

Crecimiento Económico y Productividad

Extracto del Informe Trimestral Julio – Septiembre 2018, Recuadro 1, pp. 19-23, Noviembre 2018

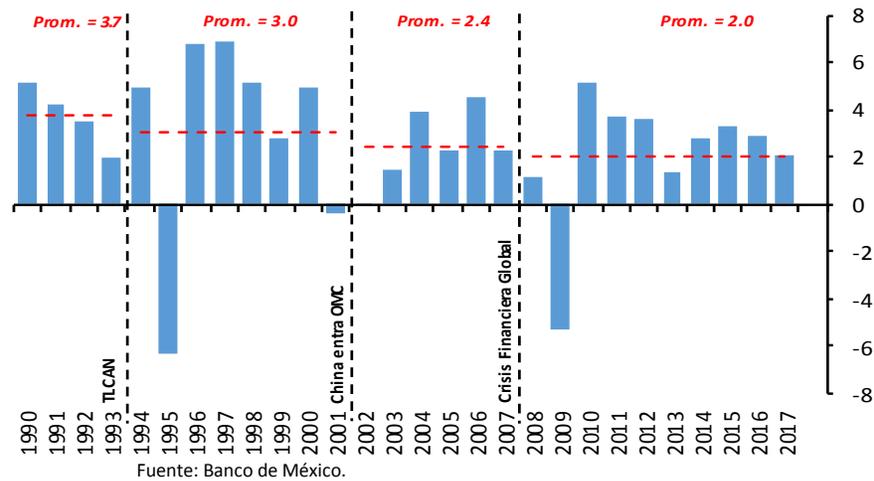
Introducción

Entre 1990 y 2017, la economía mexicana creció a una tasa anual promedio de 2.6%, si bien su desempeño ha variado a lo largo de este periodo (Gráfica 1). En particular, el proceso de liberalización de la economía mexicana que se observó a principios de los noventa y la entrada en vigor del TLCAN en 1994 permitieron que el crecimiento promedio del producto en los años subsecuentes a estos eventos se ubicara por encima del 3%, incluso a pesar de la caída del PIB que se observó en 1995. Posteriormente, entre 2002 y 2007 el ritmo de expansión del producto disminuyó y se ubicó en una tasa promedio de 2.4%, como reflejo, en parte, de la desaceleración de la actividad económica en Estados Unidos y de la entrada de China a la OMC, con su subsecuente impacto sobre el sector exportador mexicano. Finalmente, el crecimiento anual promedio del PIB en México desde la Crisis Financiera Global de 2008-09 se desaceleró aún más, registrando una tasa anual promedio de 2.0% desde entonces. De manera relacionada, si bien las estimaciones del crecimiento potencial de una economía están sujetas a un alto grado de incertidumbre, diversas metodologías tradicionales sugieren que en el caso de México podría ser inferior a 2.6%, e incluso parecería haber venido disminuyendo a lo largo del tiempo.¹ Así, el desempeño de la economía mexicana ha sido notablemente bajo, especialmente si se le compara con otras regiones del mundo en términos de crecimiento del PIB per cápita (Gráfica 2), e insuficiente para atender los retos y necesidades de la población mexicana. Como se verá, esto es resultado fundamentalmente de un desempeño insatisfactorio de la productividad.

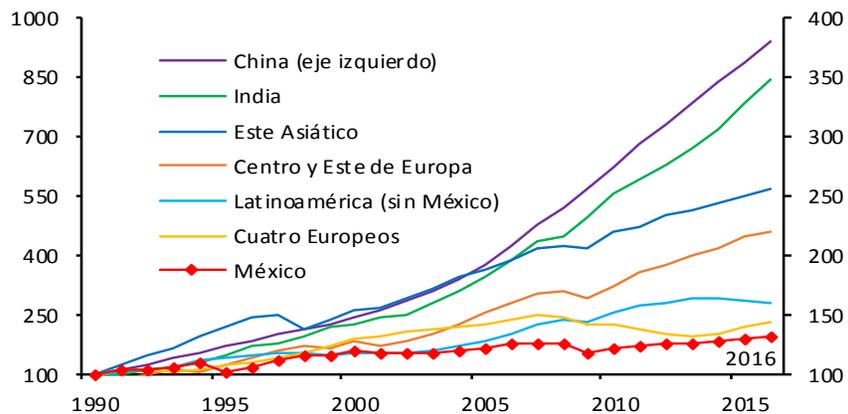
Lo anterior se ha dado en un contexto en el que el país ha impulsado una serie de reformas con el objetivo de liberalizar el comercio internacional y la inversión extranjera directa, contar con una política monetaria independiente y alcanzar una disciplina fiscal (Hanson (2010) y Kehoe (2010)). Más recientemente, se han venido implementando cambios estructurales con el objeto de mejorar el funcionamiento microeconómico de la economía. Si bien todas estas reformas han generado un incremento de los flujos comerciales como porcentaje del PIB y han abierto diversos sectores de actividad a la competencia, en un entorno de tasas de inflación más bajas y estables, no se han traducido en los beneficios esperados en términos de crecimiento económico. Ante esta situación, surge la pregunta acerca de qué factores han impedido que México alcance un ritmo de crecimiento más acelerado, con el fin de identificar las medidas pertinentes que logren impulsar tasas de crecimiento más elevadas que permitan lograr un mayor nivel de desarrollo y bienestar económico en el futuro.

¹ Los métodos tradicionales incluyen tanto métodos univariados como el filtro Hodrick-Prescott o el filtro Christiano-Fitzgerald –los cuales extraen el componente de baja frecuencia de la serie de crecimiento observado y, por ello, su tasa de crecimiento promedio en periodo largos asemeja el de la propia serie de tiempo–, como métodos multivariados que consideran determinantes adicionales del producto.

Gráfica 1
Producto Interno Bruto por Periodos
 Tasas de crecimiento anual porcentual



Gráfica 2
PIB Real per cápita^{1/} por Países*
 1990 = Índice base 100



1/ Se refiere al PIB real per cápita a precios constantes de 2011 y ajustados por paridad del poder adquisitivo.

*"Latinoamérica" incluye Guatemala, Honduras, Panamá, El Salvador, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay; "Europa Central y del Este" contempla a la Rep. Checa, Polonia y Turquía; los "Cuatro Europeos" se refiere a Grecia, Portugal, Irlanda y España; y el "Este Asiático" considera a Hong Kong, Corea del Sur, Malasia, Singapur y Tailandia. El peso relativo de cada país dentro de una agrupación está dado por la participación del tamaño de su población dentro de ese grupo de países.

Fuente: Banco de México con datos de World Bank.

La literatura sobre el tema ha mencionado una serie de elementos como posibles limitantes del crecimiento en México, muchos de los cuales se relacionan con una carencia de políticas públicas apropiadamente instrumentadas y un diseño institucional inadecuado. En particular, Hanson (2010) discute las limitaciones del sector educativo para generar mayor capital humano. Al respecto, si bien ha habido avances en la escolaridad media de la población (de 8.6 años en 2010 a 9.2 en 2015, según datos censales), su nivel representa apenas la conclusión de la secundaria. Además, de acuerdo a comparaciones entre países que el Banco Mundial estima con base en exámenes estandarizados, México muestra un rezago en la calidad de la educación que se imparte respecto de la media internacional. En combinación con la necesidad de contar con una fuerza laboral más calificada que permita aprovechar el cambio tecnológico, se requiere un sistema de incentivos que induzca la inversión en actividades que propicien la innovación y el desarrollo de dicho cambio. En efecto, Chiquiar y Ramos-Francia (2009) argumentan que el bajo crecimiento y la baja productividad que México presenta está vinculado a un marco institucional que fomenta estructuras rígidas en los mercados y una falta de competencia en diversos

sectores, además de que genera incentivos para asignar recursos hacia actividades improductivas en lugar de impulsar la inversión, la producción y adopción de mejores tecnologías (véase también López Córdoba (2003)). Por su parte, Levy (2018) identifica la mala asignación de los recursos (es decir, demasiadas empresas chicas e improductivas, demasiado autoempleo y un bajo crecimiento de las empresas más productivas, entre otros) que resulta del diseño institucional vigente en lo relacionado con las relaciones entre empresas y trabajadores, con el marco impositivo y con el cumplimiento de los contratos, como una barrera fundamental para un mayor crecimiento en México. La debilidad del estado de derecho y la falta de instituciones sólidas que garanticen cumplimiento de las normas y leyes han sido factores profundos que han sido mencionados como impedimentos para el crecimiento económico en México (Ríos y Wood (2018)). En este último sentido, el Recuadro 2 de este Informe profundiza sobre cómo la carencia de instituciones sólidas y los problemas de inseguridad pública son elementos que impiden establecer un entorno más propicio para la inversión y el crecimiento económico. Adicionalmente, factores como la eficiencia en el sector financiero (Bergoeing et al. (2002, 2007)), la rigidez del mercado laboral (Kambourov (2009), Calderón et al. (2007) y Kehoe y Ruhl (2010)) y los niveles sub-óptimos de inversión en capital intangible durante el ciclo de vida de las empresas (Hsieh y Klenow (2014)) también han sido identificados como obstáculos para el crecimiento.

El efecto de las barreras y limitantes al crecimiento en el país se han visto claramente reflejadas en el mal desempeño que por varias décadas ha venido mostrando la productividad en México. Con el fin de ilustrar la magnitud del problema de baja productividad que el país enfrenta, a continuación se describe la evolución de la denominada productividad total de los factores desde 1990. Posteriormente, se argumenta que, si bien existen distintas medidas que México puede adoptar para impulsar una mayor productividad, estas deben estar enfocadas sobre todo en corregir los incentivos que dan lugar a una mala asignación de los recursos productivos de la economía.

Productividad y Crecimiento Económico

A nivel agregado, la productividad total de los factores (PTF) captura la capacidad de una economía para utilizar sus recursos materiales y humanos para lograr ciertos niveles de producción. El crecimiento de la PTF representa el crecimiento de la producción que no es explicado por el crecimiento de los factores productivos, el cual puede reflejar aspectos como el cambio tecnológico, cambios en la manera de administración y organización de las empresas, así como modificaciones en la asignación de los recursos y en el entorno institucional de una economía. En el largo plazo, el avance de la productividad es el determinante más importante del crecimiento económico y de los estándares de vida de un país. En particular, una mayor productividad conduce a lo siguiente:

1. Menores costos de producción. Los aumentos en productividad permiten alcanzar un mayor nivel de producto con menores recursos.
2. Mayores salarios. Las ganancias en eficiencia son las que permiten a las empresas pagar mayores remuneraciones.
3. Menores precios. En un entorno de competencia, la mayor productividad se traduce en menores precios para los consumidores.
4. Mayor competitividad en los mercados globales. El crecimiento de la productividad reduce los costos unitarios e incrementa la competitividad de las empresas de un país en los mercados globales.
5. Mayor inversión. Las ganancias en eficiencia inducen a las empresas a incrementar su inversión y apoyar el crecimiento en el largo plazo.

Contabilidad del Crecimiento de México

El Cuadro 1 presenta la contabilidad del crecimiento de la economía mexicana que el INEGI estima a partir de la metodología KLEMS.² Destaca que el crecimiento económico en México desde 1990 se explica tanto por una mayor acumulación de capital y trabajo, como por una mayor explotación de bienes intermedios (energía, materiales y servicios), y no por un mejor uso de los insumos. En particular, se estima que en ese periodo la contribución de la PTF al crecimiento ha sido, en promedio, negativa. Es decir, el crecimiento del país en las últimas décadas se ha basado únicamente en la acumulación de los factores productivos, toda vez que se ha observado un retroceso en la eficiencia de estos factores. Sobresale que el único periodo en el que se observa un crecimiento de la PTF es el relacionado con la entrada en vigor del TLCAN y antes de que China se incorporara a la OMC.

Profundizando en el comportamiento de la productividad para la economía en su conjunto, la Gráfica 3 muestra que, luego de su estancamiento durante la década de los noventa, desde principios de los años 2000 esta ha exhibido una tendencia negativa. Por grandes grupos de actividad económica, si bien en el sector primario se ha observado una mayor productividad desde 2005 —el cual puede asociarse, en parte, al dinamismo mostrado por las exportaciones agropecuarias en los últimos años—, en el de servicios se ha presentado un desempeño desfavorable, similar al de la economía en su conjunto, en tanto que en el secundario se ha registrado una tendencia a la baja aún más notoria. Respecto de la actividad industrial, si bien destaca la trayectoria a la baja de la productividad en la minería, la construcción y las manufacturas también han venido mostrando una evolución negativa por varios años (Gráfica 4).

Cuadro 1
Productividad Total De los Factores y Contribuciones
al Crecimiento del Valor de la Producción

Tasas de crecimiento anual porcentual y puntos porcentuales^{1/}

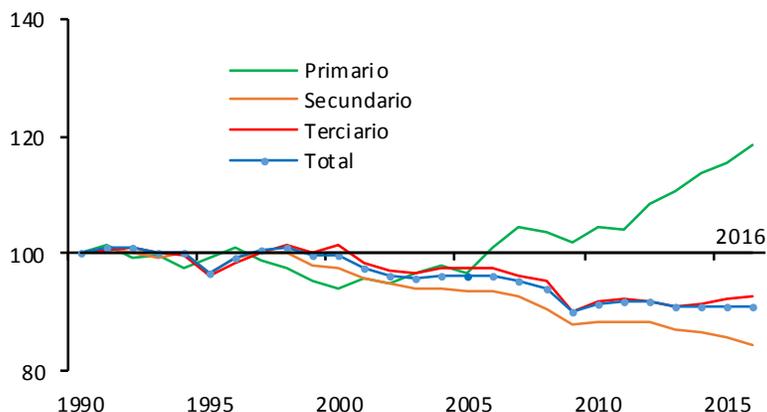
Promedio	Valor de Producción	K	L	E	M	S	PTF
1991-1995	2.39	1.76	0.39	0.22	0.51	0.15	-0.64
1996-2000	6.16	1.45	0.67	0.24	2.53	0.63	0.64
2001-2006	1.37	1.22	0.31	0.06	0.32	0.19	-0.73
2006-2010	1.49	1.44	0.29	-0.09	0.54	0.27	-0.96
2011-2016	2.42	1.36	0.29	-0.20	0.72	0.40	-0.15
1991-2016	2.78	1.44	0.39	0.04	0.92	0.34	-0.35

1/ Total de la economía. Año base 2013.

Fuente: Banco de México con datos de la Contabilidad del Crecimiento del INEGI, metodología KLEMS.

² La metodología KLEMS descompone el valor bruto de la producción —es decir, la suma del valor agregado y los costos intermedios de producción— en las contribuciones estimadas de cinco factores de la producción: capital (K), trabajo (L), energía (E), materiales (M) y servicios (S). La productividad total de los factores se obtiene como el crecimiento residual observado que no es explicado por el crecimiento de los factores KLEMS. Mayor información sobre la metodología KLEMS se encuentra disponible en el sitio web del INEGI: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/ptf/default.aspx>.

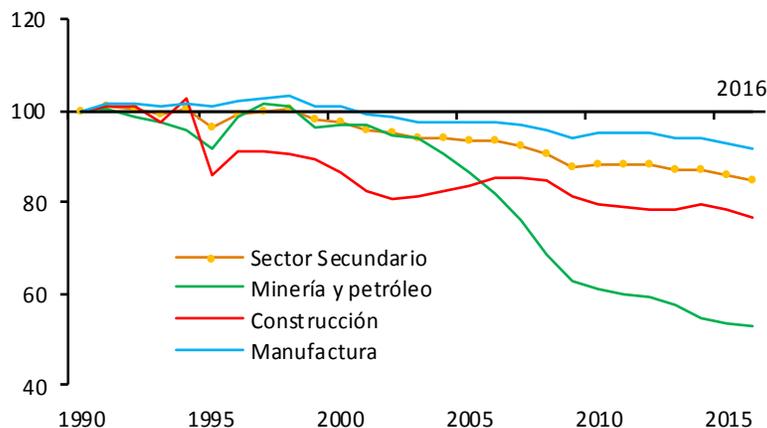
Gráfica 3
Productividad Total de los Factores por Sector
 Índice 1990 = 100



Fuente: Banco de México con datos de la Contabilidad del Crecimiento del INEGI, metodología KLEMS.

A nivel de empresa, Levy (2018) destaca la relación entre productividad y tamaño para el caso de México. Dentro del conjunto de empresas con trabajadores asalariados, las más grandes tienden a ser las más productivas. En particular, el autor estima que, en promedio, un peso de capital y trabajo en empresas grandes y plenamente formales produce 80% más valor que en las empresas informales e ilegales muy pequeñas.³ Asimismo, si bien encuentra variabilidad en la productividad según tamaño y condición de formalidad y legalidad, en general, las empresas informales son menos productivas. Dado que la mayoría de las empresas en México son pequeñas e informales, el resultado es la asociación convencional entre tamaño pequeño y baja productividad. Su análisis enfatiza la importancia de entender cómo la heterogeneidad entre diferentes tipos de empresa afecta la asignación de los recursos y la productividad a nivel agregado.

Gráfica 4
Productividad Total de los Factores del Sector Secundario y Subsectores
 Índice 1990 = 100



Fuente: Banco de México con datos de la Contabilidad del Crecimiento del INEGI, metodología KLEMS.

³ Levy define las empresas plenamente formales y legales como aquellas en las que todos los trabajadores asalariados están legalmente contratados; las informales e ilegales como aquellas en las que todos los trabajadores asalariados están ilegalmente contratados; e informales y legales como aquellas en las que todos los trabajadores son no asalariados. A su vez, define a los trabajadores asalariados como aquellos que tienen una relación de subordinación con la empresa y reciben salarios y a los no asalariados como aquellos que pueden ser trabajadores por cuenta propia o estar asociados con empresas, pero no en una relación de subordinación, y reciben remuneraciones de diversas formas, pero no salarios. Finalmente, un contrato legal es aquel que cumple con las obligaciones de ley, como la seguridad social, entre otras.

La Importancia de la Asignación Eficiente de los Recursos I

Junto con la identificación de las barreras al crecimiento mencionadas antes, la literatura académica ofrece también sugerencias valiosas para enfrentar el reto de alcanzar niveles de productividad más elevados. Una de las sugerencias más prominentes se relaciona con la necesidad de alcanzar una asignación más eficiente de los recursos. En este contexto, Hsieh y Klenow (2009) estiman, con base en los casos de China e India, que ganancias sustanciales en la PTF de entre 30 y 50% se pueden lograr cuando los recursos productivos son reasignados de manera eficiente; es decir, cuando estos son reorientados para que sean utilizados por las empresas con mayores productividades marginales de capital y trabajo.

El resultado anterior subraya la importancia de que se incentive la competencia y se mantenga un marco regulatorio que permita que los recursos ocupados por empresas que son ineficientes puedan ser liberados y estar disponibles para las que sean más productivas o para que nuevas empresas puedan hacer uso de ellos de manera más eficiente, de modo que se dé un incremento en la PTF que sustente el crecimiento de la economía. Esta es una de las tesis de Levy (2018) para el caso de México. De manera relacionada, Caballero et al. (2008) argumentan que sostener empresas “zombie” (aquellas que, a pesar de ser ineficientes, ocupan recursos, especialmente capital, y que además acumulan niveles de deuda insostenibles) distorsiona los mecanismos de mercado y provoca un efecto de desplazamiento (*crowding out*) en contra de empresas sanas y más eficientes, por lo que evitar incentivos para que este tipo de empresas sobrevivan en el mercado es una forma de incrementar la productividad.

En el caso específico de México, Levy (2018) sugiere que fortalecer el entorno institucional de México, particularmente en las dimensiones de las relaciones empresario-trabajador, de los impuestos y de las condiciones de mercado, es fundamental para corregir distorsiones en la distribución de personas entre diferentes ocupaciones y en la correspondencia entre empresas y trabajadores de diversas habilidades y niveles educativos. Ello también incidiría sobre el tamaño de los sectores, el número, tamaño y estructura contractual (formal/informal) de las empresas dentro de cada sector, de modo que se promueva una mejor asignación de los recursos entre empresas y trabajadores y una mayor productividad a nivel agregado. En particular, Busso et al. (2012) concluyen que una mala asignación de recursos, en particular en el mercado laboral hacia la informalidad, reduce la PTF en el país. Además de esto, deben atenderse factores más profundos que influyen en las decisiones de inversión, producción y adopción de tecnologías, como lo son el estado de derecho, la seguridad pública y el respecto a los derechos de propiedad.

Consideraciones Finales

No hay duda de que, para continuar en la senda de crecimiento, México debe preservar aquellos factores que han dado soporte a la actividad económica durante las últimas décadas, como lo son la estabilidad macroeconómica, la apertura comercial, y diversas reformas que han abierto distintos sectores de la economía a una mayor competencia. No obstante, para que el país alcance tasas de crecimiento más elevadas es necesario complementar dichos factores con todas aquellas medidas adicionales que permitan obtener mayores niveles de productividad. En particular, sobresale la necesidad de revisar el diseño institucional en dos dimensiones. Por un lado, este debe ser efectivo en promover una mejor asignación de los recursos productivos de la economía y sentar los incentivos adecuados de modo que se privilegie la creación de valor por encima de la búsqueda de rentas. Por otro lado, las instituciones, además de que deben establecer una regulación clara y apropiada, es necesario que la hagan cumplir con imparcialidad. Para ello, deben contar con la fortaleza y autonomía que les permita actuar conforme a sus respectivos mandatos como contrapeso a los distintos intereses públicos y privados. En suma, deben robustecerse los derechos de propiedad y la certeza jurídica, de modo que existan incentivos para que los esfuerzos privados se traduzcan en mayor bienestar social. Solamente así se logrará establecer un entorno propicio para la inversión y el crecimiento de la productividad, los cuales son los elementos esenciales para alcanzar un mayor crecimiento, de forma sostenible y duradera de la economía mexicana.

Referencias

- Bergoing, R., Kehoe P.J., Kehoe T.J. (2002). "A decade lost and found: Mexico and Chile in the 1980s". *Review of Economic Dynamics*, 5(1), 166-205.
- Bergoing, R., Kehoe P.J., Kehoe T.J., Soto R. (2007). A decade lost and found: Mexico and Chile in the 1980s, en Kehoe T.J., Prescott, E.C. *Great Depressions of the Twentieth Century*. Federal Reserve Bank of Minneapolis, 217-256.
- Busso, M., Fazio, M.V. y Levy, S. (2012). "(In) formal and (Un) productive: The Productivity Costs of Excessive Informality in Mexico". IDB Working Paper Series No. IDB-WP-341.
- Caballero, R.J., Hoshi, T. y Kashyap, A.K. (2008). "Zombie lending and depressed restructuring in Japan". *American Economic Review*, 98(5), 1943-77.
- Calderón, C., Chong, A., y Leon, G. (2007). "Institutional enforcement, labor-market rigidities, and economic performance". *Emerging Markets Review*, 8(1), 38-49.
- Chiquiar, D., Ramos-Francia M. (2009). "Competitividad y Crecimiento en la Economía Mexicana". Banco de México Working Papers. 2009-11.
- Hanson, G.H., (2010). "Why isn't Mexico rich?" *Journal of Economic Literature*, 48(4), 987-1004.
- Hsieh, C.T. y Klenow, P.J. (2009). "Misallocation and manufacturing TFP in China and India". *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1403-1448.
- Hsieh, C.T., y Klenow, P.J. (2014). "The life cycle of plants in India and Mexico". *The Quarterly Journal of Economics*, 129(3), 1035-1084.
- Kambourov, G. (2009). "Labor Market Regulations and the Sectorial Reallocation of Workers: The Case of Trade Reforms". *Review of Economic Studies*, 76(4), 1312-58.
- Kehoe, T.J. y Ruhl, K.J. (2010). "Why have economic reforms in Mexico not generated growth?". *Journal of Economic Literature*, 48(4), 1005-27.
- Levy, Santiago (2018). *Esfuerzos Mal Recompensados: la Elusiva Búsqueda de la Prosperidad en México*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- López-Córdova, E. (2003). "NAFTA and Manufacturing Productivity in Mexico". *Economía*, 4(1), 55-98.
- Ríos, V. y Wood, D. (2018). *The missing reform: Strengthening the Rule of Law in Mexico*. Wilson Center.