

## UN LIBRO QUE EXPONE LA REALIDAD DEL CRECIMIENTO ECONOMICO DE MEXICO

El libro “Under-Rewarded Efforts: The Elusive Quest for Prosperity in Mexico”, escrito por Santiago Levy y publicado este año por el Banco Interamericano de Desarrollo bien podría ser un manual de guía para el gobierno entrante. Este libro se enfoca al problema del crecimiento de México, y lo relaciona a la productividad y el entorno que rodea el mercado laboral y sus componentes de mano de obra, empresas, seguridad social y contexto fiscal. El autor extiende el análisis al ambiente jurídico y el mercado de crédito.

Levy empieza con cifras que documentan el período 1996-2015: un crecimiento de la productividad (*Total Factor Productivity*) en la economía mexicana de solo 0.14%/año que, ajustada por la mejora en escolaridad, se reduce a -.53%/año. Lo anterior en medio de un crecimiento relativamente bajo del 1.2%/año en PIB per capita durante el período, que resulta ser 25.0% inferior en promedio a los países de Latinoamérica con excepción de Venezuela. Estas cifras, según Levy, contrastan con el notable éxito en materia macroeconómica como la balanza y deuda públicas, balanza favorable de las cuentas externas, inversión fuerte, baja inflación, etc. De ahí el título: estos avances no han sido premiados con incremento significativo en ingreso y bienestar de la población.

El autor atribuye el problema de la baja productividad a la mala asignación de recursos: el capital y la mano de obra no están asignados a las empresas más productivas, y estas últimas enfrentan serios obstáculos para crecer. Levy atribuye lo anterior a la preponderancia de la informalidad en la estructura de organización industrial en México, expresada en las distintas modalidades de empleo. El 90.0% de todas las empresas en México en 2013 eran informales (51.0% en la manufactura, 81.0% en el comercio y 85.0% en servicios), y absorben el 40.0% del capital y el 55.0% de la mano de obra del país. Contrario a la opinión común, éstos nos son “changarros”, ya que las cifras excluyen vendedores en la calle, y también estadística de los poblados con menos de 2,500 habitantes. Sin embargo, Levy subraya que la distinción entre formal e informal es menos indicativo para México que la distinción entre trabajadores asalariados y los contratados sin salario, que por desgracia, son perfectamente legales, de manera que muchas empresas formalmente constituidas pueden ser incluidas dentro de la definición de ‘informal’ (lo anterior incluye también asalariados donde el patrón no cumple con sus obligaciones, y que son muchísimos). Es más, el 81.0% de todas las empresas informales en México en 2013 tenían relación de no-asalariado con sus obreros, (sin violar la ley laboral). Si bien la mayoría de estas firmas eran pequeñas (menos de 5 empleados), había muchas de tamaño medio. Este fenómeno no es propio de áreas rurales o de provincia, sino que es común a todo el país, incluyendo la CDMX.

La tendencia más preocupante observada por el autor es que entre 1996 y el 2013: a) la estructura empresarial se inclinó mucho más hacia empresas informales tanto en mano de obra como en capital, b) el tamaño promedio de estas firmas pequeñas se redujo aun más, c) las firmas grandes en cambio crecieron en tamaño e intensidad de capital. A pesar de esto, en 2015 solo el 0.7% de las empresas mexicanas eran “grandes”, i.e. tenían más de 51 empleados. En resumen, la heterogeneidad en organización industrial creció. La investigación revela que en 2013 existía una enorme diferencia entre firmas del mismo sector en lo que se refiere a productividad. El ‘Revenue Productivity of Resources’ de las firmas más productivas era ¡64 veces mayor al promedio, al tiempo que aquella de las peores era 1/64 avo. de este promedio! Una dispersión inaceptablemente elevada. Aparte de esta baja productividad, la dinámica empresarial favorece la permanencia de empresas poco productivas, y la salida de muchas productivas. El análisis del autor sobre rotación empresarial indica que el 47.0% de todas las empresas improductivas sobrevivieron entre el 2008 y el 2013, mientras que el 43.0% de las de alta productividad se cerraron.

De acuerdo al autor, los datos anteriores son manifestación de la mala asignación de recursos laborales y de capital en México. Existen muchas políticas e instituciones que influyen en esto, pero el autor las agrupa en tres grandes áreas: El ámbito de las relaciones obrero-patronal; el ámbito fiscal y el entorno de las condiciones de mercado.

La mala asignación y el mundo de relación obrero-patronal: a) la relación obrero-patronal causa un impuesto implícito debido a las políticas e instituciones asociadas a la seguridad social. A pesar de un subsidio de gobierno del 0.50% del PIB para el IMSS, el trabajador no valora la contribución compartida entre la firma y él. El resultado es que el salario legal representa menos para el trabajador de lo que cuesta a la empresa, y resulta en un impuesto implícito del 12.0% adicional a la nómina. b) las empresas grandes con obreros asalariados son gravadas más que las pequeñas. La fiscalización se concentra en estas empresas, y las chicas logran evadir penalidades por incumplir con la ley. c) una baja en la demanda, o poca rentabilidad para las firmas no es motivo de cesar a un empleado, lo que induce a las firmas a evitar contratar. Las deficiencias en el funcionamiento de juzgados laborales ponen en desventaja tanto a patrones, como a trabajadores.

Hay otras realidades que fomentan la informalidad: la posibilidad de seguro gratuito cuyo costo para el gobierno equivale al 1.7% del PIB. Las empresas sin asalariados evitan costos de indemnización, y tener que rendir cuentas ante la Junta de Conciliación y Arbitraje. Lo anterior aplica también a empresas que no cumplen en nada las obligaciones patronales.

Mala Asignación y el entorno fiscal: En primer lugar, asimetría en recaudación. En 2013 la carga fiscal, mediante retenciones a obreros asalariados fue de 2.1% del PIB, mientras solo fue 0.1% para no-asalariados. El impuesto estatal (2.0 a 3.0% de nómina) representa una carga adicional de 0.39% del PIB para el asalariado. En segundo lugar: El “Régimen de Pequeños Contribuyentes” alienta a las empresas pequeñas a no crecer más allá de un nivel de ingresos bajo porque aumentaría drásticamente su ISR. En 2013 el 93.0% de firmas captadas en el censo calificaban para el Repeco. En ese mismo año se calcula que esas firmas sólo pagaron el 3.8% de su obligación fiscal bajo este esquema. En tercer lugar, los regímenes especiales del IVA (tasa cero y exento) cubren el 42.0% de la base de este impuesto y cuestan 1.5% del PIB. Facilita la sobrevivencia de empresas informales (buscan insumos de otras firmas informales, etc.).

El Entorno de las condiciones de Mercado y la asignación: Levy afirma que la incertidumbre jurídica es importante; en respeto a contratos, títulos de propiedad, protección a derechos de accionistas minoritarios etc. Todo esto también afecta el crecimiento y es agravado por la existencia de diferencias muy notables entre los estados: hay estudios que muestran que si todos los estados de la República tuvieran seguridad jurídica del mismo nivel que el del estado más seguro, el tamaño de las empresas privadas sería dos tercios mayor. La informalidad, tamaño reducido de las firmas y deficiencia institucional jurídica limitan mucho la posibilidad de obtención de crédito: los bancos concentran su crédito en firmas muy grandes y no prestan a muchas que son pequeñas pero productivas y crecientes. Debido en parte a esto México tiene el mismo nivel de penetración bancaria que un país típico de África sub-Sahariana.

El libro representa un estudio serio sobre los elementos principales que contribuyen al deficiente nivel de crecimiento económico de México y Levy basa su análisis en teoría económica actual, con las tradicionales variables que afectan el crecimiento: mano de obra, capital, y tecnología. Ofrece una estadística muy completa del período que analiza, tan extensa que lo hace de lectura no muy fácil. El autor afirma que los datos y hechos que aporta pueden ser interpretados de diferentes maneras, pero están muy bien documentados, irrefutables, y exigen una explicación teórica coherente. Aunque Levy sostiene que la finalidad del libro no es ofrecer una propuesta de política comprensiva para mejorar el crecimiento, sí propone algunas conclusiones importantes en base a su análisis y aporta ideas muy interesantes para remediar y mejorar las deficiencias que documenta.

*Alexander Anderson Greville CFA, CAIA,  
Miembro del Comité Ejecutivo de la CFA Society Mexico S.C.*