

## Productividad: una asignatura pendiente

JOSÉ LUIS DE LA CRUZ GALLEGOS Y DERA VANESSA VEINTIMILLA BRANDO  
OCTUBRE 2014

- Una de las fallas de modelo económico actual es su profunda contradicción entre el espíritu ideológico del propio modelo económico y la realidad: por una parte, la libre competencia y la falta de intervención del Estado, y por la otra, mercados nacionales poco competitivos e ineficientes en términos de productividad, incapaces de insertarse en el esquema global de liberalización comercial de mercados altamente competitivos. A pesar de esta incongruencia y ante un Estado contraído, las responsabilidades de competitividad y productividad de la economía han recaído en el sector privado, muy a pesar de sus debilidades estructurales.
- Si se desea que el sector privado sea el generador fundamental de crecimiento, el Estado debe contemplar la necesidad de propiciar un entorno fiscal, legal, económico, financiero, político y social adecuado para ello. Asimismo, el aparato gubernamental debe establecer estrategias para combatir la precarización del mercado laboral en un país donde más del 58% de la población ocupada labora fuera de la formalidad, cifra que es el resultado de la “ineficacia social” del modelo económico aplicado. La solución a los problemas de bajos salarios y pocas prestaciones debe abordarse de una manera integral, que involucre un análisis de fondo y bien sustentado del sistema productivo mexicano.
- La relevancia de la productividad radica en que es una de las herramientas para generar excedentes en un sistema económico. Un incremento en la inversión en capital, educación de la mano de obra, en innovación tecnológica, contribuirían al aumento de la eficiencia de los factores de producción, y por lo tanto, al incremento de la productividad. Sin embargo, uno de los fracasos del modelo económico mexicano, es que ni el Estado ni el sector privado contemplan la innovación tecnológica ni la investigación como motores de la producción.





## Índice

---

■ Introducción. Un entorno económico de bajo crecimiento .....	3
■ El problema de la baja productividad e inversión .....	6
■ ¿Cómo alcanzar un crecimiento económico rápido y sostenible?.....	12
■ Una lección de la historia .....	12
■ La productividad en México .....	15
■ El salario mínimo en el México informal .....	21
■ Los límites productivos, su impacto en el salario .....	22
■ El incremento a los salarios .....	25
■ Propuestas y desafíos sobre la productividad .....	26
■ Consideración final .....	27
■ Referencias .....	30





Sobre el éxito de una economía  
*“Es la magnitud sin precedente del apoyo público a las ciencias en el país. Y es simplemente el tamaño de la comunidad científica”.*

Roger D. Kornberg,  
Premio Nobel de Química 2006

## Introducción. 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.

El problema de la falta de crecimiento ha sido parte permanente de su historia 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 y 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, y 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.

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 2007, 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 su generación de riqueza. En lo que respecta a China la situación no es muy diferente: en 1952 su PIB per cápita era de 560 dólares en tanto que para 2007 ya superaba los 7,800 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 2013 su tasa promedio de crecimiento es sólo de 2.3%, cifra que contrasta con lo alcanzado por China en el mismo periodo, 9% anual, y la cual es fruto 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 2007 ya contabilizaba un nivel dos veces y medio superior. Un crecimiento económico estable, la estrategia de integración europea y medidas de política acertadas, constituyen parte de la explicación del éxito español.

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 permanecido 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 3.5% 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 sólo 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)<sup>1</sup>. En una nación de 119 millones de personas, con una PEA de 52 millones, indicar que de 16.9 millones de trabajadores están registrados en el IMSS constituye una señal inquietante y 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 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 15.4 millones

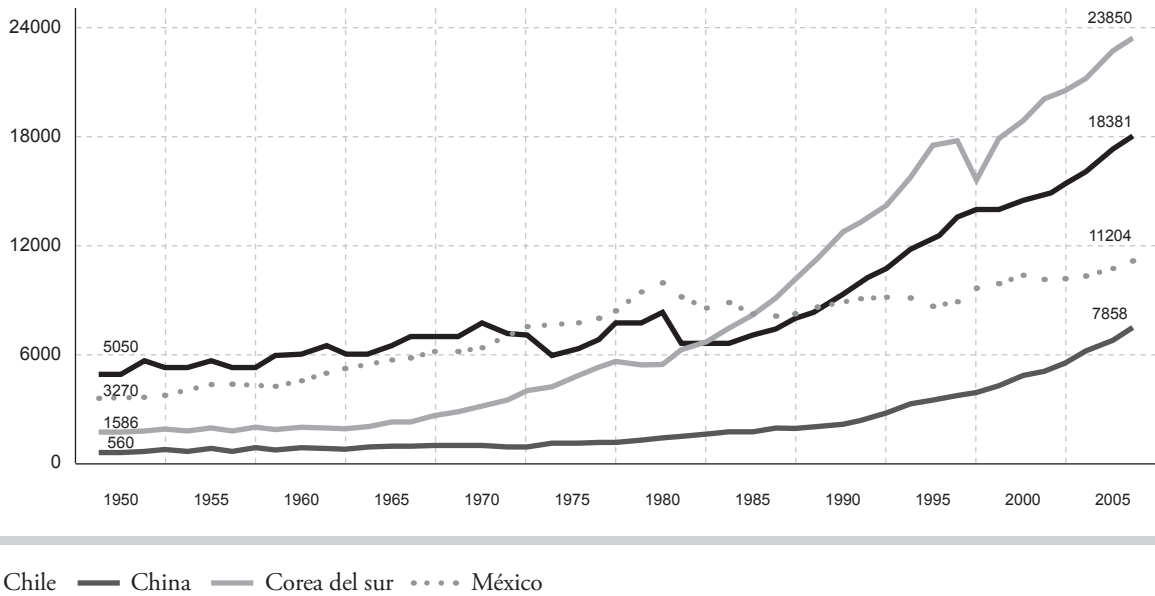
---

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.



Gráfica 1

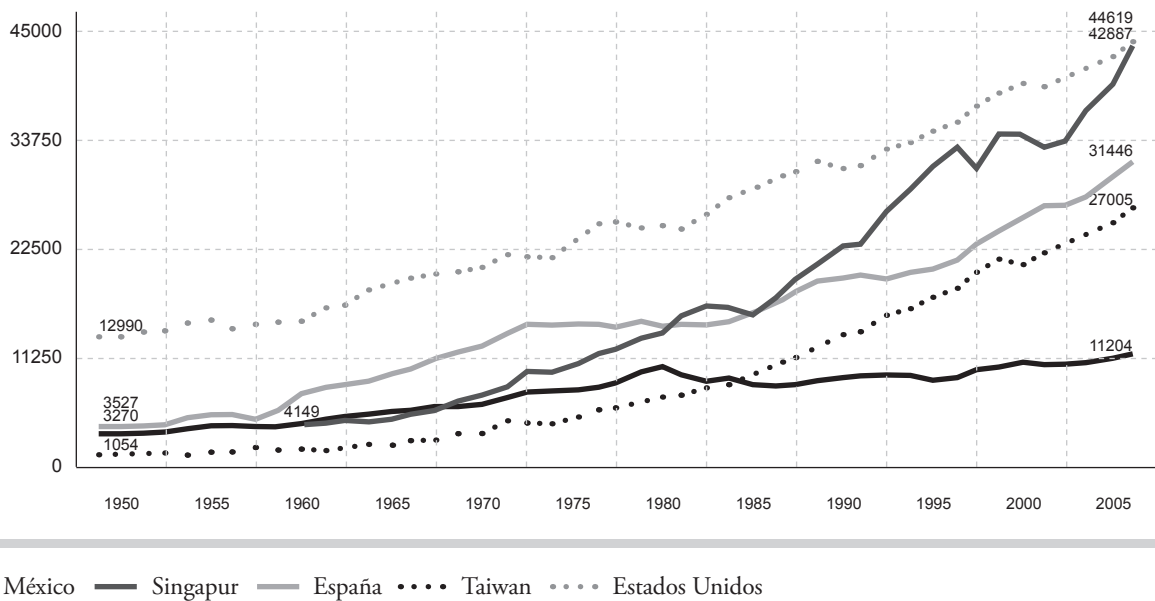
PIB per cápita real, dólares de Estados Unidos



Fuente: Alan Heston, Robert Summers y Bettina Aten, *Penn World Table Version 6.3*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices de la Universidad de Pennsylvania, Agosto 2009.

Gráfica 2

PIB per cápita, dólares reales



Fuente: Alan Heston, Robert Summers y Bettina Aten, *Penn World Table Version 6.3*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices de la Universidad de Pennsylvania, Agosto 2009.



de empleados sin un contrato escrito que los vincule con sus patrones (algo que por ley debería otorgarse), 6.7 millones de personas que perciben un salario mínimo o menos, 3 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.

### **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 y 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 senda 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.

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.

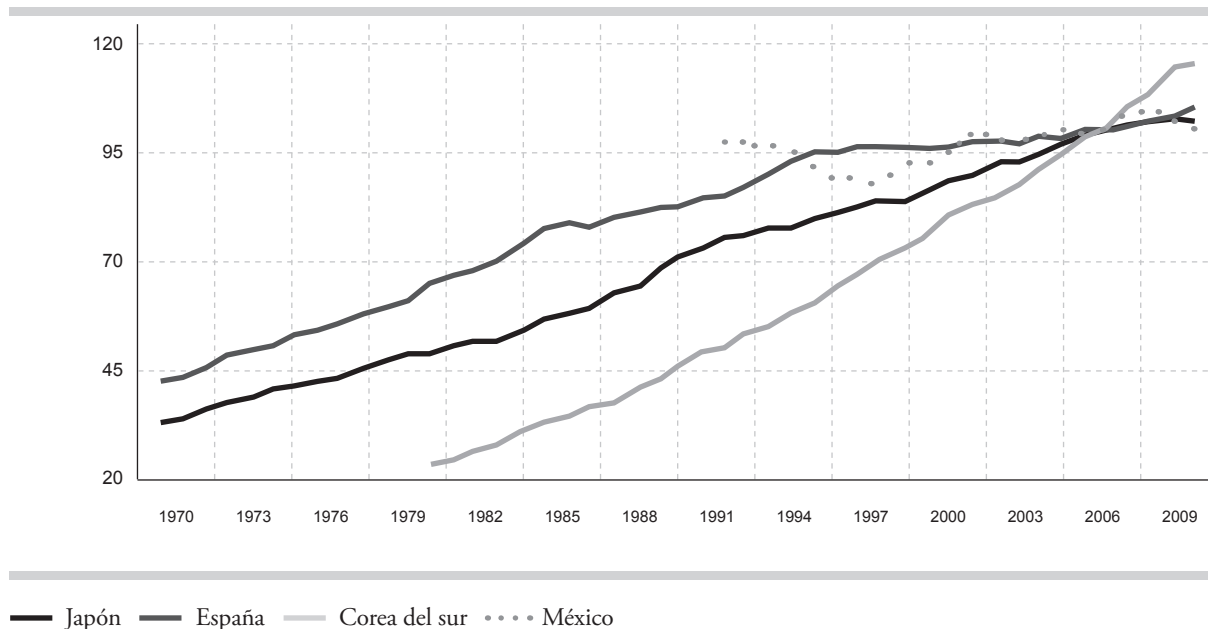
Como resumen de lo anterior, las estrategias del modelo económico implementado desde la década de los años ochenta involucraban, entre otras cosas, tres ejes fundamentales:





Gráfica 3

Índice de productividad laboral, 2005 = 100



Fuente: OCDE

- 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 bruta total. En el otro 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 uniendo 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 genera poco más del 17% de la producción total y



Cuadro 1

## Unidades económicas en México por número de personal ocupado

Personal	% unidades	% personal	% remuneraciones	% producción bruta	% valor 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.

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.

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.

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 industria 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.



Cuadro 2

## Inversión real, 1980-2013 (Variación promedio anual)

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

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI.

Si bien la inversión total se incrementó durante la primera década del nuevo siglo (2.5% en promedio anual), y que 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 se enfrenta un marco fiscal cambiante que 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

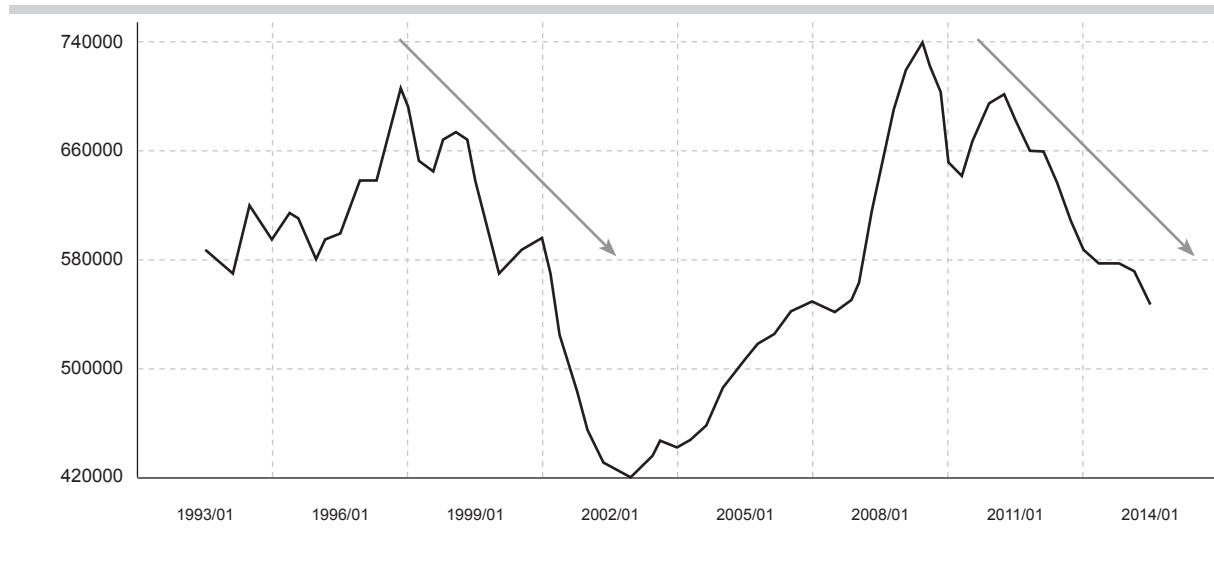
nuevos impuestos mejoraron los ingresos del sector público pero lo hicieron a costa de la inversión privada, y con ello, de la capacidad productiva de largo plazo de México. Evidentemente que lo anterior ha tenido un efecto sobre la creación de empleo formal.

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 primer trimestre del 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 1.8%. Parte del problema se encuentra en el incipiente crecimiento de la inversión privada registrado en el primer trimestre del año (1.1%), particularmente en la parte nacional avocada al mercado interno. De acuerdo al INEGI, durante el mismo periodo la inversión pública retrocedió significativamente en (-) 8.5%, siendo la parte vinculada con la construcción la que registró la mayor merma: (-) 9.5%. A partir de ello se generó un comportamiento poco deseado en la tendencia de la inversión total de este sector (gráfica 4).



Gráfica 4

## Inversión Pública, tendencia millones de pesos



Fuente: OCDE

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. 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, y son estas las que cuentan con la mayor y mejor infraestructura así como con la maquinaria y equipo más moderno.

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 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 han prevalecido en el mercado laboral. La economía informal captó muchos de estos nuevos negocios de baja productividad, particularmente



Cuadro 3

## Unidades económicas por personal ocupado

Personas ocupadas	Producción bruta* / Personal ocupado	Valor agregado* / Personal ocupado	Activos fijos* / Personal ocupado	Activos por Unidad Económica**	Personal por Unidad Económica
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
más de 1001	1,766.45	856.22	1,043.07	2,467,924.08	2,366.02
<b>Nacional</b>	<b>546.73</b>	<b>251.06</b>	<b>294.64</b>	<b>1,591.61</b>	<b>5.40</b>

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI.

\* Miles de pesos por persona. \*\* Miles de pesos por Unidad Económica.

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 entre 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 la diferencia entre ellos radica 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.



## ¿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 y Bhattachali, 1972) al mismo tiempo que permite mantener una estabilidad en sistema de precios (Clark, 1982; Khan, and Sehhadji, 2001 y 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<sup>2</sup>, 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 y Wolf, 1989 y Grossman y 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 sólo 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 y Helpman, 1994 y 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 y Markusen, 1991; Romer, 1992; Edwards, 1992; y Tirado, 2000). 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 (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.

## 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

---

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





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 incursionó de manera significativa ni exitosa.

Por el contrario de la experiencia soviética, Nussbaum señaló a las economías japonesa y norteamericana como las principales propuloras 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 relativo 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 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<sup>3</sup>, 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. Con base en 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<sup>4</sup>. 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.

Difícil es no hacer un alto para, de manera muy breve, comentar algunas divergencias que dicha experiencia tiene con el caso nacional: en México

---

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.



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: 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, 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 fin último de que esta 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. 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, alcance 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.

### 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 sólo 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 sólo 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 y 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 y Wolf, 1989; Easterly, Fiess y 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 y Wang, 2002) como por el aprendizaje que el proceso exportador representó para este tipo de empresas (Clerides, Lach y 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 porqué 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%.

Al realizar el análisis sobre el índice de 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.

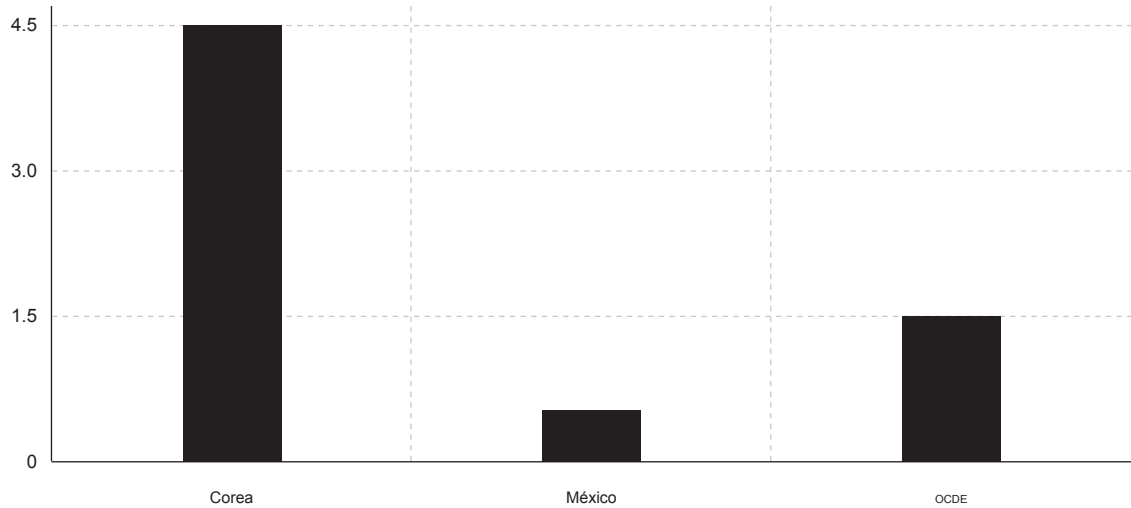
En este sentido, se ha dado una mayor precariedad en el ingreso de los trabajadores, lo cual implica que la Reforma Laboral aprobada en 2012 no ha tenido los resultados esperados. En primera instancia, por la escasa incidencia en productividad laboral mediante los incrementos marginales que han existido en la misma desde su aprobación: 0.3% durante 2013. Además porque –si bien no es un incremento significativo, sí 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 (-) 1.5%, durante el mismo periodo.

Esta situación no es privativa del año anterior, por ejemplo, entre 2010 y 2013 existió un incremento promedio en productividad del 1.5%, lo cual es evidentemente 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 (-) 2.3%. De esta forma, en el periodo analizado, los datos



Gráfica 5

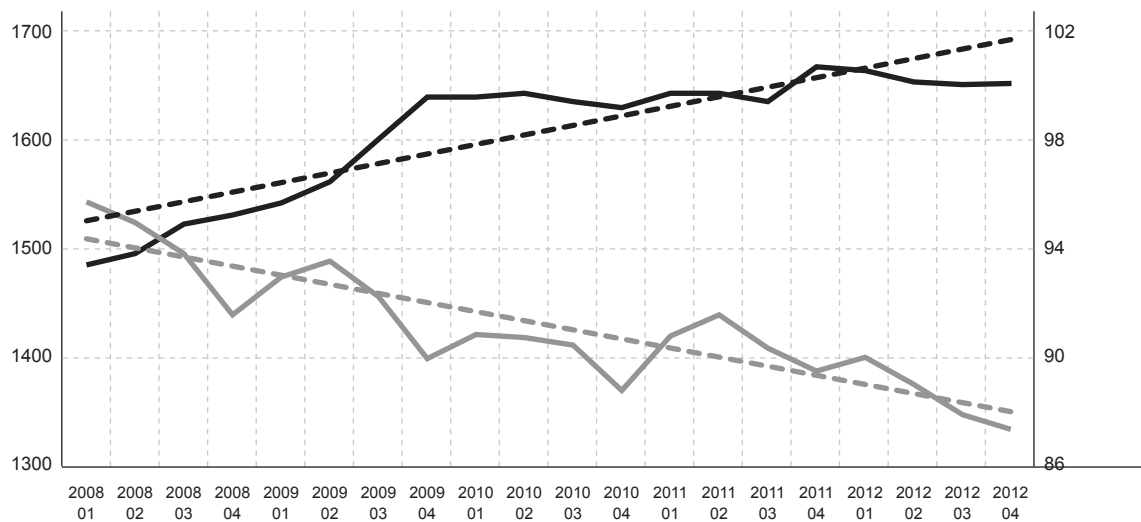
Crecimiento promedio anual de la productividad 1992 - 2012 (%)



Fuente: OCDE

Gráfica 6

Índice global de productividad laboral vs. ingreso laboral real per cápita

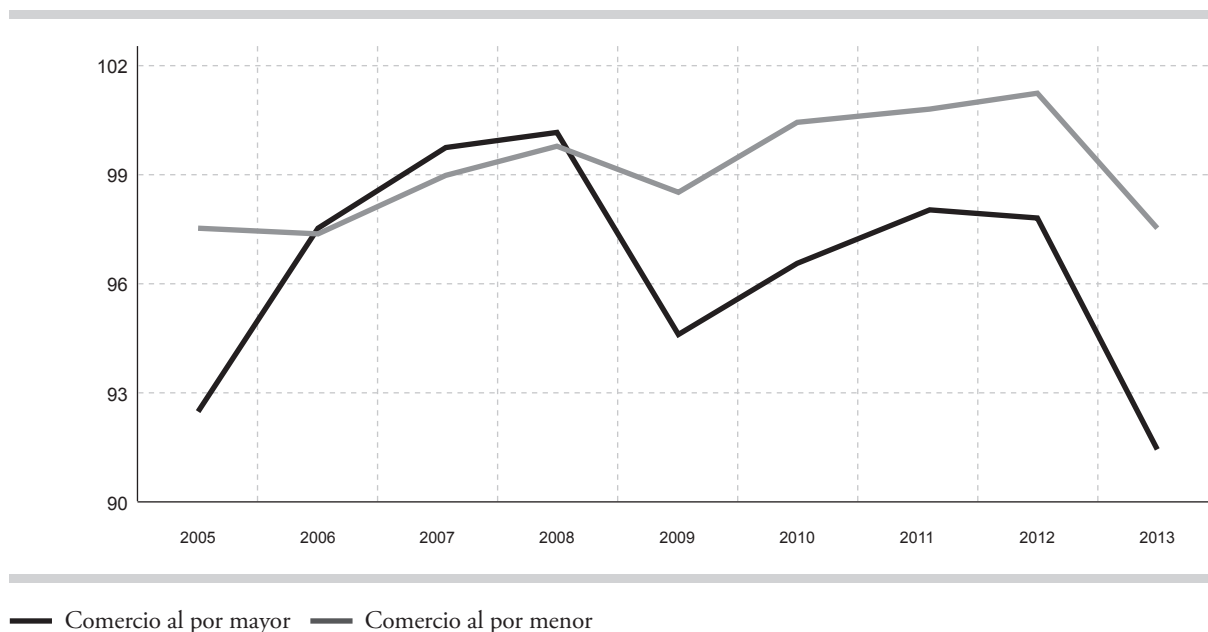


Fuente: INEGI y CONEVAL



Gráfica 7

## Índices Productividad laboral



Fuente: INEGI

demuestran que la variación anual al ingreso real de los trabajadores se ha dado por debajo del crecimiento de la productividad laboral en todos los casos, excepto para el segundo trimestre de 2012. Así también, al observar la línea de tendencia de ambas variables, se puede apreciar que van en dirección opuesta.

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.

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

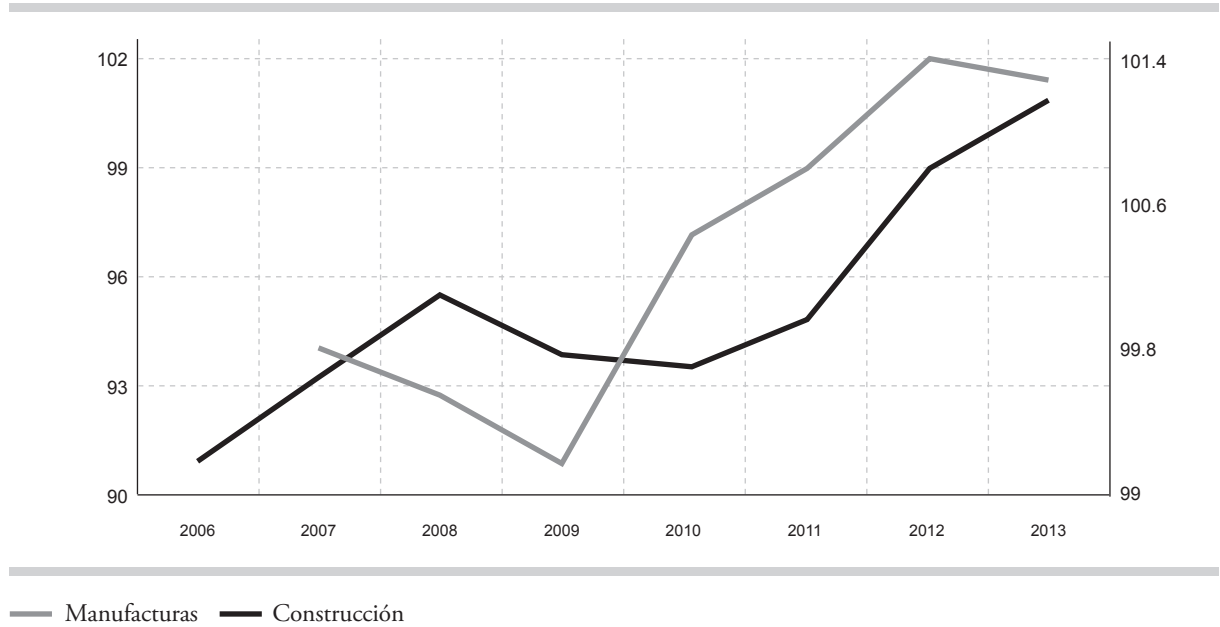
un problema para el conjunto de la economía, la realidad es distinta para empresas de diferentes tamaños y sectores considerando la parte laboral. La escasa productividad no es generalizada y existe una polarización marcada, ya que la menor productividad se concentra en empresas micro y de bajo valor 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 sólo le permite aportar 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



Gráfica 8

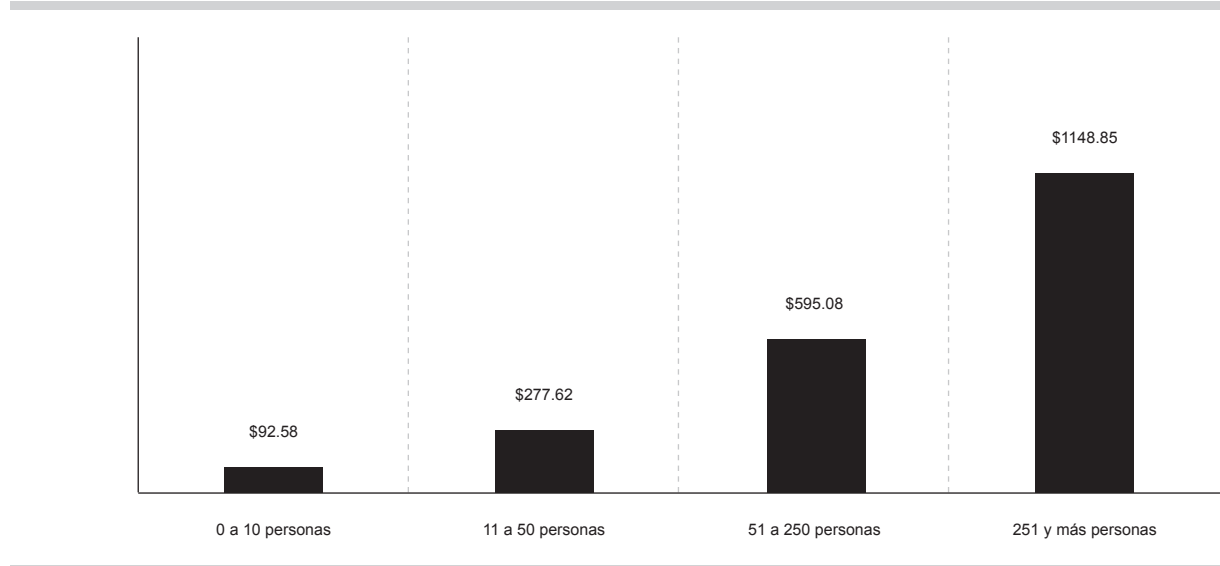
Índices Productividad laboral



Fuente: INEGI

Gráfica 9

Producción bruta por trabajador, según tamaño de empresa por estrato del personal ocupado (miles de pesos)



Fuente: INEGI



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 sólo 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.

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 sólo genera el 5.5% de la producción bruta total, lo cual lo ubica en el penúltimo lugar de productividad laboral, sólo 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 sólo 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.

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, el sector de las 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 sólo 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. Todo lo cual se suma a la naturaleza de 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 un retroceso en 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, niveles que son actualmente superados, representando en promedio 2.5 millones de personas que se encuentran en esta situación. Nótese que esta cifra de desocupados incluye a las personas que laboran en la informalidad<sup>5</sup>, 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 trimestre de 2014 se tuvo una cifra 4.1 millones de personas con subocupación<sup>6</sup>, 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.

---

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)



De esta manera, el escaso avance en productividad es inherente a la persistencia de los últimos años de la situación de precariedad en la que se encuentra inmersa la población ocupada.

Asimismo, se puede afirmar 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 sociedad: un país con más de la mitad de su población en situación de pobreza e incapaz de generar un crecimiento vigoroso y sostenido que permita la generación de empleos de calidad y suficientes para los requerimientos del país, mediante el incremento de la productividad, lo que implicaría generar esquemas de producción más eficientes en el empleo de los recursos.

### El salario mínimo en el México informal

El debate sobre la necesidad de lograr una recuperación del salario mínimo toca un aspecto esencial para la vida económica de México y el bienestar de la población. Durante los últimos 25 años se desvirtuó el papel de los salarios, se olvidó que su razón de ser no es el de ayudar a controlar a la inflación o el ser variable de ajuste permanente para elevar la productividad o competitividad de la economía.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), define al término salario como “la remuneración o ganancia, sea cual fuere su denominación o método de cálculo, siempre que pueda evaluarse en efectivo, fijada por acuerdo de la legislación nacional, y debida por un empleador a un trabajador en virtud de un contrato de trabajo, escrito o verbal, por el trabajo que este último haya efectuado o deba efectuar por servicios que haya prestado o deba prestar.” (Convenio sobre la protección del salario C95 OIT).

El salario representa una forma de subsistencia mediante la cual la persona puede lograr su desarrollo. La relevancia de este tipo de percepción está reflejada en la Recomendación sobre la Protección del Salario (R85) emitida el 8 de junio de 1949 por la propia Organización OIT en la ciudad de Ginebra, Suiza. En la R85, se enfatiza que los países miembros deben adoptar disposiciones

pertinentes a fin de limitar los descuentos de los salarios mediante los mecanismos pertinentes.

En principio, los conceptos aquí vertidos hablan de la necesidad de que todo trabajador reciba una retribución salarial por el esfuerzo laboral que realice. Aún antes de iniciar el análisis sobre la necesidad y mecanismos para elevar el salario mínimo, hay un primer aspecto central a considerar:

- En México hay 2.8 millones de trabajadores que no reciben ninguna remuneración<sup>7</sup>. Por tanto, el sistema productivo mexicano y la actuación de las propias autoridades laborales a nivel federal y estatal no tienen la capacidad de garantizar que todos los trabajadores perciban la prestación básica a la que tienen derecho por la actividad productiva que desempeñan.

Los elementos que inhiben la posibilidad de que el salario desempeñe su papel de generar bienestar social son:

- La ausencia de instituciones que en la práctica se encarguen de garantizar el cumplimiento de las recomendaciones de la OIT. La Recomendación Sobre la Fijación de Salarios Mínimos (R135) la OIT señala claramente el objetivo económico y social que persigue su establecimiento: “La fijación de salarios mínimos debería constituir un elemento de toda política establecida para eliminar la pobreza y para asegurar la satisfacción de las necesidades de todos los trabajadores y de sus familias, así como proporcionar a los asalariados la necesaria protección social respecto a los niveles mínimos permisibles de salarios.” En este sentido las principales causas son que se le utiliza como elemento central para controlar la inflación, por lo tanto su determinación queda atada a la política monetaria del Banco de México, situación en la que la Comisión Nacional de Salarios Mínimos ha perdido su razón de ser.
- En segunda instancia se tiene a la informalidad. Más del 58% de la población ocupada lo hace

7. Cifra del primer trimestre del 2014, INEGI.





fuera de la formalidad. El sector informal es el resultado de la “ineficacia social” del modelo económico aplicado. Por tanto, la aplicación de un marco institucional que garantice la recuperación del salario debe pasar, forzosamente, por la formalización de la economía. Generar una propuesta de aumentar el salario sin garantizar que éste se aplique en todos los sectores económicos y todas las actividades productivas, lo único que generaría es un aumento en la inequidad: quienes no laboren en la formalidad quedarán fuera de los potenciales beneficios.

- El círculo vicioso lo genera una economía que no crece y que no genera riqueza, aún para los emprendedores. En la propuesta de incrementar el salario mínimo se ha cometido un error en la lectura de las cifras. La población ocupada que, cuando mucho, percibe un salario mínimo fue de 6.5 millones de personas durante el primer trimestre del año. Una cifra preocupante porque refleja que el 13.1% de la población ocupada percibió un ingreso que, en el mejor de los casos, fue de un salario mínimo. No obstante, hay un aspecto a considerar; no todos fueron trabajadores remunerados, es decir, que dependían del pago de un patrón. De acuerdo al propio INEGI la cifra total de trabajadores remunerados o subordinados que cuando mucho ganaron un salario mínimo, fue de 2.9 millones. La diferencia, 3.6 millones de personas, fueron trabajadores por cuenta propia o auto-empleados, es decir, quienes realizaron alguna actividad productiva por la cual no alcanzaron a ganar más de un salario mínimo, pero que no necesariamente dependieron de un patrón. Quizá fue la negociación de un trabajo por el que cobraron poco. Aquí el problema es una economía de bajo crecimiento estructural en donde hay al menos dos realidades: un grupo de personas subordinadas a las que efectivamente se les paga menos de lo que corresponde por la legislación laboral y otro que trabaja por cuenta propia pero que logra ganar más de un salario mínimo, en este último caso la solución no necesariamente pasa por el aumento en los salarios, al menos no en el corto plazo.
- La complejidad del problema también queda ejemplificada cuando se considera el rubro de acceso a instituciones de salud: en total hay

30.1 millones de personas ocupadas que no tienen acceso, pero el número de trabajadores subordinados es de 15.2 millones. En otras palabras la problemática también involucra a los emprendedores de pequeños o micro negocios que no alcanzan a pagar un esquema básico de salud pública o privada. Finalmente, se puede citar que de 33.5 millones de trabajadores remunerados o subordinados hay 12.3 millones que no tienen acceso a prestaciones distintas a las de salud. Evidentemente que en este punto hay un área de mejora sustancial, que involucra a una cantidad de personas superior a quienes cuando mucho ganan un salario mínimo.

Lo anterior marca que la solución a los problemas de los bajos salarios y pocas prestaciones debe abordarse de una manera integral, que involucre un análisis de fondo y bien sustentado del sistema productivo mexicano. Hay tres aspectos iniciales a considerar:

- Llevar a la formalidad a todas las empresas y negocios, así como al empleo que generan para garantizar que las políticas públicas no generen mayor inequidad.
- Garantizar el cumplimiento del marco laboral vigente.
- Evitar usar a los incrementos salariales como mecanismo de control a la inflación.

### **Los límites productivos, su impacto en el salario**

La organización empresarial del aparato productivo mexicano limita la capacidad de generar un incremento sustancial en la productividad, el crecimiento económico del país y la distribución de la riqueza.

La informalidad constituye uno de los mayores desafíos para el país. La dimensión del problema no es menor: 18 estados de la república concentran un PIB menor que la informalidad, la cual constituye el 26% del PIB nacional. Si lo colocamos en una comparativa internacional, la economía informal mexicana sería la 35 a nivel global.

El número de trabajadores en la informalidad es similar a la población de Venezuela o Arabia Saudita,





lo que lo ubica como el país 45 en el mundo. Además, las 32 ciudades más importantes del país tienen menos personas ocupadas que el total de los trabajadores en la informalidad.

Las cifras del INEGI son contundentes, México tiene un sector laboral mayoritariamente informal.

- Para el 2012 casi el 60% de la población ocupada se encontró vinculada con la economía informal y produjo el 26% del PIB nacional, una muestra de su baja productividad.
- En el México Informal existe una economía que en muchos casos es de subsistencia, que no paga impuestos y en donde la productividad es muy baja. No tiene vínculos institucionales sólidos, el pago de impuestos es otra vertiente de ello; la evasión fiscal forma parte de su naturaleza.

Por sector económico la situación es delicada, en agricultura el 93% de la actividad productiva es informal. Algo similar ocurre en la parte de comercio, más del 52% del mismo se encuentra relacionado con la informalidad. Los servicios personales, de reparación y mantenimiento son otro ejemplo preocupante, casi el 79 % se vincula con la informalidad.

- ¿Cómo elevar los salarios cuando la productividad se encuentra limitada por la informalidad y el tamaño de empresas?

Las características productivas son extremas. La base empresarial mexicana la constituyen desde los micronegocios hasta las grandes empresas. En este sentido existen cifras que permiten establecer la necesidad de revisar profundamente y de manera integral propuestas como la de elevar el salario mínimo.

- Elevar el poder adquisitivo de los salarios es un requerimiento para fortalecer el mercado interno, pero deben realizarse acciones complementarias para garantizar beneficios reales y sustentables. Las mayores restricciones para aumentar los salarios las enfrentarían las empresas más pequeñas, que son las generadoras de la mayor parte del empleo.

La evidencia estadística es contundente: las Unidades Económicas con más de 1,001 empleados generan casi el 43% de la producción bruta a pesar de solamente constituir el 0.03% del total. Pagan el 33.9% de las remuneraciones totales empleando solamente el 13.3% del personal total. Es claro que su capacidad de otorgar buenas remuneraciones a sus empleados es superior al del resto de las Unidades Productivas del país. Cuando el análisis se realiza respecto a las Unidades Económicas que emplean hasta 2 personas, micronegocios, lo que se tiene es el lado inverso de la historia: representan casi el 65% del total, emplean al 17.6% del personal total pero solamente concentran el 1.4% de las remuneraciones, lo cual les deja un promedio de ingreso que no alcanza para salir de la pobreza. Esto se explica porque se ejecuta una actividad en la informalidad en donde muchos de los empleados en realidad son personas que pertenecen a la familia y que laboran sin recibir ingreso económico por ello: las Unidades Económicas de hasta 2 empleados concentran el 51% de las personas que trabajan pero no reciben ninguna remuneración<sup>8</sup>. Lo descrito constituye uno de los mecanismos de ingreso para un número importante de mexicanos, muchos de los cuales se encuentran en una situación de pobreza por ingresos.

El caso del comercio al por menor ejemplifica mejor el problema del desequilibrio productivo en el país. Concentra al 46.7% de las Unidades Económicas en México, dando ocupación al 25% del total y pagando solamente el 7.7% de las remuneraciones totales. Lo anterior se explica porque en los micronegocios que emplean hasta dos personas el comercio vive una situación dramática: representa el 33.8% del total de las Unidades Económicas y emplea al 9.3% del

---

8. En este sentido, la precariedad de la economía implica que en la práctica la actividad productiva de muchos mexicanos no cumpla con uno de los preceptos de la Declaración Universal de Derechos Humanos "toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo". Además, reconoce que los seres humanos "tienen el derecho a perseguir su bienestar material y su desarrollo espiritual en condiciones de libertad y dignidad, de seguridad económica y en igualdad de oportunidades".



total, pero sólo paga el 0.6% de las remuneraciones totales. La razón de esto último radica en que en este segmento se encuentra el 27.8% de la gente que labora y no recibe ninguna remuneración. En otras palabras: la viabilidad del comercio al por menor, en negocios que emplean hasta 2 personas, depende del trabajo no remunerado realizado por integrantes de una misma familia. El problema, entonces, radica en que un aumento salarial no les beneficiaría; primero tendrían que pagarles.

Una situación similar se desprende para el caso de las prestaciones laborales. El mejor ejemplo lo constituye la prestación de seguridad social mediante la afiliación de los trabajadores al IMSS. Hay un hecho contundente: más del 44% de la afiliación total registrada en el IMSS lo otorgan patronos con más de 1,000 trabajadores, la cuestión es que este grupo de empresas apenas representan el 1.2% del total de los patronos contabilizados por el IMSS. Puesto de otra manera: solamente 10,202 patronos otorgan el 44% de la prestación de seguridad ante el IMSS, los otros 834 mil otorgan el 56% restante.

- En otras palabras, sólo una minoría de empresas otorga las prestaciones laborales a sus trabajadores. Son las grandes empresas las que dan la mayor afiliación al IMSS; las pequeñas y los micronegocios no tienen la capacidad económica para hacerlo.
- La mayor parte del valor agregado nacional (45%) lo genera poco más de 1,000 Unidades Económicas, que dan empleo a más de 1,000 personas y, al mismo tiempo, representan casi el 20% de la afiliación total al IMSS.
- Por otro lado, se tiene al comercio al por menor: concentra el 25% de la población ocupada total, pero la mayor parte en condiciones de informalidad.

Existe otro hecho a considerar:

- La mayor parte de las pequeñas Unidades Económicas no se registra ante el IMSS. De acuerdo al Censo Económico del 2008, existían 3.3 millones de Unidades Económicas con hasta 5 personas ocupadas en ese año. En ese mismo año el IMSS solamente tenía 560 mil patronos en

sus registros con hasta 5 personas cotizando en la institución; una proporción de apenas el 17%<sup>9</sup>.

- En el caso de las grandes Unidades Económicas la situación es distinta: en 2008 existían 1,127 contabilizadas en el Censo Económico, en tanto el IMSS tenía a 1,217 en sus registros. En otras palabras, prácticamente todas las grandes empresas tenían un vínculo formal con la seguridad social.

Lo anterior proporciona evidencia sobre en qué parte del aparato productivo se encuentra la mayor dificultad para generar empleos bien remunerados y que genere prestaciones sociales conforme a la legislación laboral vigente.

Elevar la productividad de la economía mexicana para alcanzar el crecimiento económico que el gobierno desea para el 2018 –5.3% medido por el PIB potencial– necesariamente pasa por la formalización de la actividad productiva, aunque será un proceso complejo. El tamaño de las empresas será un reto a resolver; entre más pequeños son los negocios, tienen un mayor vínculo con la informalidad.

Atender la necesidad imperante de crecimiento económico que permita contar con condiciones laborales benéficas para los trabajadores en México, es desafiante. La dimensión de la informalidad limita el número de opciones que permitan atender de manera inmediata esta problemática. Un problema estructural que ha estado presente y evolucionado durante los últimos 30 años, donde el escaso alcance del crecimiento económico y la ausencia de una política exitosa de promoción de la inversión privada “formal” han restringido las posibilidades.

Los problemas que originaron la informalidad siguen presentes: falta de crecimiento económico; exceso de regulación; y precariedad del mercado laboral. Las reformas estructurales tocan el problema de manera marginal, sólo la laboral cubre algunos

---

9. Es evidente que las cifras de los censos del INEGI y el IMSS no necesariamente coinciden, pero sí generan una aproximación acerca de la cantidad de empresas que no formalizan su relación ante el IMSS.



aspectos, pero en la práctica tiene poca influencia para superarla.

La informalidad tiene dos aristas que deben hacer de su solución una prioridad; los impuestos que no llegan al fisco mexicano y sus vínculos con la ilegalidad. Con la medición del INEGI se comienza a tener una dimensión de algo conocido ampliamente y por muchos años, ahora llega el momento de comenzar a resolverlo.

### El incremento a los salarios

Es positivo que se ponga a debate el necesario incremento del poder adquisitivo del salario mínimo en México. Sin embargo, también es imprescindible que se planteen mecanismos serios y concretos para lograrlo.

La población en pobreza por ingresos supera los 60 millones de personas y, en parte, es atribuible a que el salario mínimo de hoy sólo tiene el 30% del poder adquisitivo de hace 4 décadas. Algo similar pasa con la capacidad de compra de los salarios en general. La magnitud de este problema se sintetiza en la precarización laboral y del mercado interno, pero también es reflejo de la afectación que las empresas en México han debido enfrentar.

Superar el rezago debe partir del diseño de una política económica diferente, que en primera instancia involucre a los gobiernos federal y estatal. El aumento a impuestos, como el de la nómina, genera ingresos a los gobiernos estatales, pero lo hace a costa de encarecer la creación de empleo; un costo que no está relacionado con la actividad productiva. Es un elemento que resta competitividad, daña la productividad y que podría eliminarse y trasladarse directamente a incrementos al salario si las entidades federativas están dispuestas a promover el aumento a los salarios sin que toda la carga la lleven las empresas. Obviamente esto involucra que en el corto plazo los gobiernos estatales estén dispuestos a reducir sus gastos y a hacer más eficaz su gestión administrativa.

Por lo ya descrito, las pequeñas empresas y los micro-negocios serían los primeros en enfrentar

serias dificultades para poder elevar los salarios, difícilmente lo podrán lograr si no hay un componente de política económica que les ayude a hacerlo. Algo similar ocurrirá para el caso de las medianas y grandes empresas, las cuales están acumulando más de una década de bajo crecimiento económico. El aumento y creación de impuestos sigue acotando su capacidad financiera. Aquí podría intervenir el gobierno federal, con una política fiscal que promueva la inversión productiva y la creación de empleo con mejores salarios.

El tercer paso es otorgar al salario la función que le corresponde: ser generador de ingreso suficiente y bienestar a los trabajadores y sus familias. No es un mecanismo de control de la inflación. Este punto debe ser atendido por la administración pública y el Banco de México. El desafío no es menor, pues durante las últimas 3 décadas ha sido el elemento central con el cual se ha controlado la evolución de los precios, aunque a un elevado costo en términos del mercado interno.

En cuarta instancia se encuentra el supervisar que se cumpla con el marco institucional y legal vigente en materia laboral. Otorgar las prestaciones adecuadas es una responsabilidad compartida entre las empresas y los órganos encargados de los gobiernos federal y estatal. Como se ha visto, la mayor parte del incumplimiento se da en los negocios de menor tamaño, muchos de los cuales operan en la informalidad. Institucionalizar y formalizar la vida productiva de todas las empresas es una tarea a cubrir si se desea tener resultados que den beneficios a toda la población. Mientras la informalidad opere en casi el 60% del mercado laboral y en la generación del 26% del PIB, difícilmente se podrá pensar en que se pueden promover incrementos al salario que beneficien a toda la población.

Un quinto punto se encuentra en el control de la inflación. El mecanismo para evitar las presiones inflacionarias se da mediante incrementos en la productividad que permitan elevar los salarios. Sin embargo, el problema de fondo es que la mayor parte de las empresas en México, por su reducido tamaño y perfil económico, enfrentan límites significativos para elevar su productividad. La solución a ello



es de mediano y largo plazo, y es una meta difícil de alcanzar si no se hace realidad la construcción de los comités de productividad que planteaba la Reforma Laboral y si no se aumenta la inversión y el financiamiento productivo. Esta es una tarea de los gobiernos federal y estatal, la cual debe coordinarse con la base empresarial en México.

Aumentar la productividad es uno de los grandes retos del país, implica no solamente elevar la eficacia de la mano de obra, también atañe a la renovación de la maquinaria y equipo con la que operan las empresas. De igual forma, requiere de innovación tecnológica y de infraestructura que realmente esté vinculada con las necesidades productivas, así como de energéticos –y sus derivados– a precios más accesibles y de mayor calidad. Todo ello sin dejar al lado los temas de educación y seguridad pública. Aquí debe considerarse un aspecto esencial; existen enormes diferencias en las necesidades que tienen las empresas para elevar su productividad. Las mismas cambian por tamaño de empresa, sector económico y región, lo cual impone la construcción de una propuesta perfectamente diferenciada y aterrizada.

El tema de la productividad es esencial para evitar que los potenciales beneficios de un aumento salarial se diluyan vía las importaciones. Entre el 2001 y el 2013 el consumo privado en México creció 2.8% en promedio anual. El consumo en bienes y servicios de origen nacional aumentó 2.4%, pero el de origen importado lo hizo en 7%. Para evitar que la medida de aumentar los salarios afecte la balanza comercial y de servicios de México se debe garantizar que la mayor parte del impacto favorezca la compra de productos e insumos hechos en el país. Para que ello ocurra debe impulsarse el aumento de la capacidad productiva de las empresas que operan aquí.

La recuperación de los salarios en México es una necesidad, su implementación exitosa reclama un cambio sustancial en la arquitectura de la política económica, requiere de un compromiso público y privado que genere un Pacto por el Crecimiento Productivo de México que se sostenga en la productividad y formalización de las empresas y que tenga como objetivo aumentar el bienestar social y económico de la población. El mecanismo esencial

se encuentra en la inversión, fundamentalmente en la más importante que es la privada nacional.

## **Propuestas y desafíos sobre la productividad**

Los desafíos para la economía mexicana en el necesario incremento de la productividad son muy grandes; es uno de los problemas históricos que no se han resuelto. En este sentido se puede calificar como pertinente el paso dado por gobierno del Presidente Enrique Peña Nieto de buscar generar nuevas capacidades productivas en un entorno de mayor equidad social. El que se encuentre en los documentos oficiales de política económica es un elemento necesario aunque no suficiente. Falta asegurar que se establezcan políticas públicas secundarias que introduzcan los mecanismos adecuados para convertir los objetivos en una realidad, un aspecto que ha sido una debilidad en administraciones previas.

El objetivo descrito en Prospera –el Programa para Democratizar la Productividad–, el Plan Nacional de Desarrollo, el Programa de Desarrollo Innovador y las reformas estructurales aprobadas, es establecer el cimiento para un mayor crecimiento basado en la productividad. No obstante, es pertinente señalar que ello requiere de una elevación en la calidad del empleo generado, en donde se reconozca el aumento en la productividad vía mejores salarios y se instrumenten los mecanismos adecuados para asegurar que las empresas puedan elevar su productividad sin importar su tamaño y sector económico.

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 artículos 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 pondera 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.

### Consideración final

Las reformas estructurales tienen como objetivo aumentar la capacidad productiva de la economía mexicana, desde la perspectiva oficial se confía en que una mayor flexibilidad del mercado laboral favorecerá la mejora salarial si al mismo tiempo 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 elementos fundamentales para que ello ocurra.

La cuestión de fondo es la necesidad de elevar los niveles de inversión, tanto pública como privada, en este último caso para todas las empresas sin importar su tamaño. 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. Mayor inversión requiere de 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 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 se encuentra en la estructura de las

reformas aprobadas pero que aún enfrenta el desafío de que se conviertan en una realidad y no choquen contra la inercia de una administración pública que en gestiones previas no ha logrado la consecución de dicho objetivo y con ello de elevar el bienestar de la población. Logarlo requiere de reconocer la heterogeneidad del sistema productivo así como garantizar que los incrementos en productividad se vean reflejados en los salarios, algo que hasta el momento no ocurre en el país.







## Referencias

---

- Alarcon D. y 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 y 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, México.
- Baumol, W. (1986). "Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show", *American Economic Review*, Vol. 78, 1155-9.
- Baumol, W. y Wolf E. (1988). "Productivity Growth, Convergence and Welfare: Reply", *American Economic Review*, Vol. 78, 1072-85.
- Baumol, W., Batey, S. y Wolff, E. (1989). *Productivity and American Leadership: The Long View*. MIT press, Cambridge.
- Beck, T., R. Levine y N. Loayza (1999). *Finance and the Sources of Growth*, World Bank.
- Bhattachali, B. y G. Battasali (1972). *Productivity and Economic Development, Asian Productivity*.
- Bolstrom, M. y Wolff, E. (1989). *Multinational corporations and Productivity Convergence in Mexico*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 3141.
- Brown, F. y Domínguez, L. (1999), "Dinámica de la productividad manufacturera" en F. Brown y L. Domínguez. *Productividad: desafío de la industria mexicana*. México Universidad Nacional Autónoma de México y 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. y 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. y J. Núñez (2005). *International Trade, Economic Growth and Foreign Direct Investment: Some Causality Aspects*, presentado en la conferencia anual de Business Association of Latin American Studies (BALAS) de 2005.
- Easterly, W., Fiess N. y 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 y 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. y Helpman, E. (1994). "Endogenous Innovation in the Theory of Growth", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol.8, 23-44.
- Gunnarson, G., E. Mellander y E. Savvidou (2001). *Is Human Capital the Key to the IT Productivity Paradox?*, The Research Institute of Industrial Economics, Working Paper No. 551, Suecia.





- 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, México.
- Hernández Laos, E. (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. y Llamas, I. (2000). *Productividad y Mercado de trabajo en México*, Plaza y Valdés, México.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Censo Económico 2009*. Recuperado el 25 de junio de 2014, de [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- Khan, M. y 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 y D. Weil (1992), “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, 407-438.
- Mendoza, E. y 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*. Conferencia Anual del Banco Mundial en Desarrollo Económico, Washington D.C., Estados Unidos de América.
- 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.







## **Autores**

### **José Luis de la Cruz Gallegos**

Doctor en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Actualmente es Director del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A.C. Es profesor de cátedra en Doctorado de Ciencias Financiera de la EGADE Business School en el campus Ciudad de México y de la Escuela de Negocios del Tecnológico de Monterrey, campus Estado de México.

### **Derna Vanessa Veintimilla Brando**

Directora de Análisis Económicos del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico A.C. Ha sido investigadora del Centro de Investigación en Economía y Negocios (CIEN) del Tecnológico de Monterrey, donde elaboró estudios de análisis del modelo macroeconómico de México, así mismo realizó artículos de investigación en revistas arbitradas nacionales e internacionales y capítulos de libros.

## **Pie de imprenta**

Fundación Friedrich Ebert en México  
Yautepec 55 | Col. Condesa  
06140 | México, DF | México

### Responsable

Hans Mathieu | Representante en México  
Teléfono +52 (55) 5553 5302  
Fax +52 (55) 5254 1554  
[www.fesmex.org](http://www.fesmex.org)

## **Fundación Friedrich Ebert en México**

La Fundación Friedrich Ebert (FES), fundada en 1925 en Alemania, es una institución privada de utilidad pública comprometida con las ideas de la Democracia Social. Lleva el nombre del primer presidente del Estado alemán elegido democráticamente, Friedrich Ebert, y es portadora de su legado en cuanto a la configuración política de la libertad, la solidaridad y la justicia social. A este mandato corresponde la Fundación en el interior y exterior de Alemania con sus programas de formación política, de cooperación internacional y de promoción de estudios e investigación.

En México, la FES inició sus actividades en 1969 buscando contribuir al fortalecimiento y consolidación de las instituciones democráticas mexicanas, apoyando a aquellos agentes comprometidos con el respeto a la democracia, la justicia social y el entendimiento internacional. Actualmente la Fundación Friedrich Ebert en México ofrece plataformas de diálogo, talleres de fortalecimiento de las capacidades públicas de actores progresistas, asesoría institucional, consultorías y análisis político y de políticas.

El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

Las opiniones expresadas en esta publicación no representan necesariamente los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung.

**ISBN 978-607-7833-61-1**