

Jaime Ros,
Dinámica empresarial
disfuncional y productividad estancada: una
reseña del nuevo libro de Santiago Levy
*** Septiembre de 2018**

“Este libro sostiene que las actuales políticas tributarias, de seguridad social y de protección laboral son defectuosas, que constituyen el principal motivo por el que el crecimiento es lento y que un cambio de políticas es necesario.” (Levy, 2018, p. 321).

Este libro tiene el objetivo de explicar el lento crecimiento de la economía mexicana y el estancamiento de su productividad a partir de la estructura por tamaños y tipos de empresa, sus cambios en el tiempo, y los efectos que en todo ello tienen las políticas impositiva, de seguridad social, las regulaciones del mercado laboral, y las instituciones para hacer cumplir los contratos. Este objetivo explícito distingue al libro de trabajos anteriores del autor (Levy, 2008; Busso, Fazio y Levy, 2012; Antón, Hernández y Levy, 2012) en los que el propósito era analizar los efectos de ciertas distorsiones de política económica y social que favorecían la informalidad y contribuían, entre otras causas, al estancamiento de la productividad y al lento crecimiento del producto. Tanto este libro como los trabajos anteriores tienen en común el argumento de que la productividad se ha estancado debido a una mala asignación de recursos grande y persistente que se manifiesta en particular en una informalidad excesiva y creciente. Lo nuevo en este libro es la tesis que esta mala asignación y las políticas que la provocan son el principal obstáculo al crecimiento económico de México. En la opinión del autor de esta reseña, esta proposición central del libro no se demuestra y la reseña está organizada en torno a este argumento. Estoy consciente que con ello no hago justicia a la contribución del libro en otros aspectos.

Debo decir antes de empezar que comparto la noción que está presente en el libro de que el problema del estancamiento de la productividad en la economía mexicana se debe a que, a pesar del crecimiento de la productividad en las empresas formales y de alta productividad (la “destrucción creativa” schumpeteriana), la entrada masiva de pequeñas empresas informales

* Agradezco los comentarios de Carlos Ibarra, Luis Monroy Gómez-Franco, Juan Carlos Moreno-Brid, e Ismael Valverde a una versión anterior de este ensayo.

de baja productividad resulta en una presión a la baja de la productividad promedio (lo que Levy llama “creación destructiva”). Lo que no comparto es la explicación que el autor da de las causas del proceso de “creación destructiva” y, en particular, el rol que le otorga al entorno de políticas tributarias, de seguridad social, y de protección al trabajo en esa dinámica empresarial disfuncional.

1. Algunos hallazgos sobre productividad, tamaño y tipo de empresa

Para empezar, conviene detenerse en lo que Levy entiende por informalidad.¹ Las empresas informales están constituidas, en el uso que da Levy al término y que es similar a la definición de informalidad del INEGI (en contraposición a la definición de sector informal), por empresas que utilizan trabajo asalariado que no está registrado ante la seguridad social contributiva (en violación de la legislación, por ello las llama informales e ilegales) y por empresas que no utilizan trabajo asalariado y que por utilizar contratos no salariales (como los basados en comisiones u honorarios, o los que involucran familiares no remunerados) se les denomina informales (aunque no estén violando ninguna legislación; estas son las empresas informales y legales). Cabe comentar que este concepto de informalidad es fuente de confusión como veremos con ejemplos más adelante. La razón es que falla en distinguir dos nociones de informalidad que tienen causas muy distintas y, además, implicaciones diferentes para la productividad. La primera, presente en la economía del desarrollo desde sus inicios, puede llamarse informalidad primaria y existe, independientemente de las distorsiones y regulaciones en el mercado de trabajo, como resultado de la dotación relativa de factores (abundancia de trabajo en relación al capital disponible) y la existencia de “tecnologías de subsistencia” que le permiten a los trabajadores sobrevivir sin contratos salariales en un sector no capitalista. Esta informalidad se relaciona con lo que el INEGI denomina sector informal que está constituido en su mayoría por trabajadores por cuenta propia y representa cerca de 30% de la fuerza de trabajo en México. La segunda noción de informalidad, que es la enfatizada por Levy, puede llamarse informalidad secundaria y está constituida por empresas que utilizan capital y trabajo asalariado, eluden ilegalmente las contribuciones a la seguridad social y existe como resultado de distorsiones de política y fiscalización imperfecta de las agencias públicas.

También incluye empresas que no usan contratos salariales y que sobreviven debido a distorsiones de política como la regulación asimétrica de contratos salariales y no salariales y un tratamiento fiscal muy favorable a las empresas pequeñas.²

¹ Véase el gráfico 1.1. en la p. 17.

² En efecto, Levy incluye en su definición de informalidad a empresas similares a las que constituyen lo que hemos llamado informalidad primaria (ya que su definición abarca a todo tipo de trabajadores y establecimientos sin contratos salariales) pero en su análisis de las causas de la informalidad se concentra en las causas de lo que hemos llamado informalidad secundaria. Véase la discusión en las pp. 16 a 19. Estas ambigüedades son parte de la confusión a la que he aludido.

Cuando esta informalidad secundaria se agrega a la primaria obtenemos el concepto de informalidad del INEGI que alcanza al 60% de la fuerza de trabajo (y que tiene por lo tanto como un componente principal la informalidad secundaria).

Como ya lo mencioné, las dos formas de informalidad mencionadas tienen no solo causas distintas sino implicaciones muy diferentes para la productividad. En efecto, la presencia y expansión de la informalidad primaria, a través de la multiplicación de los auto-empleados y pequeños establecimientos con baja intensidad de capital y reducida productividad media, claramente afecta negativamente la productividad agregada (ya que las “tecnologías de subsistencia” son menos productivas que las más intensivas en capital). Es menos claro, sin embargo, de qué manera la informalidad secundaria afecta la productividad agregada, como veremos en lo que sigue.

Otro problema a tener en mente es que la medición de la informalidad a través de los Censos de comercio, servicios y manufacturas, como lo hace Levy, tiende a concentrarse en la informalidad secundaria y subestima la informalidad primaria ya que una gran masa de trabajadores por cuenta propia, sobretodo en el comercio y los servicios, escapan a la cobertura de los censos. Ello está asociado a que la información recabada por los censos proviene de establecimientos.

¿Cuáles son los principales hallazgos sobre la relación entre productividad, tamaño y tipo (formal vs. informal) de empresa (véase cuadro 4.5, p. 128)?

1. Las empresas formales grandes (contratos salariales legales con más de 50 trabajadores) son por mucho las más productivas. Es decir, lo que podemos llamar el sector capitalista formal de empresas grandes es por mucho el de mayor productividad.
2. Las segundas empresas más productivas son grandes (más de 50 trabajadores) pero informales (contratos salariales ilegales). Es decir, el sector capitalista informal de empresas grandes también es un sector de alta productividad.
3. Las terceras más productivas son empresas medianas formales (contratos salariales legales con 11 a 50 trabajadores). De manera que las empresas medianas formales son menos productivas que las empresas grandes informales (aunque por un margen pequeño que, sin embargo, es indicativo de la importancia del tamaño, en relación al carácter formal o informal de la empresa, para la productividad).
4. Las empresas informales y legales (con contratos no salariales) de cualquier tamaño son las menos productivas. En su abrumadora mayoría (casi 3 millones de establecimientos, 98% del total de empresas informales y legales) estas empresas son muy pequeñas (5 trabajadores o menos). Ello tiende a confirmar el efecto del tamaño en la productividad.

5. Las diferencias más significativas en productividad son entre empresas que tienen contratos no salariales y todas las demás empresas, no entre empresas formales e informales. Este hallazgo está en línea con los anteriores y se debe seguramente a que las empresas informales e ilegales grandes y medianas tienen con frecuencia alta productividad (son las segundas y cuarta más productivas).³

Estos hallazgos, en mi opinión, deberían llevar a cuestionar el concepto de informalidad que se está utilizando. Considérense dos empresas del mismo tamaño e intensidad de capital en la misma industria, una formal y la otra informal (en el sentido de que no paga contribuciones a la seguridad social), digamos dos empresas grandes, una formal y la otra informal e ilegal. Supóngase, como sucede de acuerdo a los hallazgos de Levy, que la empresa informal es menos productiva que la formal.⁴ Pero ¿qué implicaciones tiene para la productividad el ser informal en el sentido mencionado? Más precisamente ¿es menos productiva la empresa informal porque es informal o es informal porque es menos productiva?. La segunda opción me parece la respuesta más razonable. Las empresas informales son menos productivas no porque no paguen contribuciones a la seguridad social sino porque generalmente son menores en tamaño, menos intensivas en capital y hacen un menor uso de trabajo asalariado. Es interesante observar en este sentido, a partir de los datos del cuadro 4.5, que, entre las empresas grandes, las formales tienen una relación capital-trabajo muy superior a las informales e ilegales (1.51 veces el promedio vs 1.15 veces). No veo como argumentar que hay un efecto en productividad de la informalidad, independiente del tamaño o la intensidad de capital, y al mismo tiempo admitir que la productividad de una empresa que pasa de formal a informal no se reduciría.

2. Hechos estilizados e hipótesis no comprobadas

Levy explica la distribución por tamaños y tipos de empresas, su evolución en el tiempo y sus efectos en la productividad a partir del entorno de políticas tributarias, de seguridad social y protección al trabajo que benefician a algunas empresas y perjudican a otras.

Por ejemplo, las empresas pequeñas se ven beneficiadas por un tratamiento fiscal especial, las que operan con contratos no salariales y las que tienen contratos salariales no registrados ante la seguridad social se benefician de la seguridad social no contributiva sin aportar a la seguridad social contributiva (ya sea legalmente o, como en el segundo caso, ilegalmente). En cambio las empresas más perjudicadas son las empresas formales grandes

³ Esta es la explicación que se me ocurre. No encuentro en el libro un argumento claro de por qué el tipo de contrato laboral (salarial vs no salarial), que depende de la naturaleza misma del proceso de trabajo (de sí, por ejemplo, se requiere de un horario fijo o no para coordinar a un gran número de trabajadores), deba afectar la productividad.

⁴ Es importante observar, sin embargo, que, como se verá más adelante, entre las empresas grandes, la informal tiene menor intensidad de capital que la formal.

que contribuyen a la seguridad social y pagan el impuesto sobre la renta de las empresas.

Una vez definido el entorno relevante de políticas, el libro pasa a establecer los hechos estilizados que supuestamente resumen los principales hallazgos empíricos que reflejan los efectos del entorno en la asignación de recursos (ver pp. 40-41). Este entorno resulta en:

1. Asignar demasiados recursos a empresas con contratos no salariales relativamente a empresas con contratos salariales y entre éstas a las que violan regulaciones laborales, impositivas y de seguridad social.
2. Inducir la dispersión de la producción en empresas más pequeñas. Dos corolarios son que demasiados individuos participan como empresarios y que hay demasiado auto-empleo.
3. Favorecer la supervivencia y la entrada de empresas de baja productividad y la salida de empresas de alta productividad.

Además se observa que:

4. La mala asignación creció en las últimas dos décadas

Hay varios problemas con este recuento de hechos estilizados. Uno de los que más destaca es que los tres primeros “hechos estilizados” no son tales sino hipótesis no comprobadas, ya que se están mezclando los hechos con su explicación. Los recursos excesivos de las empresas informales, el tema común a estos hechos, no necesariamente son resultado de distorsiones en el entorno de políticas, o al menos primariamente. Vinculado a ello, está el problema de cómo probar que las empresas con contratos no salariales o pequeñas son demasiadas, ¿con respecto a qué situación son demasiadas? Me parece que aquí Levy cae en un razonamiento tautológico. Levy conceptualiza la informalidad (al menos “la excesiva”) como resultado de una regulación asimétrica de los contratos laborales derivada de la legislación fiscal, laboral y de aseguramiento social, y de la fiscalización imperfecta de esos contratos. Pero ¿qué garantiza que la eliminación de esa asimetría elimine o reduzca la informalidad (si no es solo porque así fue definida para empezar)?

III. Informalidad, disponibilidad de capital en relación a la fuerza de trabajo y tecnologías de subsistencia

Para aclarar este punto, considérese en mayor detalle el modelo de Lewis al que ya hemos hecho referencia, el prototipo del modelo de economía dual de la economía del desarrollo.⁵ Cada sector en la economía produce con una tecnología moderna intensiva en capital y una tecnología tradicional que no usa capital en un segmento de libre entrada (asociada a los bajos requerimientos

⁵ Para una exposición detallada del modelo de Lewis y otros clásicos de la economía del desarrollo, véase Ros (2000 y 2013a). Ahí encontrará el lector una justificación más amplia de que el tipo de informalidad considerado por estos autores es compatible con la competencia perfecta en los mercados de trabajo y de productos, como lo asevero más abajo.

de capital en este segmento). Si el capital invertido es insuficiente para emplear al conjunto de la fuerza de trabajo a un salario igual al producto medio del trabajo con la técnica tradicional, habrá en esta economía un sector de auto-empleados, más grande entre menor sea el capital total disponible, que coexistirá con el sector intensivo en capital por más perfecta que se quiera que sea la competencia en los mercados de productos y de trabajo y por más ausentes que estén distorsiones asociadas a políticas de seguridad social, de protección laboral o impositiva.

Tampoco importa qué tanta sustituibilidad entre trabajo y capital se quiera suponer en la tecnología moderna. En ausencia de distorsiones de mercado y de política, la remuneración al trabajo se igualará en los dos sectores (excepto quizá por una “prima salarial de fábrica” en el sector que usa capital, sin significación para el bienestar). El sector de auto-empleados es un sector de baja productividad, precisamente porque no utiliza la tecnología intensiva en capital más productiva. Lewis lo llama de subsistencia pero no tiene ninguna diferencia con los sectores informales urbanos de trabajadores por cuenta propia y microempresas que predominan en la fuerza de trabajo de tantos países en desarrollo. Lo crucial para la existencia de este sector informal es que el capital disponible en el sector moderno no alcance para emplear a la totalidad de la fuerza de trabajo a un salario igual al producto medio del trabajo que obtienen los trabajadores empleados por su cuenta (es decir, con el uso de tecnologías tradicionales de subsistencia).

Es en relación a esta situación, en la que solo habría informalidad primaria, que hay que juzgar el efecto de las distorsiones. Pero esto no es lo que hace el libro. De hecho, las principales causas de la informalidad primaria, el escaso capital disponible y la existencia de tecnologías de subsistencia, no juegan ningún papel en el análisis de Levy. De hecho se rechazan. Levy argumenta que la informalidad no puede ser consecuencia de la falta de capital porque las empresas informales tienen una participación muy significativa en el capital total invertido. El cuadro 3.6 (p. 95) muestra que en 2013 el capital invertido por empresas informales (legales e ilegales) alcanza casi el 43% del total. Antes de abordar plenamente este argumento más adelante, cabe señalar que el capital invertido por empresas informales con 5 o menos trabajadores se limita a menos de 15% del total mientras que las informales con 10 o menos representan 17% del capital total. En suma, la enorme masa de empresas muy pequeñas e informales, que es la que tiene implicaciones negativas importantes para la productividad agregada, no cuenta mucho en el capital total con todo y su gran importancia numérica. Puesto de otro modo, las empresas informales de mayor tamaño son las que cuentan más en el capital invertido en el sector informal: la participación en el capital de las empresas informales con más de 50 trabajadores es de casi 20% y si se les suma a las empresas mixtas grandes (con contratos salariales y no salariales) se llega a casi 40%, cuadro 3.6).⁶

⁶ Hay, sin embargo, entre las empresas grandes informales, una diferencia muy importante de productividad entre las informales e ilegales (con alta productividad) y las informales y legales (con baja productividad). Cabe notar, por otra parte, que la importancia del capital informal se refiere a las empresas captadas por los censos económicos. Estos dejan fuera buena parte del sector informal que

Vale la pena insistir en este tema por varias razones. Primero, porque el problema de productividad no se deriva tanto de la presencia de empresas informales e ilegales grandes y medianas (informalidad secundaria) que tienen niveles relativamente altos de productividad.

El problema principal es el exceso de trabajadores por cuenta propia y empresas muy pequeñas con muy baja densidad de capital (que tiende a estar asociado con la informalidad primaria).

Segundo porque la informalidad primaria es esencial para responder la pregunta crucial (vinculada al hecho 3) de “¿Qué hace que la empresa menos productiva sobreviva?” Reformulo esta pregunta como sigue: ¿Qué hace que sobreviva el vendedor de periódicos de la calle o el puesto de periódicos y revistas de la esquina en lugar de ser absorbidos por la venta de periódicos en Sanborns? ¿Qué hace que sobreviva el puesto de tortas o tacos de la esquina en lugar de ser absorbido por los restaurants más intensivos en capital y que utilizan trabajo asalariado con protección social? La respuesta tiene todo que ver con la escasez relativa de capital en la economía pues eso es lo que impide emplear a la totalidad de la fuerza de trabajo en actividades (intensivas en capital) de alta productividad. Eso y la existencia de “tecnologías de subsistencia” que permiten a los trabajadores “hacer las mismas cosas” que en el sector formal empleando muy poco capital es lo que explica la coexistencia de sectores formal e informal con muy distintos tamaños de empresa, modos de organización e intensidad de capital.

Lo mismo se aplica a la supervivencia de empresas capitalistas informales. ¿Qué pasaría si no sobrevivieran? Los trabajadores empleados en ellas quedarían desempleados o entrarían a la “informalidad primaria” reduciendo así la productividad agregada. Levy argumentaría seguramente que no, que serían absorbidos por las empresas formales más productivas. Para ello se requiere que esas empresas formales inviertan más y en técnicas más productivas: con el capital invertido en las actualmente informales no se ve cómo va a aumentar la productividad agregada. También se podría contestar que, al reducirse las distorsiones, las informales se verían obligadas a formalizarse y a pagar en particular contribuciones a la seguridad social. Pero ¿por qué, en este caso, (siguiendo la lógica de que no son menos productivas porque sean informales) se volverían más productivas? El punto es que la eliminación de las distorsiones no garantiza que los trabajadores previamente informales quedarán empleados como trabajadores formales, excepto en la medida en que la disminución de las distorsiones favorezca la acumulación de capital en las empresas formales y ello mitigue la escasez relativa de capital, reduciendo así la informalidad primaria.

La distribución por establecimientos en Estados Unidos y México, a la que hace referencia Levy para ilustrar el peso de la informalidad en México

es precisamente el que prácticamente no usa capital (vendedores en la calle, los viene-viene, ...). Si eliminamos del sector informal las empresas que emplean asalariados con relativamente alta productividad y agregamos los informales que los censos no captan, el porcentaje de unidades económicas informales que emplean capital en una medida significativa es seguramente extremadamente pequeño.

y la resultante dispersión de productividades, también es consistente con la afirmación de que la reducida magnitud del acervo de capital favorece la existencia de un amplio sector informal de empresas de pequeño tamaño y baja intensidad de capital.

Ese contraste en la distribución de establecimientos es precisamente el que cabe esperar cuando se comparan un país en desarrollo con escasez relativa de capital y otro desarrollado con gran abundancia de capital en relación a la fuerza de trabajo. En Estados Unidos no hay prácticamente sector informal porque con las dotaciones de capital y trabajo de la economía, la totalidad o casi de la fuerza de trabajo se encuentra empleada en un sector formal a salarios superiores a lo que los trabajadores podrían obtener con tecnologías de subsistencia.

Y ello se debe a la alta dotación de capital de la economía que permite emplear a esos trabajadores con altos niveles de productividad. Al no haber sector informal, la dispersión de productividades es necesariamente mucho menor que en un país como México.

En cambio, vale la pena observar que la estructura comparativa de empresas manufactureras en México no parece favorecer la tesis alternativa de que esta estructura está condicionada fuertemente por las distorsiones de política. De hecho, en la manufactura México tiene una participación en el empleo de empresas muy grandes (más de 250 empleados) que es, aunque inferior a la de Estados Unidos, superior a la de varios países de la OCDE y una participación de empresas pequeñas (menos de 10 empleados) comparable a la de Italia y Portugal (véase la gráfica 1.4 del Estudio Económico de México de la OCDE, Mayo de 2013).

IV. La informalidad y el entorno relevante de políticas

En la medida en que el entorno de políticas considerado por Levy contribuya a una mala asignación de recursos que conduce a una excesiva informalidad con efectos negativos en la productividad y su crecimiento, falta por ver si esas políticas son las únicas relevantes, como parece pensarlo Levy, o bien si se están dejando de considerar otros factores importantes. Por lo pronto, ya hemos mencionado que el capital disponible y la existencia de tecnologías de subsistencia son factores de importancia que no se toman en cuenta. ¿Hay otros factores y políticas que deben ser considerados en el entorno relevante de políticas? Sin pretender ser exhaustivo, en lo que sigue me concentro en dos ejemplos.

Ibarra y Ros (2018) investigan los determinantes de la tasa de acumulación privada, no residencial, en las manufacturas, los sectores de comerciables como un todo y los sectores de no comerciables en México durante 1992-2014. Muestran que la tasa de acumulación está positivamente correlacionada con la tasa de rentabilidad en los tres sectores, y que está positivamente correlacionada con el tipo de cambio real en las manufacturas y los comerciables y negativamente correlacionada en los no comerciables.

En las manufacturas y comerciables una depreciación real eleva los precios relativos y las tasas de rentabilidad desplazando la acumulación de capital desde los no comerciables hacia ellos, con un efecto positivo en la tasa de acumulación agregada.

Estos resultados sugieren que la sobrevaluación crónica del tipo de cambio real en el periodo analizado por Levy pudo haber tenido un efecto importante en el incremento en la informalidad documentado por el libro, ya que éste está asociado en parte a un crecimiento de los sectores de comercio y servicios (con relativamente alta informalidad) mayor que el del manufacturero (con informalidad relativamente baja). Por ejemplo, entre 1998 y 2013, la participación de las manufacturas en el capital total del conjunto de los tres sectores cayó de 45.9% a 40.3%.

En cambio, la participación en el capital total del comercio y los servicios aumentó de 54.0% a 59.6% en el mismo periodo (véase cuadro 3.11, p. 105). Si los precios relativos entre comerciables (manufacturas) y no comerciables (comercio y servicios) son importantes en su efecto en la asignación de recursos entre sectores y empresas, ¿por qué no incluir la cambiaria entre las políticas que afectan el entorno relevante y por lo tanto la distribución de empresas por tipo y tamaño?

Lo mismo se puede decir de la política monetaria en general que afecta directamente la inversión agregada e indirectamente a través del tipo de cambio como lo acabo de comentar.

¿Y por qué no incluir entre las políticas que conforman el entorno relevante la inversión en infraestructura, como lo sugiere la relación entre la falta de infraestructura y la estructura por tamaños de empresas manufactureras que encontramos en el sur y sureste del país? La discusión en Ros (2015, cap. 1) muestra que hay vínculos claros entre disponibilidad de infraestructura, distribución de las empresas y niveles de productividad.

En la región sur y sureste, la baja disponibilidad de infraestructura va de la mano con un nivel de productividad menor que en el resto del país, resultante de una distribución de empresas fuertemente sesgada hacia las microempresas de baja productividad y una productividad de las microempresas muy inferior al promedio del resto de las regiones.

La pobreza de la infraestructura eleva los costos y reduce el acceso de las empresas industriales a los mercados, con un efecto adverso en la productividad en presencia de economías de escala, y sesga la distribución de empresas hacia las microempresas.

El acceso al mercado es especialmente relevante para explicar la muy baja productividad de las microempresas mientras que la pobreza de la infraestructura de transporte se traduce en muy altos costos logísticos (transporte, almacenamiento, empaquetamiento).

Levy descarta el rol de la infraestructura argumentando que ésta afecta a todos los tipos de empresa por igual. Este argumento es peculiar e intrigante, más allá de que se ve contradicho por la experiencia del sur recién mencio-

nada, pues el efecto negativo de la falta de infraestructura en la productividad no se vería disminuido por el hecho de que todas las empresas se vieran igualmente afectadas. Además, Levy argumenta que si la infraestructura fuera importante, la Ciudad de México debería tener mucho menos informalidad de la que tiene por su buen acceso a infraestructura. Ello no es el caso: la composición formal-informal de empresas en la Ciudad de México no es diferente del resto del país.

Vale la pena hacer notar que, en realidad, el caso la Ciudad de México ejemplifica la importancia de la informalidad primaria. Se trata de una aglomeración urbana con una dotación de capital por trabajador menor que el promedio del país como lo muestran las cifras citadas por Levy y de la que cabría esperar, por ese hecho, un sesgo comparativo hacia la informalidad. En efecto, el “círculo de la Ciudad de México” (el círculo con centro en el zócalo y un radio de 16 kilómetros), tiene una participación en el capital total de 14.7% mientras que su participación en el trabajo es de 19.9% (véase cuadro 3.10, p. 103), con lo cual su capital disponible es relativamente reducido en relación al tamaño de su oferta de trabajo.

Además, la composición por sectores económicos está sesgada hacia el comercio y los servicios donde prevalecen relativamente altos índices de informalidad (debido a que las tecnologías de subsistencia están más difundidas en esos sectores). Ello contribuye a un sesgo comparativo hacia la informalidad que probablemente la disponibilidad de infraestructura tiende a contrarrestar, dejando la informalidad a un nivel medio.

V. Otras explicaciones del estancamiento de la productividad

La argumentación de Levy contiene dos partes. Una se refiere a la dinámica empresarial disfuncional, producto según el autor del entorno de políticas considerado, en la que muchas empresas poco productivas nacen y sobreviven y muchas de las más productivas no logran crecer y con frecuencia desaparecen (lo que Levy llama “creación destructiva” en contraposición a la “destrucción creativa” schumpeteriana). Desde su punto de vista, esta dinámica disfuncional está en el corazón del problema de productividad de México.

Esta parte del argumento es el que hemos discutido hasta ahora y es el que Levy describe e ilustra ampliamente con mucha información y análisis.

Una segunda parte de la argumentación es descartar otros posibles candidatos para explicar el estancamiento de la productividad. Levy rechaza varias explicaciones que se han ofrecido y estoy de acuerdo con casi todas sus críticas. Una de las tesis que Levy rechaza con particular intensidad, con una línea de argumentación muy similar a la seguida en mi libro de 2013 (véase Ros 2013b, cap. 5), es que el capital humano haya sido una restricción al crecimiento de la productividad (ver, especialmente, el cap. 6), Levy correctamente enfatiza que esta explicación del estancamiento de la productividad es inconsistente con: 1) los fuertes aumentos en la escolaridad de la población;

2) el aumento en la calidad educacional; y 3) la ausencia de evidencia de un exceso de demanda para trabajadores altamente calificados con más escolaridad (más bien al contrario).

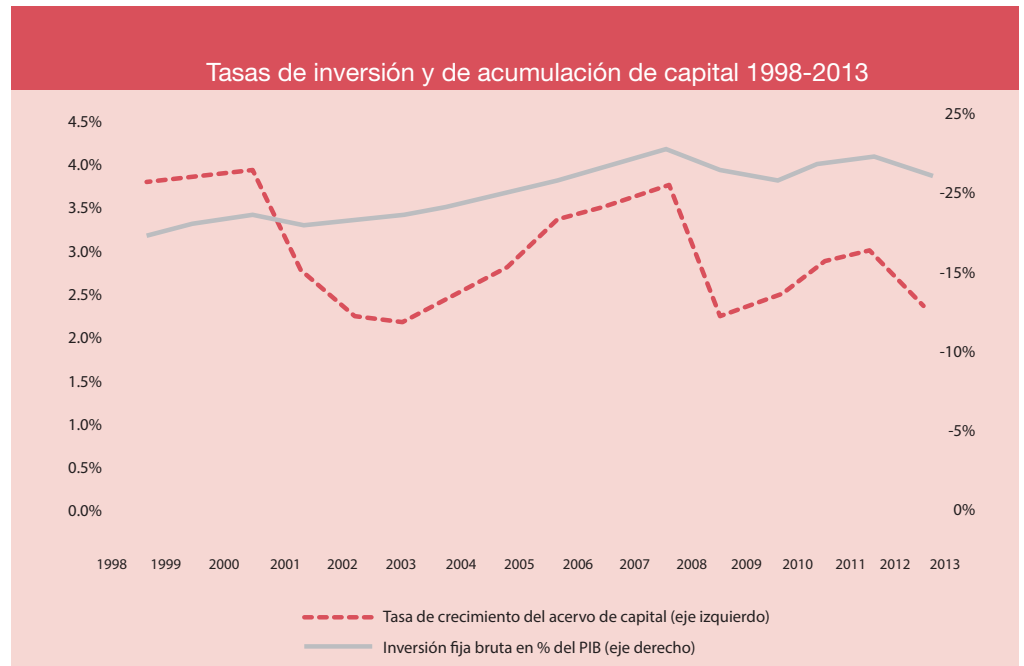
Otra explicación descartada por Levy se refiere a la falta de competencia en sectores clave de la economía como telecomunicaciones y energía, tema también abordado en mi libro de 2013. El argumento de Levy es que la falta de competencia en sectores de insumos intermedios clave afecta la rentabilidad de todas las empresas, formales e informales, grandes y pequeñas. No puede dar cuenta de la dispersión observada de productividades descrita en el capítulo 4, del aumento en la mala asignación documentado en el capítulo 3, y por lo tanto de la dinámica empresarial disfuncional.

Levy descarta también otra tesis criticada en mi libro de 2013, la visión de que el problema resulta de instituciones que funcionan mal. El autor rechaza esta explicación del estancamiento de la productividad por considerarla imprecisa. Argumenta que, de hecho, varias instituciones económicas en México funcionan bien y no pueden responsabilizarse de la distribución de empresas y su dinámica que están detrás del problema de productividad de México.

Dejo para el final dos explicaciones que Levy descarta, en mi opinión equivocadamente. Una explicación se basa en la insuficiencia de inversiones en infraestructura que ya hemos comentado más arriba. La otra tiene que ver con el papel de una baja tasa de inversión en capital fijo. Sobre esto, Levy argumenta que esta explicación es inconsistente con dos hechos estilizados: 1) la tasa de inversión aumentó gradualmente mientras que la productividad total de los factores se estancaba; 2) muchas inversiones se hicieron en empresas de baja productividad mientras que las empresas de alta productividad no lograron atraer más capital. Concluye que una mayor tasa de inversión podría elevar la tasa de crecimiento del producto pero no la de la productividad como lo demuestra que no lo ha hecho hasta ahora. En realidad, en el periodo analizado por Levy, aunque la inversión como porcentaje del PIB aumentó levemente, la tasa de acumulación de capital (la tasa de crecimiento del acervo neto de capital), que es el concepto más relevante para el crecimiento del producto y de la productividad, no lo hizo. Esta tasa pasó de 3.0% anual en 1998-2003, a 3.2% en 2003-2008, para reducirse a 2.6% en 2008-2013 (véase gráfica 1).⁷ Más importante aún es que un poco más de perspectiva histórica nos presenta un panorama muy distinto al sugerido por Levy. Los datos existentes (aunque no se puede poner la mano en el fuego por ellos) muestran que, durante las décadas de rápido crecimiento entre 1950 y 1980, hubo una disminución paulatina de la informalidad en México (incluyendo la informalidad rural).

Es cuando el crecimiento se detiene en los años 1980, con los ajustes a la crisis de la deuda, que empieza a aumentar la informalidad y cae la productividad total de los factores (véase, por ejemplo, Faal 2005). De los noventa en adelante la informalidad persiste (o aumenta según como se le mida) y la productividad se recupera muy lentamente y luego se estanca.

⁷ La diferente evolución de la tasa de inversión (en % del PIB) y la tasa de acumulación de capital se debe a ligeros aumentos en la relación capital-producto y la tasa de depreciación del capital.



Fuente: Cuentas Nacionales (Banco de Información Económica, INEGI) y KLEMS (INEGI). Ambas tasas están calculadas a partir de las series a precios constantes de 2013.

Varios de los factores macroeconómicos que provocaron el estancamiento y retroceso de los 1980 se mantienen, como la baja inversión pública, otros negativos aparecen, como la recurrente apreciación cambiaria o se agravan durante buena parte del periodo, como la escasez de crédito bancario, y en conjunto neutralizan el impacto favorable en el crecimiento del alcance de la estabilidad macroeconómica.

Así, el lento crecimiento sigue y con ello el estancamiento de la productividad así como la persistencia de la informalidad.

En suma, la productividad se estanca precisamente en el periodo en que la tasa de acumulación de capital se desploma. Es por ello que la caída de la tasa de acumulación de capital a menos de la mitad en el periodo después de 1980 me parece el factor más importante para explicar porqué la economía mexicana y su productividad se estancaron en las tres últimas tres décadas. Ello simplemente porque las distorsiones adicionales en la política tributaria y de seguridad social introducidas después del 2000 no pueden dar cuenta del estancamiento entre 1980 y 2000. Y tampoco lo pueden hacer las distorsiones ancestrales que resultan en gravar el trabajo formal vía programas contributivos pues estos existen desde principios de los años 1940.

Comentarios finales

Esta reseña se ha enfocado a evaluar la explicación que presenta el libro de Levy sobre el lento crecimiento de la economía mexicana. Si se le atribuyen al libro otros objetivos (como puede ser analizar la organización por empre-

sas de la economía, su dinámica y relación con la evolución de la productividad), la evaluación sería, desde luego, otra: el libro es una contribución mayor al análisis de la organización industrial de México y de la relación entre productividad y distribución por tipo y tamaño de las empresas. Pero como lo dice la cita inicial de esta reseña, un objetivo explícito es explicar el lento crecimiento. Y, por las razones expuestas, creo que ese objetivo no se cumple.

Y me parece que una razón muy importante de por qué ese objetivo no se cumple es que la explicación del estancamiento de la productividad agregada se centra en las causas de lo que he llamado informalidad secundaria (en particular la gran masa de trabajadores asalariados no registrados ante la seguridad social, resultado de la regulación asimétrica de los contratos laborales y de una fiscalización imperfecta) cuyas implicaciones para la productividad agregada parecen mucho menos importantes que las de la informalidad primaria que existiría en ausencia de las distorsiones y entorno de políticas considerados en el análisis de Levy.

Puesto de otra manera, creo que quedan dos puntos principales de desacuerdo. El primero se refiere al rechazo de Levy a considerar la escasez relativa de capital junto con la existencia de tecnologías de subsistencia como fuentes importantes de informalidad y baja productividad. Creo que este rechazo impide entender, entre otras cosas, por qué la informalidad rebasa el 80% en Chiapas y Oaxaca y apenas llega al 40% en Nuevo León y Chihuahua (según la ENOE), cuando las distorsiones de política son comunes a los 4 estados. El segundo se refiere a qué tan importantes son los efectos de la informalidad secundaria en la productividad agregada. Sobre este punto, vale la pena tener en cuenta, como lo muestra el cuadro 6.5, p. 196, que entre 1998 y 2013 el aumento de la participación en el empleo de las empresas informales (legales e ilegales) no se dio a costa de las formales (que elevaron levemente su participación) sino de la reducción a casi la mitad de la participación de las empresas mixtas (que no tienen niveles de productividad muy distintos a los de las empresas informales e ilegales, aunque sí superiores a los de las empresas informales y legales). En términos de la distribución por tamaño de empresa, el cambio más importante en el mismo periodo es el aumento de la participación en el empleo de las empresas con 5 y menos trabajadores (a costa de las empresas con más de 50), que seguramente es indicativo de un incremento en la informalidad primaria.

Lo anterior no significa desde luego que no puede haber ganancias de productividad derivadas de una mejor asignación de los recursos como consecuencia de la eliminación de las distorsiones analizadas por Levy y que varias de las políticas y reformas que se derivan de su análisis no deban ser parte de la agenda para la recuperación de un alto crecimiento en México (véase, en particular, las reformas mencionadas en el capítulo final, p. 310).

Este es el caso, por ejemplo, de desligar la seguridad social del estatus del trabajador en el mercado de trabajo (asalariado o no asalariado), remplazar las regulaciones del despido con un seguro de desempleo, y aumentar la au-

tonomía de instituciones judiciales. Pero no creo que éstas sean la parte más importante de esa agenda.⁸ Esa parte más importante desafortunadamente pasa desapercibida en el análisis de Levy.

Bibliografía

- Antón**, A., F. Hernández y S. Levy, 2012. *The End of Informality in Mexico? Fiscal Reform for Universal Social Insurance*, Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Busso**, M., M. V. Fazio y S. Levy, 2012. "(In)Formal and (Un)Productive: The Productivity Costs of Excessive Informality in Mexico" Documento de trabajo del BID No. 341. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Faal**, E. 2005. GDP growth, potential output, and output gaps in Mexico. IMF Working Paper, WP/05/93.
- Ibarra**, C. A. y J. Ros. 2018 "Profitability and capital accumulation in Mexico: a first look at tradables and non-tradables based on KLEMS," *International Review of Applied Economics*, próxima publicación.
- Levy**, S., 2008, *Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality and Economic Growth in Mexico*, Washington D. C.: Brookings Institution Press
- Levy**, S., 2018, *Esfuerzos Mal Recompensados. La elusiva búsqueda de la prosperidad en México*. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Ros**, J., 2000. *Development Theory and the Economics of Growth* Michigan University Press.
- Ros**, J. 2013a. *Rethinking Economic Development, Growth and Institutions* Oxford UP.
- Ros**, J., 2013b. *Algunas Tesis Equivocadas sobre el Estancamiento Económico de México*. México: Colegio de México-UNAM.
- Ros**, J., 2015. *¿Cómo Salir de la Trampa del Lento Crecimiento y Alta Desigualdad?* México: Colegio de México-UN.