¿Cúando Llegará Schumpeter?
Informalidad y Política de Competencia

XIV Foro Latinoamericano y del Caribe de Competencia, Ciudad de México, México, Abril 12, 2016.

Santiago Levy, BID*

* Las opiniones son del autor y no de la institución con la que está afiliado.

Competencia y productividad

PREMISA: Mercados competitivos generan:

Distribución de Individuos →
- Empresarios
- Trabajadores (asalariados o no-asalariados)
- Trabajadores por cuenta-propia (empresa uni-personal)

- ✓ Distribución de individuos entre ocupaciones conforme a habilidades (talento empresarial, tolerancia al riesgo, esfuerzo, escolaridad),
- ✓ Distribución independiente de riqueza de individuos, ingreso del hogar, etc.,
- ✓ Número de empresas (= número de empresarios) y distribución por tamaño óptimo,
- ✓ Asignación óptima de capital, trabajo y otros recursos productivos.

- ✓ **Schumpeter**: la empresa como el eje central de creación de riqueza; empresas improductivas mueren, empresas productivas sobreviven y crecen; "destrucción creativa".

- ✓ **Posibles problemas**: conductas monopólicas distorsionan el mecanismo Schumpeteriano, generando asignaciones ineficientes que reducen la productividad de la economía (y rentas para aquellos que incurren en dichas conductas). Empresas improductivas sobreviven o son más grandes de lo deseable y,o empresas productivas no crecen.

- ✓ **Política de competencia**: combatir prácticas monopólicas para empujar a la economía en la dirección de la asignación eficiente (de paso, mejorar la distribución del ingreso eliminando rentas indebidas).

Pregunta: ¿Qué tan eficaz es la política de competencia para maximizar la productividad en un contexto donde distorsiones subyacentes --que pueden estar fuera del alcance de la política de competencia-- generan alta informalidad?

(Pregunta relevante para otros países de AL caracterizados también por alta informalidad.)

Datos: censos económicos de 1998, 2003, 2008 y 2013

- Una base de datos excepcionalmente rica,
- Empresas de todos los tamaños en establecimientos fijo en zonas urbanas,
- Datos de empleo, nómina, pagos de seguridad social, capital, valor agregado y otros,
- En 2013, 4.2 millones de establecimientos clasificados en 707 sectores a 6-dígitos, con un promedio de 5,154 establecimientos en cada sector y de 4.8 trabajadores por establecimiento.
- **Censo sólo captura alrededor del 50% del empleo no público**. No podemos medir la productividad en el sector de autoempleo o en las empresas que hacen su actividad económica en la calle:
  - ✓ vendedores ambulantes,
  - ✓ puestos en las calles,
  - ✓ tianguis, etc.
- Calculamos que hay al menos 1.2 millones de empresas adicionales urbanas, excluyendo los trabajadores por cuenta propia, que están excluidos del Censo.

Clasificación de empresas: cinco tipos

El criterio para clasificar a una empresa es la observancia o inobservancia de la Regulación sobre el Trabajo Asalariado (RTA)

1.Legal y formal: contratos asalariados con sus trabajadores y cumple con RTA (salario mínimo, indemnización por despido, IMSS, Infonavit, Consar, etc.).

2. Legal e informal: contratos no asalariados con sus trabajadores, no sujeta a RTA

3. Ilegal e informal: contratos asalariados, pero viola la RTA.

4. Legal y semi-formal: combina contratos asalariados y no asalariados, pero con todos sus asalariados cumple con la RTA.

5. Semi-legal y semi-formal: combina trabajadores asalariados y no asalariados, pero no cumple la RTA con todos los asalariados.

Resúmen de estadísticas descriptivas, 2008

	Legal & formal	Legal & Informal	Legal & Semi-formal	Semi-legal & Semi-formal	Illegal and informal
Establishments					
[0-5]	1.21	65.60	1.18	2.49	19.25
[6-10]	0.69	1.11	0.33	1.23	2.46
[11-50]	0.87	0.56	0.15	1.10	0.90
[+50]	0.29	0.19	0.03	0.30	0.05
Workers					
[0-5]	0.77	23.60	0.79	1.69	10.94
[6-10]	1.09	1.63	0.50	1.92	3.66
[11-50]	3.84	2.39	0.57	4.72	3.36
[+50]	14.67	7.74	1.19	13.75	1.18
Capital					
[0-5]	0.73	7.17	0.64	1.33	3.35
[6-10]	0.85	0.78	0.29	1.23	1.30
[11-50]	3.18	2.15	0.35	3.29	1.28
[+50]	24.31	21.75	1.10	24.59	0.34
Value Added					
[0-5]	1.24	4.71	0.26	1.07	3.03
[6-10]	0.95	0.78	0.20	1.37	1.35
[11-50]	3.69	2.17	0.33	4.67	1.66
[+50]	24.85	12.98	1.15	32.83	0.73

Tamaño **N = 3.6 millones**
89% < 5 trabajadores
menos de 1% > 50
Tipo
3% formales y legales
67% informales pero legales
23% informales e ilegales

Tamaño
38% en < 5; 46% en < 10
38% en > 50

Tipo
20% en formales y legales
50% en informales (legales e ilegales)

Tamaño
13% en < 5; 18% en > 10
72% en > 50

Tipo
29% en formales y legales
38% en informales (legales e ilegales)

Tamaño
10% en < 5
72% en > 50

Tipo
31% en empresas formales y legales
29% en informales (legales e ilegales)

La distinción entre tipo y tamaño es clave:
- ✓ Más empresas formales pequeñas que grandes
- ✓ Más empresas informales legales que ilegales

Resultado 1

En 2008:

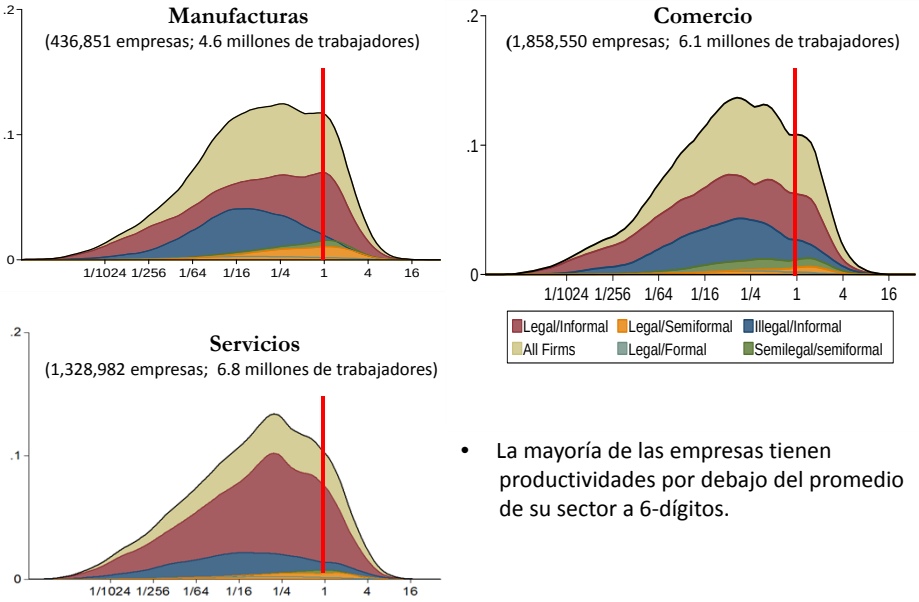
- ✓ 90% de las empresas captadas en el Censo son informales ,
- ✓ 54% de los trabajadores en esas empresas son informales
- ✓ 38% del acervo de capital captado está en empresas informales,
- ✓ 65% de las empresas censadas son informales pero legales, con hasta 5 trabajadores; probablemente empresas familiares; ésta es la organización empresarial mas común del país,
- ✓ (Lo anterior excluye a alrededor de 1.2 millones de empresas no captadas en el Censo.)

Entre empresas y trabajadores, la informalidad es la normalidad.

Productividad por tipo y tamaño de empresa

- Calculamos dos índices para cada empresa:
  - ✓ TFPQ, un índice de productividad física, y
  - ✓ TFPR, un índice del valor de los recursos productivos (cuanto valor agregado produce un peso de capital y trabajo en cada empresa).
- Agrupamos a las empresas dentro de su sector a 6-dígitos (707 sectores).
- Dentro de cada sector a 6-dígitos calculamos la productividad promedio (física y del valor de los recursos) de todas las empresas en ese sector.
- Comparamos la productividad de cada empresa dentro de un sector con la productividad promedio de todas las empresas dentro de ese mismo sector.
- (Por ejemplo, en la clasificación a 6-dígitos “315222 - elaboración de camisas” hay 816 empresas y comparamos cada empresa que elabora camisas con el promedio de las 816.)

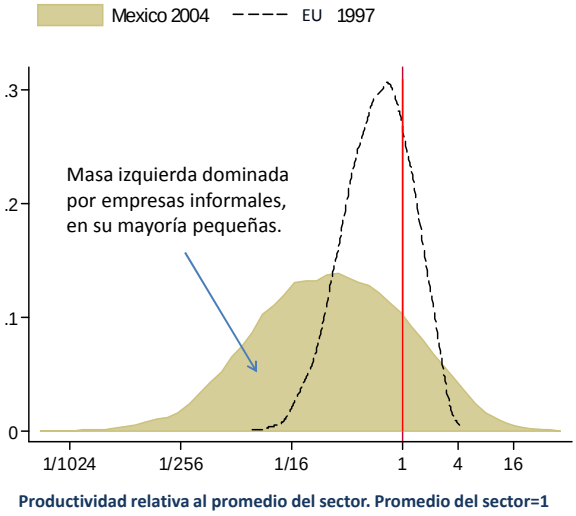
Distribución de productividad por tipo de empresas



- La mayoría de las empresas tienen productividades por debajo del promedio de su sector a 6-dígitos.

9

Comparación de productividades sectoriales, EEUU vs. México



Si los mercados en México funcionasen como en EU, la productividad de las manufacturas en México sería 36% mayor.

Fuente : BID (2010). Sector manufacturero solamente; comparación a cuatro dígitos.

Resultado 2

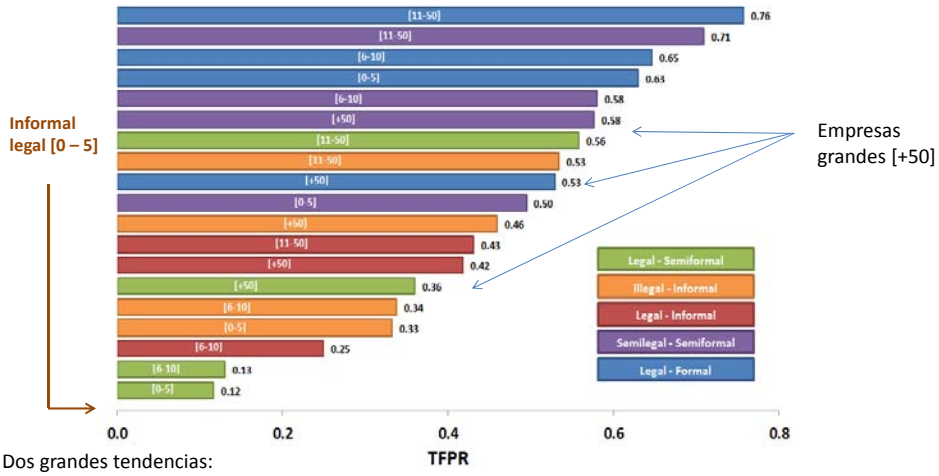
- Considerando el espectro de empresas captadas en el Censo (tipos y tamaños), se concluye que dadas las productividades físicas de cada empresa:

Se destina demasiado capital y trabajo a empresas informales improductivas, e insuficiente a empresas formales productivas.

- No es sólo un problema de "falta de inversión"; también se invierte mal,
- Y no es tanto un problema de "creación de empleos", sino que los empleos se crean en las empresas equivocadas.

Comparación a través de tamaños y tipos

Productividad relativa de un peso de capital y trabajo; empresas informales legales [0 – 5] = 0



Informal legal [0 – 5]

Empresas grandes [+50]

Dos grandes tendencias:

- Recursos más valiosos en empresas formales o semi-formales. Empresas informales legales chicas [0-5] son las más ineficientes de todas.
- Recursos más valiosos en empresas formales y semi-formales pequeñas y medianas vs. grandes.

Resultado 3

- No todas las empresas pequeñas son improductivas. De hecho, las empresas formales pequeñas [0 – 5] están entre las más productivas: el valor de los recursos en esas empresas es 63% mayor vs. informales del igual tamaño, y 10% mayor vs. formales grandes [50+].
- Así, por un lado, hay empresas pequeñas y medianas con alta productividad que enfrentan fuertes obstáculos para crecer; y, por otro, sobran empresas pequeñas, que no deberían estar consumiendo recursos productivos.
- El problema no es tanto el tamaño, sino el estatus de formalidad.

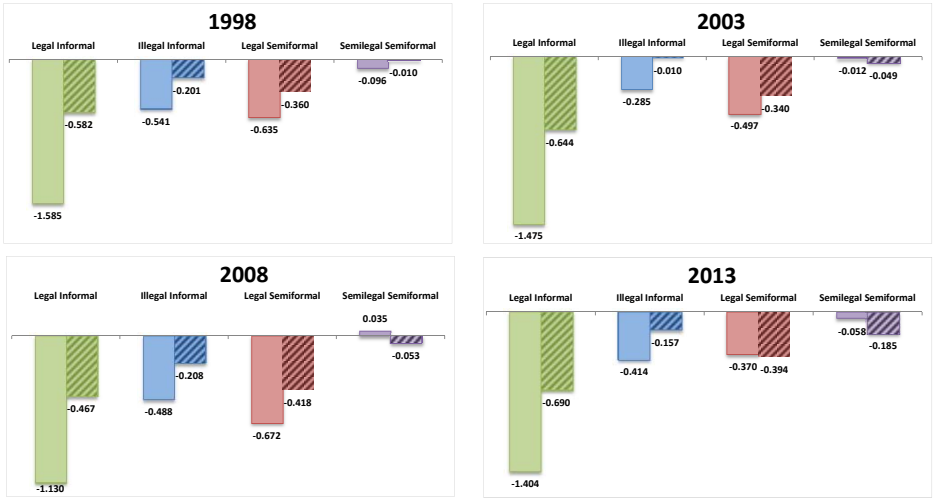
Persistencia de la mala asignación, 1998 - 2013

	1998		2003		2008		2013	
	TFPR	TFPQ	TFPR	TFPQ	TFPR	TFPQ	TFPR	TFPQ
Desviacion Estandar	1.15	1.75	1.14	1.77	1.23	1.90	1.24	1.85
p75 - p25	1.55	2.44	1.50	2.38	1.60	2.60	1.55	2.48
p90 - p10	2.95	4.58	2.91	4.57	3.14	4.91	3.14	4.77

14

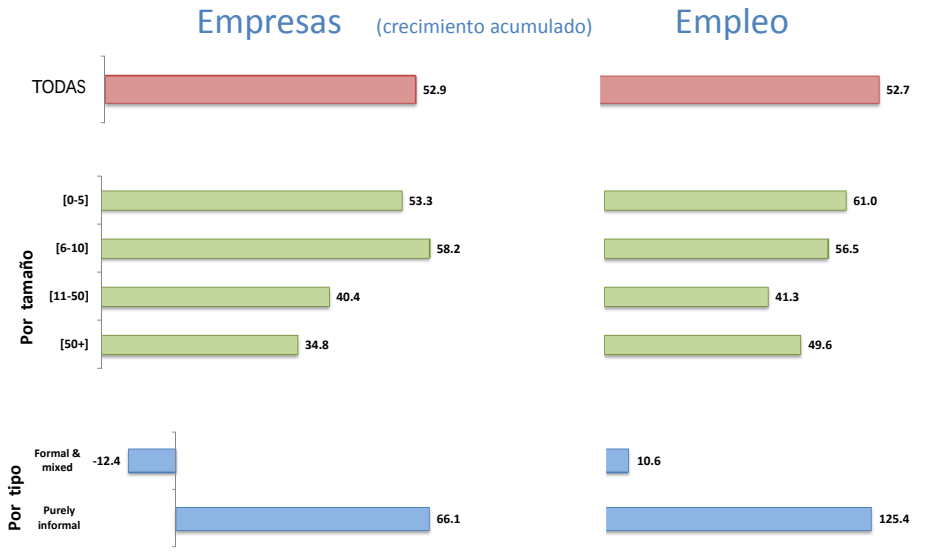
Mala asignación sistemática en favor de empresas informales

Diferencias en productividad por tipo de empresa, 1998-2013 *(%, relativo a legales formales)*



Coeficientes de una regresión MCO de log TFP_{is} / $logTFP_s$ *, donde TFP_s* es el promedio de todas las empresas i en sector s, de manera que sólo empresas de un mismo sector se comparan. Regresiones incluyen controles por tamaño y edad. Todos los coeficientes significativos al 99%; Ver Busso y Levy (2016).

Entre 1998 y 2013: cayó el número de empresas formales y el de informales aumentó; el empleo creció más en empresas informales



Resultado 4

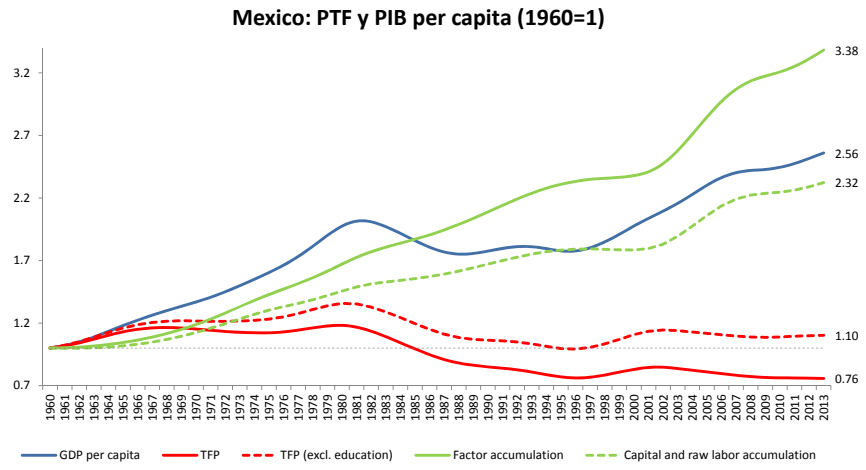
Entre 1998 y 2013:

- ✓ el empleo creció más en las empresas informales que en las formales,
- ✓ se crearon muchas más empresas informales que formales,
- ✓ entre las empresas informales, las que más crecieron fueron las pequeñas,

Recursos productivos fluyeron hacia las empresas menos productivas.

Schumpeter no acaba de llegar: aumentan las empresas improductivas; empresas productivas tienen limitaciones para crecer; trabajadores se ocupan en empresas con menor potencial productivo; parece haber más "creación destructiva" que "destrucción creativa".

El crecimiento de México ha sido lento porque la productividad esta estancada



Discusión

- En las últimas dos décadas, México ha descansado en tres mecanismos centrales para promover la eficiencia y aumentar la productividad:
  - La apertura comercial (TLCAN y otros),
  - La desregulación y la ampliación del ámbito de la actividad privada, y
  - La política de competencia
- La evidencia empírica muestra que esos tres mecanismos han sido insuficientes para lograr los objetivos deseados.
- Cabe la reflexión si eso se explica por prácticas monopólicas en sectores que sólo recientemente han sido incorporados al ámbito de la política de competencia (energía y telecomunicaciones) o si, en adición a esa ampliación, es necesario que la política pública complemente los tres mecanismos mencionados con otras acciones para mejorar la asignación de recursos y la productividad.
- ¿Puede la política de competencia, por sí sola, asegurar que finalmente Schumpeter llegue a México?

GRACIAS.