

Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México

Jaime Ros

Seminario Universitario de la Cuestión Social

16 de octubre de 2013

I. Productividad y crecimiento

II. Los incentivos a la informalidad como causa del estancamiento de la productividad

III. La rigidez del mercado de trabajo como obstáculo para la creación de empleo

IV. La falta de competencia en los sectores de insumos no comerciables y la innovación

V. La escasez de capital humano como restricción al crecimiento

VI. Las fallas institucionales como explicación de un crecimiento mediocre

Productividad y crecimiento

Las tesis parten generalmente de los llamados ejercicios de contabilidad del crecimiento. La conclusión de estos ejercicios es que la desaceleración del crecimiento económico no es atribuible a una baja tasa de acumulación de factores sino al lento crecimiento de la productividad total de los factores (PTF).

Un ejercicio de contabilidad del crecimiento			
Fuentes de crecimiento, 1960-2003			
	1960-79	1980-2003	1996-2003
Crecimiento del PIB real	6.5	2.6	3.5
Tasas de crecimiento (%)			
Capital	6.1	3.4	3.8
Trabajo	3.6	3.0	2.4
PTF	2.1	-0.5	0.7
Contribuciones al crecimiento			
(en puntos porcentuales)			
Capital	2.0	1.1	1.2
Trabajo	2.4	2.0	1.6
PTF	2.1	-0.5	0.7

Fuente: Faal (2005)

Productividad y crecimiento

En realidad, el crecimiento de la productividad es en gran medida endógeno, un subproducto de la acumulación de capital y la expansión del producto como consecuencia del progreso técnico incorporado, de la presencia de rendimientos crecientes a escala, de los efectos negativos sobre la productividad de los excedentes de trabajo en sectores que no presentan rendimientos crecientes y, especialmente importante en países en desarrollo, del rol de las ganancias de productividad derivadas de la reasignación de la fuerza de trabajo entre sectores.

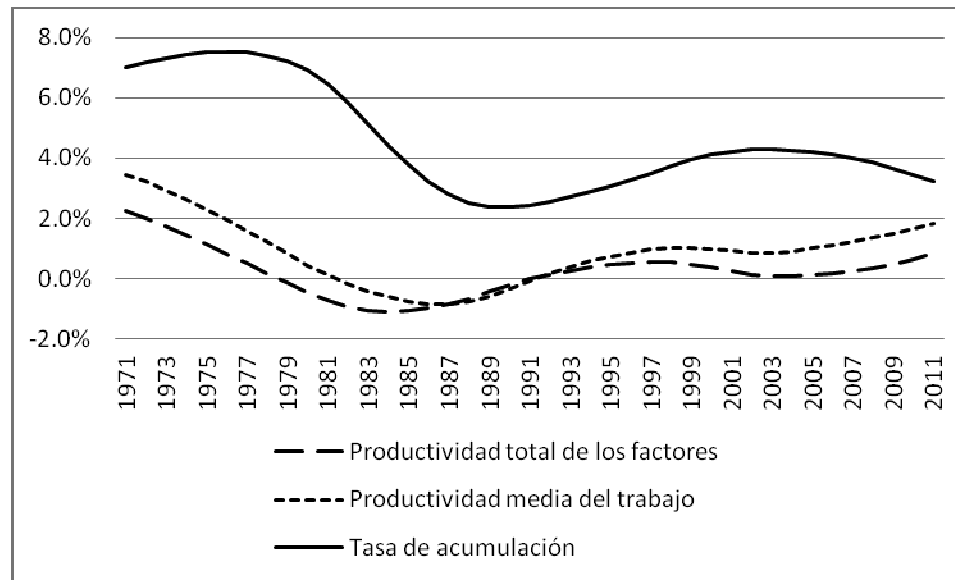
Productividad y crecimiento

En apoyo a esta visión hay varios hechos estilizados del desempeño reciente del crecimiento en México.

Tasas de crecimiento anual	1950-1981	1981-1990	1990-2010
Capital por trabajador	4.3	-0.7	1.9
Valor agregado industrial	7.5	1.0	2.4
Productividad en manufacturas	2.4	-1.8	1.3
Productividad en servicios	1.6	-3.4	-0.1

Productividad y crecimiento

La tendencia de las tasas de crecimiento de la productividad sigue de cerca a la de la tasa de acumulación de capital y las tres tasas se mueven *in tandem*.



Informalidad, productividad y crecimiento

En esta tesis, para decirlo en las palabras de la OCDE , “la informalidad es una de las principales causas de la baja productividad que frena el crecimiento económico de México.” En un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo se dice a propósito de América Latina: “Esto significa que los bajos niveles de productividad agregados se explican por la abrumadora mayoría de pequeñas empresas y que, por lo tanto, a diferencia de otras regiones del mundo, la presencia avasalladora de micro-empresas y trabajadores por cuenta propia debe interpretarse como una señal de fracaso, y no de éxito, como a menudo se indica” (Pagés, 2010, p. 8).

Informalidad, productividad y crecimiento

El argumento es que la declinación del crecimiento de la productividad puede ser explicada en gran medida por la expansión de la informalidad, en particular en el sector de servicios (Pagés, 2010).

A su vez, las altas tasas de informalidad se originan en mercados de crédito que funcionan mal, altos impuestos y evasión fiscal, una cobertura y cumplimiento desiguales de las políticas sociales y laborales así como en los incentivos a la informalidad introducidos por programas sociales (Levy 2008, Busso, Fazio y Levy 2012).

Informalidad, productividad y crecimiento

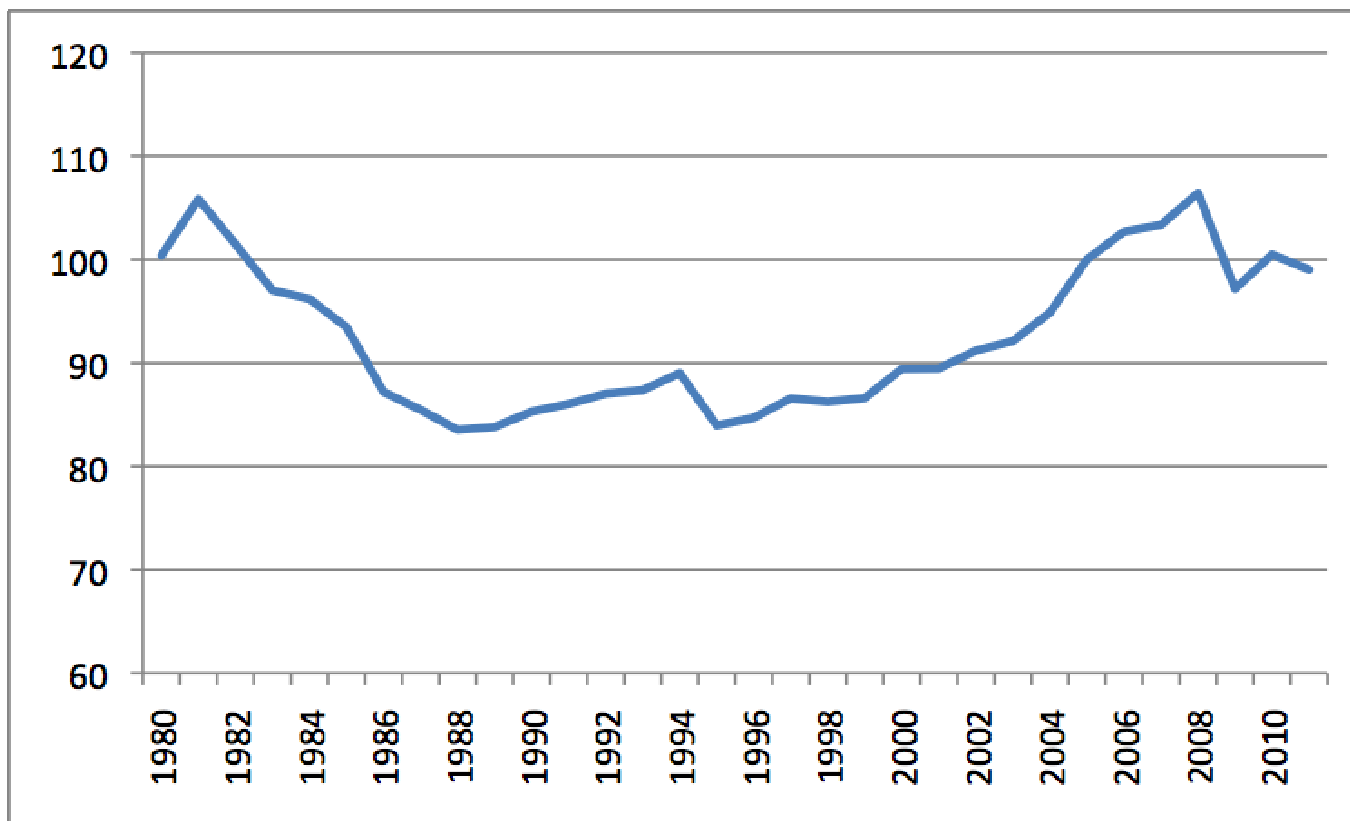
La evidencia no es favorable a esta hipótesis. En particular, los programas sociales que atienden a los pobres informales no parecen haber tenido un impacto importante en la informalidad (mucho menos en la productividad).

El argumento subestima el papel de la acumulación de capital. ¿No es más bien el estancamiento de la productividad una consecuencia, y no una causa, de la falta de crecimiento económico?

En la medida en que el sector informal es producto de la escasez relativa de capital (economía clásica del desarrollo) en el conjunto de la economía y por sí mismo no hace uso de mucho capital este enfoque sobreestima lo que se puede lograr con la eliminación de las fallas y distorsiones que favorecen la supervivencia y la expansión de las empresas de baja productividad. Si al formalizarse se generan incentivos a aumentar la productividad, de donde va a salir el capital para emplear a los trabajadores que dejan de ser informales?

Informalidad, productividad y crecimiento

Gráfica 1.2. Productividad del trabajo agregada, 1980-2011



F u e n t e: Timmer y de Vries (2007) e INEGI.

La rigidez del mercado de trabajo

“La economía mexicana está operando con una ley laboral obsoleta (de la década de 1960) y esto le resta competitividad, flexibilidad y capacidad de crecimiento. Sin una reforma de fondo, México no podrá mejorar su baja productividad laboral...” (OCDE 2012a). Según Chiquiar y Ramos Francia (2009, p. 14): “...el mercado laboral en México es un buen ejemplo de rigideces de mercado. Varias de las restricciones que actualmente existen, tales como las dificultades para crear contratos de trabajo flexibles y los altos costos de despido, pudieran limitar la flexibilidad con la que los recursos en este mercado son asignados hacia sus usos más productivos y pudieran estar reduciendo los incentivos de invertir en capital humano, afectando así la productividad agregada y el crecimiento potencial”.

Indicadores de rigidez en el mercado de trabajo

Indicador	México	América Latina	OCDE
Convenciones OIT ^{1/}	78	62.8	74.2
Relación salario mínimo-valor agregado por trabajador	0.10	0.46	0.27
Protección del empleo (OCDE 2008)	3.2/6		2.3/6
Costo del despido (1999)	26.1%	26.1%	
Costo del despido (2008) ^{2/}	52.0	63.4	31.8
Tasa de sindicalización (c. 2010)	10% ^{5/} -15% ^{6/}	15% ^{5/7/}	28% ^{6/}
Costos laborales no salariales	15.5 ^{8/} -23 ^{9/}	22 ^{9/}	34.9 ^{8/} -30 ^{9/}
Índices agregados de rigidez laboral			
Forteza y Rama ^{3/}	0.33	0.32	
De Buen y De Buen	0.7	0.5	
Fraser Institute	5.5	5.5 ^{10/}	
Banco Mundial ^{4/}	31.9	30.8	25.2

La rigidez del mercado de trabajo

La apreciación de que el mercado de trabajo en México es muy rígido para su nivel de desarrollo tiene dos problemas:

- 1) La apreciación se basa en solo un par de indicadores (costo/dificultad de despido y restricciones a los contratos temporales) pero deja de lado otros aspectos importantes (como salario mínimo, movilidad del trabajo o tasa de sindicalización);
- 2) No toma en cuenta la gran distancia que existe entre diseño legal y desempeño real que resulta de una legislación muy poco efectiva (comparación con Argentina, Brasil y Chile; Bensusán, 2006)

La rigidez del mercado de trabajo

La revisión de los estudios sobre salarios mínimos, protección del empleo y sindicatos en México coincide con la evidencia internacional sobre la importancia de los impactos distributivos de las instituciones del mercado laboral y lo no concluyente de los efectos en el crecimiento. “En suma, no existe un apoyo fuerte para la proposición de que las instituciones laborales afectan el crecimiento económico positiva o negativamente.” (Freeman 2010, p. 4682).

La falta de competencia

Para García Alba, por ejemplo, la falla radica en las dificultades “para acompañar la apertura comercial del país con reformas sectoriales bien planteadas y ejecutadas, para que la apertura del comercio exterior no se vea aquejada por una falta de competitividad en los mercados internacionales, debida a problemas de productividad en el sector de bienes no comerciables con el exterior..... Difícilmente podrán competir con los del exterior, si deben pagar precios exorbitantes por financiamiento, transporte, telecomunicaciones, electricidad, y demás insumos que por sus características sólo pueden ser adquiridos en el país.” (García Alba, 2006, p. 1). Según Chiquiar y Ramos Francia (2009, p. 12) “la baja competitividad de México parece estar relacionada con un diseño institucional que fomenta la presencia de estructuras de mercado rígidas y no competitivas, que a su vez pudieran llevar a una asignación ineficiente de recursos y a un bajo grado de adopción tanto de tecnologías superiores, como de prácticas laborales eficientes”.

La falta de competencia

Cuadro 3.1. Estructuras de mercado y condiciones competitivas en sectores de insumos no comerciables

Insumos no comerciables	Participación en el mercado de las empresas dominantes
Servicios bancarios	BBVA Bancomer (22%), Banamex (18%), Santander (13%), Banorte (13%) y HSBC (11%) (2012) ^{1/}
Electricidad	CFE (Monopolio público en la transmisión y distribución)
Telefonía fija	TELMEX (85.6% de los usuarios) (2009)
Telefonía móvil	Telcel (73%), Telefónica (20%), Iusacell (5%) Nextel (2%) (2009)
Publicidad en TV abierta	Televisa (68.3%), TV Azteca (31.2%), Otros (.5%) (2010)
Ferrocarriles	3 monopolios regionales
Líneas aéreas	Aeroméxico 35%, Interjet 27%, Volaris 24% (2011)
Autotransporte de carga	Las 603 empresas más grandes cuentan con 23% de la flota
Agua	Monopolio público

1/ Las participaciones de mercado se refieren a la participación en los depósitos bancarios

Fuentes: CIDE, COFETEL, Estrada (2010), Secretaría de Comunicaciones y Transportes (2011)

Banca comercial

- Altos márgenes y costos operativos
- El crédito escaso y caro es un lastre al crecimiento económico
- ¿En qué medida es un problema de alta concentración?

La concentración es menor que en el pasado y menor que en otros sectores (transporte aéreo) que se ven como un éxito de la política de competencia.

Electricidad

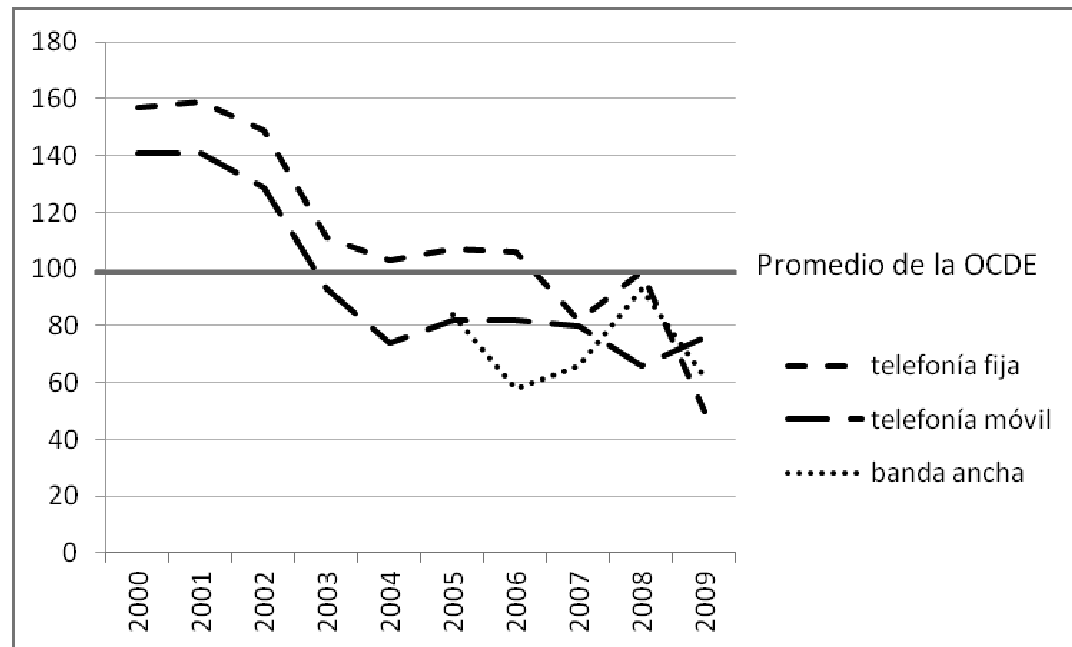
- Tarifas industriales altas (entre 30% y 80% de las de EU)
- Fenómeno reciente (desde el 2000) asociado a la mezcla de insumos con que se produce electricidad en México (gas natural y combustóleo) en comparación con EU (carbón) y al aumento de los precios relativos de esos insumos

Telefonía y telecomunicaciones

- Tarifas altas (aunque menores hoy en día al promedio de la OCDE) como resultado de altos márgenes y a pesar de costos relativamente bajos
- ¿Son los altos márgenes y barreras a la entrada un lastre para el crecimiento? Solo si retrasan el progreso técnico en el sector

Telefonía y telecomunicaciones

Gráfica 3.2. Precios de la telefonía fija, móvil y banda ancha en México
relativos al promedio de la OCDE



Nota: Promedio de la OCDE = 100

Fuente: Basado en ten Kate (2012, cuadros 1.1, 1.2, y 1.3) y OCDE (2012)

Competencia y progreso técnico: teoría

- El argumento Smithiano: la competencia atomística es la estructura de mercado más favorable al avance tecnológico: las empresas se ven forzadas a adoptar las técnicas más eficientes para resistir la competencia y con ello se promueve el crecimiento de la productividad
- El argumento Schumpeteriano: las rentas monopólicas asociadas con la introducción de nuevos procesos y productos constituyen un estímulo poderoso para la innovación. En su ausencia, los costos fijos involucrados en la investigación y desarrollo no se podrían recuperar al diseminarse amplia e inmediatamente las nuevas tecnologías, desapareciendo así el incentivo a introducirlas. Con ello, las estructuras de mercado más concentradas tienen más posibilidades de hacer avanzar la tecnología y de elevar el crecimiento de la productividad.

Competencia y progreso técnico: evidencia

- En países desarrollados: relación en forma de U invertida entre competencia y crecimiento de la productividad (Aghion y Howitt 2006).
- Para México: los estudios sobre industria manufacturera muestran efectos schumpeterianos en industrias con alto dinamismo tecnológico (Casar et al. 1990) o en la adopción de tecnología medida por gastos en transferencia de tecnología y regalías (Salgado y Bernal 2007).
- La industria manufacturera apenas logró recuperar las tasas de crecimiento de la productividad del periodo ISI durante la apertura comercial

La falta de competencia

El corolario de esta discusión es que las relaciones entre estructura de mercado y crecimiento de la productividad parecen, por decir lo menos, ambiguas y difícilmente justifican colocar este tema en los primeros lugares de una agenda para el *crecimiento*.

La escasez de capital humano

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP): “La baja calidad del sistema educativo ha sido causa en gran medida del magro ritmo de crecimiento que México ha tenido en las 3 últimas décadas” (Notimex, 21 de diciembre de 2012). De acuerdo con la OCDE (2012b, p. 25): “Las deficiencias en la matrícula y la calidad de la educación limitan las mejoras de la productividad y contribuyen a mantener una gran desigualdad”.

La escasez de capital humano

Las matrículas brutas continuaron subiendo en los niveles de educación secundaria y terciaria (en primaria exceden el 100%);

Las relaciones alumnos por maestro, ayudadas por la transición demográfica y por la reducción en la tasa de dependencia, han venido cayendo desde 1980 y precipitándose en el caso de la educación primaria;

El analfabetismo ha continuado decreciendo, en tanto que los años promedio de escolaridad se duplicaron pasando de 4.6 en 1980 a 9.2 en 2010, acelerándose su crecimiento comparado con el periodo 1940-1980

La escasez de capital humano

Cuadro 4.2. Acumulación de capital humano

(tasas de crecimiento anual)

	Población empleada con secundaria completa	Población empleada con terciaria completa
1950-1982	3.4	5.4
1982-2006	9.0	5.3
1982-1994	11.8	5.0
1994-2006	6.3	5.7

F u e n t e: Basado en García-Verdú (2007)

La escasez de capital humano

Cuadro 4.3. Tasa de desempleo por nivel educativo

	1989	2002	2008	2010
Primaria incompleta	1.2	1.4	3.4	4.0
Primaria completa	3.2	2.8	4.6	6.2
Secundaria completa	5.2	3.2	5.0	6.0
Educación media superior	3.3	4.2	5.0	6.5
Educación superior	2.2	4.5	4.3	5.5

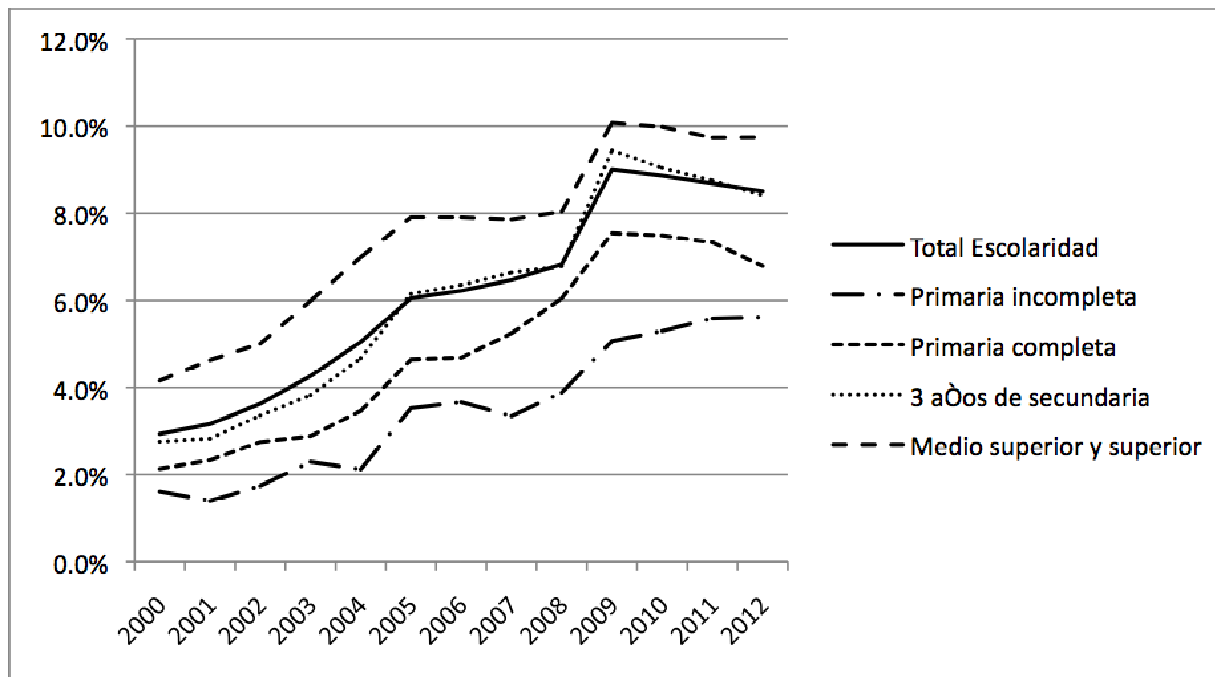
Cuadro 4.4. Tasas de ocupación informal por nivel educativo^{1/}

	1989	2002	2008	2010
Primaria incompleta	49.5	54.4	53.1	50.5
Primaria completa	31.4	38.4	37.4	35.9
Secundaria completa	18.3	26.4	24.9	25.5
Educación media superior	14.0	21.1	20.0	21.6
Educación superior	10.6	13.3	17.3	16.5

1/ Porcentaje de personas por nivel educativo ocupados en actividades de baja productividad. Incluye trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados y servicio doméstico

La escasez de capital humano

Gráfica 4.1. Tasas de desempleo entre jóvenes de 15 a 29 años por nivel educativo^{1/}



1/ Porcentajes de la población económicamente activa en cada grupo por nivel educativo

Fuente: INEGI basado en la ENOE.

Subocupación del capital humano y emigración de trabajadores calificados

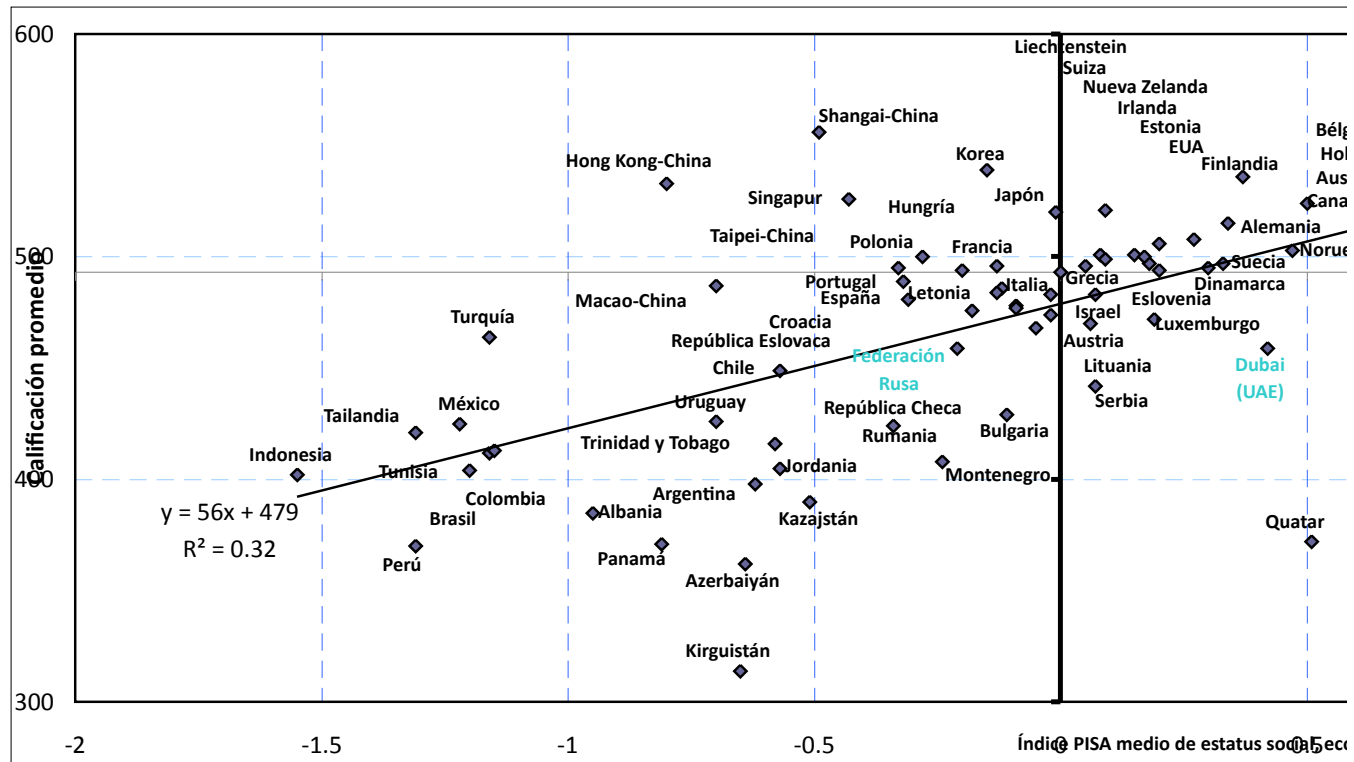
- Los profesionistas emigrados a Estados Unidos entre 1998 y 2009 representaron el 8% de los egresados de educación superior durante 2001-2009, un aumento significativo con respecto a la emigración de la década anterior (5.9% de los egresados) (Hernández Laos, Solís y Stefanovich 2013)
- De acuerdo con otro estudio, la dimensión de la emigración de profesionistas es mayor: México ocupa el primer lugar entre los países de América Latina y el Caribe en el número de trabajadores calificados que han emigrado hacia los países de la OCDE, con 1 millón 357 mil egresados de licenciatura, maestría y doctorado, aproximadamente un 16% del total de profesionistas mexicanos radicados dentro y fuera del país en 2007. Además, México es el país que ha registrado el más rápido crecimiento en el acervo de emigrantes calificados entre 1990 y 2007 (270%) en América Latina y el Caribe (SELA, 2009).

¿Es la calidad de la educación anormalmente baja para el nivel de desarrollo?

El lugar de México (48) entre los 65 países que participaron en la prueba PISA 2009 lo coloca por debajo de Chile (4 lugares) y Uruguay (3 lugares) y por arriba de Colombia (4 lugares), Brasil (5 lugares), Argentina (10 lugares), Panamá (14 lugares) y Perú (15 lugares), estos tres últimos con tres de las mayores tasas de crecimiento en América Latina durante la última década

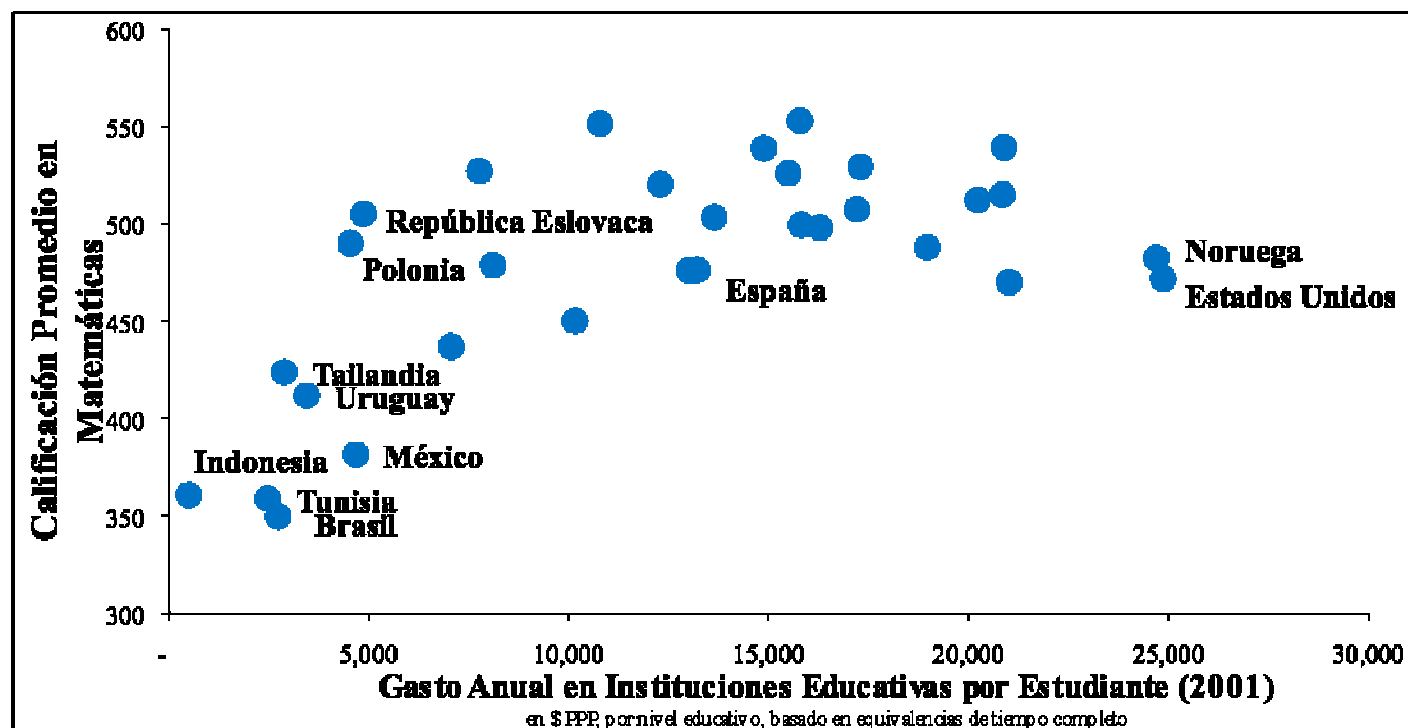
De hecho, México obtiene una calificación promedio en la prueba PISA superior a la que corresponde al índice socio-económico y cultural de los estudiantes.

La escasez de capital humano



Un análisis de la relación entre la calificación en la prueba PISA (en matemáticas) y la inversión en educación por estudiante muestra la baja posición de México tal y como cabe esperar dada la inversión por estudiante

Gráfica 4.4. Calificación en matemáticas e inversión en educación por estudiante



fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE (2007); basado en datos del Programa para la Evaluación de Estudiantes Internacional (PISA) y de la OCDE (2005c)

stat link: <http://dx.doi.org/10.1787/1205786071411>

¿Es la calidad de la educación en México un obstáculo al alcance de altos niveles de productividad?

“La supuesta falta de educación de la fuerza de trabajo brasileña es solo una excusa hoy para un pobre desempeño económico. Hay simplemente demasiados ejemplos, desde el sector bancario hasta el procesamiento de alimentos y la industria automotriz, donde las empresas han sido capaces de igualar los niveles de productividad de la frontera económica con la fuerza de trabajo brasileña. Estos hallazgos solo refuerzan lo que hemos encontrado en todos los demás países estudiados. El medio primario a través del cual los trabajadores alcanzan las habilidades necesarias para desempeñarse en la frontera económica es a través del entrenamiento en el lugar de trabajo. Los trabajadores brasileños son igualmente entrenables como las demás fuerzas de trabajo alrededor del mundo. Hay muchas razones importantes para elevar el nivel de educación de la población brasileña, incluyendo hacer que la popular democracia brasileña funcione mejor. Sin embargo, relajar una restricción al desempeño económico actual no es una de ellas” Lewis 2004

La escasez de capital humano

Lo anterior es consistente con los resultados de encuestas sobre las percepciones de las empresas en torno al grado de calificación de la fuerza de trabajo mexicana. En la encuesta sobre competitividad realizada entre empresas con inversión extranjera directa (IED) por el Banco de México y la Secretaría de Economía (Banco de México, 2007), los aspectos de competitividad que recibieron las calificaciones más altas fueron la disponibilidad de recursos humanos calificados (lo que no sorprende ante la creciente sobreoferta de profesionistas en México que documentamos en la sección 1 de este capítulo) y la disciplina en el trabajo de la mano de obra con menores niveles de capacitación.

Las fallas institucionales

Para Carlos Elizondo Mayer-Serra el problema es uno de debilidad institucional frente a los poderes fácticos: “..el problema central se encuentra en la capacidad de ciertos grupos para evitar la formulación y puesta en práctica de políticas públicas favorables al interés general” (Elizondo, 2011, p. 15). Haciendo referencia a Levy y Walton (2009), Chiquiar y Ramos Francia (2009, p. 12) ven así el problema: “el marco institucional tiende a promover actividades improductivas de extracción de rentas relativamente más que a incrementar el potencial productivo de la economía”.

¿Se ha deteriorado la posición internacional de México en los índices de calidad institucional?

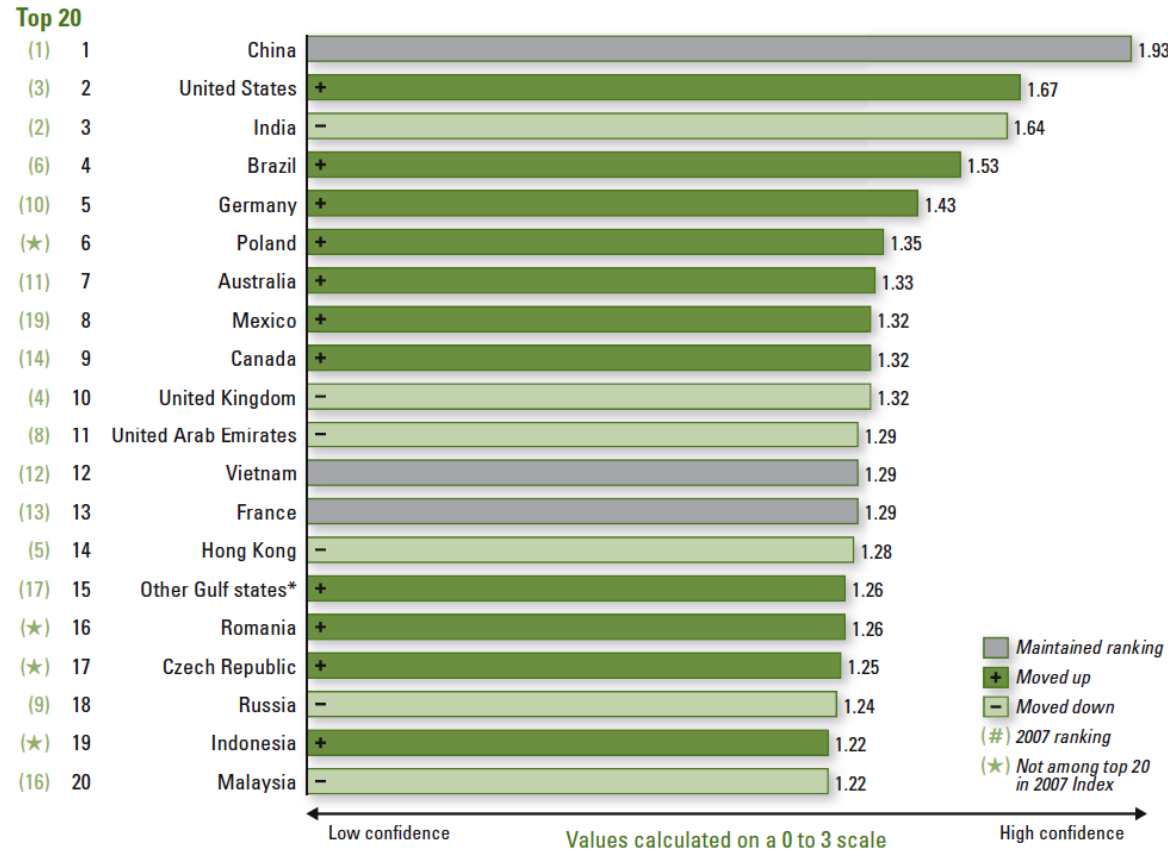
Gráfica 5.2. Posición de México en el índice de competitividad global
del Foro Económico Mundial



Fuente: WEF (2009, Gráfica 3)

Chiquiar y Ramos Francia 2009: El índice de confianza entre países receptores de inversión extranjera directa de Kearney (2005), muestra que México se encontraba en los diez primeros lugares entre 1998 y 2004, ubicándose en el tercero en 2004, y pasando al 16 en 2006 y al 19 en 2007

Gráfica 5.3. Índice de confianza entre países receptores de inversión extranjera directa



F u e n t e: Kearney (2010, gráfica 11)

Las fallas institucionales

Cuadro 5.1. Posición en el indicador del Estado de derecho
(percentil)

	1996	2011	Diferencia 2011-1996
Chile	84.2	88.3	4.1
Uruguay	61.2	70.9	9.6
Costa Rica	63.2	64.8	1.6
Brasil	41.6	55.4	13.8
Panamá	42.6	53.5	10.9
Colombia	22.5	47.9	25.4
México	27.3	39.0	11.7
Cuba	17.2	35.2	18.0
Argentina	52.6	33.3	-19.3
Perú	29.2	32.4	3.2
Nicaragua	31.6	29.6	-2.0
El Salvador	20.6	27.7	7.1
Rep. Dom.	34.0	26.3	-7.7
Paraguay	25.8	22.5	-3.3
Honduras	21.1	19.2	-1.8
Bolivia	42.1	16.9	-25.2
Guatemala	11.5	15.0	3.5
Ecuador	33.5	13.6	-19.9
Haití	3.8	5.6	1.8
Venezuela	23.0	1.4	-21.6

Fuente: The Worldwide Governance Indicators, 2012

Update (en línea)