en tres campos básicos: matemáticas, lectura y ciencia. Los resultados no solo revelan el grado de aprovechamiento de los alumnos de cada país participante, sino, aunque sea implícitamente, una evaluación del estado de los respectivos sistemas educativos nacionales. Como en las ediciones precedentes de PISA, los resultados del conjunto de los estudiantes mexi-

24 Coneval (2024).

canos quedaron por debajo de los promedios de la OCDE. Sólo una porción mínima de los estudiantes mexicanos alcanzó el mejor desempeño respecto de los promedios de la OCDE al menos en una materia, y sólo una proporción aún menor alcanzó el nivel mínimo de competencias en las tres materias.

A esos resultados tan decepcionantes se añaden los que dan cuenta del impacto de la desigualdad en el campo de la educación y, al mismo tiempo, del fracaso del actual sistema educativo nacional como un factor para su efectiva reducción. La puntuación obtenida por los alumnos mexicanos en cada campo de conocimiento en función del quintil socioeconómico del que proceden, es, sin excepción, menor conforme se descende en la pirámide de la distribución. A peor condición social y económica, peores resultados educativos. Estos indicadores, como otros muchos que están disponibles, sugieren de manera inequívoca que el impacto a largo plazo en la nivelación de oportunidades que se espera de la educación, sobre todo de la provista por el Estado, es mínimo o no está ocurriendo.

No abundan las soluciones posibles para romper el círculo vicioso de las desigualdades educativas que derivan de las desigualdades de ingresos que a su vez reproducen las desigualdades educativas. Hay que mejorar e igualar de manera sostenida la calidad de la educación. Esta tarea –vuelvo a citar a Milanovic– “sólo puede hacerse mediante la inversión y el apoyo financiero del Estado”.

Cuadro 2. México: datos seleccionados del sector educativo

A. México: Población con rezago educativo (millones de personas y porcentajes de la población total)							
2016		2018		2020		2022	
personas	%	personas	%	personas	%	personas	%
22.3	18.5	23.5	19.9%	24.4	19.2	25.1	19.4
B. México: Población según componente de rezago educativo (porcentaje de la población total)							
Población de 3 a 21 años que no asiste a la escuela y no cuenta con educación obligatoria							15.9%
Población de 22 años o más nacida a partir de 1998 sin educación media superior completa							36.7%
Población de 16 años o más nacida entre 1982 y 1997 sin secundaria completa							16.6%
Población de 16 años o más nacida antes de 1982 sin primaria completa							23.7%
Fuente: Coneval (2023)							
C. México-OCDE: cambio anual promedio del gasto total por estudiante 2015 y 2021 (dólares PPP a precios de 2015)							
	México			OCDE			
Primaria							
• Gasto por estudiante	-2.2			2.4			
• Número de estudiantes	-0.9			0.1			
• Gasto	-3.1			2.6			
Secundaria y bachillerato							
• Gasto por estudiante	-2.5			1.8			
• Número de estudiantes	-0.5			0.5			
• Gasto	-3.1			2.3			
Superior							
• Gasto por estudiante	-7.2			1.1			
• Número de estudiantes	4.9			0.4			
• Gasto	-2.6			1.7			
Primaria a Superior							
• Gasto por estudiante	-3.0			1.8			
• Número de estudiantes	0.1			0.2			
• Gasto	-2.9			2.1			
D. México: Rendimiento medio en las pruebas PISA por quintiles socioeconómicos (puntos obtenidos en cada categoría)							
	Quintil I	Quintil II	Quintil III	Quintil IV	Quintil V		
Matemáticas	370	387	396	409	441		
Lectura	380	403	421	437	475		
Ciencia	380	399	412	428	461		

Fuente OCDE (2024a) y PISA 2022. Results, Vol. I, Database. https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-i-and-ii-country-notes_ed6fbcc5-en

La magnitud de los recursos financieros e institucionales que se necesitan para atender las problemáticas de la salud y la educación en México –cuyas posibles soluciones además solo se pueden vislumbrar en el marco de estrategias de largo plazo– exigen un aumento sustantivo de los ingresos fiscales. Un aumento que a su vez requiere incrementos igualmente sustantivos de la tributación, que en todo caso no pueden ser más que graduales y producto de la concertación de un nuevo consenso político y social. Ahora bien, en el contexto de la gran convulsión neo-mercantilista que está implantando el gobierno estadounidense en el régimen económico internacional, el impacto inmediato de una subida generalizada de impuestos tendría muy probablemente un efecto negativo sobre los incentivos. En consecuencia, la instauración de una estrategia de reducción de las desigualdades no puede depender únicamente de medidas fiscales y debe acompañarse de instrumentos orientados explícitamente a abatir la desigualdad de los ingresos de mercado.

Es pertinente en este sentido la observación de Atkinson (2015:21) de que una política realmente comprometida con la reducción de la desigualdad debe involucrar a todo el aparato gubernamental. Atacar sistemáticamente las desigualdades de mercado exige la fijación estratégica de acciones de cambio productivo. En un ambiente de restricción fiscal como el mexicano, dichas acciones deben focalizarse en proyectos que fomenten la inversión, el empleo remunerativo y la innovación, para lo cual es indispensable recuperar la capacidad estatal de creación de infraestructuras que favorezcan la competitividad, el crecimiento y el desarrollo social. El déficit y los rezagos acumulados en este ámbito multidimensional significan desafíos de gran envergadura para el Estado y los agentes económicos privados.²⁵ La relación entre infraestructuras,

25 El informe del Grupo Técnico en Infraestructura en México (2023) identifica las relaciones entre infraestructura, crecimiento, competitividad y desarrollo en México, y las áreas esenciales en que se materializa dicha relación, entre otros los siguientes: transporte y vías de comunicación; agua drenaje y alcantarillado; electricidad y fuentes alternativas; telecomunicaciones; infraestructura comercial.

desarrollo industrial y comercio exterior ofrece algunos ejemplos apropiados al respecto.

México es una de las economías más abiertas del mundo. En las últimas cuatro décadas la exportación de bienes manufacturados se convirtió en una prioridad de la política pública bajo el principio general de que el mercado asegura una eficiente asignación de los recursos. En un régimen de crecimiento como este, habría que esperar, al menos teóricamente, un desempeño cada vez más eficiente de la infraestructura correspondiente. El índice de desempeño logístico mide a escala internacional la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte, y por lo tanto las capacidades nacionales de este recurso crucial para la competencia comercial.²⁶ Un rendimiento logístico alto y sostenido supone la existencia de un conjunto de intervenciones complementarias de políticas públicas y decisiones de inversión del sector privado. Las economías con el mayor índice de desempeño logístico en el mundo pertenecen al grupo de naciones de alto ingreso, con Singapur a la cabeza.²⁷ El índice de México se mantiene fluctuando alrededor de un punto medio de la medición; es mayor al promedio latinoamericano y menor al de la OCDE. La distancia que lo separa de los índices de Indonesia y de la OCDE tendió a ampliarse en el transcurso de los años recientes.

Lo anterior sugiere la existencia de un desfase en sentido literal y también de carácter estratégico de las capacidades logísticas de nuestra economía con respecto al desarrollo del comercio internacional –un sector que ha sido considerado como “la joya de la corona” del modelo de desarrollo vigente en México desde la década de los años 1990. Frente al torbellino que representa el desordenado momento de transición

26 El índice de desarrollo logístico se basa en dos componentes: por un lado, una encuesta internacional a operadores logísticos, agentes de carga globales y transportistas operando en 136 países; por otro lado, datos de seguimiento que miden velocidades y retrasos de transporte de contenedores, correo postal y transporte aéreo. Lo realizan el Banco Mundial, FIATA y la Universidad Turku.

27 A Singapur le siguen Finlandia, Dinamarca, Países Bajos, Suiza, Austria, Bélgica, Alemania, Suecia, Hong Kong, China, Emiratos Árabes Unidos y Canadá.

que están viviendo el régimen económico internacional y regional, eliminar gradualmente o al menos reducir este desfase es algo que cobra una enorme relevancia en el diseño de la política de desarrollo de hoy y los (difíciles) años por venir.

El reforzamiento de la capacidad productiva y de la competitividad, en una dirección en favor de la reducción sustentable de las desigualdades de mercado, también implica el despliegue de un ciclo renovado del gasto nacional en investigación y desarrollo. Pocas esferas de la política pública y de las decisiones de gasto del sector empresarial son más reveladoras de la pasividad y desinterés, por así decirlo, que se ha observado en México respecto de la construcción de un auténtico complejo de creación, desarrollo e innovación de tecnologías. A finales del siglo pasado México dedicaba a este renglón un cuarto de punto porcentual de su PIB, que equivale a una décima parte de la fracciones correspondiente del gasto que entonces realizaban en promedio los países de la OCDE y Corea, una de las estrellas luminosas del firmamento de las economías exportadoras de manufacturas y productos industriales con alto contenido tecnológico. El gasto mexicano equivalía a poco menos de la mitad del que en ese mismo momento realizaba China. Dos décadas después, México sigue destinando a este rubro la misma fracción de su producto bruto, en tanto que la correspondiente a los países de la OCDE observó un lento incremento progresivo, la coreana y la china se multiplicaron por un factor de 2.2 y de 4.4 respectivamente. En proporción al PIB, el gasto de Corea hoy es dieciocho veces más grande, y los de la OCDE y China multiplican once veces el mexicano.

A la vista de estas disparidades, la pretensión mexicana de convertirse en una potencia exportadora de productos manufactureros e industriales se vacía de una buena parte de su contenido. Treinta años después de la suscripción del TLCAN (hoy T-MEC), la continuidad del arreglo tri-lateral de comercio no solo está seriamente amenazada –en su totalidad o parcialmente– bajo el embate del gobierno de Donald Trump, sino que sus saldos en materia de acumulación de capital científico y tecnológico resultan sumamente magros para México. Esto es en particular cierto si se compara nuestra situación con las capacidades de innovación y los

acervos de investigación básica, aplicada y experimental que Corea y China construyeron en este mismo lapso al compás de su firme desarrollo como potencias productoras y exportadoras de productos industriales y manufacturados.

Debido en gran parte a los rezagos de infraestructura, a la ínfima aportación al cambio productivo que realizan la investigación y el desarrollo tecnológico locales, y también debido a la virtual desaparición de las políticas activas de fomento, la orientación industrial exportadora del régimen de crecimiento dio lugar a la implantación de un aparato manufacturero con escasa capacidad de integración, como se manifiesta en la baja tasa de valor agregado local de nuestras exportaciones. En los treinta años de vigencia del tratado comercial norteamericano, el valor en dólares corrientes de las exportaciones no petroleras de México se multiplicó por un factor de once, pero el valor agregado local incorporado en el volumen bruto de los bienes exportados permaneció en el mismo nivel.²⁸ Por consiguiente, la participación del valor agregado extranjero en las exportaciones también quedó inalterada a lo largo de estos tres decenios. La tarea de sustituir progresivamente en algún grado significativo el valor agregado extranjero con producción interna quedó confiada en lo fundamental al azaroso automatismo del mercado.

El potencial transformador del complejo industrial exportador configurado en México a partir de los años 1990 ha disminuido, en parte por la aceleración que en el periodo de la pospandemia cobró el proceso de reorganización de las llamadas cadenas globales de valor, y en parte por la relativa pérdida de impulso de su fuerza de tracción sobre el conjunto de la economía. La simple correlación de las tasas de crecimiento anual de las exportaciones no petroleras y del producto interno bruto muestra que en estos treinta años, si se excluyen los años recesivos y el año de “rebote estadístico” que siguió a cada unos de ellos (1995-1996, 2009-2010,

28 El valor agregado interno de las exportaciones brutas (estimado como la diferencia entre la producción bruta a precios básicos y el consumo intermedio a precios de comprador) era en México de 68% en 1994 (96% en el promedio de la OCDE) y de 65% en 2022 (92% en la OCDE), según la información consultada en la base de datos especializada de esta misma organización (TiVA <https://www.oecd.org/fr/topics/sub-issues/trade-in-value-added.html>).

2020-21), solo en ocho de los veintiséis años restantes se advierte una correlación robusta entre ambas variables (con tasas anuales superiores a 10 y 4%, respectivamente, de la exportación y del producto agregado). En el resto de los años (dieciséis, la mitad del total) las tasas de crecimiento son de un solo dígito para las exportaciones y de bajo aliento para el PIB, en concordancia con su tendencia de largo plazo. En su mayor parte, este grupo de años pertenecen a la última década.

Figura 15. Índice de desempeño logístico*

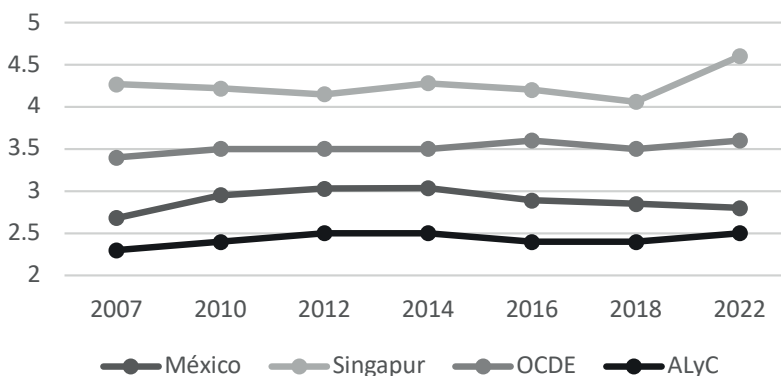
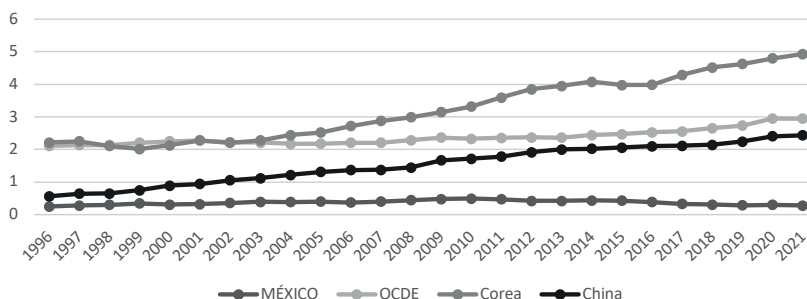


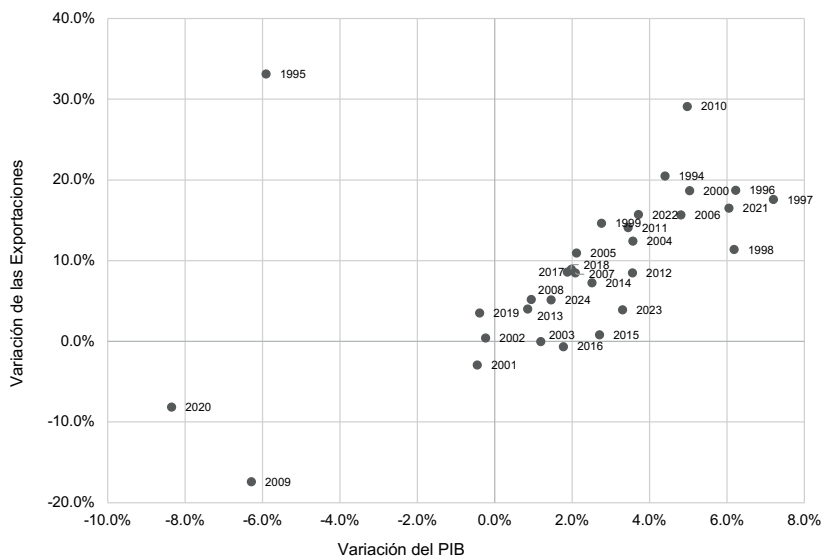
Figura 16. Gasto en Investigación y Desarrollo (porcentajes del PIB)



* / Valores del índice: 1= bajo; 5= alto.

Fuente: elaborado sobre la base de datos de Banco Mundial (2023).

Figura 17. Tasa de variación del PIB y de las Exportaciones No Petroleras 1994-2024



Fuente: elaborada sobre la base de datos del INEGI.

La estrategia de reducir la desigualdad por medio de transferencias monetarias y de una orientación expresamente redistributiva de los dispositivos fiscales puede complementarse eficazmente con una agenda pre-distributiva que se oriente sistemáticamente a lograr que el proceso de crecimiento económico sea más inclusivo y produzca mejores resultados de mercado. La extensión de la pobreza en México, sobre todo la extrema, hace imprescindible el mantenimiento y mejora continua de los programas sociales, pero esto no es suficiente para una reducción sustentable de la desigualdad. Dicha agenda exige una batería de nuevas políticas de competencia que combatan las posiciones monopólicas de mercado, que fomenten un mayor y más efectivo acceso de las empresas

y la fuerza de trabajo a nuevas oportunidades y de acciones que fortalezcan sus capacidades de adaptación a las condiciones cambiantes del mercado, que fomenten el desarrollo y la innovación de tecnologías. En todos estos ámbitos prevalecen rezagos históricos que producen directamente desigualdades de mercado, y que contribuyen a su perduración. Frente a la incertidumbre radical desatada en el mundo por el furor político del nuevo gobierno estadounidense, se hace más urgente reforzar con medidas duraderas el combate de la elevada desigualdad de ingresos y riqueza, un flagelo que lastra nuestra capacidad de crecimiento económico con equidad social. Las consecuencias de la inacción y de la persistencia de políticas que han sido fallidas, son evidentes y están a la vista.

Parafraseando a dos estudiosos del cambio de paradigmas (Qureshi y Woo 2022), se dirá, para concluir, que de no existir políticas que contrarresten las tendencias profundas de bajo crecimiento y desigualdad que prevalecen en nuestra economía, la desigualdad alcanzará niveles aún más altos. Una desigualdad al alza conlleva consecuencias económicas, sociales y políticas adversas. Los responsables políticos y los agentes sociales deben prestar más atención a la dinámica distributiva cambiante en una era como la presente y aprovechar las fuerzas del cambio para lograr una prosperidad más inclusiva. La historia enseña que un aumento persistente de la desigualdad siempre tiene consecuencias negativas para todos.

Referencias

- Banco de México (2025), Informe trimestral. Octubre-Diciembre 2024. Disponible en: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/informes-trimestrales-precios.html>
- Banco Mundial (2023), *Connecting to Compete 2023. Trade Logistics in an Uncertain Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators*, Washington DC.
- Coneval (2023), Medición de la pobreza 2022 https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Documents/MMP_2022/Pobreza_multidimensional_2022.pdf
- (2024) *Situación de pobreza en la población que asistía a la educación básica*
https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Documents/contribucion_estrategias_pobreza/Pobreza_personas_educacion_basica_Mexico.pdf
- Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., Zucman, G. *et al.* (2022), *World Inequality Report 2022*, World Inequality Lab, wir2022.wid.world
- Esquivel, G. (2024), “Cien mil pobres por mes”, *Milenio*, 15 de julio.
- Fondo Monetario Internacional, (2024a), “Public Finances in Modern History”, <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/FPP>
- (2024b), “México. 2024 Article IV Consultation and Review”, noviembre, [mf.org/en/Publications/CR/Issues/2024/11/01/Mexico-2024-Article-IV-Consultation-and-Review-Under-the-Flexible-Credit-Line-Arrangement-556997](https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2024/11/01/Mexico-2024-Article-IV-Consultation-and-Review-Under-the-Flexible-Credit-Line-Arrangement-556997)
- Godínez, V. M. (2023), “La economía en vilo: cuatro descripciones de su evolución reciente”, *Revista de economía mexicana. Anuario UNAM*, número 8.
- Grupo Técnico en Infraestructura en México (2023), *Medición de infraestructura. Informe Final*, INEGI y PUED-UNAM.

- Maddison, A. (1997), *La economía mundial 1820-1992. Análisis y estadísticas*, París, OCDE.
- Milanovic, B. (2019), *Capitalism, Alone. The Future of the System That Rules the World*, Cambridge y Londres, The Belknap Press of Harvard University Press.
- OCDE (2024a), *Society at a Glance 2024: OECD Social Indicators*, OECD Publishing, París
<https://doi.org/10.1787/918d8db3-en>
- (2024b), *Revenue Statistics 2024 : Health Taxes in OECD Countries*, OECD Publishing, París <https://doi.org/10.1787/c87a3da5-en>
- (2024c), *OECD Economic Surveys: Mexico 2024*, OECD Publishing, París <https://doi.org/10.1787/b8d974db-en>
- Peters, B. G. (1991), *The politics of taxation: A Comparative Perspective*, Cambridge y Oxford, Blackwell.
- Piketty, T. (2019), *Capital et idéologie*, París, Seuil.
- Qureshi, A. y Woo, C. (2022), *Shifting Paradigms*, Washington DC, Brookings Institution
- Seen, A. (1999), *Development as Freedom*, Nueva York, Anchor Books.
- Urquidi, V. (1987), "Nicholas Kaldor (1908-1986)", *El trimestre económico*, Vol. 54, núm. 216 (4).