

México: El Estado redistributivo y el modelo de desarrollo reciente

Henio Millán-Valenzuela

El Colegio Mexiquense, A.C.

hmillan@cmq.edu.mx

México

José Carlos Rodríguez

Universidad Michoacana

de San Nicolás de Hidalgo

jcrodriguez@umich.mx

México

Mexico: The redistributive state and the recent development model

Recibido: 20 de junio de 2024

Aceptado: 10 de septiembte de 2024

Resumen

El gobierno de López Obrador presume el cambio en el modelo de desarrollo “neoliberal”. El objetivo de estas líneas es ofrecer un enfoque estructural para contrastar y evaluar la economía de la 4T. Se finca en tres conceptos clave que propuso un exponente destacado de la CEPAL: fuerza motriz del modelo, sector eje y contradicción fundamental. Ellos son aplicados al análisis de los modelos sustitutivo de importaciones (ISI), secundario-exportador (neoliberal) y 4T. El resultado es que el neoliberal y la 4T son similares en la fuerza motriz y la contradicción fundamental. Pero esa fuerza se ha complementado con el impulso del mercado interno en el modelo reciente. De ello, se colige que el crecimiento económico de la 4T es más equilibrado, pero también más proclive a sufrir choques de competitividad.

Palabras clave

Contraste estructural, Modelos de desarrollo, Cuarta transformación, Continuidades, Rupturas.

Abstract

Lopez Obrador government shows off the change in neoliberal model of development. The goal of this lines is offering a structural approach for contrasting and assessing 4T's economy. It's based in three key concepts proposed by a distinguished exponent of CEPAL: driving force, axis-sector and fundamental contradiction. These are applied to analyze the models of Import substitution (ISI), Secondary-Export (neoliberal) and 4T development models. The result is that neoliberal and 4T are similar in the driving force and fundamental contradiction. But that force is complemented by the impulse of domestic market in the recent model. It follows that economic growth in 4T is more balanced, but also more prone to competitiveness shocks.

Keywords

Structural contrast, Development models, Fourth Transformation, Continuities, Breakings.

Hasta la pandemia, la economía mexicana mostraba claros signos de fatiga, reflejados en las dificultades cada vez más severas para crecer. Incluso, el primer año de gobierno de Andrés Manuel López Obrador (AMLO fue testigo de una caída del Producto Interno Bruto (PIB), que a muchos les pareció una premonición de lo que vendría durante el resto de la administración.

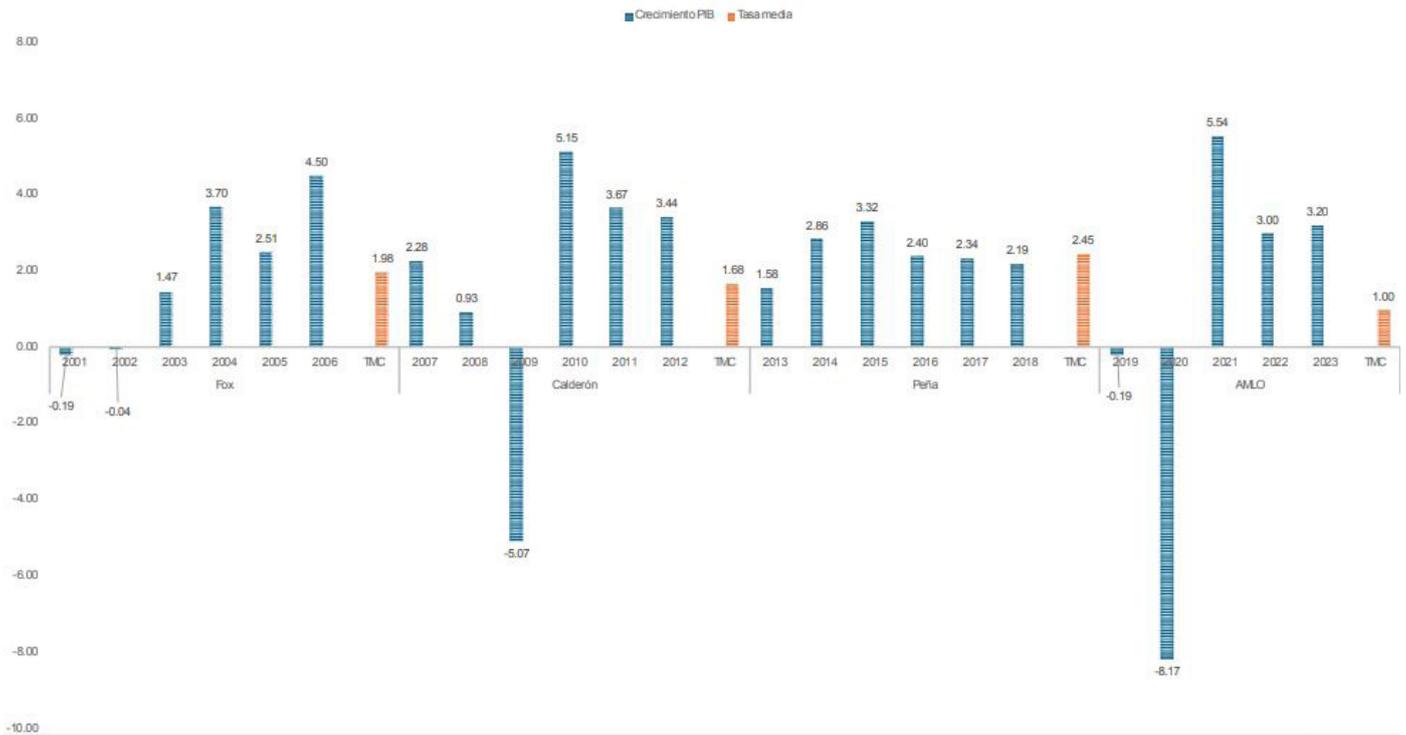
Pero después de aquel episodio, la recuperación ha sido sorprendente, no sólo en términos del propio dinamismo económico, sino también de otras variables claves, como el empleo, el consumo, la inversión — tanto nacional como extranjera —, el comercio exterior, la fortaleza del peso y la reducción de la pobreza multidimensional no extrema. Todo ello en un contexto de estabilidad de las finanzas públicas y de una deuda pública todavía controlable, a pesar de una expansión preocupante en la programación presupuestaria de 2024.

Cuadro 1. México: algunas variables relevantes, antes y después de la pandemia

	Prepandemia	Postpandemia
Tasa media de crecimiento del PIB (%)	2001 - 2019 1.91	2021 - 2023 3.91
Tasa de desocupación abierta promedio (%)	1T 2005 - 1T 2019 4.2	1T 2020 - 1T 2023 3.6
Inversión como proporción del PIB (%)	4T 2019 21.7	2T 2023 24.9
Tipo de cambio (diciembre)	2019 19.05	2023 16.92
Inflación (diciembre %)	2019 2.83	2023 4.46
Pobreza multidimensional (% de la población)	2018 41.9	2022 36.3
Cuenta corriente como proporción del PIB (%)	2019 -0.3	2023 -0.3
Relación importación/exportación (%)	2019 98.84	2023 100.92
Relación deuda pública a PIB (%)	2019 36.10	2023 46.50

Fuente: elaboración propia con datos de: INEGI, PIB trimestral y ENOE; México, Cómo Vamos; Inversión e inflación, Banco de México, Comercio Exterior; Coneval, Medición de Pobreza; y SHCP: Criterios Generales de Política Pública para 2024

Gráfica 1. México. Tasas anual y media de crecimiento, 2001-2023



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INEGI (2024).

Pero lo más inaudito es que, tanto en los hechos como en el discurso, el gobierno de la autollamada cuarta transformación (4T) exhibe dosis ingentes de desconfianza hacia los mecanismos de mercado, la democracia liberal y el estado de derecho; suspicacias que, en condiciones normales, tienden a ahuyentar las inversiones y, por esta vía, a inhibir el dinamismo económico. Estos ingredientes suelen derivar en injerencias estatales que, más que reflejar una estrategia clara de desarrollo, sugieren a veces veleidades caprichosas del líder. En condiciones normales, configuran un clima que ahuyenta la inversión y la innovación tecnológica (Acemoglu y Robinson, 2012; Davis, 2009).

¿Por qué la economía mexicana ha registrado un desempeño tan favorable, a pesar de este ambiente adverso? El objetivo de estas líneas es tratar de contestar este interrogante; se organizan en dos secciones. En la primera, se trata de identificar los rasgos estructurales comunes y aplicables a los modelos mexicanos de desarrollo. El propósito es contar con elementos de contraste para juzgar las rupturas y continuidades de la 4T desde una perspectiva histórica amplia. La segunda se dedica a esta tarea. La última se dedica a las conclusiones.

La economía mexicana: modelos histórico-estructurales

Los años setenta fueron testigos de una oleada de estudios sobre el desarrollo latinoamericano, cuyo rasgo distintivo fue el reclamo de una nueva visión que: a) abandonara el examen de nuestro subcontinente desde la óptica de una economía madura, homogénea, con escasez de mano de obra y abundancia de capital, similar las economías que solemos llamar desarrolladas (Millán, 2023; Ros, 2013). Y, b) abogara por un enfoque propio, sin olvidar la inserción de América Latina en el sistema económico mundial (Sunkel y Paz, 1976).

El origen de esta visión es múltiple. Pero, sin duda, el contribuyente más importante fue la Comisión Económica para América Latina o Cepal (Fajardo, 2022). Uno de sus principales exponentes propuso tres distintivos para caracterizar los rasgos estructurales de los distintos modelos latinoamericanos (Pinto, 1973): fuerza motriz; sector-eje y contradicción fundamental. La fuerza motriz es la fuente primaria del dinamismo económico del modelo. Representa la demanda, ya sea externa o interna. En cambio, el sector-eje opera por el lado de la oferta y es el conjunto de actividades productivas que responden directamente a los estímulos de la fuerza motriz. A través de él se dinamiza el resto de la economía, ya sea mediante los eslabonamientos “hacia atrás” o por medio de los efectos “hacia adelante”, en el sentido de Hirschman (1958/1981). Por último, la contradicción fundamental refiere a la debilidad estructural más importante del modelo. Es una debilidad porque condiciona el funcionamiento a mecanismos exógenos, incapaces de garantizarse por su propia dinámica. Es estructural, porque siempre está presente; es inherente a lógica misma del estilo de desarrollo.

En esta sección seguimos esta taxonomía y, con *algunas modificaciones* con respecto a la versión original, caracterizamos los distintos modelos de desarrollo *más próximos* que ha seguido México, y que se resumen en la tabla 1¹.

¹ El antecedente de estos modelos es el llamado “primario-exportador”, del último tercio del XIX a 1929.

Tabla 1. México. Rasgos estructurales modelos de desarrollo

	Sustitución de Importaciones	Secundario - exportador	Modelo reciente (4T)
Período	1940 - 1976	1985 - 2018	2019 - Actualidad
Fuerza motriz	Demanda interna	Demanda externa	Demanda interna y externa
Sector - eje	Bienes no durables / durables	Exportación de manufacturas	Exportación de manufacturas / bienes finales
Contradicción	Necesidad de divisas vs incapacidad para exportar	Apertura externa, exportación y penetración de importaciones	Necesidad de competitividad vs descuido político de eficiencia
Gasto Público	Expansivo, función económica	Sujeto a equilibrio fiscal/ gasto social	Sujeto a equilibrio fiscal / gasto social
Consecuencias	Crisis recurrentes de balanzas de pagos	Baja tasa de crecimiento: Poca capacidad de arrastre de exportaciones vs desplazamiento de producción nacional	Crecimiento, mayor y más equilibrado Redistribución de ingreso. Riesgo de perder oportunidades

Fuente: Elaboración propia con conceptualización de Pinto (1973)

La sustitución de importaciones (1946-1976)

La industrialización a través de la sustitución de importaciones (ISI) puede ser definida como el proceso a través del cual se sustituye la importación de un bien manufacturado determinado con producción doméstica. De esta forma, el coeficiente de sustitución de importaciones (η_i , definido como la proporción de la oferta de un bien i -ésimo ($Y_i + M_i$) que es importada (Millán, 2018), tiende a caer a medida que el proceso avanza:

$$\eta_i = \frac{M_i}{Y_i + M_i} \quad (1)$$

Donde M_i , la importación del bien manufacturado i -ésimo; Y_i , producción doméstica (bruta o PIB) de ese bien. Durante el proceso de ISI, la fuerza motriz del modelo fue la demanda interna, que desplazó a la externa como principal fuente de impulso. No podría ser de otro modo: tras la crisis de 1929, la escasez de divisas dejó grandes porciones del mercado interno sin satisfacer. Para atenderlo, habría que estimular la incipiente y aún raquítica producción nacional y reorientarla hacia los consumidores nacionales.

Las primeras reacciones frente a la crisis llevaron a que las autoridades desplegaran políticas de ahorro de las pocas divisas disponibles. Los instrumentos fueron dos: elevación del tipo de cambio y una política comercial proteccionista, inicialmente fincada en aranceles. Así se estimuló, sin quererlo, a la industria nacional. A este periodo se le ha llamado industrialización sustitutiva involuntaria (Tavares, 1969).

Una vez superadas las secuelas más adversas de la crisis, la política comercial se institucionalizó y, de fincarse en la imposición de los aranceles, pasó a los permisos previos de importación. De esta forma, la protección se volvió parte integral del proceso de industrialización sustitutivo, por dos razones importantes: *a*) resguardó a las empresas manufactureras nacionales de la competencia foránea, especialmente después de la conclusión de la segunda guerra mundial; y *b*) activó y mantuvo la reorientación del aparato industrial hacia el mercado interno², cuya rentabilidad superó a la del mercado externo. Así la actividad industrial pudo dirigirse a satisfacer la demanda doméstica.

² La protección efectiva es equivalente a la diferencia porcentual entre el valor agregado que se obtiene al vender en el mercado interno (VA_{in}) y el que se logra al hacerlo en el exterior (VA_x). En la medida en que el nivel salarial es el mismo, la diferencia es un indicador de las rentabilidades relativas entre el mercado interno y el mercado externo.

$$PEFE = \frac{VA_{in} - VA_x}{VA_{in}} = \frac{(W + \Gamma_{in}) - (W + \Gamma_x)}{(W + \Gamma_{in})} = \frac{(\Gamma_{in}) - (\Gamma_x)}{(W + \Gamma_{in})}$$

donde Γ_{in} es la ganancia en el mercado interno y Γ_x , en el externo. Cuando hay proteccionismo, $PEFE > 0$, lo que indica que existe un sesgo antiexportador y, en consecuencia, es más rentable vender en el mercado interno que en el externo (Chacholiades, 1989).

El sector-eje de la ISI registra dos etapas claramente diferenciadas. En la primera, que podemos ubicar entre 1940 y fines de los cincuenta, está conformado por las ramas industriales dedicadas a producción de bienes de consumo no durable o ligero. La segunda, que prevalece durante los sesenta, es la de bienes de consumo durable el pivote del dinamismo económico (Pinto, 1973). En ambos casos, es la demanda interna pre-existente, satisfecha originalmente con importaciones, la que orienta el tipo de actividad predominante. Pero caben algunas distinciones. La demanda de bienes no durables se convirtió en consumo popular de forma relativamente rápida y — muy importante — mientras el proceso sustitutivo avanzaba.

No sucedió lo mismo con los de consumo duradero: el impulso inicial derivó de la concentración del ingreso asociada a la primera etapa, pero la mecánica de sustitución carecía de elementos *endógenos* favorables a la incorporación — cada vez mayor — de núcleos sociales más amplios al consumo. Es decir, la retroalimentación entre oferta y demanda hacía que estos artículos (autos y electrodomésticos, principalmente) permanecieran inicialmente en la categoría de “bienes de lujo para los ricos”. La saturación potencial del mercado pudo ser sorteada mediante su

diversificación y el crédito al consumo orientado a clases medias y, más tarde, a los sectores populares.

Por su parte, la contradicción fundamental —común a las dos fases— fue la gran necesidad de divisas para importar bienes de capital e intermedios que la mecánica sustitutiva reclamaba, mientras que —por otro lado— en ambas prevaleció la incapacidad industrial para exportar. Otra forma de plantearla es la siguiente: la industrialización requería importar bienes de capital (maquinaria y equipo) para sustituir los bienes de consumo (durables o no durables). Pero las ramas secundarias no podían exportar y conseguir, por sí mismas, las divisas necesarias para la continuidad del proceso. La razón era el proteccionismo. Por un lado, era necesario para evitar la competencia foránea y para orientar la producción hacia el mercado interno. Pero, por el otro, implicaba un sesgo anti-exportador que, como se ha explicado, hace más rentable la producción hacia el mercado interno que la orientada hacia el exterior.

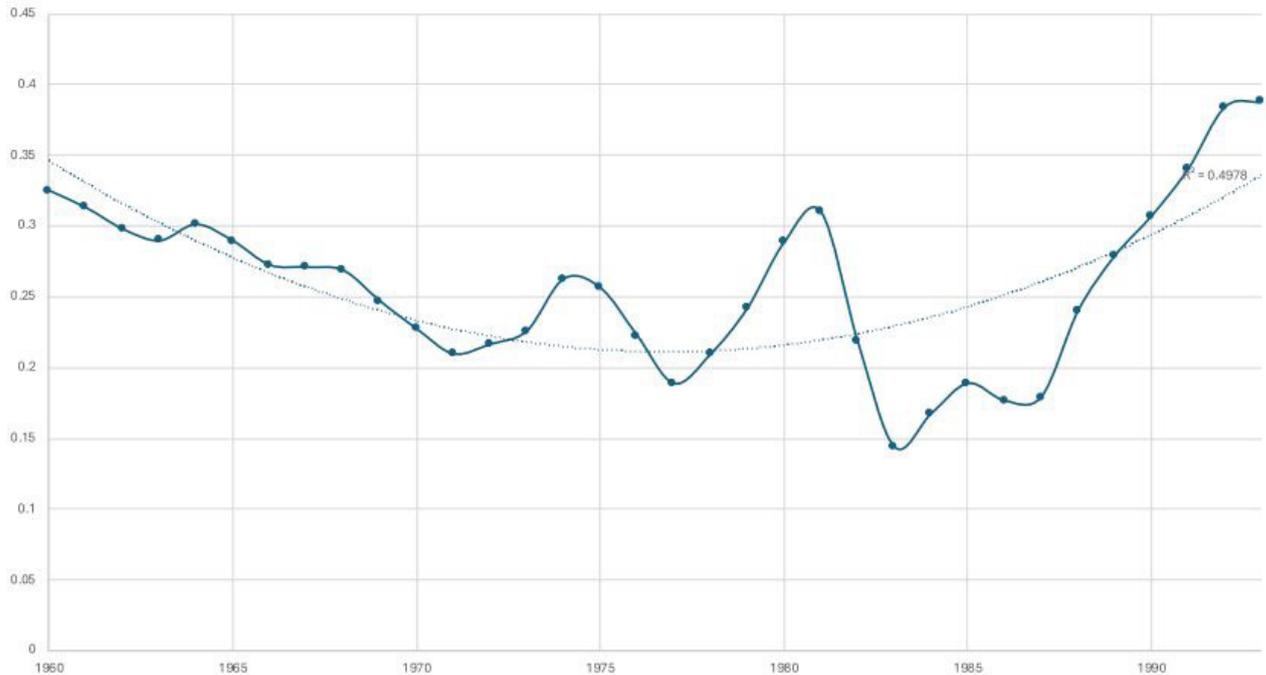
En la primera etapa de la ISI, la contradicción pudo resolverse mediante la agricultura y la ganadería de exportación, que dotó a la industria de las divisas requeridas. Pero desde finales de los sesenta, México dejó de ser autosuficiente en alimentos y, más tarde, la balanza agropecuaria devino deficitaria. A ello habría que sumarle que el nuevo sector-eje, liderado por la producción de durables, registraba un componente importado por unidad de producto mayor que la de bienes ligeros. Y, sobre todo, que los sectores claves estaban dominados por compañías extranjeras, que remitían sus utilidades en forma de divisas. Todos estos factores se tradujeron en déficit crónicos de la balanza de pagos, cada vez más abultados y más dependientes del endeudamiento externo.

La relación directa entre disponibilidad de divisas y crecimiento económico se hizo cada vez más evidente y peligrosa, precisamente porque las fuentes de financiamiento externo (solución de la contradicción fundamental) se agotaban. El turismo no era suficiente y el servicio de la deuda foránea distraía cada vez más recursos que, alternativamente, podían utilizarse para la producción industrial.

El panorama, entonces, describía un campo minado a punto de estallar. La explosión vino, para algunos, con el desbordamiento de la política fiscal de los años setenta (Székely, 1983; Ángeles,

1978; Yunes-Naude, 1981); pero para otros, las crisis recurrentes obedecían, en última instancia, a un factor más grave y estructural: el agotamiento de la sustitución de importaciones (Casar, 1985; Boltvinik y Hernández Laos, 1981; Millan, 1998 y 2018). La gráfica 2 muestra la evolución del coeficiente de sustitución de importaciones de bienes distintos a los bienes de capital (consumo e intermedios):

Gráfica 2. Coeficiente de sustitución de importaciones: 1960 - 1993



Fuente: Elaboración propia con datos de Millán, 2016

El estancamiento y posterior repunte indica claramente el agotamiento del proceso sustitutivo desde el inicio de los setenta. La importancia de este hecho es, por lo menos, doble. Por un lado, explica las dificultades para crecer de la economía con la pérdida de fuerzas endógenas de la economía mexicana; y por el otro, representa una exégesis más general, tanto de los desequilibrios macroeconómicos (fiscal, externo e inflacionario), como del giro hacia un nuevo modelo de desarrollo, fincado en la exportación de manufacturas.

Desde un punto de vista estructural, autores como Millán (1999 y 2018) y Casar (1982; 1985) desarrollan un modelo kaleckiano que explicita la dependencia del crecimiento del PIB y de la inversión de la ganancia de la sustitución de importaciones.

El argumento puede resumirse de la siguiente manera:

i) En una economía como la mexicana, la industrialización arroja un aparato industrial desintegrado: la producción de bienes de consumo e intermedios se realiza domésticamente, mientras la de bienes de capital se elabora en el exterior. Es decir, se necesita importar este tipo de bienes para crecer

ii) Por tanto, al comprar la maquinaria y equipo en el exterior, el gasto en inversión se realiza en el exterior, lo que significa que los efectos multiplicadores que afectan la demanda suceden en el país foráneo, mientras que la ampliación de la capacidad instalada (aumento de la oferta potencial) sucede en nuestro país. De conformidad con Harrod (1939), Domar (1946) y Kalecki (1981), habría un desencuentro entre oferta y demanda, en virtud de que esta se generaría en el exterior, mientras la capacidad de producir lo haría dentro³.

iii) La segunda consecuencia es que la tasa de ganancia desciende con la inversión. No se trata del caso típico neoclásico o keynesiano, sino de que — de acuerdo a Kalecki — la ganancia queda inalterada porque el gasto en inversión se realiza en el exterior, mientras que el stock de capital aumenta en el país.

iv) Por tanto, la inversión se vuelve auto-derrotable porque al invertir se deterioran los incentivos para la inversión futura: insuficiencia de la demanda efectiva y deterioro de la rentabilidad. El proceso no puede ser continuo; condición necesaria para el crecimiento sostenido.

v) Sin embargo, como muestran las cifras, México creció de forma continua desde 1940 hasta principios de los setenta. El secreto es el propio proceso de sustitución de importaciones, que revierte este carácter auto-derrotable. Lo anterior se puede observar en las siguientes ecuaciones, que tomamos prestadas de Millán (2018)⁴:

$$Y = \frac{G + X}{p(1 - c) + \frac{\eta_{nk}}{(1 - \eta_{nk})} * \psi_{nk}} \quad (2)$$

$$P = \frac{G + X}{(1 - c) + \frac{\eta_{nk}}{p(1 - \eta_{nk})} \psi_{nk}} \quad (3)$$

³⁾ La inversión tiene dos aspectos: la capacidad instalada implica una ampliación potencial en la producción. Para que se haga efectiva, es preciso que se venda. El gasto en inversión, por su parte, genera a través de los efectos multiplicadores la demanda exacta para que el producto potencial pueda ser comprado.

⁴⁾ La formulación y desarrollo del modelo que da origen a estas ecuaciones puede consultarse en Millán, 2018, pp. 173-176. Este modelo es una versión modificada de la de Casar, 1982 y 1985. La diferencia fundamental es que vincula las dos variables claves (ingreso y ganancias) con el coeficiente desustitución de importaciones.

Donde Y , es el ingreso nacional, que representa la demanda agregada. G , es el gasto público; X , las exportaciones, p es un indicador distributivo funcional, que da cuenta de la participación de las ganancias (P); c , es la propensión para consumir de los capitalistas, que se considera dada; η_{nk} , el coeficiente de sustitución de importaciones de bienes distintos a los de capital (consumo e intermedios). Ψ_{nk} representa la participación de estos bienes en el Producto Interno bruto (Y).

Como se puede apreciar, el proceso de sustitución de importaciones implica una baja de η_{nk} (el coeficiente de bienes distintos a los de capital). Pero ello acarrea un aumento tanto del Ingreso (Y) como del nivel de ganancias (P). De esta forma, la ISI resuelve el problema de la demanda para el producto potencial y permite que la rentabilidad aumente, a medida que avanza.

El significado del agotamiento de la sustitución de importaciones, entonces, fue que México perdió la única fuerza endógena del crecimiento. A partir de este episodio, el crecimiento pasó a depender de fuerzas exógenas: el gasto público (G), las exportaciones (X) y la distribución del ingreso. Este hecho fue fundamental para el futuro del desempeño económico mexicano.

El agotamiento de la sustitución de importaciones y los desequilibrios macroeconómicos (1970-1982)

Cómo se ha apuntado antes, fue común atribuir las tribulaciones de la economía al desbordamiento fiscal de los setenta. Las expansiones del gasto público se asociaron al repunte de la inflación, los déficits externos, las devaluaciones del tipo de cambio y crisis, cada vez más frecuentes y más severas (Casar, 1985; Millán, 2005). Sin duda, todos ellos pueblan la década aludida. La visión más difundida es la politización de la política económica durante las gestiones de Luís Echeverría (LEA) y José López Portillo (JLP). Aunque tal versión no carece de sentido, deja sin explicar por qué se recurrió al expediente de políticas fiscales expansivas y no al cambio de modelo, fincado en la orientación del aparato productivo hacia el exterior, como se haría en los años siguientes.

La respuesta pasa por el papel que la expansión del mercado interno juega en el reforzamiento de un sistema corporativo, por entonces cada vez más ineficaz y debilitado por la insurgencia de la clase media, un núcleo social no corporativizable. Los movi-

mientos de maestros, médicos y, sobre todo, de estudiantes en 1968 fueron indicios cada vez más claros de que la capacidad estatal de tutelaje se debilitaba (Millán, 2021). Optar por un modelo exportador hubiera acelerado la descomposición corporativa y dejado al Estado frente a fuerzas no controladas (clases medias y empresariales).

Por tal razón, los gobiernos de “transición” (LEA y JLP) optaron políticas orientadas a prolongar la orientación económica hacia el mercado interno. El problema era que la ISI, técnicamente hablando, estaba agotada; no les quedó otra que recurrir a la expansión del gasto público (G), a veces acompañada de impulsos redistributivos (baja de p), especialmente durante la gestión de Echeverría.

La consecuencia fue la desestabilización macroeconómica. La artillería principal fue el aumento del gasto público (G). Como se puede apreciar en las ecuaciones (2) y (3), tal medida re-estimula la demanda agregada (Y) y eleva en nivel de ganancias (P). Sin embargo, acaba por reflejarse en un frente externo cada vez más deteriorado⁵. En el contexto mexicano, el crecimiento se volvía inestable: el impulso al gasto aumentaba tanto el mercado interno (Y) como las ganancias. En condiciones normales, esto hubiera sido suficiente para arraigar el crecimiento sostenido. Pero la política fiscal expansiva abultaba el déficit fiscal y esto acababa por generar déficits externos más amplios. Las divisas escaseaban y la importación de bienes de capital se dificultaba. Esto llevaba a devaluaciones, alzas de interés y recortes fiscales, que tenían dos efectos: por un lado, provocaban crisis en el nivel de actividad e inflación acelerada; y, por el otro, a la restitución de reservas internacionales. Cuando estas alcanzaban cierto nivel, el ciclo volvía a comenzar.

El modelo secundario-exportador (Desde 1985- ????)

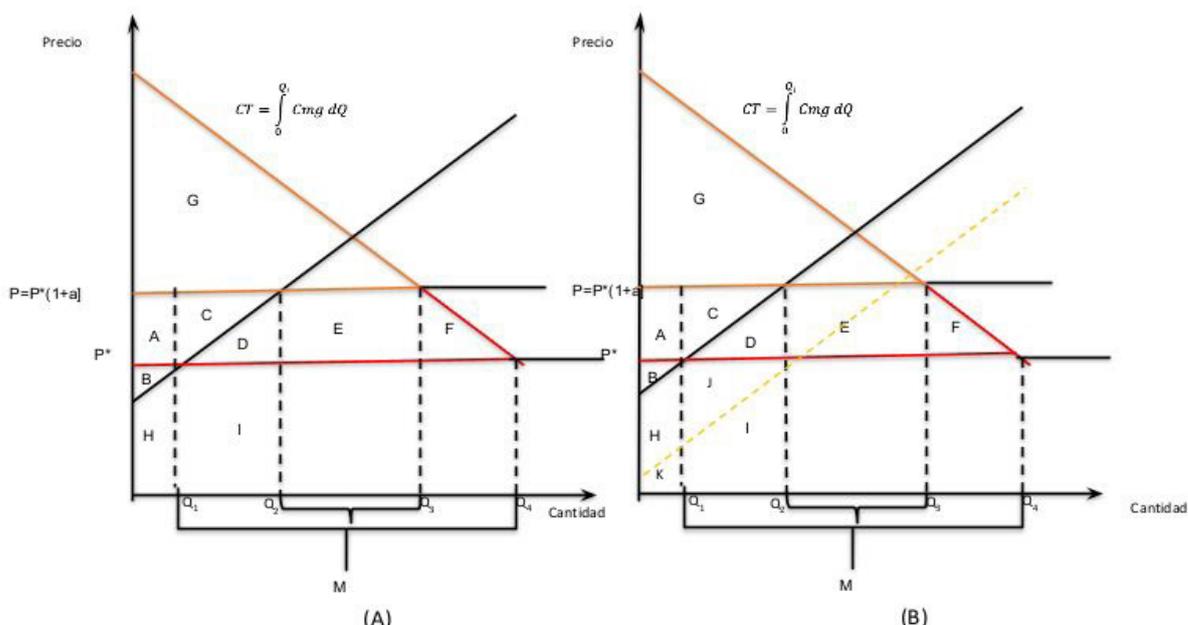
La imposibilidad de continuar con los estímulos fiscales a las dos variables claves del crecimiento (Ingreso, Y; ganancias, P) fue decisiva para reorientar el modelo de desarrollo hacia un esquema secundario-exportador: las ventas externas de bienes manufacturados se fueron el único recurso para recuperar el dinamismo económico y, también, para reestablecer la estabilidad macroeconómica⁶.

⁵ La relación entre los balances institucionales se puede apreciar con la siguiente expresión, derivada de la identidad del ingreso nacional: $M-X=(I-S)+(G-T)$, donde M son las importaciones; X , la exportaciones; I , la inversión privada; G , el gasto público y T , los ingresos públicos. El déficit del sector externo ($M>X$) se debe a un exceso de inversión sobre el ahorro privado ($I>S$) y/o al déficit público ($G>T$)

⁶ En las dos ecuaciones se puede ver que la opción para optar por la redistribución del ingreso (baja de p) funciona para la demanda agregada (p), pero no para el nivel de ganancias.

La fuerza motriz fue la demanda externa, y el eje dinámico, la exportación de manufacturas. La política económica para conseguirlos se le ha denominado “neoliberal”. En el fondo, esta consistió en dos líneas estratégicas: la apertura comercial y la reforma económica del Estado. La primera tenía el doble propósito de imprimir mayor competitividad a la economía y revertir el sesgo anti-exportador de la ISI. Ambos pueden ilustrarse con la gráfica 3:

Gráfica 3. Efecto esperado de la apertura comercial



El panel (A) refleja la situación de la ISI, una vez que se ha desplegado una política proteccionista, ya sea por la imposición de un arancel o la activación de permisos de previos de importación. La consecuencia es que en el mercado externo prevalece un precio (P^*) inferior al del mercado interno [$P = P^*(1+a) > P^*$]. La diferencia de precio (el arancel o efecto arancelario, “ a ”) permite: *i*) sustituir importaciones, que se reducen de $\overline{Q_1 Q_4}$ a $\overline{Q_2 Q_3}$, al tiempo que la producción del bien en cuestión aumenta de $\overline{OQ_1}$ a $\overline{OQ_2}$; *ii*) elevar las ganancias (de B a A+B+C); *iii*) aumentar los ingresos públicos arancelarios (E); *iv*) aumentar los costos de H+I a H+I+D.

Todo ello se resume en una reducción del excedente del consumidor, que para la teoría convencional neoclásica es un buen *proxy* del bienestar social. Esto fue lo que espantó a los gobiernos neoliberales, que se instalaron desde 1982. Al amparo de esta visión, la ISI reducía ese bienestar porque propiciaba el aumento

de las ganancias empresariales, a costa de los consumidores. Las razones subyacentes son:

a) Aumento de ganancias empresariales a costa de los consumidores. Y esto se debe a que una buena parte obedece a rentas monopólicas o cuasi-monopólicas derivadas de la protección, como se puede apreciar en el área “A” de las ganancias, y no sólo al aumento de la producción (“C”).

b) Bienes cada vez más caros, en virtud de que los costos marginales crecientes se reflejan en costos medios en aumento. Es decir, cada vez cuesta más producir una unidad adicional del bien. Es decir, prolifera la ineficiencia y corresponde al área D. Al respecto cabe un comentario importante: la teoría neoclásica atribuye este comportamiento de los costos a los rendimientos marginales decrecientes, asociados al uso intensivo de un factor fijo de producción. Pero, en el largo plazo — cuando no hay factores fijos de producción — la situación es insostenible porque el aumento de costos acabará por revertir las ganancias. Se impone, entonces, la innovación tecnológica y el aumento de la productividad. El supuesto es que prevalecen condiciones aceptables de competencia. La mecánica de protección externa destierra la posibilidad de que imperen esas condiciones. De esta forma, el área D representa fielmente la ineficiencia del sistema.

El panorama que la ISI y el proteccionismo dibujan a la vista neoliberal impone el desmantelamiento del sistema de protección. Primero, se eliminaron los permisos previos; después, se procedió a la desgravación arancelaria y, por último, se optó por la entrada al GATT (OMC) y por la suscripción a tratados de libre comercio. El primer efecto esperado fue la eliminación del sesgo anti-exportador y la consecuente reorientación del aparato productivo hacia el exterior, en virtud de que con tal medida el mercado externo se volvía más rentable que el mercado interno⁷. En esta dirección, hay que decir que se tuvo un éxito contundente: la exportación de manufacturas de bienes durables devino el eje dinámico de la economía mexicana, y la demanda externa, su fuerza motriz.

La falla ocurrió en el segundo propósito de la apertura comercial: hacer más competitiva la economía mexicana. No solamente el sector exportador (que lo fue), sino sobre todo la producción

⁷⁾ Ver nota 3 de pie de página.

con destino doméstico. Los efectos esperados se pueden apreciar en el panel (B) de la gráfica 3. La apertura externa propicia la competencia desde el exterior y, de conformidad con la ley de un solo precio para economías abiertas y pequeñas, en ambos mercados tiende a prevalecer el precio internacional, P^* . Este solo acto reduce las ganancias de $A+B+C$ a B (como antes de la política arancelaria).

Para evitarlo, los empresarios introducen progreso técnico, más capacitación y mejoras en la organización empresarial. La consecuencia es un aumento de la productividad de los factores, que se traduce en menores costos y, en un desplazamiento hacia la derecha y hacia abajo de la curva de oferta. De esta forma, las ganancias se vuelven $B+H+J$. Comparemos las tres: $B+H+J > B < A+B+C$. Es decir, la apertura externa puede evitar que las ganancias desciendan a su nivel más bajo (B) si se introduce aumentos sustanciales en la productividad y, por esta vía, en la competitividad. Qué sean mayores o menores que las que prevalecían en la etapa sustitutiva no se puede determinar *a priori*, ya que $H+J \geq A+C$ ó $H+J \leq A+C$.

Sin embargo, el efecto esperado más relevante — después de la reversión del sesgo anti-exportador — era que una competitividad más vigorosa impediría el desplazamiento de la producción doméstica por bienes de origen foráneo. Por lo menos, esto mantendría el nivel de producción ($\overline{OQ_2}$), como lo muestra el panel (B). Es decir, no habría de-sustitución de importaciones, como efectivamente ocurrió (gráfica 2).

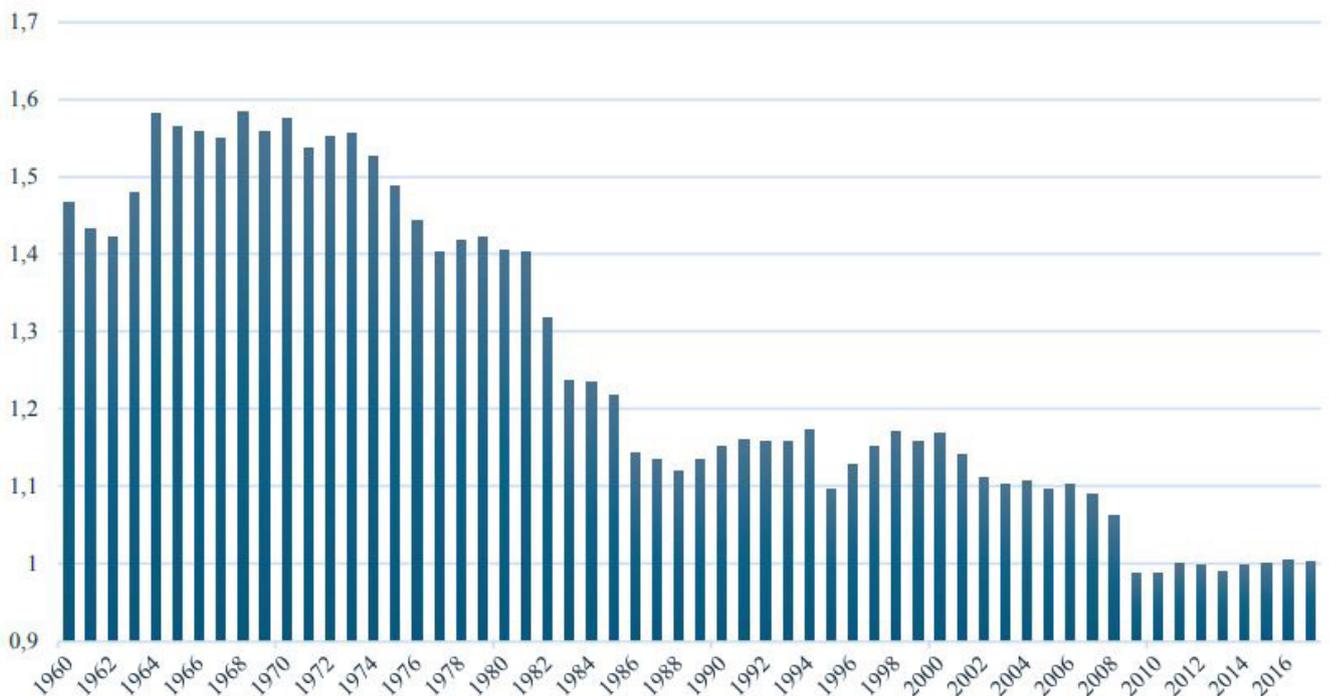
El proceso de-sustitutivo se aprecia en el panel (A): las importaciones pasan de $\overline{Q_2Q_3}$ a $\overline{Q_1Q_4}$, mientras la producción se reduce de $\overline{OQ_2}$ a $\overline{OQ_1}$. Es decir, hay un efecto desplazamiento de la producción doméstica por los bienes extranjeros. A este efecto, le llamamos “penetración de importaciones”. La razón fundamental reside en la evolución de la productividad y del progreso técnico.

En este sentido es que se pensó en una política de apertura comercial y atracción de inversión extranjera directa como mecanismos adecuados que permitirían un acortamiento en la brecha tecnológica entre México y sus socios comerciales en América del Norte (Lederman y Maloney, 2006). Sin embargo, la baja capacidad innovadora y un sistema de innovación poco articulado, no

fueron suficientes para que México avanzara de una manera más eficiente en la generación de nuevos desarrollos tecnológicos para acortar la brecha tecnológica que lo separaba de sus socios comerciales en América del Norte (Lederman y Maloney, 2006).

Para algunos autores las diferencias en el ingreso *per cápita* y el crecimiento económico entre los países, se podría explicar a su vez por las diferencias en las tasas de cambio tecnológico entre países (Dollar y Wolf, 1997; Hall y Jones, 1999) y que puede ser medido a través de la productividad total de los factores (PTF) (Solow, 1956; 1957). La PTF puede ser entendida como las variaciones en el PIB que no pueden ser explicadas a partir del uso de materias primas y capital físico y humano, controlando por variaciones en la utilización de la capacidad instalada (Lederman y Maloney, 2006).

Gráfica 3.1. México: Productividad Total de los Factores, 1960-2017



Fuente: Penn World Tables 9.0 y 9.1 (2024).

Para el caso de México, se observa que la PTF fue aumentando durante la década de los años 1960s, para disminuir después durante la década de los años 1970s y 1980s. En los años 1990s, este indicador muestra nuevamente una ligera recuperación, como resultado de las políticas implementadas durante los años de transición del modelo de sustitución de importaciones al modelo secundario

exportador (Acemoglu, Aghion y Zilibotti, 2002). En este sentido, mientras estuvo vigente el ISI, los desarrollos tecnológicos se basaron principalmente en la acumulación y el aprovechamiento de nuevas tecnologías a partir de la importación de bienes de capital (Lederman y Maloney, 2006).

Por el contrario, durante los años en que se encuentra vigente el modelo secundario exportador, se pensó que la apertura comercial y los flujos de inversión extranjera directa permitirían incrementar la PTF en México, acortando la brecha tecnológica que separa a México de los Estados Unidos (Lederman y Maloney, 2006). Aunque no es concluyente en la literatura cómo la apertura comercial y los flujos de inversión extranjera directa habrían impactado en el crecimiento de la PTF en México, se esperaría que el crecimiento en la PTF de los sectores manufactureros de México y los Estados Unidos tendieran a converger a partir de la generación de ciertas derramas tecnológicas originadas en la importación de bienes de capital y otros bienes intermedios, y que estarían transmitiendo los nuevos desarrollos científicos y tecnológicos a las empresas locales de este sector en México (Lederman y Maloney, 2006).

Existe otra explicación de los avances tecnológicos. Por ejemplo, cuando se da un incremento en el comercio internacional a partir de la apertura comercial entre países, como ha sido el caso del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, esta apertura permitiría acortar la brecha tecnológica entre México y los Estados Unidos a partir del hecho de que las empresas locales en México estarían desarrollando nuevos conocimientos y tecnologías para ser más eficientes y más competitivas al momento de exportar hacia otros mercados (Lederman y Maloney, 2006). De cualquier forma, los modelos de desarrollo adoptados en México no han sido suficientes para lograr tener una economía con un alcance mayor para la innovación tecnológica.

De lo anterior se desprende fácilmente cuál es la contradicción fundamental del modelo secundario-exportador. Por un lado, necesita la apertura externa para revertir el sesgo anti-exportador, cambiar la rentabilidad a favor del mercado externo y reorientar la economía hacia el exterior; pero por el otro, la apertura externa propicia la penetración de importaciones, en virtud de que fracasa el intento de generalizar el impulso a la productividad y la innova-

ción tecnológica. Estos dos efectos representan fuerzas que actúan en sentido contrario sobre el crecimiento: el dinamismo exportador lo impulsa; la penetración de importaciones, lo inhibe.

A ello se suman dos particularidades de la exportación de bienes duraderos. Ambas se traducen en una débil capacidad para arrastrar a la economía en su dinamismo. Por un lado, tienden a romper cadenas productivas locales y a sustituir la proveeduría nacional con insumos importados, en virtud de que así se abaratan costos. Pero por el otro, los “efectos hacia adelante”, que durante la última fase de la ISI jugaban un papel clave para dinamizar al resto de la economía, ahora se exportan y se escapan hacia el exterior sus efectos aceleradores de la inversión.

El resultado ha sido una tasa de crecimiento inferior a las que prevalecieron durante la ISI. La clave reside en la escasa competitividad de la producción doméstica para defender su presencia en el mercado interno. La protección asociada a la ISI posibilitó que este rasgo no fuera determinante en el desempeño económico; pero la apertura lo volvió central.

El modelo económico de la 4T

Los claroscuros neoliberales

Cualquier propagandista de la 4T no dudaría que la administración de AMLO ha cambiado el modelo de desarrollo. Sus argumentos reposarían en la reestructuración del gasto público a favor de los más pobres, así como el repunte de la inversión pública en grandes proyectos de infraestructura.

Contra esta posición, los críticos argumentarían que el modelo sigue siendo el mismo (el secundario exportador), y la política económica, esencialmente neoliberal. La orientación del aparato productivo hacia el exterior no se ha modificado, ni mucho menos la apertura comercial. La estabilidad de precios sigue siendo prioritaria y, por tal razón, se conserva la autonomía del Banco de México y los balances fiscales se mantienen bajo control. La austeridad presupuestal es otro elemento compartido con la visión clásica neoliberal. A ello se suma la renuencia a revertir la reforma económica de los años noventa, por lo menos en dos aspectos cruciales: la ampliación del aparato productivo paraestatal⁸ y la

⁸ El fortalecimiento de Pemex y CFE serían una excepción y, probablemente, la intención de influir en los mercados agrícolas. El primer caso busca la soberanía energética; el segundo, la alimentaria.

capacidad del Estado para constituirse en un protagonista en los mecanismos de asignación de recursos.

Pero nos parece que en esta discusión se ha perdido la dimensión más importante: la responsabilidad del Estado en el bienestar social. El espíritu de todo liberalismo — por lo menos en su versión pura — es que “cada quien es responsable de su propio bienestar” (Huberman, 1965). El énfasis en los pobres y el lugar que en la política pública ocupan los “programas sociales” en favor de los pobres, los adultos mayores, los estudiantes de menores recursos, los jóvenes aprendices, los campesinos “reforestadores”, la población del sur-sureste, los obreros, aportan argumentos a favor de que esa política es todo, menos neoliberal.

Pero hay dos reflexiones que impiden la contundencia de tal afirmación. En primer lugar, que el núcleo central de esa política social ya se practicaba en los gobiernos anteriores, a los que se les acusa de neoliberales. La atención a los pobres mediante transferencias condicionadas vertebró la estrategia gubernamental en el ámbito social, por lo menos desde 1997, y la pensión para adultos mayores fue adoptada por las administraciones federales, después de que AMLO la otorgara en 2000. Lo cual significa que ninguno de los tipos de gobierno fue neoliberal “puro”. En ambos casos, una parte del bienestar social fue atendida por los gobiernos.

Por otro lado, el gobierno de la 4T ha sido indiferente frente a la quiebra de empresas durante la pandemia, mientras que el de Calderón desplegó programas de defensa de empleo ante las crisis de 2008 y el advenimiento de la influenza A1H1N1. Otro tanto sucede con las políticas en favor de las mujeres. Los gobiernos “neoliberales” instituyeron estancias infantiles, que removieron uno de los principales obstáculos al trabajo femenino. Así mismo, desplegaron refugios para mujeres golpeadas. El gobierno de AMLO las desmanteló. Y la “lista de indiferencia” lópezobradorista puede alargarse con el abastecimiento de medicinas, la atención a la salud, etc.

Por tanto, en el terreno de la política pública, tanto económica como social, es difícil sostener que tan neoliberales han sido el PAN, PRI y MORENA. El asunto queda en la esfera meramente discursiva, sin asidero en los hechos.

Mercado interno, gasto social y distribución del ingreso
 Pero a la luz de la estructura analítica antes expuesta, ¿ha habido o no cambios en el modelo de desarrollo? La respuesta rápida es que se conservan los rasgos estructurales del modelo secundario exportador, pero se reparan algunas fallas de primer orden. Específicamente, la nueva forma de reestructurar el gasto público a favor de los programas sociales y, en menor medida, hacia la inversión pública, ha incorporado el mercado interno como coprotagonista del dinamismo económico. La figura siguiente avala esta información:

Cuadro 2: Estructura promedio y tasa media de crecimiento anuales de la demanda

		Demanda		
		Total	Interna	Exportaciones
		%	%	%
1994-2000	Estructura	100	85.5	14.5
	TMC	5.5	4.4	13.4
2000-2006	Estructura	100	83.8	16.2
	TMC	2.9	2.7	3.9
2006-2012	Estructura	100	82.7	17.3
	TMC	2.4	2.0	4.5
2012-2018	Estructura	100	79.8	20.2
	TMC	3.0	2.5	5.0
2018-2023	Estructura	100	78.2	21.8
	TMC	2.2	2.3	1.7

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Cuentas Nacionales, “Demanda Final”

⁹⁾ La demanda final (*DT*) se descompuso en interna (*DI*) y externa (*DE*): $DT=DI+DE$. A su vez, la demanda interna es igual a la suma del consumo (*C*) y la inversión privados (*I*) y, además, el gasto público y las importaciones. (*G*): $DI = C+I+G+M$. Por último, la demanda externa equivale al monto de exportaciones totales (*X*).

Ofrece datos sobre la demanda de los últimos treinta años⁹⁾. Como se puede apreciar, el componente externo ha sido creciente durante todo ese tiempo, hasta alcanzar un poco más de 20% de la demanda total. Ello es un indicador de la robusta orientación del aparato productivo hacia el exterior. No es exclusivo de los gobiernos anteriores: también incluye al de AMLO. Por tanto, es posible afirmar que este rasgo típico del esquema neoliberal continúa siendo un pilar de la economía mexicana.

La novedad reside en que, por primera vez durante estos años, el mercado interno crece más que el externo: 2.3% vs 1.7%, en

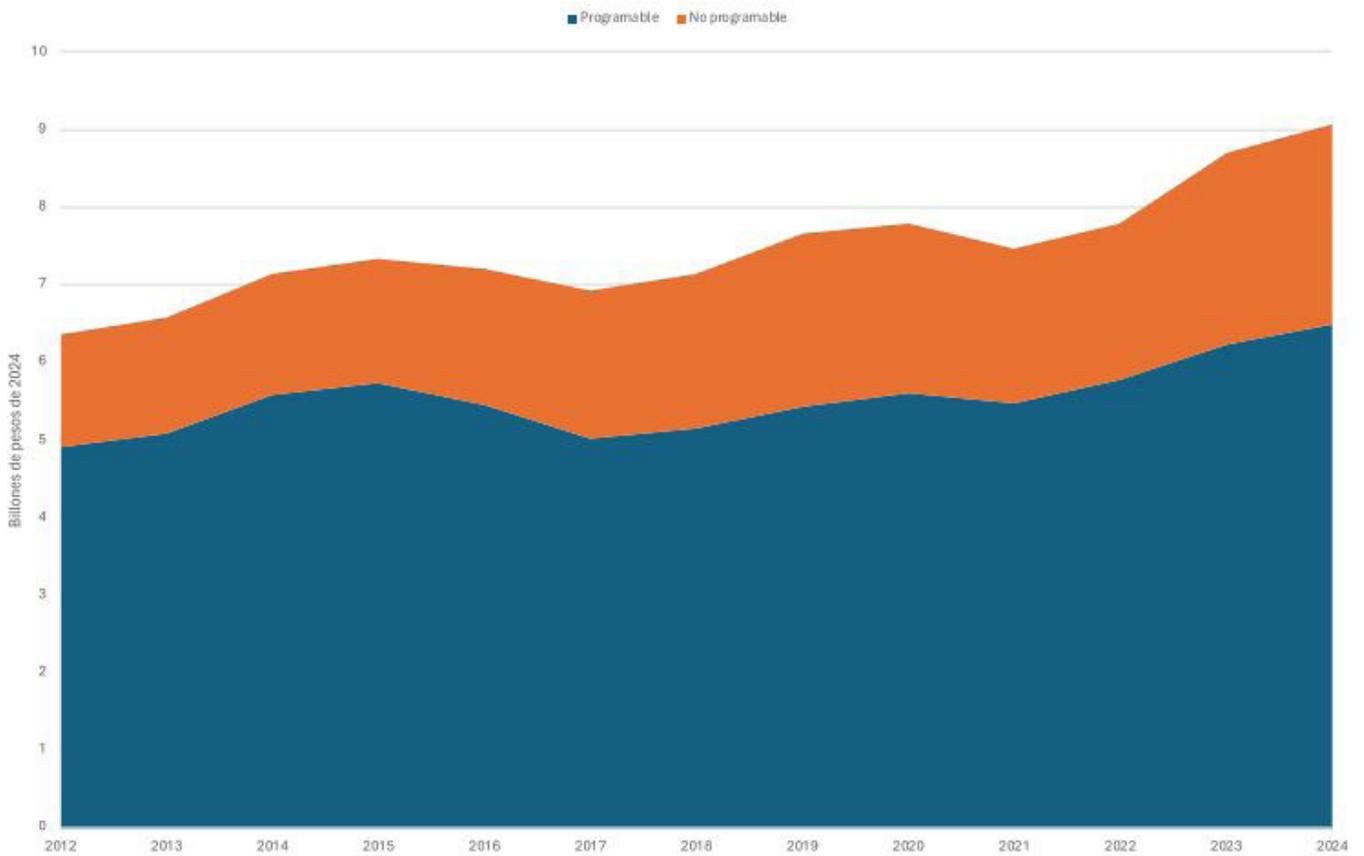
el período 2018-2023. Es decir, se vuelve un coprotagonista del dinamismo económico que, más que desplazar, complementa los impulsos provenientes de la demanda externa. En este sentido, el modelo de desarrollo corrige una de sus principales fallas, que era el descuido o subordinación de la demanda interna a la actividad exportadora. Como esta se finca en bienes en escasas vinculaciones “hacia atrás” y la fuga de los “efectos adelante”, su impacto sobre la economía nacional es tenue y muy restringido. Ahora, *la fuerza motriz del modelo no es solo la demanda interna o sólo la externa, sino la total*. Y en ello se puede percibir una modificación, no estructural, pero sí importante del modelo de desarrollo.

El gasto social

Por tal razón, el gobierno ha aprovechado su política social — que obedece a propósitos extraeconómicos — para impulsar el mercado interno. Dos son los mecanismos que actúan en este sentido: el gasto social y la redistribución del ingreso. Si volviéramos a las ecuaciones (2) y (3) podemos decir que la economía crece debido — además de X — al gasto público (G) y a las variaciones en la participación de las ganancias en el ingreso nacional: ambas tienen un efecto positivo sobre el ingreso nacional y, por tanto, por la demanda.

Con relación al primer mecanismo, conviene comenzar con la información que nos brinda la gráfica 4.

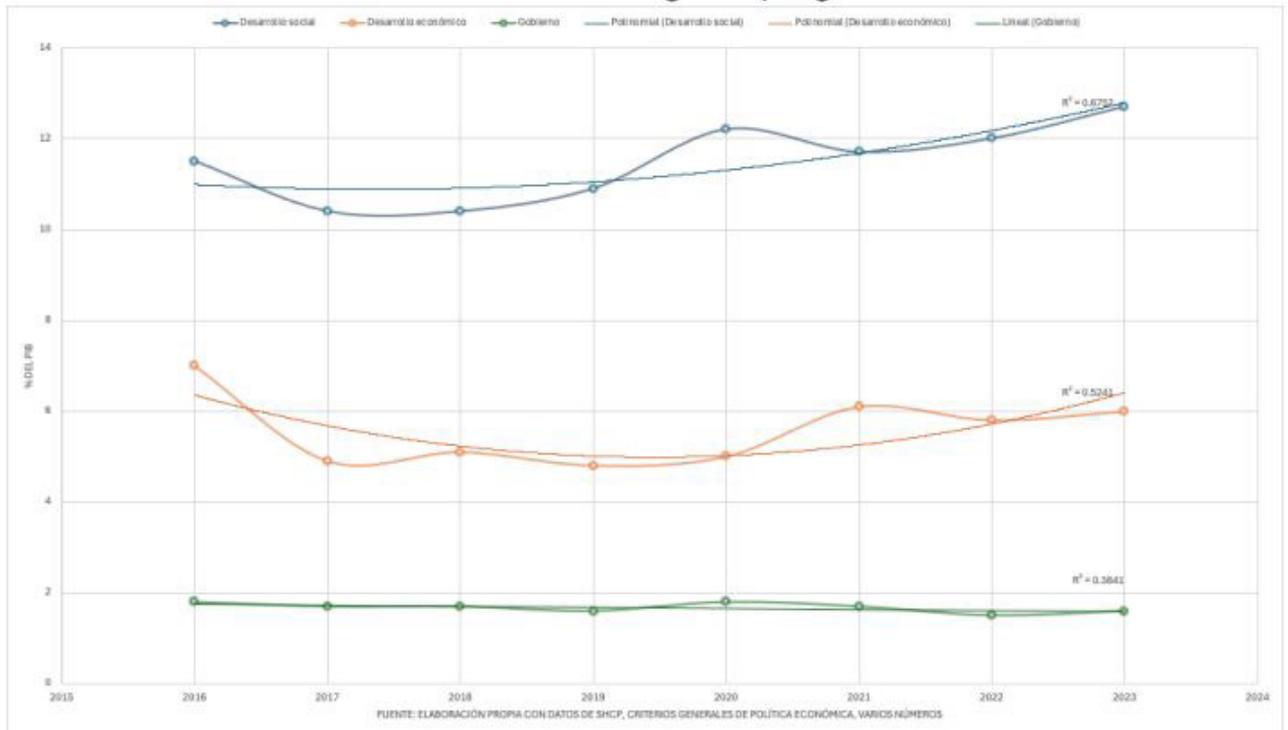
Gráfica 4. Gasto neto total, programable y no programable



Fuente: IMCO, 2024 a: 7

En ella se consigna el gasto público neto total y sus componentes: el programable y el no programable, que nos ofrece el IMCO (2024, a:7). En primer lugar, destaca que los tres inician una carrera alcista a partir de 2017-2018, que continúa en esta administración. En segundo lugar, que tal comportamiento conduce a alcanzar máximos históricos, en términos reales, a partir de 2022. En tercer término, que la recuperación económica después de la pandemia (2020) va acompañada por un cambio en la pendiente tanto del gasto total como del programable, lo que significa que cada año aumentan más que el anterior. Y, por último, que el uso del gasto público como instrumento de promoción económica de tipo keynesiano es notorio por el “salto” que registran las erogaciones totales y las programables del sexenio de Peña Nieto al de AMLO.

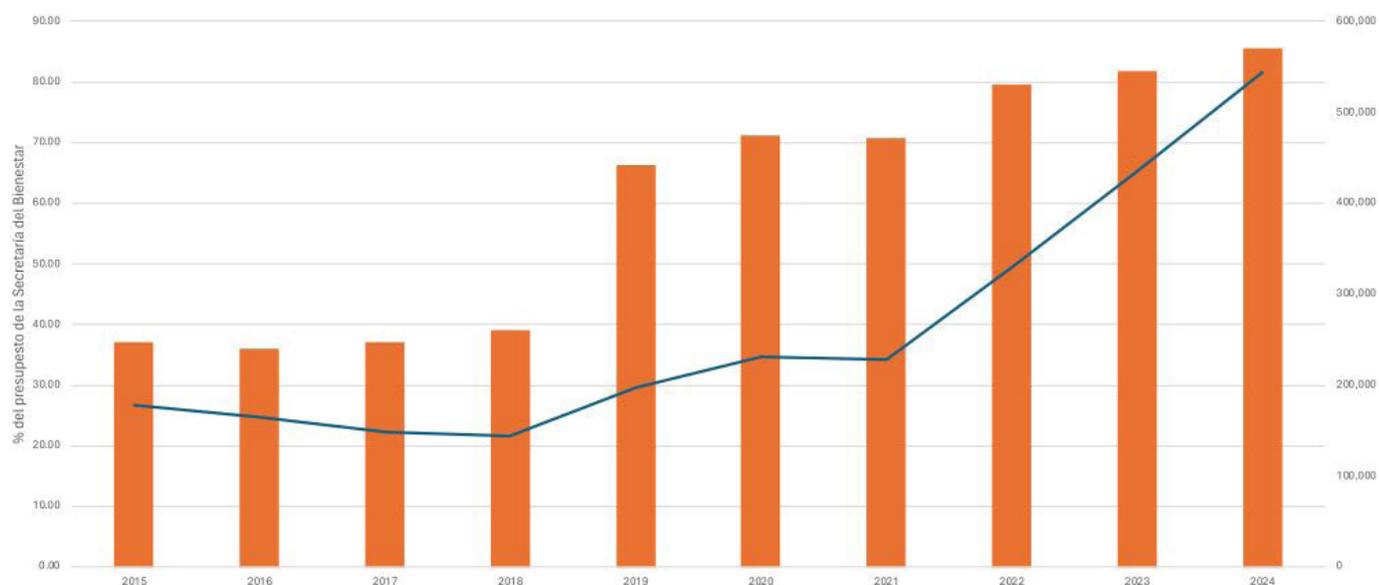
Gráfica 5. Evolución de las funciones del gasto programable



Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP, Criterios generales de Política Económica. Varios números

Las gráficas 5 y 6 informan del peso y evolución del gasto social. En la primera se observa que supera con mucho a las otras dos funciones presupuestarias. Además, que crece con el tiempo y se acelera a partir de 2019. Este hecho es un indicador de que ha comenzado a ser un instrumento de política pública, tanto social como económica.

Gráfica 6. Presupuesto aprobado para la Secretaría del Bienestar y las pensiones para Adultos Mayores



Fuente: IMCO, 2024, b

La segunda inspecciona el presupuesto de la Secretaría del Bienestar, encargada del gasto social no vinculado a la seguridad social, la educación y la salud. El crecimiento en términos reales es vertiginoso desde 2019, pero más notable es la aceleración que experimenta a partir de 2021. Por tanto, es razonable afirmar que entre ambos existe una correlación estrecha.

La redistribución del ingreso

El segundo dispositivo que afecta positivamente el crecimiento económico por la vía del mercado interno es la redistribución del ingreso. El mecanismo esperado es que, al redistribuir ingreso hacia los estratos más pobres, el consumo crezca, en virtud de que registran una propensión marginal y media mayor que los ricos. Si se introducen los efectos aceleradores (Harrod, 1939), la demanda impulsa la inversión; esta tiene efectos multiplicadores sobre el ingreso, el producto y el empleo y, de nuevo, sobre la demanda. Se cierra un círculo virtuoso.

Para analizar si esta mecánica caracteriza la evolución reciente de la economía mexicana, proponemos dos tareas. Primero, inspeccionamos si ha ocurrido una mejoría en la distribución del ingreso; y después, examinamos la contribución del consumo en la variación del PIB.

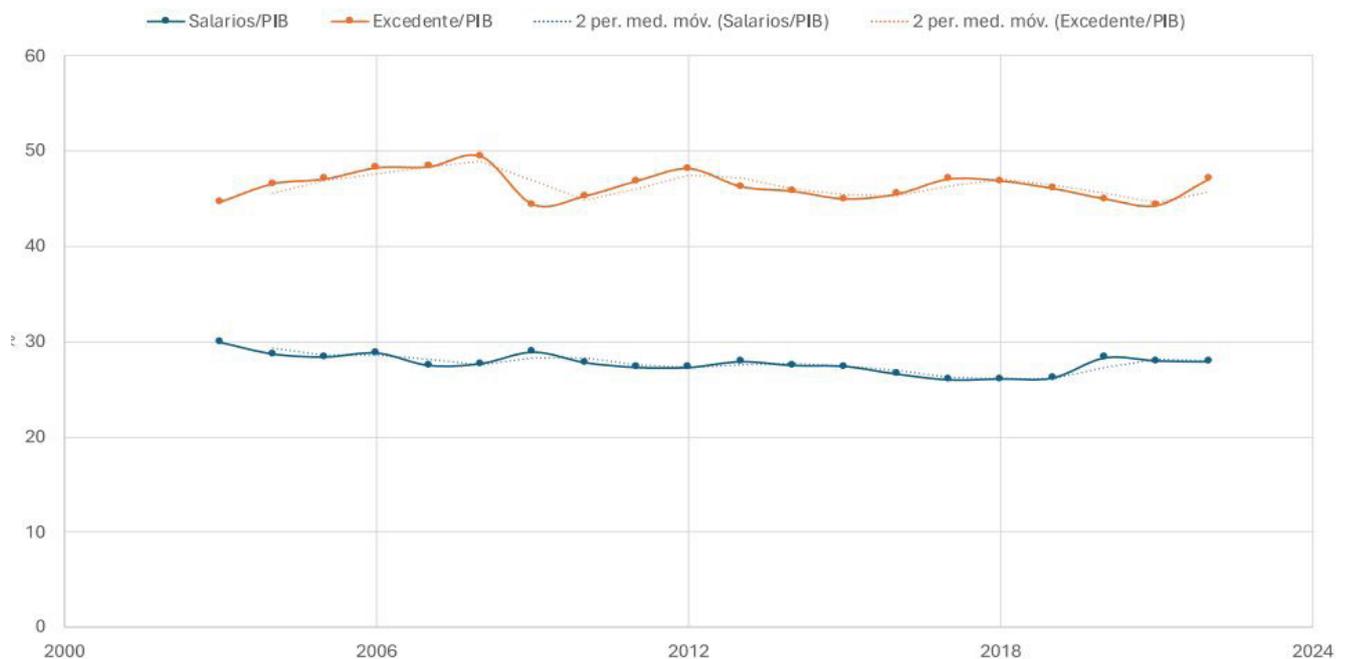
Existen dos formas de representar la distribución del ingreso. La primera es la funcional, que mide la participación de los salarios, ganancias y rentas en el ingreso nacional:

$$1 = \frac{\text{Ganancias e ingresos de la propiedad}}{Y} + \frac{\text{Salarios}}{\text{Ingreso}} = p + w \quad (4)$$

Como se puede apreciar $p = \frac{\text{Ganancias e ingresos de la propiedad}}{Y}$ corresponde a la participación excedente bruto de explotación en el ingreso nacional, según las cuentas nacionales. Es el inverso de la proporción de los salarios ($w = 1 - p$). Por ello, una reducción representa una mejor distribución del ingreso, y un aumento, una concentración mayor.

La variable p está integrada en las ecuaciones (2) y (3). De ellas se desprende que una reducción de esta variable aumenta nivel de ingreso (Y) y, por tanto, de la demanda. El mecanismo es el proceso acelerador-multiplicador. Después de declinar durante un largo período (Samaniego, 2014), la participación de los salarios en el ingreso comienza a aumentar de forma decidida a partir de 2018. En contrapartida, la de las ganancias (p) declina.

Gráfica 7. Participación de remuneraciones laborales y del excedente de explotación en el PIB

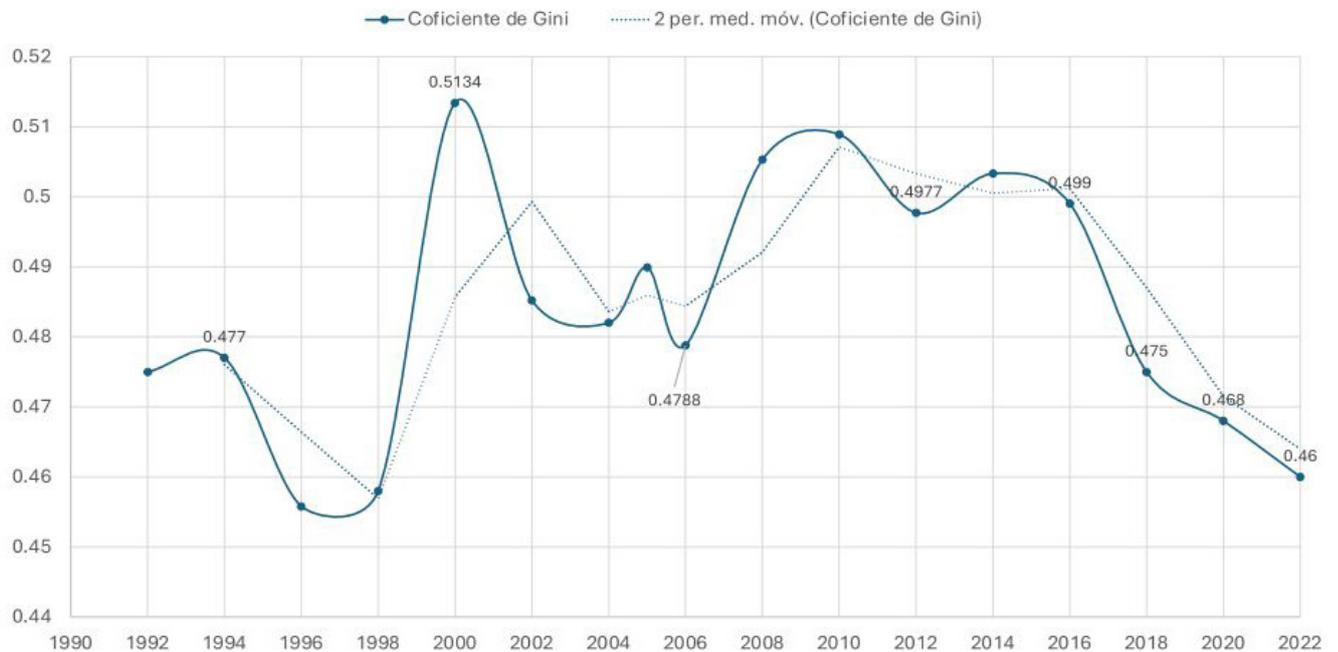


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales. Sectores Institucionales.

La mejoría en la distribución funcional del ingreso reposa, en buena parte, en la política laboral del régimen, que ha favorecido a los trabajadores en varias áreas: aumento del salario mínimo; mejora del esquema de pensiones a través de cuotas más altas a cargo de los patrones; períodos más largos y accesibles de vacaciones; eliminación del outsourcing y — no menos importante — abandono del corporativismo obrero y fomento de la libertad sindical.

La otra forma de presentar la distribución del ingreso es la personal o familiar. Las medidas pertinentes son la curva de Lorenz y el coeficiente de Gini. La gráfica 8 muestra la evolución de este indicador:

Gráfica 8. Evolución del Coeficiente de Gini sin transferencias

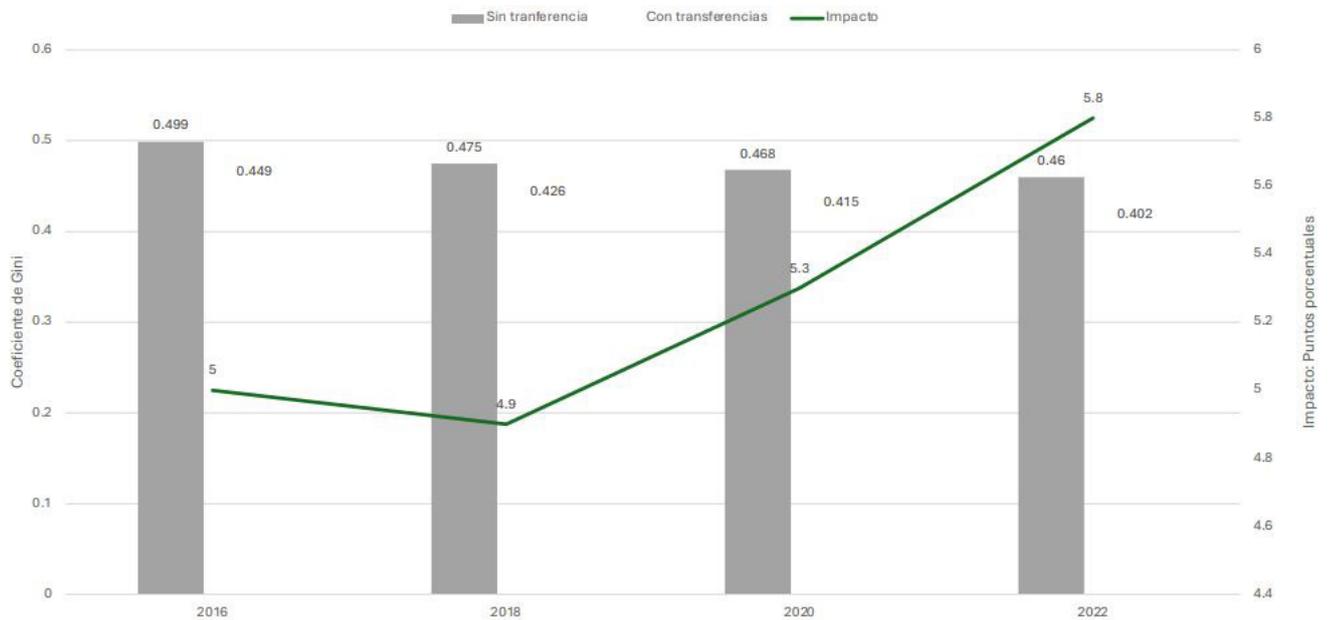


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, ENIGH

Como se puede apreciar, en México existe una tendencia a la igualdad de vieja data, pero que se vuelve más decidida a partir de 2010, y más sostenida desde 2016. Aunque la 4T la ostenta como uno de sus principales logros, no puede atribuírsele, cuando se habla de la distribución familiar del ingreso. O de otra forma, la mejora distributiva de AMLO es la que opera entre obreros y patrones; no necesariamente la familiar, en virtud de que la mayor desigualdad proviene de períodos anteriores y obedece a causas estructurales. Incluso, la misma gráfica demuestra cómo la caída del Gini se suaviza durante el período 2018-2022. Por supuesto que la política social

ha servido a través de los programas sociales, en la medida en que abona a aminorar los grados de desigualdad. Pero no es determinante, según se puede ver en la siguiente gráfica 9:

Gráfica 9. Coeficiente de Gini con y sin transferencias e impacto



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, ENIGH

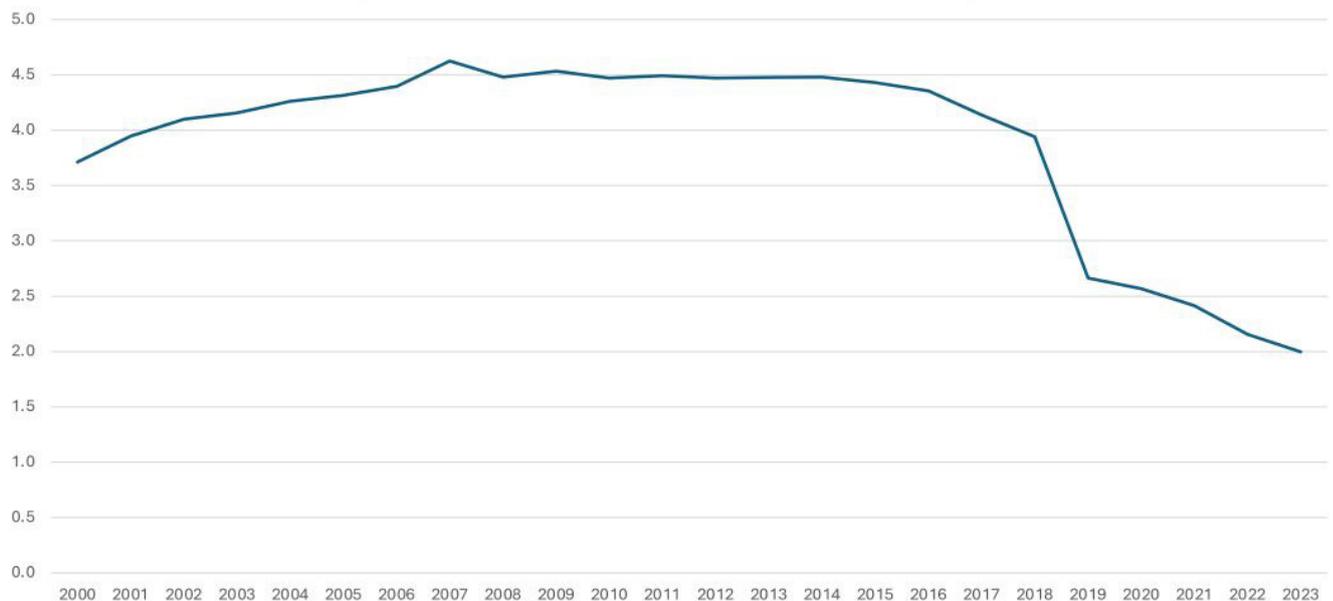
La política redistributiva no laboral se hace a través de transferencias. En los gobiernos de anteriores, tenían un carácter condicionado: pretendían interrumpir la transmisión intergeneracional de la pobreza mediante la formación de capital humano. Esta se lograría al condicionar las transferencias a la asistencia escolar y a revisiones sanitarias. Con el nuevo gobierno, las transferencias se convirtieron en un derecho universal y, por tanto, perdieron su carácter no condicionado.

En ambos casos, lograron impactar favorablemente la distribución del ingreso, pero la mutación hizo que el impacto fuera mayor en el caso de la 4T, simplemente porque la población objetivo aumentó. Pero no mucho mayor. Como muestra la gráfica, la diferencia entre ambos tipos de transferencias es menos de un punto porcentual (4.9 vs 5.8).

Las gráficas 8 y 9 también arrojan otro mensaje: aún sin transferencias (es decir, sin política social *ad-hoc*), la desigualdad familiar tiende a disminuir. La verdadera razón reside en la dispersión salarial. López-Calva y Lustig (2009) demostraron que la caída en

la desigualdad es reciente y tiende a ser común en buena parte de América Latina. La causa es la reducción de la brecha salarial. Es decir, no sólo importa la relación ganancias/salarios, sino también la desigualdad entre trabajadores. En sus primeras fases, el modelo secundario-exportador necesitó de mano de obra muy calificada para poder echar a andar los procesos técnicos y organizacionales de inserción en los mercados internacionales. Ello amplió la brecha salarial entre mano de obra calificada y no calificada. Pero una vez que los procesos fueron instalados y aumentó el grado de escolaridad, el bono educativo se redujo y la dispersión salarial declinó (Millán, 2013). Esto es lo que ha ocurrido en México:

Gráfica 10. Dispersión salarial: Relación entre salario de cotización y salario mínimo



Fuente: Elaboración propia con datos de Conasami e IMSS

El gobierno de la 4T ha impulsado una mayor caída de la dispersión salarial con su política salarial, no con los programas sociales. Entonces, es la política laboral uno de los principales expedientes que explica esa mejoría.

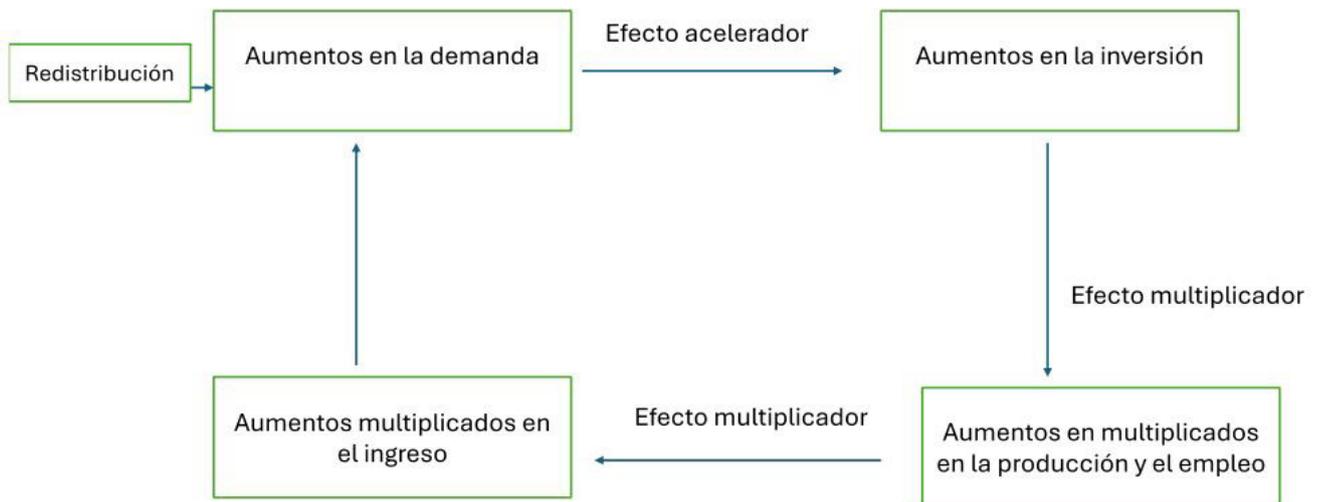
En conclusión, durante el gobierno de la 4T México ha experimentado una mejoría de en la distribución del ingreso, que ha impactado favorablemente el mercado interno. El grueso de esta mejoría recae en la política obrera del gobierno, que fundamentalmente redistribuye del capital hacia el trabajo. Los programas sociales también han contribuido, pero en menor medida, en vir-

tud de que, aunque mayor, su impacto distributivo no es muy distinto del que tenían las transferencias condicionadas; pero, sobre todo, porque la tendencia a una mayor igualdad entre familias y personas obedece a la caída de la dispersión salarial, que proviene de antaño. Pero la política laboral de la 4T ha contribuido decididamente a esa declinación.

La efectos aceleradores y multiplicadores de la redistribución del ingreso y del gasto público

Anteriormente sugerimos que la política redistributiva del gobierno actual exhibe potencial para crear un círculo virtuoso entre efectos aceleradores y efectos multiplicadores de la demanda y de la inversión. El esquema siguiente reproduce este círculo:

Gráfica 11. Efectos aceleradores y multiplicadores de la redistribución



En estricto sentido, cabría estimar por vías econométrica la existencia de estos efectos. Sin embargo, se ha optado por otro método con la finalidad de ahorrar espacio. Consiste en determinar la contribución de los distintos componentes del PIB a su crecimiento, en ausencia del peso que cada uno tiene en este agregado. Específicamente, se trata de calcular esa contribución, dejando inalterado su peso relativo. De forma abreviada, consideremos que el PIB tiene los siguientes componentes: C, consumo privado; I, inversión privada; G, gasto público; X, exportaciones; y -M, importaciones. La contribución de cada componente z-ésimo ($CONTZ_i$) será:

$$CONTZ_i = \frac{Z_t}{PIB_t} * Z_{t+n}; Z_i = C, I, G, X, M \quad (5)$$

De tal forma que:

$$1 = \sum CONTZ_i; Z_i = C, I, G, X, M \quad (6)$$

Los resultados están en el siguiente cuadro:

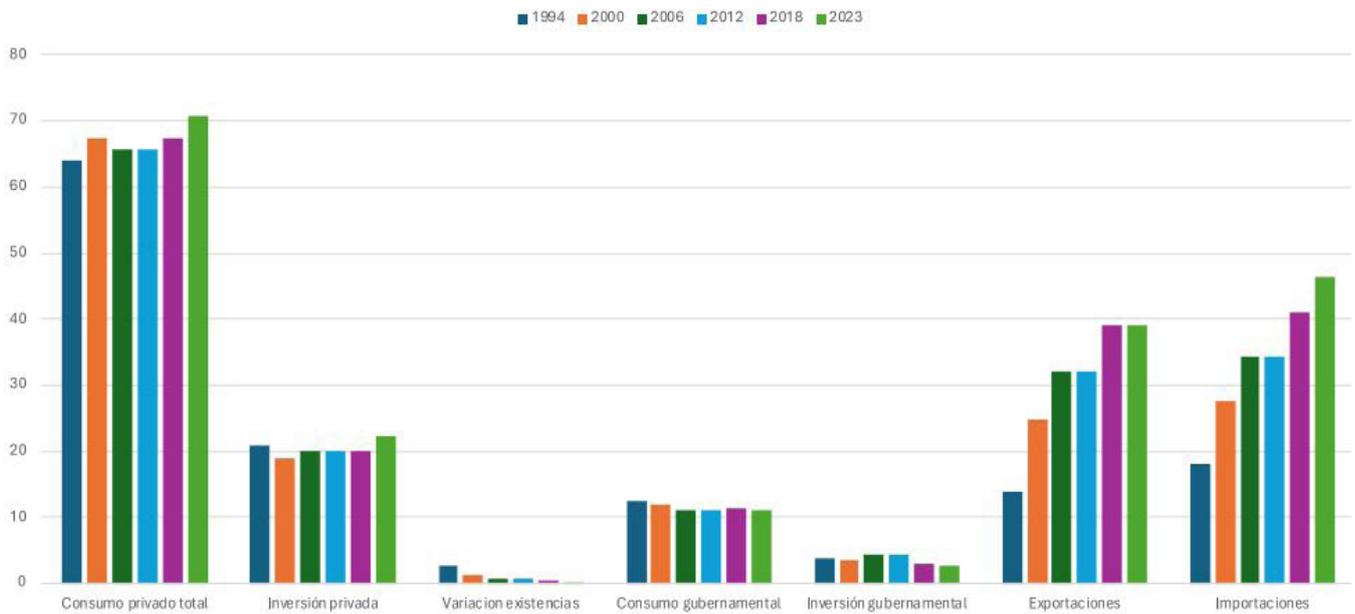
Cuadro 3. Contribución al crecimiento del PIB por componentes

	Sector Privado			Gasto público		Sector externo		PIB
	Consumo	Inversión fija	Variación existente	Consumo	Inversión	Exportaciones	Importaciones	
	%	%	%	%	%	%	%	
1994 - 2000	91.3	8.4	0.1	3.2	0.3	7.3	-10.6	100.0
2000 - 2006	94.2	7.0	0.0	2.6	0.3	13.7	-17.9	100.0
2006 - 2012	93.9	7.6	0.0	2.5	0.4	18.2	-22.7	100.0
2012 - 2018	92.0	8.4	0.0	2.6	0.3	26.0	-29.4	100.0
2018 - 2023	96.0	9.1	0.0	2.5	0.2	30.7	-38.3	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Cuentas Nacionales, “Demanda Nacional”

En primer lugar, destaca que en todas las administraciones el consumo privado y las exportaciones son los componentes que más contribuyen al crecimiento económico. Pero mientras antes el consumo aportaba alrededor de 93% al aumento del PIB, durante la 4T se eleva sustancialmente a 96%. Este salto es un indicador indiscutible de la nueva relevancia del mercado interno. Obedece sustancialmente a la redistribución del ingreso, en virtud de que la aportación relativa del gasto público es más o menos la misma que antes; incluso, declina. También se aprecia que es la redistribución del ingreso lo que genera efectos aceleradores en la inversión privada, cuya contribución sube con relación a los registros anteriores. Esta afirmación se refuerza con la gráfica siguiente:

Gráfica 12. Participación porcentual de los componentes del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Cuentas Nacionales, “Demanda final”

El consumo y la inversión privados aumentan como proporción del PIB solamente en la actual administración. En cambio, el gasto público (consumo e inversión gubernamental) se mantiene o baja.

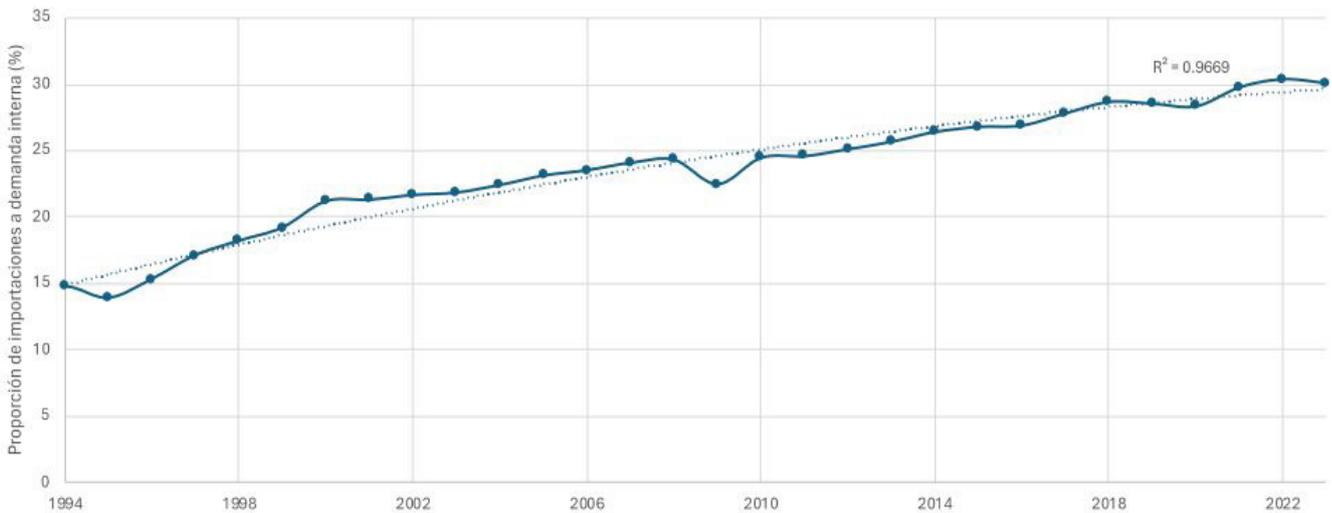
En segundo término, el cuadro 3 nos informa la contribución creciente de las exportaciones al dinamismo y de su participación alcista como proporción del PIB. La combinación de ambas reafirma lo que se ha postulado: en esencia, el modelo de la 4T sigue siendo neoliberal, en la medida en que apuntala el modelo secundario-exportador; pero también es cierto que ha incorporado al mercado interno, vía redistribución del ingreso como protagonista del dinamismo económico.

Contradicción fundamental y límites del modelo económico de la 4T

Si la fuerza motriz del modelo es ahora la demanda total, tanto externa como interna, los sectores eje de la economía son ahora más diversos: a la exportación manufacturera (bienes durables) se ha sumado la producción para el mercado interno, especialmente la orientada a satisfacer la demanda de consumo.

Pero la contradicción fundamental continúa siendo el dilema entre la apertura comercial, que promueve la exportación manufacturera, y la penetración de importaciones.

Gráfica 13. Cobertura de la demanda interna por importaciones



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Cuentas Nacionales, “Demanda final”

La conservación de la apertura comercial implica que la 4T apuesta por el componente más importante de la política neoliberal y acepta sus consecuencias negativas: la penetración de importaciones. La gráfica anterior exhibe cómo las importaciones tienden a cubrir cada vez más la demanda interna. Es posible, entonces, que el aumento en el consumo que propicia se fugue hacia el exterior. Con ello se reduce no solamente el impacto sobre esa variable, sino también los efectos aceleradores sobre la inversión.

En esencia, la conservación de la contradicción fundamental alude, como se ha dicho, a un problema de competitividad. Pero durante la 4T se ha agravado por varias razones: a) la eficiencia ha dejado de ser una preocupación del gobierno federal, por motivos políticos. Ello ha conducido a que, en la esfera pública, se pondere más la lealtad que la capacidad; y, además, vuelvan a proliferar el burocratismo, el mal trato y la baja calidad en los servicios públicos. Por otro lado, b) la calidad de la educación tiende a deteriorarse seriamente, debido a la ideologización de los contenidos, la eliminación de exámenes y evaluaciones y la pérdida del carácter condicionado de las becas suministradas; c) el desprecio que se otorga a la investigación científica; y d) el desmantelamiento de los principales instrumentos de política industrial, típico recurso de los gobiernos neoliberales. En este sentido, es probable que la contradicción del modelo neoliberal se haya agudizado.

Por otro lado, en la medida en que buena parte de la redistribución del ingreso depende del gasto público, y de que en 2024 su expansión llevó a niveles de endeudamiento preocupantes, aunque todavía no peligrosos, es razonable preguntar hasta qué punto esa política redistributiva puede continuar indefinidamente. Los principales programas han sido incluidos en la Constitución; pero eso no garantiza nada. Eso deja la moneda en el aire: ¿es sostenible en el largo plazo el modelo de la 4T?

Conclusiones

Con fines de contraste, el modelo de la 4T puede ser ubicado en el patrón analítico de los modelos precedentes a través de sus tres rasgos estructurales: la fuerza motriz, sector-eje y contradicción fundamental. Con relación al primero, más que una ruptura exhibe continuidades y complementariedades con el esquema secundario-exportador: el impulso centrado en la demanda externa de bienes manufacturados es complementada con el aliento al mercado interno, derivado de la política redistributiva y laboral del régimen. Demanda externa e interna ahora se complementan, sin menoscabo de una o de otra. De esta forma, la 4T recupera el protagonismo del mercado interno, propio de la ISI, al tiempo que hereda la disponibilidad de divisas del modelo neoliberal. La consecuencia es un crecimiento más equilibrado y con menos posibilidades de agotarse por problema de balanza de pagos.

En segundo término, el sector eje de la economía no es solo exportación de manufacturas: a este dinamismo se le ha agregado el que caracteriza a los bienes orientados por la demanda interna, fincados en buena parte en el consumo popular.

Por último, la 4T tiende a agravar la contradicción fundamental del modelo secundario-exportador, derivada del antagonismo del dinamismo exportador y la penetración de importaciones. En el fondo, tal dilema es reflejo de la escasa competitividad de la producción nacional. Pero la ideologización de la educación, el abandono del Sistema Nacional de Evaluación Educativa (SNEE), el soslayo de los criterios de eficiencia en amplios espacios públicos y privados, etc., tienen a descentralizar la preocupación por la productividad y la competitividad. De esa forma, se acentúa esa vieja tendencia neoliberal.

Referencias

- Acemoglu, D., Aghion, P., & Zilibotti, F. (2002). Distance to Frontier Selection, and Economic Growth. Documento de Trabajo 9066. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Publisher.
- Ángeles, L. (1978). *Crisis y coyuntura de la economía mexicana*. México: El Caballito.
- Banco de México (2024). Comercio Exterior. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/>
- Boltvinik, J., y Hernández Laos, E. (1981). Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. En R. Cordera (Coord.), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*. México: FCE.
- Casar, J. (1982). Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones: 1950-1980. *Economía Mexicana*, (4), 77-97.
- Casar, J. (1985). Sobre el agotamiento del patrón de desarrollo. *Investigación Económica*, (174), 183-198.
- Chacholiades, M. (1989). *Economía internacional*. Madrid: McGraw-Hill.
- Conasami (2024). Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. Recuperado de: <https://www.gob.mx/conasami>
- Coneval (2024). Medición de la Pobreza. Recuperado de: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
- Davis, K. E. (2009). An Introduction to the Literature. *Institutions and Economic Performance*. New York University Law and Economics Working Papers. Paper 202.
- Dollar, D., & Wolf, E. N. (1997). Convergence of Industry Labor Productivity among Advanced Economies, 1963-1982. *The Review of Economics and Statistics*, 70(4), 549-558.
- Domar, E. (1946). Expansión de Capital y Crecimiento. En A. Sen (Comp.), (1970, 1979) *Economía del Crecimiento* (pp. 62-72). México: FCE, Lecturas #28.

- ENIGH (2022). Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2022/>
- ENOE (2024). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- Fajardo, M. (2022). *The World Latin America Created*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Hall, R., & Jones, C.I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.
- Harrod, R. F. (1939). “La teoría dinámica”. En A. Sen (Comp.), (1970, 1979) *Economía del Crecimiento* (pp. 43-62). México: FCE, Lecturas #28.
- Hirshman, A. O. (1958/1981). *La estrategia del desarrollo económico*. México: FCE.
- Huberman, L. (1965). *Nosotros el pueblo. Una historia socialista de los Estados Unidos*. Buenos Aires: Editorial Palestra.
- IMCO (2024a). *Análisis del Paquete Económico. Ejercicio fiscal 2024*, México, 8 de septiembre.
- IMCO (2024b). *Análisis de los programas sociales federales. Evolución presupuestaria*, México, 14 de septiembre.
- IMSS (2024). Instituto Mexicano del Seguro Social. Recuperado de: <https://www.imss.gob.mx/>
- INEGI (2024). Sistema de Cuentas Nacionales de México, “Demanda Final”, “Producto Interno Bruto” y “Sectores Institucionales”. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/>
- Kalecki, M. (1981). *Teoría de la dinámica económica*. México: FCE.
- Lederman, D., & Maloney, W. F. (2006). Innovation in Mexico: NAFTA is not Enough. En B. Hoekman y B. S. Javorcik (Eds.), *Global Integration & Technology Transfer*. The World Bank/Palgrave Macmillan.
- López-Calva, L. P., & Lustig, N. (2009). The recent decline of inequality in Latin America: Argentina, Brazil, Mexico and Peru. ECINEQ Working Paper Series 140. ECINEQ, Society for the Study of Economic Inequality.

- México ¿cómo vamos? (2024). “Inversión” e “Inflación”. Recuperado de: <https://mexicocomovamos.mx/>
- Millán, Henio (1998). Neoliberalismo y transición en México. Zinacantepec: El Colegio Mexiquense.
- _____. (2005). La pieza faltante. El Combate a la pobreza y crecimiento económico en México. México: El Colegio Mexiquense y Porrúa.
- _____. (2013). En la cuerda floja. Vulnerabilidad hacia la pobreza y fragilidad laboral en México. Zinacantepec: El Colegio Mexiquense.
- _____. (2018). Instituciones y trampas de la pobreza en México. Economía Política e Historia. Zinacantepec: El Colegio Mexiquense.
- _____. (2021). La cuarta transformación: bloques hegemónicos y proyectos nacionales. Sociológica, 32(102), 71-106.
- _____. (2023). El concepto de desarrollo: giros heurísticos. Del crecimiento económico al enfoque de derechos. Sociedad y economía, (49). <https://doi.org/10.25100/sye.v0i49.12213>
- Penn World Tables (2024). PWT “9.0” y “9.1”. Recuperado de: <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/pwt-releases/pwt9.0?lang=en>
- Pinto, A. (1973). “Heterogeneidad Estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”. En Raíces Estructurales de la Inflación (pp. 104-140). México: FCE, Lecturas #3.
- Ros, J. (2013). Rethinking Economic Development, Growth & Institutions. Oxford: Oxford University Press.
- Samaniego, N. (2014). La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso de un tema olvidado. ECONOMÍA Unam, 11(33), 52-77.
- SHCP (2023). Criterios Generales de Política Económica (varios números). Recuperado de: <https://www.ppef.hacienda.gob.mx/>
- Solow, R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. Quarterly Journal of Economics, 70(1), 65-94.
- Solow, R. (1957). Technical change and the aggregate production function. Review of Economics and Statistics, 39, 312-20.

- Sunkel, G., y Paz, P. (1976). El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. México: Siglo XXI.
- Székely, G. (1983). La economía política del petróleo. México: El Colegio de México.
- Tavares, M. C. (1969). El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina. En A. Bianchi, et al., América Latina: ensayos de interpretación económica. Santiago: Editorial Universitaria.
- Yunes-Naude, L. (1981). Los dilemas del desarrollo compartido. La política económica de 1971 a 1976. *El Trimestre Económico*, 48(190), 273-302.

