

José Luis De la Cruz Gallegos & Vanessa Veintimilla Brando***

Productividad: la asignatura pendiente

SUMARIO: I. Un entorno económico de bajo crecimiento II. El problema de la baja productividad e inversión III. ¿Cómo alcanzar un crecimiento económico rápido y sostenible? IV. Una lección de la historia V. La productividad en México VI. Propuestas y desafíos sobre la productividad VII. Consideraciones finales VIII. Bibliografía.

I. Un entorno económico de bajo crecimiento

“El cielo que nos tiene prometido el progreso, no acaba de llegar” escribió Gabriel Zaid (1987) en el prólogo de su obra *El Progreso Improductivo*. Con esta afirmación, el autor sintetizó el resultado de la constante búsqueda de desarrollo económico que cíclicamente se topa con el fracaso en la obtención del objetivo último. Para el caso de México, la convergencia hacia la senda de crecimiento vigoroso y sostenido parece disolverse de manera recurrente. Por tanto, también se pospone la tan ansiada entrada al exclusivo grupo de naciones denominadas como desarrolladas. Este evento se ve agravado por la falta de capacidad para instrumentar las reformas que la economía realmente requiere para progresar.

* Director del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A. C.

** Directora de Análisis Económico del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A. C.

El problema de la falta de crecimiento ha sido parte permanente de la historia del país durante los últimos 30 años. Diversos estudios y análisis han planteado diferentes factores atribuibles a la falta de crecimiento, entre ellos un elemento que representa una coincidencia es la baja productividad. De acuerdo al Banco Interamericano de Desarrollo, el escaso avance de la productividad es la raíz del deficiente crecimiento económico de América Latina, por lo que lograr incrementarla es un tema central que no debe dejarse de lado. Además este organismo señala que su ausencia ha implicado la ampliación de la brecha de ingresos entre los pobladores, generando mayor inequidad social.

Para comprender el estado actual de un elemento fundamental en la economía mexicana, como lo es la productividad, es importante realizar una revisión sobre la reciente historia económica del país, así como aspectos relevantes en torno a esta temática.

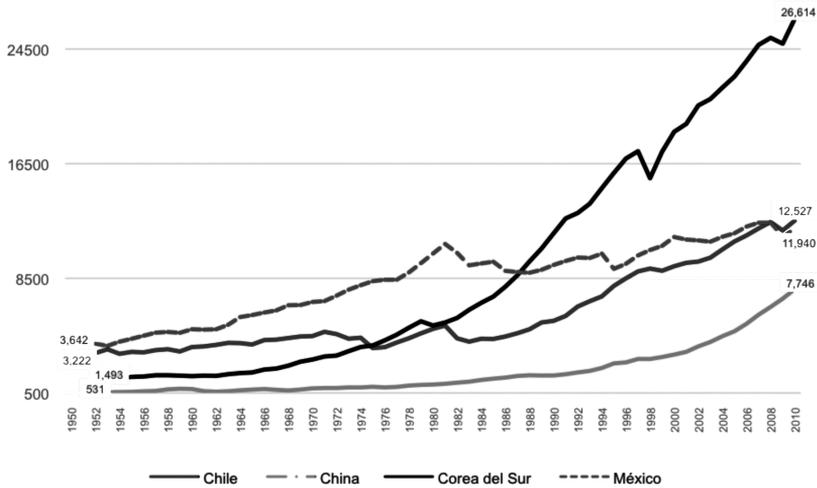
El desempeño eficiente de los gobiernos es un elemento esencial para que cualquier economía logre desarrollar, tanto su mercado como los sistemas políticos e infraestructura productiva (Grindle & Hilderbrand, 1995). Bajo este paradigma, la operación de los gobiernos no puede estar alejada de objetivos claros y precisos, de metas cuantitativas y cualitativas, bajo las cuales puedan evaluarse las etapas intermedias de su desempeño. El complejo sistema político, social y económico en el cual se debe operar, hace palpable la imprescindible necesidad de realizar una planeación estratégica y detallada de todos los elementos y procesos que le constituyen. Al mismo tiempo, se vuelve prioritario establecer y precisar los mecanismos de interacción bajo los cuales funcionan todos los componentes económicos, políticos y sociales de un país.

Por tanto, garantizar la eficiencia y eficacias de la gestión de gobierno es indispensable para asegurar la estabilidad del conjunto, y no únicamente de una o algunas de sus partes. En este aspecto, es fundamental establecer que el grado de destreza, habilidad y experiencia de las élites políticas es un factor esencial para determinar el alcance e impacto que las diversas acciones y alternativas gubernamentales tendrán (Grindle y Thomas, 1994).

Bajo dicho marco, debe analizarse la consistencia de los profundos cambios estructurales realizados por México durante las últimas tres décadas, los cuales, lamentablemente, no han incidido positivamente sobre el crecimiento económico, la distribución del ingreso, la generación de empleo, el incremento en los salarios ni la lucha contra el flagelo de la pobreza.

En términos de crecimiento económico, una comparación a nivel internacional permite establecer que, a partir de 1980, el producto interno bruto (PIB) per cápita ha exhibido un preocupante estancamiento.

Gráfica 1
PIB per cápita real (dólares de EE.UU.)



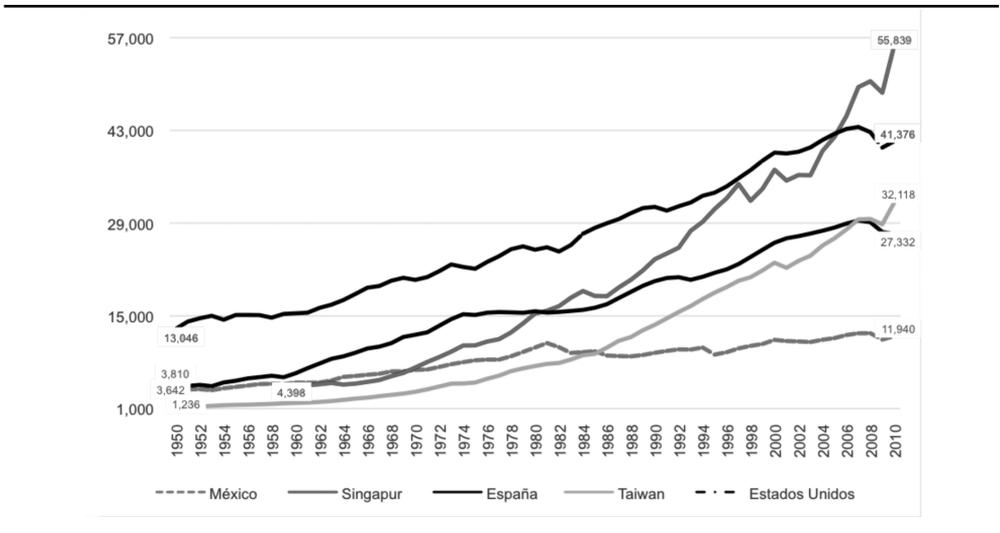
Fuente: Alan Heston, Robert Summers and Bettina Aten, Penn World Table Version 7.1, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, July 2012.

En contrasentido, naciones como Chile, Corea del Sur, China, España, Singapur y Taiwán han incrementado significativamente el valor de su producción por habitante (gráficas 1 y 2). En el extremo, se tienen los casos de Corea del Sur y Taiwán, países que en 1950 tenían un PIB per cápita inferior al de México; sin embargo, para el 2010, las naciones asiáticas citadas habían duplicado al registro mexicano. De igual manera debe citarse el caso de Chile, que en menos de 30 años y gracias a un proceso de reformas económicas y políticas bien diseñadas e implementadas, no solamente revirtió la tendencia decreciente de su producción, sino que además logró mantener un ritmo creciente en la generación de riqueza. En lo que respecta a China, la situación no es muy diferente: en 1952 su PIB per cápita era de 531 dólares, en tanto que para 2010 ya superaba los 7,746 dólares. Si bien la última cifra es inferior a la de México, es observable que la brecha se ha reducido, fundamentalmente desde mediados de la década de los ochenta.

La explicación de lo anterior se encuentra directamente vinculada con el escaso crecimiento que, en términos agregados, ha mantenido el PIB mexicano:

entre 1980 y el 2014 su tasa promedio de crecimiento es solo de 2.5%, cifra que contrasta con lo alcanzado por China, con un promedio anual de 9.5% desde 1990, como resultado de reformas y cambios institucionales que se implementaron desde fines de los años setenta y que se han orientado al impulso de regiones y sectores estratégicos para su desarrollo. También puede incorporarse el caso de España, el cual en 1950, tenía un PIB per cápita similar al de México, pero para 2010 ya contabilizaba un nivel dos veces superior. Un crecimiento económico estable, la estrategia de integración europea y medidas de política acertadas, constituyen parte de la de la explicación del éxito español.

Gráfica 2
PIB per cápita real (dólares de EE.UU.)



Fuente: Alan Heston, Robert Summers and Bettina Aten, Penn World Table Version 7.1, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, July 2012.

En lo que respecta a México, lo descrito refleja la ausencia de un proyecto de desarrollo que promueva el crecimiento y la equidad. Si se toman como referencia los últimos 60 años, en materia de distribución del ingreso, el avance es nulo, el 10% de la población concentra casi el 40% de la riqueza, situación que ha per-

manecido invariable a lo largo de dicho periodo. La primera limitante para superar este rezago es el mal desempeño del PIB. Entre 1981 y 1989 el crecimiento promedio anual fue de únicamente 1.6%, lo cual, evidentemente, rompió con la tendencia positiva que se tenía hasta antes del inicio de la llamada *década perdida*. Sin embargo, la cifra también refleja la incapacidad para satisfacer los requerimientos de crecimiento, consumo, inversión y empleo que mínimamente exige el incremento demográfico. Parte de ello se compensó incipientemente durante los años noventa, cuando el PIB aumentó 3.4% en promedio anual. No obstante, la modesta recuperación se detuvo en la primera década del nuevo milenio, la capacidad productiva volvió a sufrir de periodos de estancamiento y recesión, lo cual incidió en que tan solo se contabilizara un PIB promedio de 2.1%.

El entorno de bajo crecimiento descrito contribuyó a la reducción del poder adquisitivo de los salarios, fundamentalmente, porque durante los últimos treinta años se ha buscado aumentar la competitividad internacional de las exportaciones mexicanas y contener la inflación mediante la aplicación de una política laboral que otorga bajos incrementos salariales y reduce las prestaciones de los trabajadores. Actualmente, el salario mínimo real constituye el 25% de lo que era en los años setenta, lo cual ha mermado las condiciones de vida de las personas y del mercado interno.

Así, los bajos salarios tienen como telón de fondo un mercado laboral que favorece la inequidad y la precariedad. En un primer aspecto, se tiene a la incapacidad del sistema productivo para generar empleo formal bien remunerado y con las prestaciones adecuadas. Como ejemplo, se puede citar que los trabajadores registrados ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) son una minoría respecto a quienes componen a la población económicamente activa (PEA).¹ En una nación de 120 millones de personas, con una PEA de 52 millones, indicar que de 49.8 millones de trabajadores solo 17.6 millones están registrados en el IMSS constituye una señal inquietante, representa una deficiencia de la economía: la incapacidad de generar empleo con prestaciones sociales, pero ¿qué pasa con el resto de los empleados? La respuesta es sencilla: en México existen más de 31.3 millones de trabajadores que no cuentan con seguridad social, casi el doble de quienes están registrados en el IMSS. Si a lo anterior se le adiciona que hay más de 15.7 millones de empleados sin un contrato escrito que los vincule con sus patrones (algo que por ley debería otorgarse), 6.7 millones de

¹ Lo relevante de ello es que los trabajadores registrados ante el IMSS representan a personas con una fuente laboral formal en el sector privado, la cual le otorga la prestación de seguridad social que por ley deberían tener todos los trabajadores en México.

personas que perciben un salario mínimo o menos, 3.4 millones de trabajadores sin remuneraciones y casi 29 millones más vinculados con la economía informal, lo que puede indicarse es que en México predomina un mercado laboral que no es factor de movilidad social, que genera precariedad y que en consecuencia no propicia el bienestar de la población.

Pero, si no es a través del empleo, ¿cómo podrán superarse los rezagos descritos? la política social del gobierno sería una alternativa. Sin embargo, cuando se toma en cuenta que 61.3 millones de personas se encuentran en pobreza por ingresos, habría que preguntar hasta qué punto las erogaciones sociales del sector público pueden resolver de manera sostenida dicha problemática, especialmente cuando el gasto de gobierno no genera valor agregado. En el periodo 2004-2012, el crecimiento del valor agregado generado por el sector público fue de 0.6%, es decir no fue capaz de compensar el aumento de la población.

II. El problema de la baja productividad e inversión

El análisis de la productividad reviste importancia para todas las naciones debido a las implicaciones que tiene respecto a variables relevantes en el crecimiento económico tales como el progreso tecnológico, el mejoramiento de los sistemas de producción, la asignación de los recursos en la producción y las habilidades de los trabajadores (Mendoza & Díaz-Bautista, 2003).

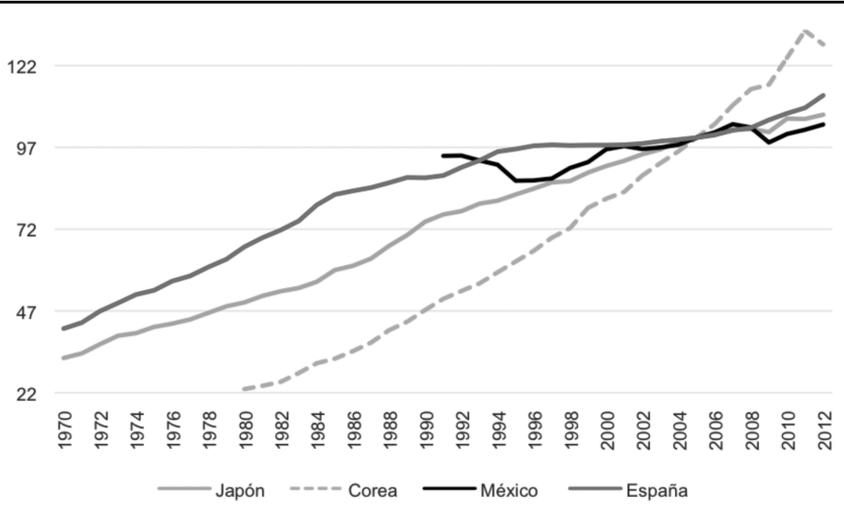
Uno de los primeros objetivos de la política económica aplicada desde los años ochenta era el de corregir los rezagos y desequilibrios atribuidos al conocido como modelo de sustitución de importaciones (ISI). No obstante, el transcurso del tiempo hizo palpable que el modelo de apertura y privatización también debería corregir los costos sociales, financieros y económicos que su propio proceso de ajuste estructural implicó, tanto para la población como para la estructura productiva. El proceso de liberalización reclama una política económica que eleve la productividad y competitividad de las empresas, de otra manera éstas serán incapaces de cumplir no solamente con lo previamente descrito, sino también para enfrentar el desafío que representa la competencia de poderosas empresas transnacionales interesadas en posicionarse en el mercado mexicano.

De acuerdo a la gráfica 3, es evidente que México no ha logrado cumplir con la condicionante de elevar su nivel de productividad laboral a un ritmo similar al alcanzado por otros países. En realidad la evolución de la productividad laboral mostró un retroceso durante la primera parte de la década de los años noventa y solamente durante el nuevo milenio ha conseguido establecer una modesta sen-

da de crecimiento. En el caso de la competitividad, ocurre algo aún más inquietante, y es lo que se refiere a una pérdida de posiciones en casi todas las clasificaciones que se publican a nivel mundial. A manera de ejemplo, y de acuerdo al Foro Económico Mundial, para el reporte 2013-2014 México se encontró en la posición 55, en tanto que en el informe 2001-2002 se colocó en el lugar 42.

La pérdida de competitividad constituye una debilidad estructural de la economía mexicana, una implicación negativa para los fundamentos del modelo de crecimiento basado en la apertura, la desregulación y la privatización: bajo la política económica aplicada, las empresas privadas no han logrado incrementar su productividad y competitividad, por lo que no son capaces de enfrentar el desafío global y difícilmente pueden establecerse como el mecanismo para elevar el bienestar de la población.

Gráfica 3
Índice de productividad laboral, 2005 = 100



Fuente: OCDE.

Lo anterior no es un cuestionamiento menor, en realidad representa un aspecto central de las fallas que tiene el actual modelo económico: no se puede alcanzar un mejor nivel de vida para la población sin empresas productivas, generadoras

de empleo formal, que otorguen remuneraciones y prestaciones sociales suficientes para elevar la calidad de vida de los trabajadores y sus familias.

Como resumen de lo anterior, las estrategias del modelo económico implementado desde la década de los años ochenta involucraban, entre otras cosas, tres ejes fundamentales:

- Privatización
- Libre comercio
- Desregulación financiera

Todos ellos, se constituyen en elementos que debieron propiciar una mayor competencia. Sin embargo, con un Estado endeudado y alejado de las actividades productivas, sin una visión clara de los mecanismos pertinentes para la promoción de la libre empresa y sus necesidades de mejor capital físico y humano, el mayor peso del nuevo entorno competitivo recayó enteramente sobre el sector privado. Pero precisamente éste era el sector que se encontraba en una mayor posición de desventaja: mientras en la década de los setenta y ochenta la mayor parte de las economías desarrolladas y del Pacífico habían emprendido una parte sustancial de sus investigaciones científicas con vistas a su aplicación industrial, en México el Estado reducía su inversión en investigación. Al mismo tiempo, el sector privado no incorporaba, como aún sucede, a la investigación y desarrollo científico como una parte fundamental de su estrategia empresarial. A contracorriente del aprendizaje histórico, dicha problemática aún se encuentra presente en el contexto económico nacional y da como resultado que el país se encuentre sistemáticamente en lugares que, por el tamaño de la riqueza que genera, no le corresponden.

Parte del problema radica en la productividad de la economía, que es un reflejo de la productividad de las empresas. En México el tamaño de las empresas sí importa, fundamentalmente porque las más grandes tienen una capacidad productiva superior al del resto. Analizando el cuadro 1 se puede observar que el número de Unidades Económicas que emplean entre 1 y 10 personas constituye el 95% del total, empleando al 42% de las personas ocupadas, pero solamente pagando el 10% de las remuneraciones y generando el 8% de la producción buta total. En el extremo las unidades económicas con más de 1,000 personas ocupadas solamente representan el 0.03% del total, aunque emplean al 13% del personal, pagan el 34% de las remuneraciones y general el 43% de la producción bruta total. Si la clasificación se realiza unien-

do a las unidades económicas con menos de 50 personas ocupadas prácticamente se tiene al 99% de las unidades económicas del país. El problema es que a pesar de ser la abrumadora mayoría solamente general poco más del 17% de la producción total y casi el 19% del valor agregado. Evidentemente que esto propicia una restricción sustancial: solamente se encuentran en posibilidad de pagar el 23% de las remuneraciones totales.

En estricto sentido, la capacidad productiva de las unidades económicas en México se encuentra en concordancia con la proporción de activos fijos con los que disponen. Derivado de ello, uno de los requerimientos fundamentales para elevar la generación de riqueza es incrementar su acervo de capital, es decir elevar su inversión. Evidentemente, que ello requiere de una política fiscal y de un sistema financiero que dé incentivos y canalice recursos a la actividad productiva en general.

La falta de inversión es un problema estructural que ha afectado a la economía mexicana desde los años ochenta. Como puede apreciarse en el cuadro 2. La evolución de la inversión en construcción y en maquinaria y equipo ha sido insuficiente para las necesidades de la economía mexicana.

Un aspecto estratégico y de seguridad nacional para cualquier país es evitar que la desaceleración y crisis económicas destruyan las capacidades potenciales del sistema productivo.

Cuadro 1
Unidades económicas en México por número
de personal ocupado (porcentaje)

| | remune- Personal unidades | producción personal raciones | valor bruta | activos agregado | activos fijos | |
|--------------------|------------------------------|---------------------------------|----------------|---------------------|------------------|-------|
| 1-10 | 94.96 | 41.83 | 10.12 | 8.33 | 9.59 | 10.61 |
| 11-50 | 4.03 | 15.30 | 13.15 | 9.00 | 9.23 | 8.09 |
| 51-100 | 0.50 | 6.53 | 7.31 | 5.69 | 5.25 | 4.57 |
| 101-250 | 0.32 | 9.38 | 12.34 | 11.68 | 10.94 | 8.96 |
| 251-500 | 0.11 | 7.08 | 10.83 | 10.95 | 9.31 | 8.52 |
| 501-1000 | 0.05 | 6.63 | 12.33 | 11.52 | 10.47 | 12.32 |
| más de 1001 | 0.03 | 13.26 | 33.93 | 42.83 | 45.21 | 46.93 |

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI.

En el caso de México uno de los yerros cometidos en la década de los años ochenta radicó en la naturaleza del ajuste estructural aplicado. La modificación sacrificó a la inversión, tanto pública como privada (cuadro 2). En el primer caso, la inversión promedió una contracción anual real de (-) 5%, en tanto que la parte privada lo hizo en (-) 0.1%. Con ello la llamada década pérdida generó un enorme rezago en construcción y en la renovación de la maquinaria y equipo con la que contaban las empresas.

Los efectos que dicho proceso tuvo sobre el resto de la economía se observan en la pérdida de productividad y competitividad ya citadas, así como en la precarización del mercado laboral y, con ello, en el bienestar de la población.

Cuadro 2
Inversión real, 1980-2013. (Variación promedio anual)

| Periodo | Rubro | Maquinaria y Equipo | | |
|-----------|---------|---------------------|--------------|------|
| | | Total | Construcción | |
| 1980-1989 | Pública | -5.0 | -4.2 | -6.5 |
| | Privada | -0.1 | 1.0 | -1.1 |
| | Total | -2.0 | -1.5 | -2.6 |
| 1990-1999 | Pública | -0.2 | 0.6 | -2.8 |
| | Privada | 10.1 | 5.6 | 15.0 |
| | Total | 7.5 | 3.9 | 12.5 |
| 2000-2009 | Pública | 2.4 | 2.2 | 4.1 |
| | Privada | 2.6 | 3.5 | 1.2 |
| | Total | 2.5 | 3.0 | 1.4 |
| 2010-2013 | Pública | -5.7 | -6.5 | 1.6 |
| | Privada | 7.0 | 3.1 | 13.5 |
| 2014 | Total | 2.3 | 0.5 | 5.5 |
| | Total | 3.6 | -0.2 | 12.4 |

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI.

Durante los años noventa, la situación se modificó parcialmente, básicamente porque la inversión privada se encargó de resarcir la contracción que el sector público registró en materia de inversión (cuadro 2). La renovación de maquinaria y equipo que las empresas realizaron estuvo fuertemente vinculada con la in-

dustria de las manufacturas, situación que permitió el fortalecimiento del aparato exportador pero que también tuvo un límite porque este último privilegió a la industria maquiladora de bajo contenido nacional y la cual fue incapaz de enfrentar la competencia de países con bajos costos laborales, como China, que emergieron en los albores del nuevo milenio. Parte de la explicación se encuentra en que no se logró generar un mayor encadenamiento productivo entre las empresas en México.

Aunque la inversión total se incrementó durante la primera década del nuevo siglo (2.5% en promedio anual), y ello se dio de manera homogénea entre la parte pública y privada (cuadro 2), no puede soslayarse que el aumento fue modesto para un país que venía de dos décadas en donde la infraestructura y su renovación de maquinaria no habían tenido un buen desempeño.

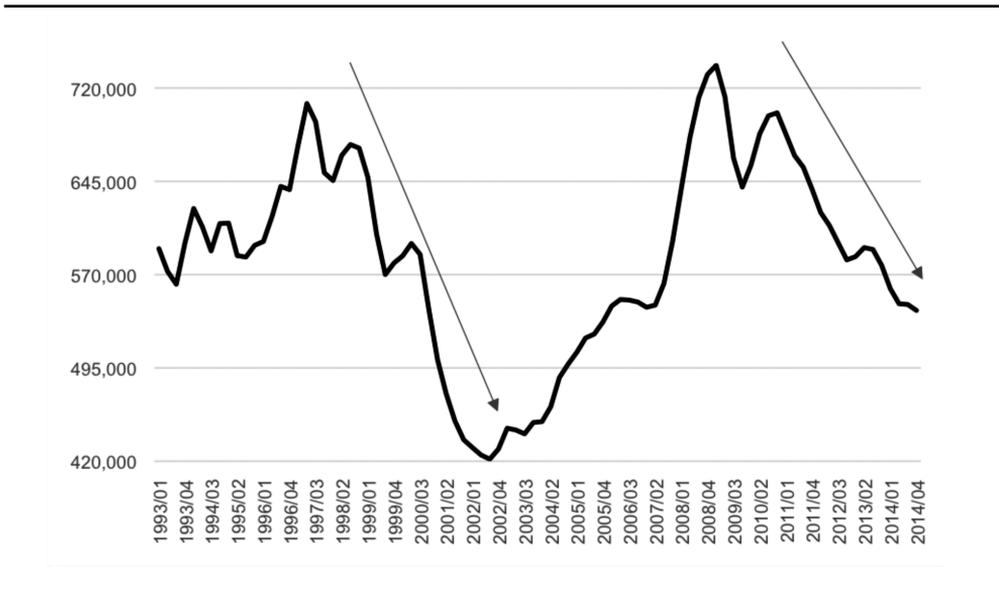
Además, la fase positiva que se observó en materia de edificación de vivienda gestó una crisis que ha llevado a 3 de sus principales empresas a una posición cercana a la quiebra. Con ello, el inicio de la segunda década del siglo XXI manifestó una nueva contracción en materia de inversión pública, principalmente en construcción, y nuevamente dejó al sector privado la responsabilidad de renovar la infraestructura y maquinaria de México.

Si bien la empresa nacional ha actuado de manera responsable en la búsqueda de elevar su productividad, evidentemente que ello no es fácil cuando enfrentan un marco fiscal cambiante y el cual afecta su capacidad de inversión. La creación de impuestos como el IETU y el IDE no fue algo favorable para mejorar el entorno descrito. Los nuevos impuestos mejoraron los ingresos del sector público pero lo hicieron a costa de la inversión privada y con ello de la capacidad productiva de largo plazo de México. Evidentemente que lo anterior ha tenido un efecto sobre la creación de empleo formal.

Con la aprobación de la reforma hacendaria, se dio un nuevo paso para intentar fortalecer las finanzas públicas del gobierno federal, así su capacidad de gasto. Durante el 2014 la mayor recaudación, junto con el incremento de la deuda pública, se tradujo en la elevación del gasto total, sin embargo en el mismo periodo la economía solamente creció en 2%. Parte del problema se encuentra en el incipiente crecimiento de la inversión privada registrada, particularmente en la parte nacional avocada al mercado interno (gráfica 4).

Un segundo hecho adverso es que la tendencia negativa de la inversión pública acumula 5 años: aún con los presupuestos históricos destinados a la construcción de infraestructura y para la adquisición de maquinaria y equipo la tendencia de la inversión pública se sigue debilitando. Por tanto es evidente que la empresa privada sigue siendo el pilar de la economía en materia de inversión, ello a pesar de las medidas fiscales que le han afectado.

Gráfica 4
Inversión pública. Tendencia (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con información del INEGI.

Vale la pena volver a enfatizar que lo anterior representa una profunda contradicción entre el espíritu ideológico del modelo económico (el *laissez faire*, la libre competencia y la falta de intervención del Estado) y la realidad económica: no puede pensarse en modelos de mercado poco competitivos e ineficientes, eso es equiparable al suicidio económico y financiero.

La tendencia a la baja de la inversión pública, el hecho de que el aumento del valor agregado del gasto público sea marginal y que el sector privado genere el 80% del valor agregado nacional lleva a revisar los factores que limitan la capacidad productiva de las Unidades Económicas en México. El cuadro 3 presenta una realidad innegable, la producción bruta por personal ocupado coloca a las grandes empresas como el principal motor de la economía, siendo congruente con el valor agregado por persona generado en el país. Parte de la explicación radica en el hecho de que los activos fijos por persona y por Unidad Económica se concentran en las grandes empresas, son las que cuentan con la mayor y mejor infraestructura así como con la maquinaria y equipo más moderno.

Cuadro 3
Unidades económicas por personal ocupado
Censo Económico del INEGI (2009)

| Personas ocupadas | Produc. bruta personal ocupado /* | Activos por | | Unidad Económica** | Unidad Económica |
|-------------------|-----------------------------------|------------------|-----------------|--------------------|------------------|
| | | Valor agregado*/ | Activos fijos*/ | | |
| 0-10 | 108.86 | 57.54 | 74.75 | 177.87 | 2.38 |
| 11-50 | 321.68 | 151.49 | 155.79 | 3,198.28 | 20.53 |
| 51-100 | 476.48 | 201.99 | 206.52 | 14,523.91 | 70.33 |
| 101-250 | 680.92 | 292.83 | 281.37 | 44,132.65 | 156.85 |
| 251-500 | 845.95 | 330.29 | 354.58 | 122,042.11 | 344.19 |
| 501-1000 | 949.95 | 396.50 | 547.57 | 381,838.01 | 697.33 |
| + 1001 | 1,766.45 | 856.22 | 1,043.07 | 2,467,924.08 | 2,366.02 |
| Nacional | 546.73 | 251.06 | 294.64 | 1,591.61 | 5.40 |

*Miles de pesos por persona.

**Miles de pesos por unidad económica.

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI.

En este punto es importante enfatizar que ello no necesariamente implica que lo descrito sea producto de una conducta anticompetitiva de las grandes empresas, parte de ello se debe a una gestión administrativa, financiera y de innovación tecnológica que les ha permitido destacarse en su sector económico. De igual forma lo anterior tiene para de su explicación en la génesis de los pequeños negocios en México. Producto de las recurrentes crisis económicas, la aparición de micronegocios se dio como fruto de la búsqueda de alternativas al desempleo y las bajas remuneraciones que desde la década de los años ochenta han prevalecido en el mercado laboral. La economía informal captó muchos de estos nuevos negocios de baja productividad particularmente en actividades económicas que proporcionan recursos a sus propietarios pero que son de bajo valor agregado.

El mejor ejemplo de lo anterior lo presenta el comercio al por menor: de acuerdo al Censo Económico del INEGI (2009) concentraba el 47% de las 3.7 millones de Unidades Económicas existentes en el país y da ocupación al 25% del personal total. Sin embargo la magnitud de su actividad económica contrasta con la baja eficacia e informalidad de su actividad: 46% de los propietarios, familiares y otros trabajadores no remunerados pertenecen a este sector, y además

únicamente genera el 5% de la producción bruta y el 7% del valor agregado total. En términos de remuneraciones paga el 7.7% del total nacional.

Como puede apreciarse la remuneración por persona ocupada es muy baja, su baja producción inhibe su capacidad de pagar mejor. La situación es aún más dramática cuando se analiza el segmento de Unidades Económicas que emplea 0 y 2 personas: 1.26 millones (34 % del total nacional) que da ocupación al 9.3% de personas en México pero que representa únicamente el 0.78% de la producción bruta nacional y paga el 0.56% de las remuneraciones totales. Si a ello se agrega el hecho de que concentra al 27.8% de los propietarios, familiares y otros trabajadores no remunerados, puede entenderse el grado de precarización y baja productividad de este tipo de actividad económica.

Un caso contrastante es el de las Unidades Económicas del sector de las manufacturas: emplea al 23.2% del total pero paga el 33.6% de las remuneraciones a nivel nacional. Ello radica en que genera el 44% de la producción bruta y el 29.3% del valor agregado contabilizados por el Censo Económico (INEGI, 2009). Además el empleo que genera tiene una menor incidencia en el problema de los propietarios, familiares y otros trabajadores no remunerados: a pesar de que genera una ocupación similar al del comercio al por menor su incidencia es del 12% del total nacional, menos de la tercera parte que el caso del comercio.

Evidentemente que parte de ellos es por la diferencia en la cantidad de activos fijos: la manufactura tiene el 26.8% del total en tanto que el comercio al por menor solamente el 6.7%. Dado que las manufacturas tienen mayor maquinaria y equipo, así como una infraestructura altamente especializada, tienen una productividad mayor, lo cual les permite pagar mejor, tanto a sus empleados como a los inversionistas.

El problema es que durante los últimos años el proceso económico mexicano ha implicado un aumento sustancial del comercio al por menor al mismo tiempo que se presenta un proceso de desindustrialización.

III. ¿Cómo alcanzar un crecimiento económico rápido y sostenible?

La pregunta es uno de los tópicos que mayor atención ha recibido en los últimos años por parte de las investigaciones teóricas y empíricas en economía. La relevancia de la productividad radica en que es una de las herramientas más importantes para contribuir a la obtención de excedentes en un sistema económico (Bhattachali & Bhattachali, 1972) al mismo tiempo que permite mantener una esta-

bilidad en sistema de precios (Clark, 1982; Khan, & Sehadji, 2001 & Papapetrou, 2001). En este sentido la identificación de los factores que propician el crecimiento de la productividad y la economía se ha convertido en un aspecto ampliamente estudiado por parte de la teoría económica.

En general, se puede citar que el capital,² la educación de la mano de obra y el progreso tecnológico son algunos de los elementos que tienen la mayor influencia sobre el crecimiento económico y que los mismos condicionan positivamente la elevación de la productividad que exhibe una economía (Sala-i-Martin, 2000). En este aspecto, un incremento en la inversión contribuirá al aumento en la eficiencia de los factores utilizados en la producción, es decir será determinante para elevar su productividad (Baumol, Batey & Wolf, 1989), (Grossman & Helpman, 1994). De manera particular, la importancia del capital humano sobre el crecimiento económico ha quedado explícito en los trabajos de Mankiw, Romer y Weil (1992) y de Gunnarsson, Mellander y Savvidou (2001) quienes en conjunto permiten establecer que los efectos positivos de la acumulación de capital físico realizados por un país son potenciados por la correspondiente capacitación e inversión del capital humano. De igual manera, el cambio tecnológico abre la posibilidad de profundizar el efecto de la inversión en el sentido de que dicha acumulación de capital no solo corresponde a la reposición del acervo anterior sino que también significa la aplicación de innovaciones y mejoras tecnológicas que contribuirán a elevar el crecimiento económico (Grossman and Helpman, 1994 and Gordon, 2004).

Por otra parte, existe una cantidad creciente de estudios que identifican otros factores que explican la evolución de la productividad y el crecimiento económico. En particular, algunos señalan a la intermediación financiera, la apertura comercial y la inversión extranjera directa como posibles fuentes de productividad (Ethier & Markussenn, 1991; Romer, 1992 Edwards, 1992 & Tirado, 2002). En el caso de la intermediación financiera, Tirado (2000) establece que de manera adicional a las innovaciones y el capital humano la posición que los bancos guarden respecto al riesgo afectará al crecimiento económico. Su argumento en esencia se fundamenta en el hecho de que la aversión al riesgo disminuye la cantidad de créditos que se canalizan a la investigación, situación que afecta negativamente a la economía. En este sentido, un resultado similar surge cuando el sistema bancario no es eficiente debido a que no existe la adecuada transferencia del ahorro hacia los sectores productivos

² El cual está directamente relacionado con la inversión que los agentes económicos realizan.

(Beck, Levine, Loayza, 1999). Para el caso de México, el manejo que el Banco de México ha hecho para estabilizar la inflación y las tasas de interés se vuelve indispensable para contribuir a generar un entorno más propicio para la actividad financiera

IV. Una lección de la historia

En 1983 Bruce Nussbaum planteaba un escenario poco creíble para la época. Nussbaum describía cómo la hoy desaparecida Unión Soviética había errado el camino al apostar por desarrollar su economía en función de las “industrias pesadas” que estaban ligadas a su infraestructura militar. En palabras de Nussbaum el problema de la economía soviética era que se constituía como “un complejo militar-industrial en vez de contar meramente con un complejo militar como ocurre en Estados Unidos”.

Asociado a ello, existía una crisis de productividad laboral vinculada con los bajos incentivos para la innovación y mejora continua. Con un sistema administrativo grande y “complicado”, se dotó a la burocracia estatal del pleno control sobre la producción mediante la planificación central. Este esquema propició un exitoso resultado en la transformación de un país agrícola a uno industrial, en donde “la producción soviética de hierro y acero, cemento y carbón sobrepasó cuantiosamente a la de Estados Unidos y Europa”. No obstante, el progreso tecnológico también impuso restricciones al poderío soviético, que con una estructura política y económica menos flexible fue incapaz de incorporar exitosamente los cambios tecnológicos requeridos a su modelo productivo, especialmente los concernientes a las necesidades de energéticos e hidrocarburos. Cuando en la década de los 70’s los precios del petróleo se incrementaron de forma histórica, el impacto que ello imputó a todos los países del orbe fue el de buscar nichos tecnológicos alternativos que abarataran la producción mediante procesos y tecnologías más eficientes: microelectrónica, robótica, computación, comunicaciones y bioingeniería, ramas en donde la economía soviética no incurrió de manera significativa y exitosa.

Por el contrario de la experiencia soviética, Nussbaum señaló a las economías japonesa y norteamericana como las principales propulsoras de la utilización de los innovadores procesos tecnológicos en su producción, factor que les hizo más propensos a significarse en las economías puntales de la década de los ochenta y noventa. Si bien es cierto que la economía oriental perdió dinamismo durante la segunda parte de la década de los noventa, también lo es que su rela-

tivo estancamiento fue solventado por la infraestructura, desarrollos científicos y acumulación de riqueza alcanzados en los años previos. En resumen, el país oriental no enfrentó una crisis que colocara en predicamento la viabilidad de su sociedad, situación que sí ocurrió en la Unión Soviética y para casi todo el bloque socialista que dependía de la ella.

En el caso de la economía de los Estados Unidos, es ampliamente conocido que después del letargo de los años ochenta, la década subsiguiente brindó el mayor crecimiento de la posguerra, fundamentalmente por el impulso de los sectores tecnológicos denominados como “nueva economía” y de la arquitectura financiera que le canalizó importantes recursos económicos. Si bien es cierto que la importancia de la nueva economía como sustituto de la economía industrial fue desvirtuada tanto por la excesiva expectativa sobre su papel en el futuro económico del mundo, como por la especulación bursátil que se desató a su alrededor, y que concluyó con el desplome del indicador NASDAQ,³ el papel que las nuevas tecnologías juegan en su actual entorno productivo es innegable (Gordon, 2004).

Retomando la experiencia japonesa, es importante resaltar algunas situaciones que le hacen relevantes para contrastarlas con el caso de México. Cuando Masahiko Aoki (1990) describe el proceso de innovación y desarrollo que la economía japonesa implementó en la posguerra, acertadamente señala que éste fue el resultado de un esfuerzo de planeación cuidadosamente realizado, aunque matiza que ello no ocurrió necesaria y enteramente desde el Estado. En primera instancia, la evidencia citada por Aoki permite establecer que la economía japonesa destinó una creciente cantidad de recursos financieros al esfuerzo de investigación. De igual importancia es resaltar el hecho de que la mayor parte de los recursos provino del sector privado. En base a lo anterior, se puede entender que el dinamismo fue impulsado por las prioridades productivas y competitivas que desde la empresa nacional japonesa se estaban vislumbrando. Adicionalmente, el alcance de sus objetivos se tradujo en un importante aumento tanto del capital humano dedicado a la investigación, como de las nuevas patentes que en Japón y Estados Unidos solicitaron las empresas niponas.⁴ Además, si bien es cierto que las grandes corporaciones han generado el mayor empuje innovador, también lo es que existen pequeñas empresas con una fuerte orientación hacia los nuevos desarrollos tecnológicos.

³ Indicador bursátil asociado a las empresas tecnológicas.

⁴ Como después citaremos en el capítulo final ese es precisamente uno de los rubros en donde puede apreciarse uno de los mayores fracasos del modelo mexicano.

Difícil es no hacer un alto para, de manera muy breve, comentar algunas divergencias que dicha experiencia tiene con el caso nacional: en México el sector empresarial no se ha comprometido con la necesidad de mejorar los procesos productivos en base a la innovación tecnológica propia, la mayor parte se concentra en las manufacturas. Además, la inversión en maquinaria y equipo importado exhibe una evolución mucho más robusta, aunque también más volátil, que la inversión en maquinaria y equipo nacional, hecho que tiene un impacto negativo sobre el desarrollo innovador de la economía mexicana.

En cuanto a los centros de investigación e investigadores mexicanos, parece que la visión de la superestructura gubernamental y empresarial no los contempla como parte esencial de su estrategia. En los hechos es claro que existe un enorme rezago en la creación y el apoyo sistemático de los mismos. El 30 de agosto de 2005, el entonces director del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología reconocía la dificultad para alcanzar el objetivo de una inversión equivalente al 4%, como proporción del PIB, en investigación (La Jornada, 30-08-2005). Al mismo tiempo, este funcionario hacía patente que la inversión realizada era insuficiente para solventar las necesidades del país.

En este sentido en 2011 la Organización Mundial de Comercio reportó:

- 11,285 patentes fueron otorgadas en México, pero menos del 2% fueron obtenidas por residentes. En China la proporción de residente que patentan fue de 65%, para Corea del Sur de 76% y en Estados Unidos 48%.
- La generación de patentes fue superior en dichos países mismos: China 172 mil, Corea 94 mil y Estados Unidos 224 mil.

En ese tenor, tampoco puede obviarse que mientras en Japón parte de las pequeñas empresas se ha dedicado de manera consistente a la innovación tecnológica, en México el proceso de la micro-empresa se ha enfocado a los servicios. El propio nombre de “changarros” que se les adjudicó durante la administración pública del periodo 2000-2006, muestra el peso que rige su destino: bajo valor agregado, escasa productividad y nulo encadenamiento productivo. En general, aún dentro de la propia concepción oficial, la función de dichas Unidades Económicas es la de asegurar un empleo e ingreso que permita la supervivencia de la población que labora bajo este prototipo de empresa. ¿Cuál es el problema? Según la asociación civil Experiencia Tecnológica para la Competitividad “la mayor parte de las empresas pequeñas y medianas se encuentran en pobreza tecnológica”.

Esta afirmación es más patente para el modelo de empresas bajo el dominio de la economía informal; son negocios que no podrán aspirar a consolidarse

en materia de innovación y desarrollo tecnológico, y que luego puedan compartir con otras empresas mediante encadenamientos productivos.

Por tanto, y desde una perspectiva global, parece oportuno resaltar que lo realizado por la economía japonesa cumple con los requisitos que desde las diversas teorías del crecimiento se proclaman: acumulación de capital físico y humano como motor de la producción. Sin embargo, no sería totalmente correcto pensar que el éxito del país oriental recae en la aplicación lineal de los requisitos teóricamente planteados por dichos esquemas. Aoki señala oportunamente que la cultura del país oriental ha tenido relevancia sobre la manera en que se abordó el proceso de innovación y desarrollo. Dado que Japón apostó por la electrónica, y las manufacturas relacionadas con esta industria, la implementación de centros de investigación enfocados tanto a la innovación de productos, así como al propio seguimiento del proceso productivo, enfocado al objetivo de lograr una optimización continua, llevaron a que prácticamente todas las etapas de elaboración trajeran consigo un mayor valor agregado. La conjunción de todo ello impactó en el mejoramiento de la calidad, el abatimiento de costos y en la propia reingeniería del proceso. En todo ello la participación activa de los empleados e investigadores permitió que existiese una retroalimentación directa entre las distintas esferas de la producción, siendo fundamental la planeación e intención empresarial por mantener un papel activo como generadoras de valor agregado, con el último fin de que ésta se convirtiera en su principal herramienta de competitividad.

Finalmente, Aoki señala que el papel del gobierno y la burocracia japonesa ha sido colocado bajo diversos puntos de vista, algunos de ellos extremos. Primeramente, se le ha posicionado como el principal planificador de una política económica que protege y promueve a la industria de una forma sistematizada. Bajo este esquema, el Estado sería el factor esencial tanto del éxito en la economía, como del proceso de innovación japonés implícito a ello. No obstante, también existe otro punto de vista, que si bien tiene presente la relevancia de un gobierno ordenado y visionario, trata de ponderar su actuación a través de la existencia previa de una sólida iniciativa privada, la cual ejerce presión mediante los distintos mecanismos de cabildeo y medios de información con los que cuenta.

En su propuesta, Aoki sugiere una explicación alternativa: recurre a un marco analítico que contempla ambos puntos de vista. De acuerdo a su investigación, existen aspectos empíricos bajo los cuales se puede constatar la validez parcial de cada una de las propuestas previas. Bajo esta perspectiva es que, en última instancia, parece hallarse una interesante lección para el caso mexicano: si se desea que el sector privado sea el generador fundamental de crecimiento económico, el Estado debe contemplar la necesidad de propiciar un entorno fiscal, legal,

económico, financiero, político y social adecuado para ello. No obstante, aún bajo dicho esquema, el gobierno debe mantenerse como un participante activo y garante de que la actividad económica, de innovación y desarrollo alcancen los objetivos planteados, especialmente cuando existe la idea de realizar cambios estructurales como los acontecidos en las décadas pasadas y aquéllos que se desean instrumentar. Adicionalmente, debe tenerse claro que estas modificaciones deben enfrentar nuevas coyunturas, primordialmente generadas por la competencia que actualmente existe por los mercados internacionales y domésticos.

V. La productividad en México

En el caso de México la evolución de la productividad ha seguido un patrón heterogéneo a lo largo de las últimas décadas. A nivel sectorial, Hernández Laos (1993 y 1999) estimó que entre 1970 y 1989 existía una dinámica diferenciada en la evolución de la productividad total de los factores de los sectores productivos, siendo la manufactura, el sector eléctrico y el sistema financiero, los que en términos relativos exhibían los mejores resultados. En general Hernández Laos (1993) remarca que dicho comportamiento fue económicamente insatisfactorio, especialmente en el periodo que comprende los años de 1982-1983 cuando se precipitó la llamada crisis de la deuda externa mexicana. De manera adicional vaticinaba que el aumento en la productividad exhibido por algunos sectores durante la segunda parte de la década de los ochenta fue limitado al no existir un incremento en el acervo de capital, algo que solo fue superado hasta después de la crisis de 1995. Los resultados para la productividad del trabajo en manufacturas refuerzan el argumento previo: durante la primera parte de la década de los noventa los incrementos fueron pequeños (Katz, 2001) y solo comenzaron a crecer durante la segunda parte de la década.

Los incrementos de inversión se dieron en la parte de maquinaria y equipo, especialmente en la importada y se encontraban fuertemente relacionados con la industria manufacturera de exportación, sector económico altamente favorecido por el proceso de apertura comercial instrumentado desde los años ochenta y que se aceleró con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). (De la Cruz y Núñez, 2005).

Sin embargo, el proceso citado no implicó una mejora en la productividad de toda la economía; Alarcón y Zepeda (2004) establecieron que a pesar de los cambios económicos realizados en los pasados veinte años la economía mexicana seguía presentando una amplia diversidad en la productividad del trabajo de los

diversos sectores que le constituyen y en donde las actividades más favorecidas fueron aquellas vinculadas con la exportación manufacturera, principalmente las relacionadas con la demanda que surge en el mercado de Estados Unidos. Además debe matizarse que las mayores ganancias de productividad se dieron durante las primeras etapas de la liberalización (Álvarez and Robertson, 2004).

Por tanto, para el caso de México puede establecerse que uno de los sectores más favorecidos con los cambios estructurales implementados desde la década de los años ochenta ha sido el de la manufactura, cuya productividad laboral y productividad total de los factores se incrementaron a partir de 1984 (Brown y Domínguez, 1999). En general, los resultados de las empresas exportadoras manufactureras son las que más se han beneficiado de la apertura comercial al incrementar su productividad (López-Córdova, 2003) y aumentar su grado de convergencia con su contraparte en Estados Unidos, justo en el sentido que teóricamente establece el modelo de Solow (1956) para países con distintos niveles de acumulación de capital. En este aspecto ocurrió lo estimado por Baumol (1986) y Baumol y Wolf (1988): una convergencia en la productividad total de los factores entre los sectores exportadores manufactureros mexicanos con su contraparte comercial en Estados Unidos (Blomstrom and Wolf, 1989. Easterly, Fiess & Lederman, 2003).

Dicha situación fue propiciada tanto por la alta influencia que la tecnología de Estados Unidos y Canadá tienen sobre los sectores productivos de México (Schiff and Wang, 2002) como por el aprendizaje que el proceso exportador representó para este tipo de empresas (Clerides, Lach and Tybout, 1998).

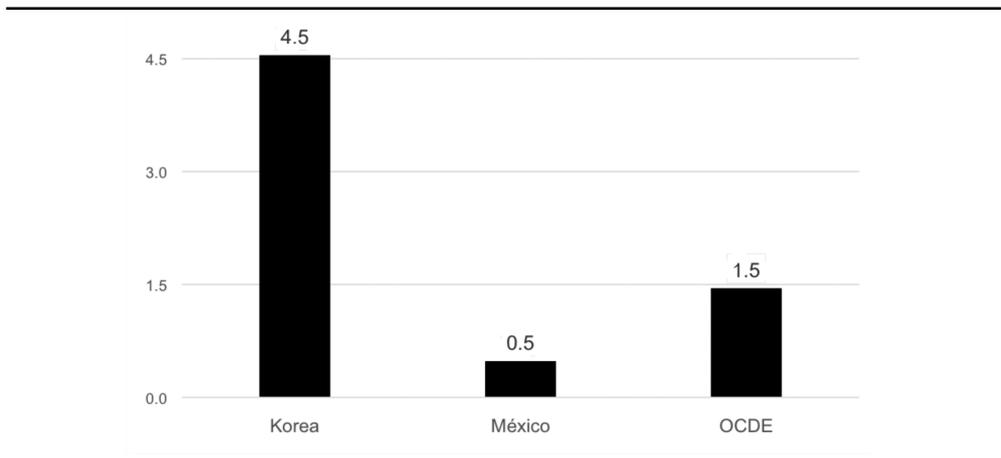
No obstante lo anterior, debe resaltarse que si bien existen sectores económicos con un mejoramiento en la productividad laboral y en la productividad total de los factores, ello no es generalizable para toda la economía. La generación de empleo en los años posteriores a las crisis de 1980 y 1995 se concentró en segmentos de poca productividad laboral y bajas remuneraciones salariales, gran parte de ellos vinculados a la economía informal (Hernández Laos, Garro y Llamas, 2000), un hecho que compromete la productividad y vuelve imprescindible la implementación de medidas de política económica encaminadas a superar dicha tendencia.

Gran parte del problema radica en que no se ha logrado aprovechar el beneficio de la inversión en nueva maquinaria y equipo para toda la cadena productiva nacional. Desde un punto de vista teórico De Long y Summers (1991, 1993) han mostrado la relación positiva entre el crecimiento económico y la inversión en maquinaria y equipo. Bajo dicho marco analítico el modesto patrón de inversión explicaría el por qué México ha fallado en alcanzar un mayor crecimiento económico.

La información estadística de productividad, medida mediante el Producto Interno Bruto (PIB) por hora trabajada ha presentado un desempeño insatisfactorio. Así, por ejemplo, entre 1960 y 2005 la productividad de China se incrementó en 219%, respecto a la registrada en Estados Unidos, en tanto que Corea lo hizo en 40%, en contrasentido México contabilizó un retroceso de (-) 31%, similar a lo observado en países como Argelia, Uganda, Kenia y Argentina, de acuerdo al Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

De igual manera, si se consideran los datos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), entre 1992 y 2012 el crecimiento promedio de la productividad de Corea del Sur fue de 4.5%, en el caso de México solamente de 0.5% y el promedio de la OCDE de 1.5 por ciento.

Gráfica 5
Crecimiento promedio anual de la productividad
1992 - 2012 (%)



Fuente: OCDE.

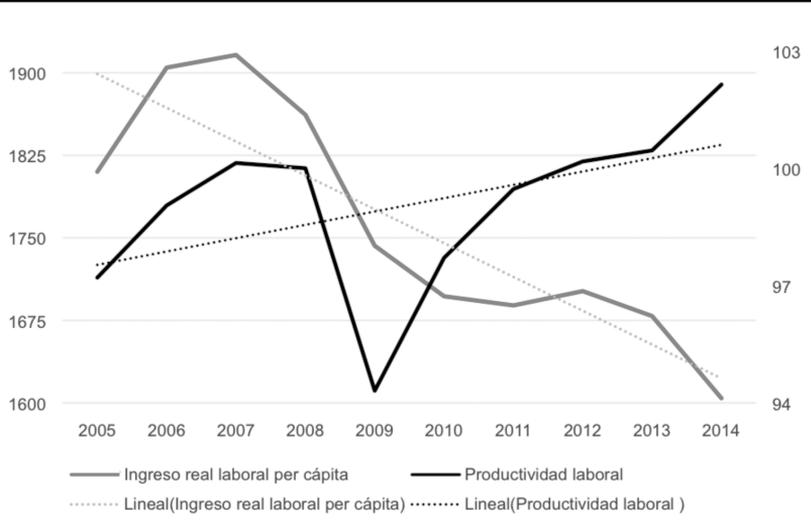
* Promedio solo del periodo 2001-2012, por disponibilidad de información.

Al realizar el análisis sobre el índice global de productividad laboral específicamente, un elemento adicional es que la ausencia de crecimiento económico tiene como contexto también el hecho de que los ingresos de los trabajadores mexicanos crezcan de una manera mucho más lenta o incluso reduzcan en mayor proporción que la productividad laboral.

En este sentido, se ha dado una mayor precariedad en el ingreso de los trabajadores, lo cual implica la Reforma Laboral aprobada en 2012 no tenga resultados esperados. En primera instancia, por la escasa incidencia en productividad laboral mediante los incrementos marginales que han existido en la misma desde su aprobación: 0.3% y 1.7% durante 2013 y 2014, respectivamente. Además porque, si bien no es un incremento significativo, éste es un avance positivo, no se tiene una incidencia directa sobre los ingresos de los trabajadores mexicanos, el efecto es contrario, estos fueron inferiores en (-) 1.3% y (-) 4.5%, durante los mismos periodos. Además, entre 2010 y 2014 existió un incremento promedio en productividad del 1.6%, lo cual es insuficiente y ha limitado el crecimiento de la economía, no obstante durante el mismo periodo el ingreso laboral real promedio per cápita por el contrario disminuyó en la misma proporción.

De esta forma, los datos demuestran que la variación anual al ingreso real de los trabajadores se ha dado por debajo del crecimiento de la productividad laboral en la mayor parte de los casos. Así también, al observar la línea de tendencia de ambas variables, su dirección es opuesta.

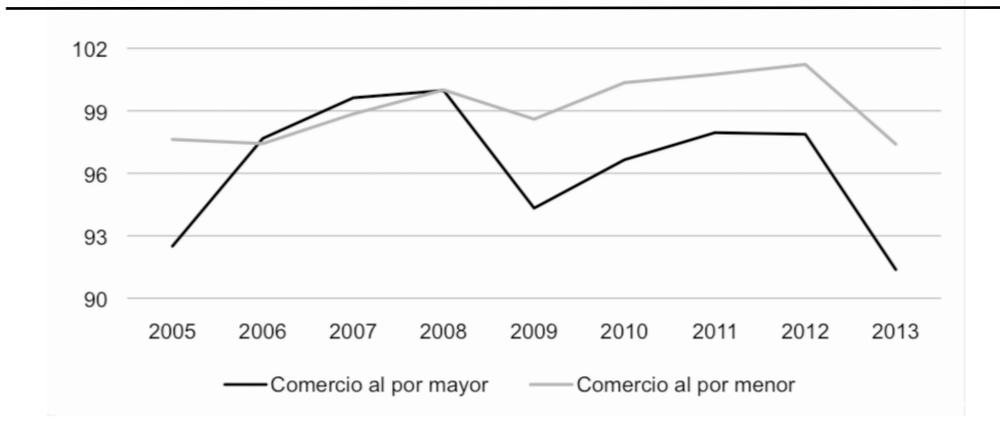
Gráfica 6
Índice global de productividad laboral vs. ingreso laboral per cápita



Fuente: INEGI y CONEVAL

La evaluación de los resultados de los índices de productividad laboral por sectores, muestra un importante retroceso, en particular en el sector de comercio al por menor y de comercio al por mayor, donde sus índices se ubican a la baja desde 2012 e incluso en niveles inferiores a los generados durante la crisis de 2009. En contrasentido, los sectores de construcción y manufacturas presentan índices con tendencia al alza, aunque la actividad manufacturera reportó un dato inferior en el 2013 al alcanzado durante el periodo anterior.

Gráfica 7
Índices de productividad laboral



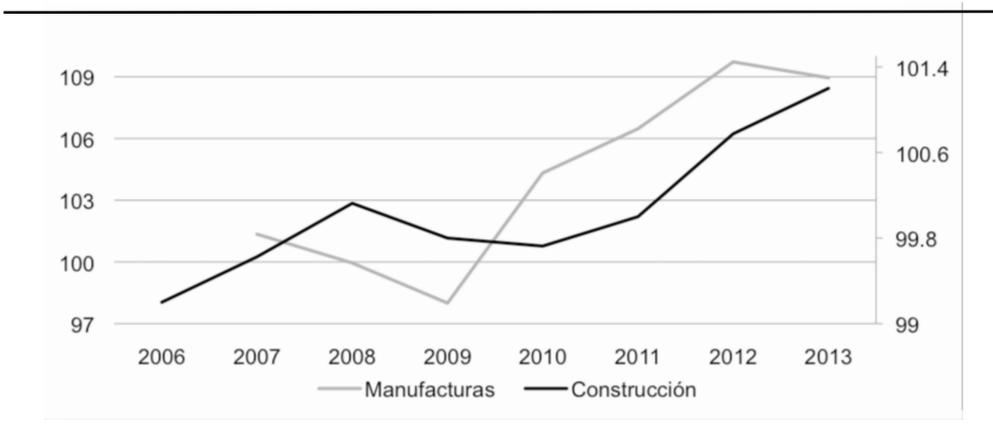
Fuente: INEGI.

En este sentido, si bien lo anterior indica que los avances han sido poco significativos durante las últimas décadas, un aspecto que debe reconocerse en el país es que si bien la productividad representa un problema para el conjunto de la economía, la realidad es distinta para empresas de diferentes tamaños y sectores, considerando la parte laboral. Por lo que la escasa productividad no es generalizada y existe una polarización marcada, ya que la menor productividad se concentra en empresas micro y de bajo valor agregado.

En este sentido, de acuerdo al censo económico 2009, las empresas que presentan el menor grado de productividad laboral (medido como producción bruta total entre personal ocupado total) son aquellas conocidas como microempresas, es decir las

que poseen entre 0 y 10 trabajadores. Esta situación es delicada, particularmente porque este tipo de empresas representa el 95.7% del total de empresas en el país y además proporcionan el 40.4% del personal ocupado, aunque justamente su escasa productividad solo le permite aportar con el 6.5% de la producción bruta total. Por ello, y como lo menciona el Banco Interamericano de Desarrollo (2010), los bajos niveles de productividad agregados de América Latina pueden ser explicados por la mayoría de empresas pequeñas, por lo que contrario a otras regiones del mundo, la gran cantidad de microempresas debe ser visto como un elemento que no contribuye con la productividad y con ello el crecimiento económico. Para el caso concreto de México, se debe hacer el especial énfasis en que no solo se trata por el tamaño de empresa en sí, también es un factor fundamental el sector en el cual se desempeñan las mismas y con ello el valor agregado que pueden generar.

Gráfica 8
Índices de productividad laboral

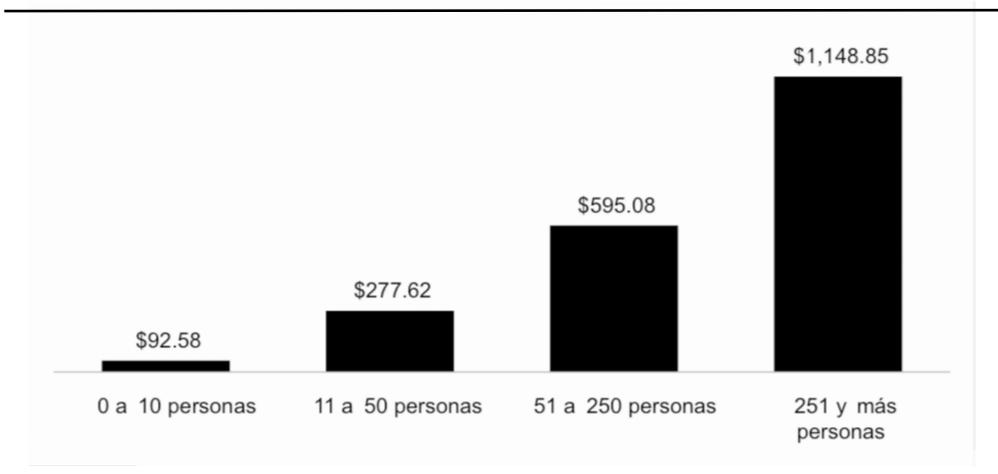


Fuente: INEGI.

De igual manera, a nivel sectorial, la mayor proporción de empresas del país se concentra en el sector del comercio al por menor, el cual además genera el 25% de la ocupación total, no obstante solo genera el 5.5% de la producción bruta total, lo cual lo ubica en el penúltimo lugar de productividad laboral, solo superando al sector de la agricultura.

En el opuesto se tiene que las empresas que presentan la mayor productividad laboral son las consideradas como grandes, aquellas con más de 250 empleados. Éstas, pese a que tan solo representan el 0.2% de la cantidad de empresas totales, al mismo tiempo contribuyen con el 74% de la producción total y el 35.4% del personal ocupado, por lo que la eficiencia en el uso de sus recursos demuestra un nivel de productividad superior.

Gráfica 9
Producción bruta por trabajador según tamaño de empresa
y estrato de el personal ocupado (miles de pesos)



Fuente: Censo 2009, INEGI.

Por sectores más segmentados, los más productivos laboralmente corresponden a servicios financieros y de seguros, servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación, construcción, servicios profesionales, científicos y técnicos, industrias manufactureras, comercio al por mayor y minería. De los cuales, en cuanto a producción y empleo, manufacturas es el de mayor relevancia, ya que genera el 45% de la producción total y el 24% del empleo, cuyos resultados son alcanzados con tan solo el 12% de las empresas totales.

Derivado de lo anterior, en realidad el problema de productividad tiene entre otros factores: la estructura organizacional de su economía por empresas.

No debe dejarse de lado el hecho de que más de 13 millones de los ocupados son informales y que, como ya se mencionó la mayor parte de las empresas (95%) son micro, lo cual implica que se tengan restricciones como acceso al crédito, limitando su capacidad de crecimiento e innovación que le permita incrementar su productividad. Lo cual se suma a la naturaleza que tengan este tipo de empresas y a la calidad de empleo que puedan generar.

En este contexto, un elemento fundamental a evaluar es el mercado laboral. El estado de la productividad laboral en México es un reflejo de su ambiente de trabajo. La precarización del mismo es un componente que ha sido un lastre para la economía durante los últimos 30 años, donde además de que ha existido en retroceso en cuanto a las condiciones en las que se realizan las labores, en términos de seguridad social, contratos por escrito y remuneraciones, también se ha deteriorado el ingreso real de los trabajadores.

Desde la crisis de 2009, no ha sido posible alcanzar nuevamente los niveles previos de desocupación, ésta se ha ubicado por encima, representando en promedio 2.5 millones de personas que se encuentran en esta situación. Esta cifra de desocupados es alcanzada gracias a que también se consideran las personas que laboran en la informalidad,⁵ en donde se ubicaron durante 2013 más de 13 millones de personas. En este sentido, el mercado laboral además presenta condiciones de precariedad en aquella población que se encuentra ocupada. Para el primer 2014 se tuvo una cifra 4.1 millones de personas con subocupación,⁶ 3.6 millones de ocupados que no reciben ingreso, 6.5 millones que cuando mucho perciben un salario mínimo, 12 millones que ganan entre uno y dos salarios mínimos, otros 31 millones que cuentan con ocupación pero que no tienen acceso a la seguridad social y 15.4 millones que no tienen contrato por escrito.

De esta manera, el escaso avance en productividad se encuentra aunado a que durante los últimos años ha persistido la situación de precariedad en la que se encuentra inmersa la población ocupada.

Por lo que el actual modelo económico, que ha generado las relaciones de producción y la estructura de la economía del país, refleja la realidad de su so-

⁵ Ocupación en el Sector Informal: Se refiere a todas las personas que trabajan para unidades económicas no agropecuarias operadas sin registros contables y que funcionan a partir de los recursos del hogar o de la persona que encabeza la actividad sin que se constituya como empresa, de modo que la actividad en cuestión no tiene una situación identificable e independiente de ese hogar o de la persona que la dirige y que por lo mismo tiende a concretarse en una muy pequeña escala de operación (INEGI).

⁶ Subocupación: Personas ocupadas con la necesidad y disponibilidad de ofertar más tiempo de trabajo de lo que su ocupación actual les permite (INEGI).

ciudad: un país con más de la mitad de su población en una situación de pobreza y que no ha sido capaz de generar un crecimiento vigoroso y sostenido que permita la generación de empleos de calidad y suficiente para los requerimientos del país, mediante el incremento de la productividad, ya que esto implica generar esquemas de producción más eficientes en el empleo de los recursos.

VI. Propuestas y desafíos sobre la productividad

En las condiciones presentadas, de los desafíos con respecto a la economía mexicana y en particular en relación a la productividad, es positiva la estrategia del gobierno del Presidente Enrique Peña Nieto: generar nuevas capacidades productivas en un entorno de mayor equidad social. Vistos de una manera integral, los programas del actual gobierno en turno: la Cruzada Nacional Contra el Hambre, el Programa para Democratizar la Productividad, el Plan Nacional de Desarrollo, el Programa de Desarrollo Innovador y las reformas estructurales planteadas buscan establecer el cimiento de un mayor crecimiento económico basado en la productividad y con ello lograr mejores niveles de bienestar para los mexicanos.

En este sentido, la lógica económica de una estrategia de crecimiento basada en la productividad puede generar el marco de progreso económico y social que no se alcanzó en las décadas previas. No se puede olvidar que; “El desarrollo productivo es la fuerza motriz de la aplicación de nuevas tecnologías a la producción y la fuente y el agente más importante de la innovación tecnológica; crea nuevas aptitudes y actitudes ante el trabajo, cataliza el cambio institucional y genera capacidades empresariales modernas”, como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) lo ha mencionado.

Bajo dicha perspectiva es evidente que el desarrollo productivo propicia el bienestar de la población, la historia económica del mundo se ha encargado de demostrar que los países más avanzados han pasado por intensivas etapas de industrialización, las cuales han potenciado su crecimiento económico y social.

Además, la promoción del desarrollo productivo se encuentra alineada con el marco institucional del país, específicamente con lo planteado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. En el artículo Tercero de la Carta Magna se conceptualiza a “la democracia no solamente como una estructura jurídica y un régimen político, sino como un sistema de vida fundado en el constante mejoramiento económico, social y cultural del pueblo”.

Por tanto generar una política económica de fomento al desarrollo productivo es labor fundamental del Estado Mexicano, tal y como se establece en los ar-

títulos 25 y 26 de la Constitución. De manera particular el primero de ellos enfatiza que “corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la soberanía de la nación y su régimen democrático”.

Para ello la Constitución contiene aspectos estratégicos a desarrollar para impulsar el mejoramiento del sistema productivo y social de México: competitividad, crecimiento económico, distribución justa del ingreso, pleno ejercicio de la libertad y dignidad de los individuos, grupos y clases sociales.

Adicionalmente establece de manera clara que “el Estado planeará conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional”, disponiendo para ello un marco integral de amplia participación ciudadana: “al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la nación”. Teniendo como uno de los objetivos centrales “impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo”, para lo cual se apoyará tanto a empresas del sector social como del privado, todo “bajo criterios de equidad social, productividad y sustentabilidad”.

La lógica de las reformas estructurales y de los diversos programas planteados por el poder Ejecutivo va en el sentido correcto de ponderar a la productividad como mecanismo para fomentar el crecimiento económico y el desarrollo social. Sin embargo no puede obviarse que varios de los desequilibrios a solucionar requieren de una amplia participación de la sociedad, la cual se debe dar bajo esquemas apropiados a los momentos de cambio que se viven en el entorno nacional e internacional.

Bajo dicho contexto, y con el fin de fortalecer el marco institucional es evidente que se deben plantear políticas públicas y medidas secundarias adicionales que permitan solucionar algunos de los problemas estructurales señalados.

La participación del sector privado es fundamental para que las leyes y reglamentos emanadas del nuevo marco institucional sean consistentes con las necesidades y potencialidades del sector industrial mexicano.

La aplicación de una nueva política de fomento económico para el sector industrial, enfocada al desarrollo sectorial y regional, es una posibilidad que se abrió con la aprobación de la Ley para el Incremento Sostenido de la Productividad y la Competitividad de la Economía Nacional.

La fuerte competencia global, así como los modestos resultados que el país ha obtenido en los últimos lustros, hacen indispensable el avanzar decididamente en la construcción de nuevas propuestas, técnicamente sustentadas en la realidad industrial mexicana.

VII. Consideraciones finales

Las reformas estructurales tienen como objetivo aumentar la capacidad productiva de la economía mexicana, para ello se ha confiado en que una mayor flexibilidad del mercado laboral podrá favorecer el número de personas con empleo al mismo tiempo que se incrementa la productividad. El desafío no es menor, uno los aspectos pendientes por resolver es el bajo crecimiento de la economía mexicana y con ello el de lograr que los factores que deben acompañarlo funcionen de manera adecuada. La productividad laboral y la productividad total de los factores son dos de los fundamentales para que ello ocurra.

La cuestión de fondo es que para ello se requiere de elevar los niveles de inversión, tanto pública como privada. La acumulación de capital permite no solamente renovar maquinaria, equipo y construcción, también es un elemento fundamental para incorporar el progreso tecnológico a la actividad productiva. En este sentido el desafío no es menor, la inversión requiere de contar con ahorro suficiente, así como de un marco fiscal que genere incentivos para que la misma se realice. En esencia se requiere de políticas coordinadas para incentivar la inversión productiva.

Al mismo tiempo se necesita fortalecer la educación en todos sus niveles, pero es particularmente importante en la parte técnica, media superior y superior, justamente en donde la reforma educativa tiene su mayor pendiente. Vincular a la educación con el desarrollo económico es fundamental, la investigación aplicada debe aterrizar en el aparato productivo nacional, y con ello revertir la debilidad que el país tiene en materia de patentes.

La capacitación laboral también es esencial, para ello se requiere que las empresas y el gobierno hagan realidad lo descrito en la Reforma Laboral, de otra manera será un vacío que impedirá que la productividad avance de manera homogénea en todos los sectores y regiones del país.

La razón de lo anterior radica en que la naturaleza de la empresa en México ya inhibe la llamada "Democratización de la Productividad". Cuando se recuerda que la mayoría de las Unidades Económicas no cuenta con activos fijos suficientes y modernos, así como con una productividad elevada, lo que se infiere es la urgente necesidad de elaborar planes y programas que atiendan sus necesidades particulares pero sin inhibir el desarrollo empresarial de quienes ya cuentan con dichas capacidades productivas.

El gran desafío de México es el de elevar la productividad de todas las empresas pero acelerando significativamente el de las más rezagadas, de las pequeñas y medianas; para ello los encadenamientos productivos pueden ser

parte del mecanismo, vincular a las empresas en México es fundamental para elevar las economías de escala.

De igual manera debe considerarse que ello implica desarrollar sectores productivos de mayor valor agregado, el Comercio al por Menor, sintetiza cómo se puede crear empleo pero de muy bajas remuneraciones, en tanto la manufactura de cómo se puede generar ocupación formal y con mejores condiciones laborales.

Al final de todo se encuentra un objetivo loable, que el aumento de la productividad llegue a la vida diaria de los mexicanos, en forma de mejores salarios y prestaciones. Para ello se requiere un cambio de visión, que en parte ya se encuentra en la estructura de parte de las reformas aprobadas: mejorar el bienestar de la población requiere de mayor productividad, para que lo primero sea sustentable. No obstante esto requiere de reconocer que la heterogeneidad del sistema productivo así como el garantizar que los incrementos en productividad se verán reflejados en los salarios, algo que hasta el momento no ocurre en el país.

VIII. Bibliografía

- Alarcon D. and Zepeda E. (2004) *Economic Reform or Social Development: The Challenges of a Period of Reform in Latin America: Case Study of Mexico*. Oxford Development Studies, Vol. 23, 59-86.
- Álvarez, R and Robertson, R. (2004). *Exposure to Foreign Markets and Plant Innovation: Evidence from Chile and Mexico*, Journal of International Trade and Economic Development, Vol. 13, 57-87.
- Aoki, M. (1990). *La estructura de la economía japonesa*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2010). *La era de la productividad Desarrollo en las américas. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Editora: Carmen Pagés. Fondo de Cultura Económica.
- Baumol, W. (1986). *Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show*, American Economic Review, Vol. 78, 1155-9.
- _____ and Wolf E. (1988). *Productivity Growth, Convergence and Welfare: Reply*, American Economic Review, Vol. 78, 1072-85.
- _____ W., Batey, S. and Wolff, E. (1989). *Productivity and American Leadership: The Long View*, Cambridge: MIT press.
- Beck, T., R. Levine and N. Loayza (1999). *Finance and the Sources of Growth*, World Bank.
- Bhattachali, B. and G. Bhattachali (1972). *Productivity and Economic Development*, Asian Productivity .

- Bolstrom M. and Wolff, E. (1989). *Multinational corporations and Productivity Convergence in Mexico*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 3141.
- Brown, F. and Domínguez, L. (1999). *Dinámica de la productividad manufacturera* in F. Brown and L. Domínguez, *Productividad: desafío de la industria mexicana*. México Universidad Nacional Autónoma de México and Editorial Jus, México.
- Clark, K. (1982). *Inflation and the productivity decline*, American Economic Review, Papers and Proceedings, vol.72, 149-54.
- Clerides, S., Saul L. and Tybout J. (1998). *Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamics Evidence from Colombia, Mexico and Morocco*, Quarterly Journal of Economics, Vol. 113, 903-47.
- De la Cruz, J. and J. Núñez (2005). *Internacional Trade, Economic Growth and Foreign Direct Investment: Some Causality Aspects*, Presented in BALAS 2005 annual conference.
- Easterly, W., Fiess N., and Lederman D. (2003). *NAFTA and Convergence in North America: High Expectations, Big Events, Little Time*. Economía, Fall, 2-53.
- Edwards, S. (1993), *Openness, Trade Liberalization and Economic Performance in Developing Countries*, NBER Working Paper 2908.
- Ethier, W and J. Markussenn (1991). *Multinational Firms, Technology Diffusion and Trade*, NBER Working Paper 3825.
- Gordon, R. (2004). *Productivity Growth, Inflation and Unemployment*, Cambridge: University Press, Cambridge.
- Grossman, G. and Helpman, E. (1994), *Endogenous Innovation in the Theory of Growth*, The Journal of Economic Perspectives, Vol.8, 23-44.
- Gunnarson, G., E. Mellander and E. Savvidou (2001). *“Is Human Capital the Key to the IT Productivity Paradox?”*, The Research Institute of Industrial Economics, Working Paper No. 551.
- Hernández Laos E. (1993). *Evolución de la productividad total de los factores en la economía Mexicana (1970-1989)”*, Cuadernos del Trabajo, Secretaria del Trabajo y Previsión Social, No. 1.
- _____ (1999). *Diferenciales de productividad entre México , Canadá y Estados Unidos* in F. Brown and L. Domínguez, *Productividad: desafío de la industria mexicana*. México, Universidad Nacional Autónoma de México and Editorial Jus, México.
- Hernández Laos, E., Garro, N. and Llamas, I. (2000). *Productividad y Mercado de trabajo en México*, Plaza y Valdés, México D.F.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Censo Económico 2009*. Recuperado el 25 de junio de 2014, de www.inegi.gob.mx

- Khan, M. and A. Senhadji (2001). *Threshold Effects in the Relationship Between Inflation and Growth*, IMF Staff papers, Vol. 48, 1-21.
- Lopez-Cordova, E. (2003). *NAFTA and Manufacturing Productivity in México*, Economía, Fall, 55-98.
- Mankiw, N., D. Romer and D. Weil (1992). *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, 407-438.
- Mendoza, E. and Díaz-Bautista, A. (2003). *Labor Productivity Growth in the Maquiladora Industry: a Convergence Analysis* Momento Económico, No. 129-130, 96-113.
- Nussbaum, B. (1983). *El Mundo tras la era del petróleo*. Editorial Planeta.
- Papapetrou, E. (2001). *Bivariate and Multivariate Tests of Inflation – Productivity Granger-Temporal Causal Relationship: Evidence from Greece*, Journal of Economic Studies, Vol. 28, 213-226.
- Romer, P. (1992). *Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas*. World Bank Annual Conference on Economic Development, Washington D.C., World Bank.
- Sala-i-Martin X. (2000). *Apuntes de Crecimiento Económico*, Antoni Bosch editor, Barcelona.
- Shiff, M. y Wang, Y. (2003). *NAFTA, Technology Diffusion and Productivity in Mexico*, Cuadernos de Economía, Vol. 40, 469-476.
- Solow, R (1956). *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, the Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1, 65-94.
- Tirado, R. (2000). *Crecimiento con cambio tecnológico endógeno, bancos y dinero. El caso de una economía con firmas innovadoras*, Estudios Económicos, Vol. 15, 91-116.