Crecimiento económico en México: perspectivas y estrategias

DANI RODRIK
Institute for Advanced Study,
Princeton, EE.UU.

Comenzaré con un tema que ha surgido reiteradamente sobre el desempeño comparativo de México. El *Gráfico 1* compara a México con tres países: China, Corea y Turquía. Los primeros dos ya se han mencionado, mientras que el tercero, Turquía, está ubicado en otra región del mundo pero, en muchos aspectos, es similar a México en cuanto a que su posición en relación con la Unión Europea es similar a la posición de México en relación con Estados Unidos.

En este gráfico se muestra el crecimiento económico total entre 1990 y 2013. Como ha sido un buen momento para la economía mundial, a la mayoría de los países de ingreso mediano y bajo les fue muy bien. Sin embargo, a los otros tres países les fue mucho mejor que a México.

Lo que preocupa más sobre este panorama, si observamos con más atención la contribución al crecimiento económico, es que la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores[1] (PTF) en México durante este período largo fue negativa. Esto nos desconcierta por el gran contraste con el muy buen desempeño de muchas empresas de esos países que se han integrado en el comercio internacional y en los mercados mundiales, incluida, por supuesto, Techint. La implicación directa de este tipo de desempeño comparativo es que la economía mexicana se ha quedado atrás.

El *Gráfico 2* a continuación es otra forma de mostrar cómo México, y Turquía en segundo lugar, se ha rezagado y quedó detrás de Corea y China con respecto a la productividad de la mano de obra (medida como proporción de la productividad de Estados Unidos). Esto significa que, si Estados Unidos es el 100%, México tiene alrededor del 30% de la productividad de la mano de obra de Estados Unidos. Evidentemente, Corea ha superado ampliamente a México, mientras que China la ha alcanzado muy rápidamente. Incluso Turquía, a la que no le fue tan bien, en realidad está un poco más cerca del nivel de productividad de Estados Unidos que México.

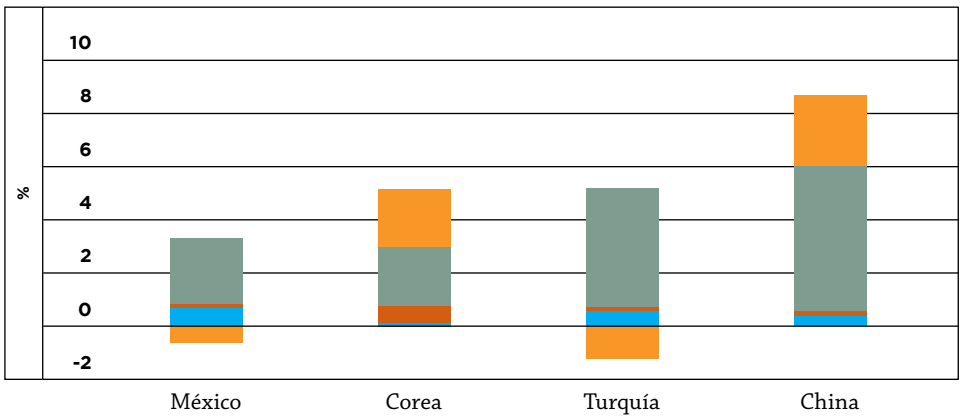
Esto ha sucedido a pesar de todas las cosas buenas que ocurrieron en México en términos de integración en la economía mundial, empezando por lo más importante, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés). Después del NAFTA hubo un gran salto en volumen de comercio y volumen de inversión extranjera. Aproximadamente, estas dos cifras se han duplicado como porcentaje del PIB en relación con los días anteriores al NAFTA. Cabe reecordar que éste era uno de los objetivos del NAFTA: integrar a México en la economía de Estados Unidos y convertir la economía cerrada en una economía abierta.

[1] La eficacia con la que se están utilizando los recursos económicos de mano de obra y capital, en su versión de capital físico y humano.

GRÁFICO 1

Crecimiento del PIB y sus fuentes, 1990-2003

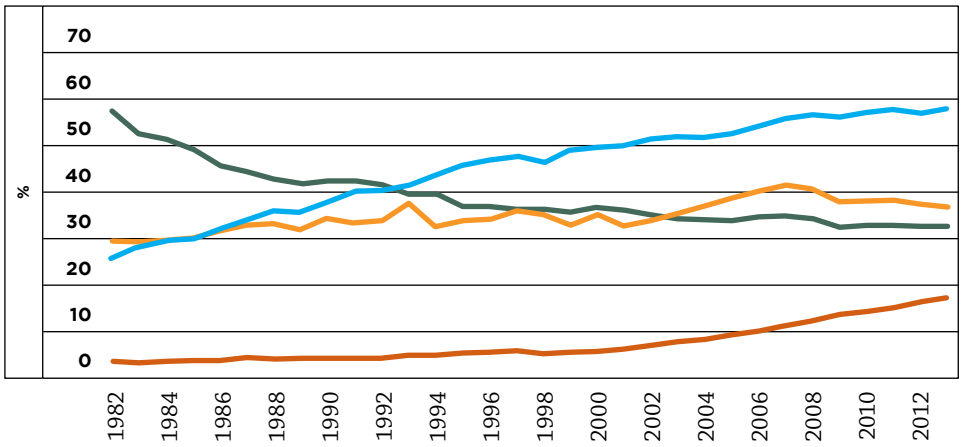
En %, anualizado



Fuente: Conference Board

GRÁFICO 2

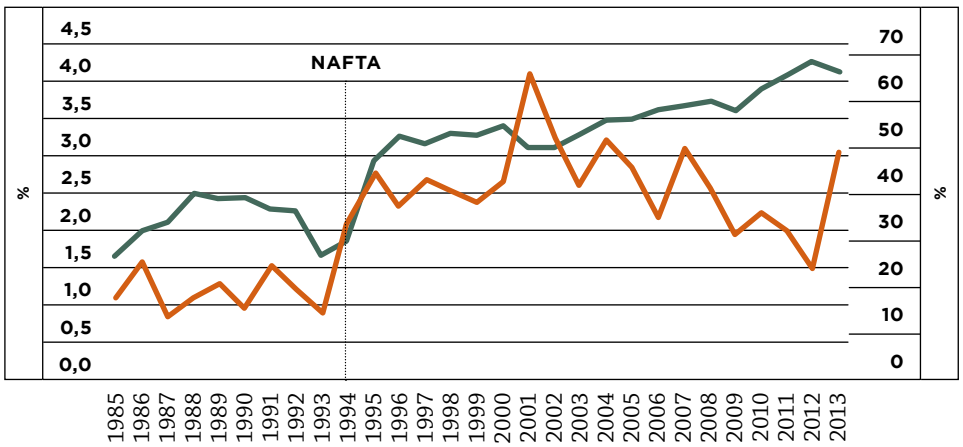
Productividad de la mano de obra, como % de Estados Unidos



Fuente: Conference Board

GRÁFICO 3

Efectos del NAFTA sobre el comercio exterior y la inverisón



El objetivo claramente se ha logrado. México es considerablemente más competitivo, particularmente en los últimos años, dado que, si confiamos en estos datos, el salario por hora nominal en la actualidad es más bajo en México que en China. Además, el costo unitario de la mano de obra ha aumentado, con una velocidad significativamente inferior en México que en China.

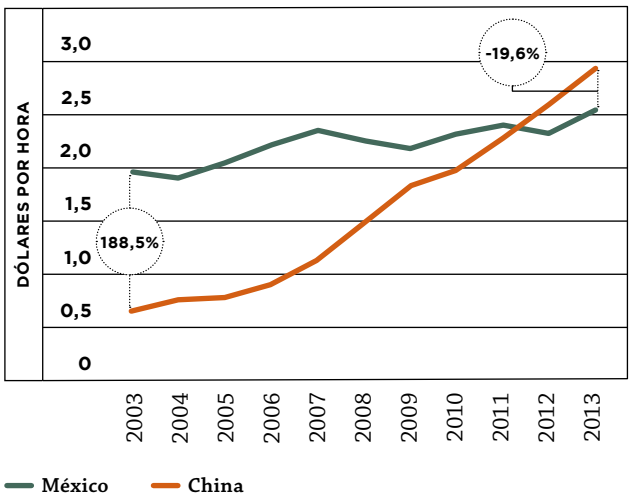
De modo que el desempeño reciente de la competitividad mexicana ha sido bastante ejemplar, incluso con respecto a un competidor formidable como China, de acuerdo con estos indicadores de competitividad. Esto también permitió a México recuperar su participación en el mercado en algunas áreas. En el *Gráfico 5* verán que la participación de México en los mercados de Estados Unidos y Europa, con respecto a equipos de transporte y después de haber caído desde alrededor del 2006, se ha recuperado e incluso ha aumentado, con lo cual ahora es relativamente grande. De modo que a México le ha ido relativamente bien en comparación con los otros países que se muestran aquí. Incluso con respecto a la producción y el empleo industrial, si observan los datos de los últimos años, se convencerán de que la disminución a largo plazo de la industria manufacturera, en términos de valor agregado y empleo, como porcentaje del PIB, que no es exclusivamente de México, es un fenómeno que muchos de los países de ingreso medio han experimentado y que incluso quizá hayan estabilizado en los últimos años. De modo que habría que realizar un análisis más detallado para saber si el valor agregado como porcentaje del PIB, en la industria manufacturera y en el empleo, se ha estabilizado o ha aumentado levemente.

Por lo tanto hay una gran cantidad de buenas noticias, particularmente en materia de bienes transables, con respecto a la competitividad externa de la economía mexicana más allá del desempeño general, que no estuvo tan bien.

Si observamos la economía mexicana desde afuera, surgen dos grandes interrogantes: ¿Esta vez será diferente (del NAFTA)? ¿México puede ir en contra de la tendencia global de desindustrialización?

GRÁFICO 4

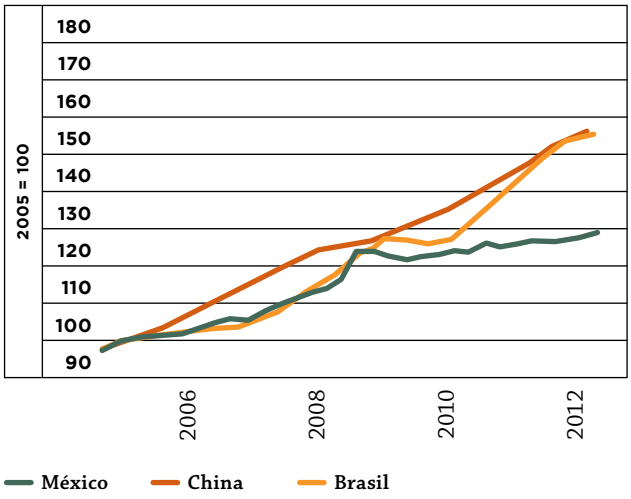
Salarios por hora: México vs. China



Fuente: BofA Merril Lynch Global Research, Banxico, INEGI, International Labor Organization, China NBS.

Estimaciones propias para China desde 2009 y para México en 2013.

B. Costo laboral unitario



Fuente: via FT http://blogs.ft.com/beyond-brics/2013/04/05/made-in-mexico-now-cheaper-than-china/?; OECD (2014)

Con respecto a la primera pregunta, es importante recordar que hubo muchas expectativas de que el NAFTA no solo ayudara a expandir la integración de la economía mexicana en el mundo, sino que de hecho actuara como un verdadero motor de crecimiento. Lamentablemente, no sucedió, a pesar de todas las otras cosas buenas que generó el NAFTA. La segunda gran pregunta es si México, dada su posición favorable en competitividad externa, podrá ir en el sentido opuesto respecto de la tendencia global de desindustrialización.

En este sentido, México es extremadamente desconcertante porque no conozco ningún otro país en donde la brecha entre su competitividad externa y el desempeño de la productividad en general de la economía sea tan diferente. Esto explica el fenómeno denominado los *Dos Méxicos*.

Un estudio realizado por McKinsey Global Institute, entre muchas cosas interesantes, incluía un gráfico que explica muy bien el problema fundamental de la economía mexicana: la dualidad entre una parte de la economía, la de las empresas grandes, formales y organizadas que componen el lado de la economía que está integrado en los mercados globales y a las que les está yendo muy bien, y que también han obtenido ganancias considerables en la productividad (empresas con más de 500 trabajadores), y la otra parte de la economía mexicana, las empresas con menos de diez empleados, altamente informal y, en su mayor parte, tradicionales, cuyo crecimiento en la productividad en realidad ha sido negativo (la productividad ha disminuido con el paso del tiempo).

El problema con la economía mexicana no es necesariamente que haya empresas buenas a las que les está yendo bien y empresas malas a las que no, ya que esto caracteriza a todas las economías. El problema es que la participación en el empleo de la parte de la economía a la que le está yendo bien no se está expandiendo. Si observamos el desempeño entre 1999 y 2009, la década para la cual se hicieron los gráficos, la participación en el empleo de las empresas pequeñas, a las que les está yendo mal, en realidad aumentó. Si México quiere incrementar la productividad en toda la economía y mejorar el bienestar económico de la mayoría de sus habitantes, debe aumentar la participación de las empresas a las que les está yendo bien. Los trabajadores deben desplazarse de las empresas pequeñas y tradicionales a las empresas medianas y más grandes, donde el desempeño de la productividad es mucho mejor.

Otra visión del mismo fenómeno, analizado también por McKinsey, es que, si dividimos la economía sobre la base de sectores de valor agregado, en vez de basarnos en el tamaño de las empresas, y luego observamos qué sectores han aumentado su productividad y participación en el empleo, descubrimos un hecho preocupante: la relación es negativa: las empresas o los sectores que han aumentado su participación en el empleo son los que se están desempeñando de manera débil mientras que las partes de la economía que están aumentando la productividad están teniendo una participación menor en la economía. En particular, las dos partes de la economía que han tenido el mayor aumento de la productividad (industria manufacturera y actividad agropecuaria) son las dos partes de productos transables de la economía. Pero esas partes que se están beneficiando con la integración en la economía mundial, de hecho, se están contrayendo en términos de participación en el empleo de la economía.

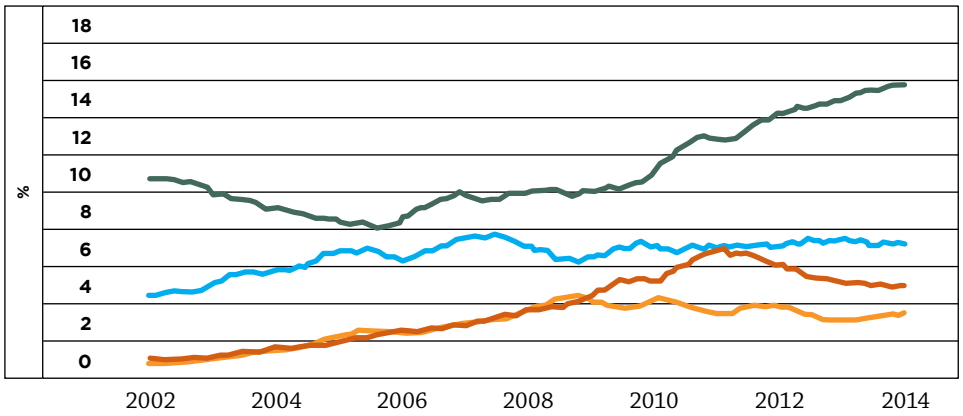
De modo que el cambio estructural que debe ocurrir para que crezca la economía de México es una inversión de esas tendencias, es decir, se deben reorientar los recursos, la mano de obra en particular, de las partes pequeñas y tradicionales de la economía, de bienes no transables a las empresas más grandes, a la parte de la economía de bienes transables, que son modernas y están aumentando la productividad.

Por lo tanto, considero que el desafío central de la estrategia de crecimiento de México es, esencialmente, cómo aumentar el empleo y la participación en el empleo de las empresas modernas y más grandes. ¿Cómo logramos esa transformación en México?

GRÁFICO 5

Participación en las importaciones de equipo de transporte de EE.UU. y la Unión Europea

(%, 12mma)

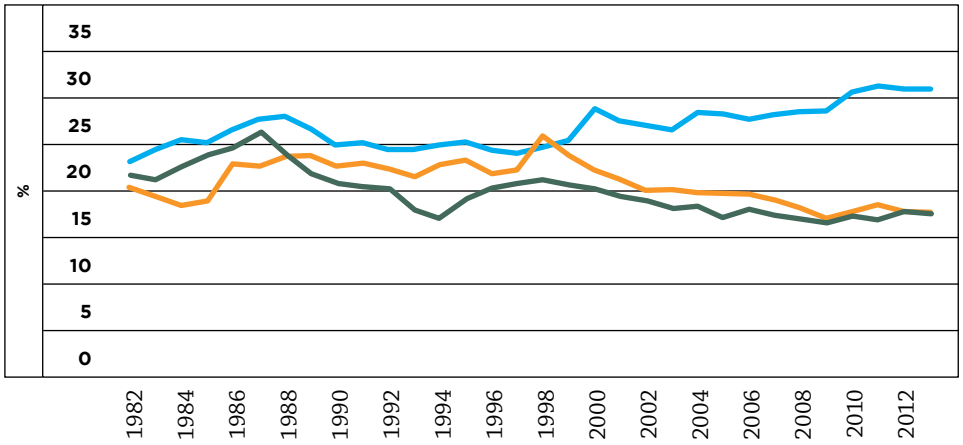


Fuente: CEIC, UBS estimates.

Business Insider http://www.businessinsider.com/mexico-becoming-manufacturing-powerhouse-2014-4.

GRÁFICO 6

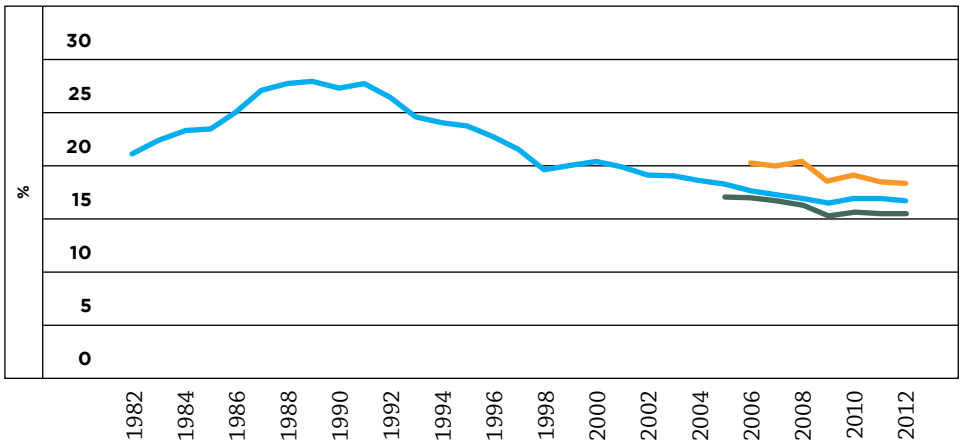
Participación del valor agregado manufacturero en el PIB



Fuente: World Bank, and U.S. BLS

GRÁFICO 7

Empleo manufacturero / total

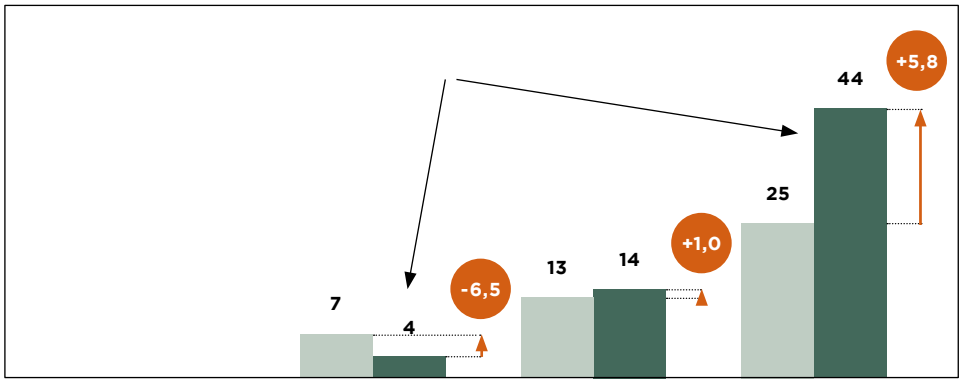


Fuente: World Bank, and U.S. BLS

GRÁFICO 8

La caída de la productividad en las empresas tradicionales, que representan el 42% del empleo, desplaza las ganancias de las empresas modernas

Valor agregado por persona ocupada, miles de $, constantes de 2003



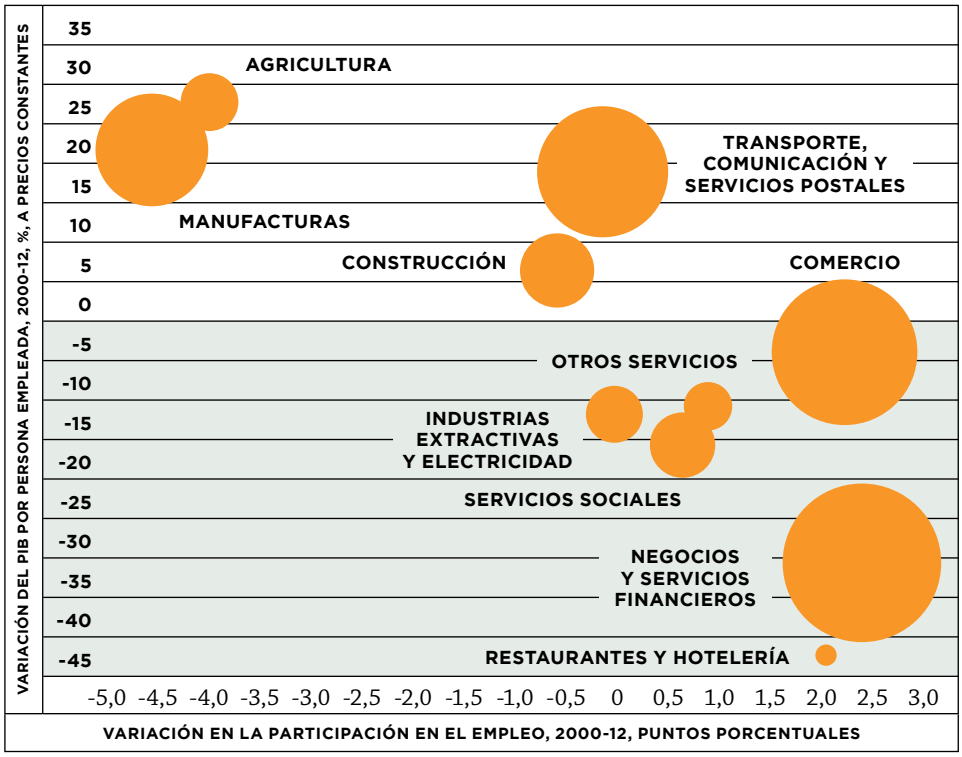
1999
2009
Tasa de crecimiento anual 1999-2009 (%)

Número de empleados	≤10	11-500	>500
Participación en el empleo 2009, %	42	38	20
Participación en el empleo 1999, %	39	41	20

Fuente: Censos Económicos 1999, Censos Económicos 2009, Instituto Nacional de Estadística y Geografía; McKinsey Global Institute analysis.
MGI (2014).

GRÁFICO 9

Desde 2000, la productividad ha caído en 6 de los 10 sectores de la economía mexicana



Tamaño de la burbuja = Crecimiento absoluto del PIB, 2000-12

Fuente: MGI (2014).

Para ello, tenemos dos estrategias: comenzar con las empresas pequeñas, las tiendas familiares y las empresas tradicionales, y brindarles ayuda para que crezcan y se modernicen. El lado positivo es que, de hecho, hay muchas cosas que podrían hacer esas empresas pequeñas para volverse más productivas. Y también se cuenta con información que indica que el Gobierno puede tomar medidas para mejorar su desempeño: brindarles la asistencia técnica necesaria y/o créditos más accesibles.

Por otro lado, no está para nada claro que ésta sea la estrategia correcta para un país como México. El problema es que ya desde el comienzo hay demasiadas empresas pequeñas tradicionales y la gran mayoría es improductiva por motivos inherentes, de modo que nunca serán tan productivas como quisiéramos, ya que gran parte de su productividad está vinculada, por ejemplo, con la deficiencia de las capacidades, con el capital humano de sus dueños.

Si observamos la evolución industrial, ¿de dónde provienen realmente las empresas exitosas? Rara vez provienen de empresas muy pequeñas. Entonces, la evolución tradicional no es empezar con dos empleados y llegar a ser una empresa muy grande. De hecho, eso es extremadamente raro, seguro que no es así cómo comenzó Techint. En general se empieza ya siendo una empresa relativamente grande, una empresa moderna, una empresa mediana, y luego se crece a partir de allí.

Eso indica que una estrategia alternativa que se centre en las empresas medianas a grandes y las ayude a expandirse a expensas de las empresas pequeñas puede ser más productiva, porque éste será el conjunto de empresas que dará origen a las futuras estrellas de productividad.

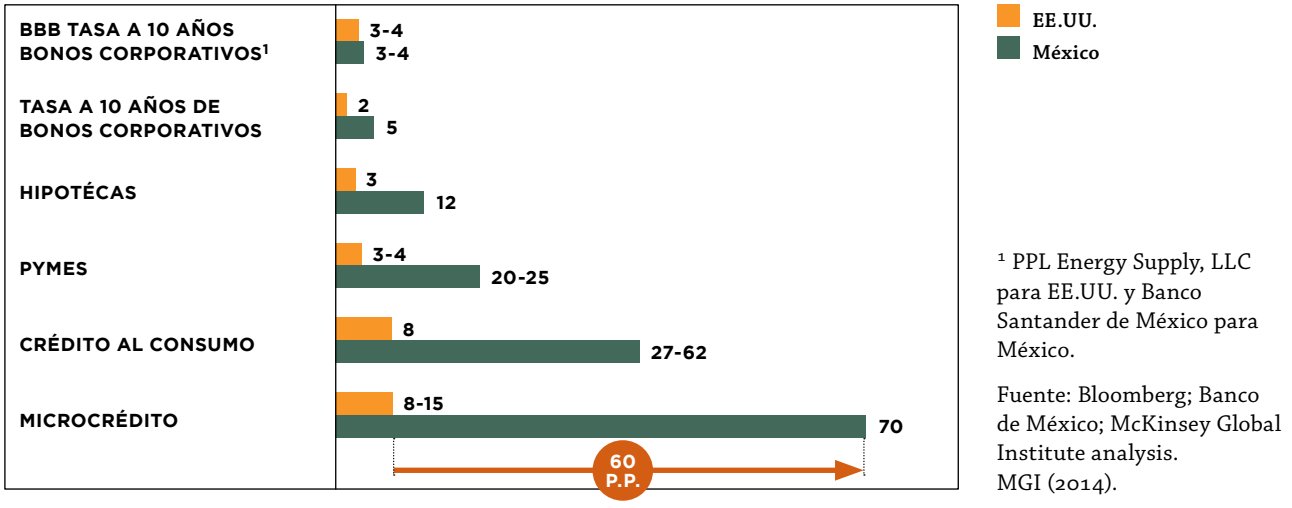
De modo que la pregunta ahora es cómo harán las autoridades responsables de diseñar las políticas para apuntar a estas empresas medianas que son las futuras ganadoras y ayudarlas a expandirse considerablemente, no sólo en términos de inversión en capacidad, sino también en términos de empleo.

¿El problema del crédito les impide expandirse? Los datos disponibles indican que es un problema que afecta principalmente a las empresas tradicionales más pequeñas pero no necesariamente a las formales, a las empresas

GRÁFICO 10

Las tasas de bonos corporativos en México son comparables a los de EE.UU., los créditos para PyMEs y los microcréditos son mucho más caros

Tasa de interés de distintos tipos de deuda, % anual



[1] PPL Energy Supply, LLC para EE.UU. y Banco Santander de México para México.

Fuente: Bloomberg; Banco de México; McKinsey Global Institute analysis. MGI (2014).

medianas. En términos comparativos, los costos por intereses de las empresas más grandes no son muy diferentes de los de Estados Unidos, de modo que el problema empieza a surgir cuando nos acercamos al sector de las empresas más pequeñas, donde la (gran) brecha empieza a abrirse en términos de costos del crédito.

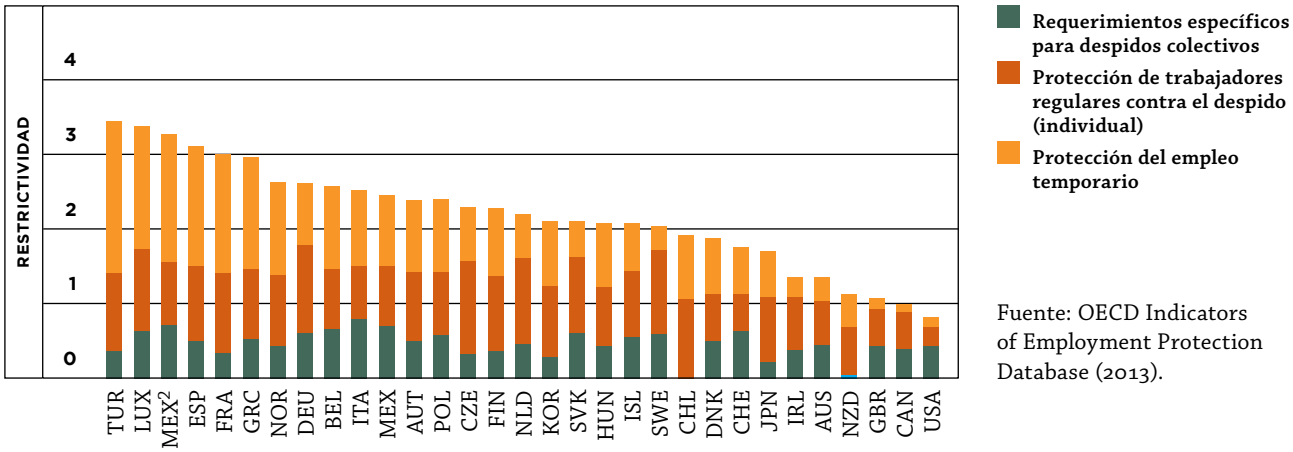
En este sentido, este análisis indica que los problemas no son necesariamente con los mercados financieros.

Entonces, ¿existe algún problema de flexibilidad en el mercado laboral? Nuevamente, en este tema parece que México ha progresado un poco. El *Gráfico 11*, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), muestra que México ha pasado de ser uno de los países en la OCDE con legislación de protección del empleo más restrictiva a un lugar intermedio, lo que indica que México ya ha progresado considerablemente.

GRÁFICO 11

Restrictividad de la legislación laboral

Escala desde 0 (menos restrictiva) a 6 (más restrictiva), 2008[1]



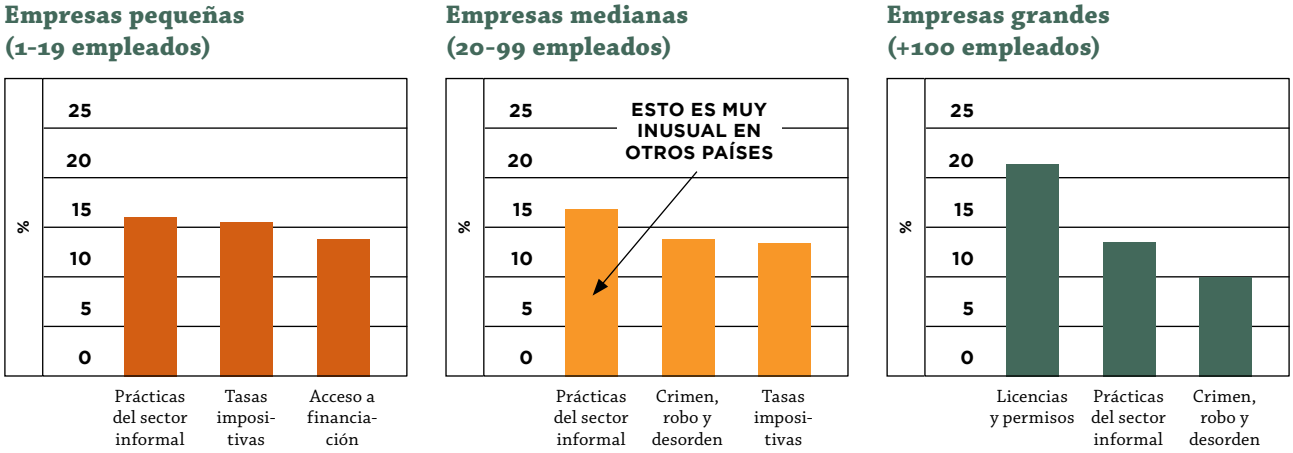
Fuente: OECD Indicators of Employment Protection Database (2013).

1 Para todos los países excepto México, datos para 2013.

2. Previo a la reforma de 2012 de la Ley Federal de Trabajo, la cual entró en vigencia el 1° de Diciembre de 2012.

GRÁFICO 12

Porcentaje de firmas que consideran al problema como principal obstáculo



Fuente: Enterprise Surveys, México 2010.

Quizá sea mejor preguntar directamente a las empresas cuáles son sus quejas. Si observamos las encuestas empresariales del Banco Mundial, han dividido a los encuestados en tres grupos de empresas: empresas pequeñas, empresas medianas y empresas grandes. Entonces, en el *Gráfico 12,* presentamos los tres problemas principales que han identificado estos grupos de empresas con respecto a lo que restringe su crecimiento. Me gustaría centrarme en las empresas medianas: algo que se destaca son *las prácticas del sector informal*. Este problema sigue surgiendo: algunas de las ventajas que tienen las empresas informales cuando compiten con empresas organizadas y registradas son los costos y las desventajas competitivas que impiden a las empresas medianas expandir su participación en el mercado.

Cabe mencionar otros dos temas: el *delito, los robos y la falta de orden,* que es realmente un gran problema, y las tasas de impuestos. No consideraría el segundo ya que esto sucede sistemáticamente en todo el mundo: las empresas siempre se quejan de los impuestos. México es muy especial, en términos comparativos, en la identificación de prácticas de empresas del sector informal como uno de los impedimentos u obstáculos esenciales que tienen las empresas medianas.

Cuando observamos lo que está haciendo actualmente el Gobierno, noto un poco de desconexión entre las estrategias existentes y el tipo de estrategia de transformación que creo que se necesita.

Por un lado, las políticas del Gobierno se centran en las pymes. La estrategia con las pymes es esencialmente proporcionar financiamiento para capacitación, tecnología, financiación más barata e información de mercado. La ventaja política de esta estrategia se entiende fácilmente porque es allí donde realmente están todos los trabajadores. Pero el problema es que la gran mayoría de estas empresas son precisamente empresas en donde los trabajadores no deberían estar. De modo que no queda del todo claro que se esté haciendo algo bueno por la economía cuando, esencialmente, se les permite seguir estando en el sector de empresas pequeñas, el sector menos productivo.

Entonces es crucial separar la política social de la política de crecimiento: lo que puede ser bueno en términos de llegar a una gran cantidad de empleados permitiendo que sobrevivan los segmentos menos productivos de la economía no necesariamente es lo que hace crecer la economía y genera empleo en sus partes modernas.

Por otro lado, tenemos el apoyo a las partes de la economía que realizan más investigación y desarrollo o son más innovadoras. Estos son los sectores que se considerarán estratégicos (tecnologías de la información y la comunicación, biotecnología y software). Tengamos en cuenta que, para una economía que está estancada en el nivel medio de ingreso, como México, esto no va a impulsar el crecimiento porque el empleo que pueden ofrecer estos sectores es limitado para el tipo de trabajadores que tiene México. De modo que tendrá un impacto limitado en relación con una transformación de toda la economía.

De nuevo, lo que intento destacar es la necesidad de centrarse en el tipo de empresas de donde es más probable que provenga el crecimiento, incluida la capacidad de generar más empleo, y que esas empresas probablemente sean las que están entre los dos segmentos: ni las empresas más pequeñas ni las empresas de más alta tecnología. Son las empresas de tecnología media y tamaño mediano que serán las futuras áreas de crecimiento.

Si la estrategia se centrara en estas empresas, habría un elemento importante de generación de empleo. Este es uno de los problemas que pasan por alto muchas de las estrategias de política industrial: se centran en la inversión, en la capacidad, en la innovación y en investigación y desarrollo, pero todo eso, en última instancia, no dará frutos en términos de crecimiento de la productividad en toda la economía si, al mismo tiempo, no genera empleo. Entonces lo que sucede es que los trabajadores terminan trasladándose nuevamente a las partes tradicionales y menos productivas de la economía, y se reproduce este problema de los Dos Méxicos.

La conversación sobre estas políticas industriales, o políticas de desarrollo productivo, ha cambiado completamente hoy en día en el sentido de que se reconoce mucho más que los Gobiernos exitosos llevan a cabo determinados tipos de políticas de desarrollo productivo, participan con el sector privado. Pero éste es un tipo de participación muy diferente del que suele tener la política industrial anticuada, que implica salir del enfoque de la política industrial que solía ser seleccionar una cantidad de sectores prioritarios y tener una cantidad de instrumentos de políticas, como créditos baratos o subsidios, y que esa sea la política industrial.

En cambio, lo que aprendemos de Asia es que la política industrial es un proceso, es un estado mental, un proceso continuo por el cual el sector público y el Gobierno, en todos los niveles, participan con el sector privado en un diálogo y en un proceso de colaboración estratégica, donde tanto las empresas como el Gobierno deben cumplir con los objetivos. Un proceso en el cual el Gobierno debe aprender en dónde están los obstáculos y limitaciones que tienen las empresas, porque son muy coyunturales y probablemente sean muy diferentes de un sector a otro y de un tamaño de empresa a otro. Un proceso que incluye la experimentación. De hecho, una de las lecciones principales de China es la predisposición a la experimentación a sabiendas de que puede no funcionar.

Pero, por supuesto, la experimentación requiere coordinación y supervisión, y la capacidad de revisar las políticas cuando las cosas no están funcionando. Y creo que esos son los elementos que más faltan institucionalmente en las políticas industriales de América Latina. Considero que las empresas también tienen una gran responsabilidad, que no es sólo responsabilidad del Gobierno. Es muy importante que las empresas y sus asociaciones acudan al Gobierno con propuestas realistas que no sólo incluyan el pedido de *queremos que nos protejan o que nos den subsidios o que nos hagan más ricos,* sino que también sirvan para resolver el problema de cómo generar empleo, generar crecimiento. Es una negociación bilateral: las empresas y asociaciones de negocios también deben elaborar planes de acción de conformidad con los objetivos públicos.

Concluiré con los tres puntos principales: *1)* Lo que aprendimos de la experiencia global y de México deja en claro, en particular, que la estrategia exterior no es suficiente para impulsar el crecimiento en el resto de la economía si la economía interna tiene un desempeño deficiente. La economía puede tener una parte transable que es extremadamente competitiva pero la economía en su conjunto, en realidad, no es competitiva. *2)* Debemos centrarnos en la productividad y la competitividad de toda la economía, para lo cual no sólo hay que observar cómo le va al comercio exterior y a la inversión extranjera. Debemos asegurarnos de que estén suficientemente integradas en una estrategia más amplia de cambio estructural en toda la economía, con el cual se trasladen los trabajadores y los recursos de las empresas más pequeñas y las partes de baja productividad a las empresas modernas y más grandes. *3)* Por último, debemos unir al economista y al ingeniero, es decir, debemos ser pragmáticos y no doctrinarios. Creo que el motivo por el cual los ingenieros tuvieron éxito en Asia es que hubo un método pragmático de predisposición y capacidad para probar cosas nuevas. Para ello se requiere un diálogo institucionalizado y una colaboración entre el Gobierno y el sector privado, que es esencial para desarrollar todos los niveles de empresas, no sólo las grandes, sino particularmente las empresas medianas en México.