

FORMACIÓN DE CAPITAL EN LA INDUSTRIA: FACTORES ENDÓGENOS Y RIESGOS EN MÉXICO, 2005-2018

Capital formation in the industry: endogenous factors and risks in Mexico, 2005-2018

Fernando Gaona Montiel¹

Juan Mendoza Pérez²

RESUMEN

Este ensayo tuvo el objetivo de analizar los factores endógenos que se localizan en los procesos de formación de capital en el periodo 2005-2018. Entre los resultados fue posible verificar que hay factores de distribución y producción que condicionan el ritmo de crecimiento, pero el proceso de inversión se renueva con base en utilidades corporativas y salarios en la industria, así como la productividad y la intervención de los rendimientos crecientes a escala. De ahí que se distinguen algunos elementos que advierten sobre un posible agotamiento de la formación de capital y que imponen restricciones y riesgos a su viabilidad.

Palabras clave: Formación bruta de capital, tasa de rentabilidad, salarios, gestión del Estado.

Clasificación JEL: E2, E22, J3, J38

ABSTRACT

This essay aims to analyzing the endogenous factors that are located in the processes of capital formation in the period 2005-2018. Among the results it is possible to verify that there are distribution and production factors that condition the rate of growth,

¹ Profesor adscrito al Departamento de Economía de la UAM-I. Correo: <fgaona_25@hotmail.com>. Agradecemos la revisión de dictaminadores anónimos, que siempre contribuyen a mejorar un trabajo. Los errores remanentes no dejan de ser nuestra responsabilidad.

² Profesor adscrito al Departamento de Economía de la UAM-I. Correo: <mepj@xanum.uam.mx>.

but the investment process is renewed based on corporate profits and wages in the industry, as well as the productivity and intervention of increasing returns to scale. Hence, some elements are distinguished, warning about a possible depletion of capital formation and imposing restrictions and risks on their viability.

Keywords: Gross capital formation, rate of return, salaries, state management.

JEL classification: E2, E22, J3, J38

1. Introducción

Más allá de la naturaleza y condiciones en que opera la formación del capital,³ no hay duda que se rige por la tasa de utilidad y está supeditada a los movimientos de beneficios de una rama a otra (Casar y Pérez, 1988). La industria manufacturera es el motor clave del crecimiento de una economía (Rodrik, 2007), con integración de cadenas productivas y de arrastre hacia otras actividades. En la formación bruta de capital y el uso de la fuerza de trabajo se encuentran factores de distribución y producción, catalizadores dinámicos que hacen posible el crecimiento de la industria.⁴ Al observar las tasas de utilidades y las remuneraciones, es evidente que se convierten en fuentes dinámicas de este proceso. No obstante, se reconoce que estos elementos de distribución del ingreso y de la producción, en cuanto a la magnitud del producto neto, no explican de modo suficiente el surgimiento de las crisis.

En México, la formación de capital está ligada, sin duda, al proceso de contratación de la fuerza de trabajo y la subordinación de éste al capital. ¿Qué factores participan y son dinámicos? Quizás difieran en cada rama de la industria. Hasta donde sea posible, este ensayo tiene el objetivo de analizar los factores inherentes a los procesos de formación de capital durante el periodo 2005-2018. Se va a verificar qué tanto se revitaliza el proceso con base en las utilidades corporativas, la productividad y los salarios en la industria. En todo esto, dichos factores son

³ Se refiere al aumento de activos fijos o bienes duraderos, capaces de producir bienes y servicios. Son terrenos, plantas, maquinaria y equipo, carreteras, ferrocarriles y otras obras, como escuelas, hospitales, viviendas y edificios (Méndez, Figueroa y Lloret, 2006).

⁴ No necesariamente el empleo de un criterio de utilidades lleva a la mejor asignación de recursos y a la mayor eficiencia, como asegura la economía tradicional, pues en muchos casos es parcialmente aplicable (Martínez-Tarragó, 1987).

claves para los incentivos del capital industrial, o bien la industria se mueve *per se* y no es ajena a la gestión del Estado.

Dentro del trabajo, un propósito es identificar un patrón en la formación y reinversión del capital que se revisa a partir de los factores de distribución salarios-utilidades, lo que no resulta fácil en la industria, cuando se tienen demasiadas variables, limitaciones de información y restricciones estadísticas. A partir del uso de cierta metodología estadística, permite retomar los temas de población ocupada; salarios, costos laborales, productividad del trabajo y tasa de rentabilidad merecen un análisis por separado. Formular e identificar nuevos mecanismos en la relación causa-efecto de estas variables implica dejar de insistir en que el capital y el trabajo son nada más factores que existen en la teoría económica, sino que tienen implicaciones distributivas.

Desde una perspectiva económica, qué tanto se sabe acerca del proceso de formación de capital, el empleo de la fuerza de trabajo y los salarios. Como en todo análisis, suele ser importante hacer conjeturas en la economía, pero ahora es necesario hacer advertencias,⁵ ante la cercanía de las crisis. Se elige la teoría tradicional, como un referente y un compromiso de análisis, en virtud de ciertas fortalezas y la posibilidad de trabajar con variables macroeconómicas, al alcance del sistema de cuentas nacionales. De acuerdo con Paz (2007), la adopción de una gestión pública abierta a las directrices del Consenso de Washington, así como la inserción a los mercados globales, dio cabida a un patrón en la formación y reinversión del capital.⁶

En todo este trabajo se hace una revisión de la caracterización y dinámica en la formación del capital, con la identificación de factores endógenos, así como patrones de comportamiento en el proceso de industrialización que se arraigan en la estructura productiva a lo largo del tiempo. No es fácil dilucidar los factores, pero se hace una evaluación de los salarios y las remuneraciones, las tasas de utilidades y el dinamismo de las ramas industriales. Fue factible comprobar que son los rendimientos a escala los que subsisten en las grandes empresas para que

⁵ Para Sheldon Wolin (2012:35), las advertencias son más importantes que las predicciones científicas –que son «neutrales»–, pues las advertencias se toman como conjeturas acerca de posibles «consecuencias desagradables o indeseables».

⁶ Existe en este proceso capitalista, desde un enfoque marxista, uno de acumulación y formas de reproducción, que sostienen las relaciones sociales de producción, y en cuya subordinación está la lógica del capital (Odriozola & Colina, 2015).

puedan tener mayores tasas de utilidad. Algunas bases de esto se fincan en las inversiones privadas, alentadas por la intervención del Estado, pero con riesgo de agotamiento respecto a su capacidad para impulsar el crecimiento si no se articula una gestión promotora de inversiones en infraestructura y de creación de *clusters* industriales.

2. Revisión de la literatura

Desde una perspectiva de una economía tradicional, el capital y la fuerza de trabajo permiten, sin duda, que exista una economía capitalista en México, como un modo de producción dominante⁷ desde la segunda mitad del siglo XIX (Rosenzweig, 1965; Olmedo *et al.*, 2007; Aguilar, 1973; Ramírez, 2012). La coexistencia de ambos factores hace posible que se hallen las condiciones para que se reproduzca el capital bajo un proceso intensivo de reinversión, sin que haya afectación a las relaciones sociales de producción. En esta situación, vale la interrogante: ¿qué tanto ha contribuido al proceso la formación de capital proveniente de inversiones de los particulares? En el transcurso del tiempo, la transformación de la producción capitalista trajo consigo, invariablemente, una fase más intensiva de desarrollo, a partir de los sesenta, con la instalación de una industria moderna y el establecimiento de «leyes endógenas» (Rivera, 1992). Ciertamente, se forman grandes monopolios e inician su inserción en mercados más competitivos e internacionales.⁸

En esta nueva fase aparecen grandes corporaciones en las distintas ramas de la industria, cuyas sociedades suelen ser el resultado de los movimientos del capital financiero. Para Hilferding (1977), este capital conserva una relación estrecha entre capital industrial y capital bancario, que extiende sus operaciones fuera de la esfera productiva, a fin de resarcir la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, que subyace en los enfoques clásico y marxista.

En este ensayo se identifican implícitamente aquellos factores productivos, como capital y fuerza de trabajo, más el conocimiento técnico, como los relevantes

⁷ El inicio del capitalismo se ubica en la segunda mitad del siglo XIX (Ramírez, 2012), con la llegada de los liberales al poder, la restauración de la República y, con ello, el surgimiento de un Estado. Los empresarios crean pequeñas fábricas de productos de consumo (vidrio, tela y papel), talleres de fundición y herrería (Rosenzweig, 1965).

⁸ En el país, Rivera (1992) identifica una fase superior capitalista, a partir de los sesenta, cuando la industria incursiona en los mercados mundiales y prevalecen grandes sociedades.

en un crecimiento endógeno⁹ a largo plazo (Romer, 1986, 1991; Mankiw, Romer y Weil, 1992; Barro y Sala-I-Martin, 1995). Dentro de una estructura productiva relativa a la industria manufacturera, se advierte sobre las características de una economía capitalista. En ella se puede apreciar cuáles son los subsectores y ramas más productivas, que logran los rendimientos crecientes a escala, llegando a ser no sólo el motor del crecimiento económico (Kaldor, 1966 y 1967), sino el despegue de ramas industriales más avanzadas, que van a estar a la vanguardia.

El nivel del Producto Interno Bruto (PIB), que matemáticamente representamos como (Y), puede describirse como una función multivariada, representada por:

$$Y = f(T, K, E)$$

Depende de la incorporación de fuerza de trabajo (T), el stock de capital (K) y los rendimientos crecientes a escala (E).¹⁰ En términos de planta de producción, la capacidad y el comportamiento del producto neto (Y) pudiera tener altibajos a lo largo del periodo analizado.

$$(2) Y = a + bT^1 + cK^2 + dE^3$$

a, b, c y d son coeficientes (el uso intensivo de cada factor).

n=1,2 y 3 son exponentes (el comportamiento cíclico de Y).

Cada uno de estos factores resultan dinámicos y endógenos al proceso de formación de capital. A su vez, están siendo alterados por el salario real (w/p), la tasa de ganancia (g) y el conocimiento técnico de procesos e innovaciones de nuevos productos (v), respectivamente. En una visión más amplia, estos factores contribuyen en la tasa de acumulación de capital, lo que da lugar a la contratación o no de más fuerza de trabajo.

El crecimiento del PIB llega a ser determinante, ya que su nivel debe ser suficiente para la renovación de máquinas y equipo; además, para aportar un mar-

⁹ Atienden las modalidades de tecnología, conocimientos e innovaciones, como unas variables endógenas, que participan y reactivan continuamente la formación de capital.

¹⁰ Kaldor (1966) recordó, con base en un trabajo de los años veinte del siglo pasado, la importancia de los rendimientos crecientes a escala en la industria manufacturera.

gen de ganancia suficiente para una reproducción ampliada del capital. Para Keynes (1936), la demanda agregada es la que determina el nivel de producción a corto plazo. Siendo Thirlwall (1969 y 2003), quien advirtió que, pese a los rendimientos crecientes a escala, la industria manufacturera tiene que considerar las restricciones de demanda afectiva. Ello da pie a la sobreoferta o insuficiencia de la demanda, lo que implica desequilibrios y distorsiones en la producción.

3. Caracterización y dinámica en la formación del capital

El periodo 2005 a 2018 se caracterizó por un moderado crecimiento real del PIB, que en promedio fue del 2.4 % anual, con un aumento de la inversión privada y el dinamismo de las exportaciones industriales. La evolución del PIB, a lo largo de este periodo, mostró que la economía no logró un crecimiento sostenido y aceptable. No obstante, esto no se acompañó por un saneamiento de las finanzas públicas y de una menor deuda pública. Hubo menores tasas de inflación y una relativamente baja volatilidad del tipo de cambio, con excepción de fines de 2016 y principios del 2017.

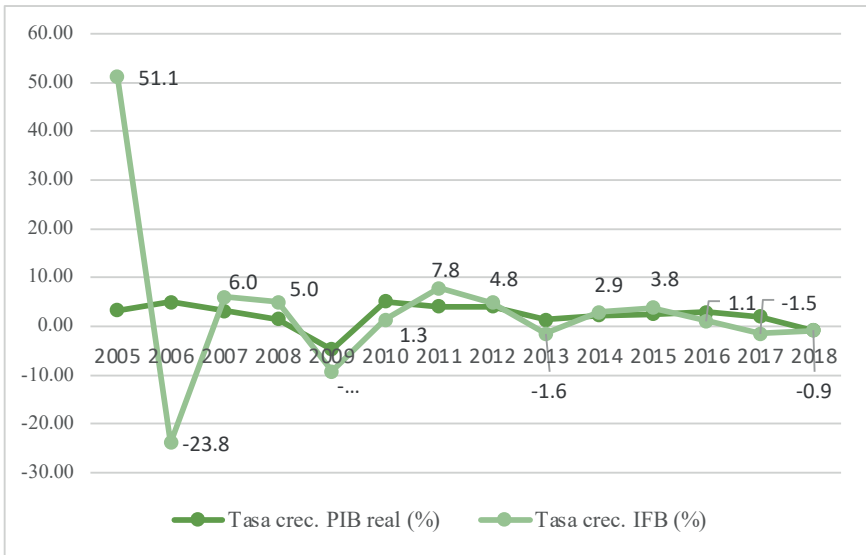
Si bien existe un alto grado de asociación entre PIB y formación bruta de capital, el proceso de crecimiento no responde exclusivamente a la tasa de inversión. Primero, hay que distinguir entre la inversión total y la formación bruta de capital, por poseer un comportamiento pro-cíclico,¹¹ siendo más volátil que la producción de bienes y servicios. Segundo, cuando esta formación de capital se aprecia en el comportamiento de la Formación Bruta de Capital (FBK), sobre todo del sector privado, puede observarse una fuerte inestabilidad, que no sería necesariamente el pilar del crecimiento. En el trabajo de Gabriel Cuadra (2008), el capital privado reacciona de una manera rezagada, por implicar un periodo de maduración en los bienes de capital ya instalados, y que esto hace que sea fluctuante frente a la actividad económica.

La economía mostró un ritmo lento de crecimiento, que se atribuye a la escasa dirección de fondos públicos y privados hacia la formación de capital. Existe una coexistencia entre el PIB y la FBK, bajo un proceso que condiciona la persistencia de factores que impulsan a uno y a otro. En la relación del PIB y la FBK se observa

¹¹ Para Cuadra (2008), el acervo de capital fluctúa suavemente a lo largo del ciclo y sigue al del nivel del producto.

que partir de 2005 el crecimiento real del PIB llegó a tener una tasa superior al 3% anual, logrando un 5% en 2006, gracias a un fuerte aumento de la formación bruta de capital (51%) (gráfica 1).

GRÁFICA 1. EVOLUCIÓN DEL PIB REAL Y DE LA INVERSIÓN FIJA BRUTA, 2005-2018 (%)



Fuente: Elaborado con datos del INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales.

Hubo una reactivación de la inversión privada y del gasto público de capital debido a la construcción de viviendas. Luego viene un periodo de desaceleración en la esfera productiva, cuyo crecimiento real del PIB en 2008 cerró en 1.4% y en 2009 se cayó a -4.7%, en plena crisis financiera mundial. El poco dinamismo de las inversiones del sector privado, como lo muestran las caídas en algunos años (-1.6% en 2013 y -1.5% en 2017), está asociado y coincide con la estricta disciplina en el gasto público, así como la presencia de subejercicios del presupuesto federal.

Después se dio una recuperación temporal, con un crecimiento del PIB arriba del 2% anual entre 2010 y 2017, atribuible a alzas en el consumo final y a mayores tasas de inversión privada. A partir del 2013 se observa un periodo de crecimiento moderado del PIB entre 1% y 2.9% anual, que finaliza con una tasa del -0.9% en 2018. Esta tasa negativa de crecimiento del PIB antecede a una crisis depreciato-

ria que se vivió a inicios de 2017 y siguió con fuerte volatilidad del tipo de cambio, marcando el fin de un régimen presidencial.

3.1 Patrón de formación de capital y el papel del Estado

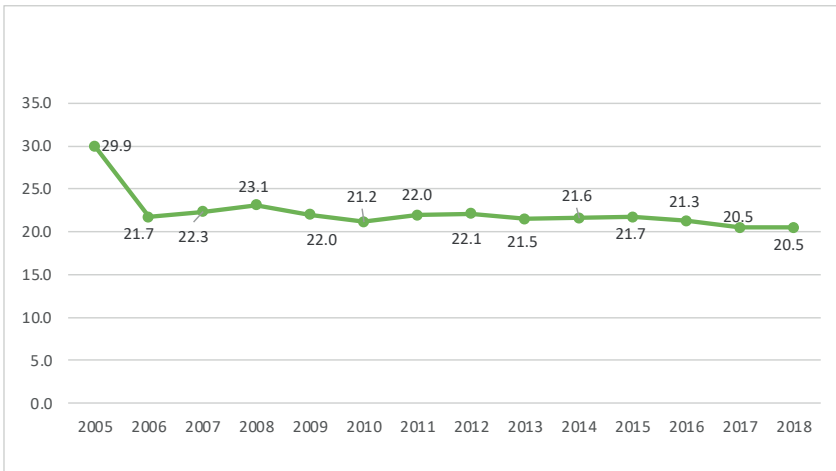
Desde 2000, el proceso de industrialización siguió bajo un patrón de formación capitalista «hacia afuera». La gestión del Estado tuvo una participación directa en la formación de monopolios y el despegue de la industria (Casar & Pérez, 1988). A la vez, se privilegió la apertura al comercio exterior con la puesta en marcha de más de 12 acuerdos comerciales con 46 países y bloques regionales (Secretaría de Economía, 2014). El apoyo y promoción se concentró en una serie de acciones que buscaban eliminar aranceles y lograr menores restricciones al comercio internacional.

En aras del fortalecimiento de la formación de capital, el gobierno fomentó la creación de infraestructura y subsidios, menores tarifas eléctricas y otros apoyos a la industria (Casar & Pérez, 1988), además de la fijación de topes en los incrementos salariales, la contención de huelgas y de estallamiento de conflictos sindicales. Esto, sin duda, buscó resolver los problemas de distribución y asignación del excedente social, pero a partir de la necesidad de que la política económica generara las condiciones requeridas por la industria.

Fue en este contexto en que el gasto público se orientó al sector de comunicaciones y transportes, el agrícola, el ganadero, el forestal, y siguió apoyando la formación de *clusters* industriales (Chávez & García, 2015; Dávila, 2008; Unger et al., 2013). Se impulsó la maquila en la frontera norte, las plantas automotrices, autopartes, electrodomésticos, aparatos electrónicos y calzado, entre otros.

La inversión bruta total pasó de 29.9% del PIB en 2005 a 20.5% en 2018, con altibajos a lo largo del periodo, conservándose en un nivel promedio entre 21% y 23% del PIB (gráfica 2). La mayor participación de la formación bruta de capital se destinó a construcción (casi 70% del total), equipo de transporte (20%) e instalación de máquinas y equipos (10%). Este último componente físico, sin incluir los pagos de intereses ni gastos financieros, hizo que la formación bruta de capital en la industria se mantuviera entre 4.5% y 6% del PIB en esos años.

GRÁFICA 2. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN FIJA BRUTA RESPECTO AL PIB, 2005-2018 (%)



Fuente: Elaborado con datos del INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales y de la SHCP.

Hay evidencia de un relativo estancamiento de la industria, con cierta estabilidad de precios. Se asocia a una formación bruta de capital que tiende a la baja, sobre todo en 2017 y 2018. Jaime Ros (2016) anticipa que se establecería una menor tasa de inversión privada, acompañada por una baja inversión pública. Esta se ha demostrado que impacta negativamente el crecimiento del PIB a largo plazo, ante las severas restricciones fiscales del gobierno y los riesgos en torno a la deuda pública, además de lo que representa para las finanzas públicas. Frente a la privatización de activos públicos durante 2015 y 2016, es claro que se desea una inversión privada más dinámica y activa, que sea líder en la formación de capital, además de abrirse al capital extranjero (Ibarra, 2016).

3.2 Tendencias y remuneraciones de la fuerza de trabajo

Las remuneraciones medias de la industria están en franco deterioro, siendo clave y apoyo de la reinversión del capital. Una menor participación de los salarios ocurre en un contexto internacional de cada vez mayores avances tecnológicos, un aumento de la población económicamente activa y de alza en el desempleo

abierto.¹² Es muy común observar las estadísticas del mercado de trabajo que nos ayuden a reconocer la existencia de una sobreoferta de mano de obra, que se observa demasiado elástica (Isaac y Valenzuela, 1999; Furtado, 2006; Nun, 1999).

El mercado laboral estuvo sobreofrecido (Hernández, 2016: 122) y se ha agravado la brecha laboral a raíz de una sobreoferta de mano de obra (Ros, 2016), proveniente de la migración neta y el crecimiento de la población activa disponible. Con ello, se hubiera esperado que bajaran los salarios reales, pero el mercado no operó de modo competitivo.¹³

3.2.1 Otros factores, como costos laborales y productividad en la industria

Según datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM), el costo unitario de la mano de obra en la industria manufacturera observó una tendencia a la baja desde el 2008, hasta llegar a un 96.6% en 2018, tomando como base 2008=100, lo que representó una caída acumulada del 3.4% (cuadro 1). En cambio, la productividad del trabajo en la industria registró un ascenso casi sostenido entre 2009 y 2014, para luego entre 2015 y 2018 llegar a un nivel mayor a 7.0%, por supuesto, superior al del 2008. Esto dio como resultado que la brecha entre el costo y la productividad del trabajo tuviera una ampliación, al ubicarse una diferencia a favor de la productividad de 10.8 puntos porcentuales en 2018, un elemento endógeno que propicia la mayor formación de capital en el subsector manufacturero.

Contrario a lo que pudiera afirmarse, la productividad realmente en la industria manufacturera alcanzó un ascenso en su productividad. Se aprecia que la productividad de la mano de obra en el periodo 2005 a 2018, al menos en esta industria, se elevó satisfactoriamente, por encima de los costos laborales, que tuvieron su peor caída en la recesión de 2009. Aunque para Hernández Laos (2016) todos los sectores primario, secundario y terciario exhiben desde 2005 un estan-

¹² Para Marx, ejército industrial de reserva se entiende como un excedente de mano de obra, que queda disponible respecto a la demanda proveniente de la inversión de capital. Desde una óptica marxista, esta «acumulación de capital supone, por tanto, un aumento del proletariado» (Marx, 1959: 518).

¹³ En Hernández (2016: 122), la presencia del sector informal y otras características hacen que el mercado de trabajo sea fuertemente segmentado.

camiento crónico de la productividad. Empero, afirma que la industria manufacturera mostró avances positivos, aunque moderados (1.1 % anual).

CUADRO 1. COSTOS UNITARIOS Y PRODUCTIVIDAD DE LA POBLACIÓN OCUPIADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 2007-2018

Costo versus Productividad ¹			
Año	Costo Unitario Mano de Obra (índice 2008=100)	Productividad Mano de Obra (índice 2008=100)	Brecha (Puntos %)
2007	97.9	101.5	-3.6
2008	100.0	100.0	0.0
2009	101.3	99.0	2.3
2010	94.5	103.7	-9.2
2011	92.9	105.8	-12.9
2012	90.5	108.4	-17.9
2013	91.3	108.2	-16.9
2014	90.3	110.3	-20.0
2015	91.8	109.6	-17.8
2016	95.2	107.7	-12.5
2017	95.4	107.8	-12.4
2018	96.6	107.4	-10.8

1/ Con base en pesos a precios constantes, por hora-hombre trabajada.

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y del INEGI, Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera.

La demanda de trabajo, proveniente de la formación de capital, se ajusta en «cantidades» a dicha oferta (Macedo, 2014; Recio, 1997; Banyuls et al., 2005), a cualquier nivel de salario nominal (de «subsistencia»), no importando la magnitud del salario real, tal como lo postula la teoría tradicional. Pero esta flexibilidad del salario en la industria no es garantía de un ajuste entre la demanda y oferta, por lo que aparece el desempleo abierto y crece la oferta de trabajo disponible.

Ante la imposibilidad de que sean los precios más flexibles (y los salarios reales) el mecanismo que equilibre una y otra fuerza del mercado, por consecuencia, lleva a asumirse la preferencia de que los salarios sean una variable exógena al sistema (Marglin, 1984), toda vez que en ella convergen las presiones sindicales e

institucionales, y que ello complica la posibilidad de un equilibrio en el mercado de trabajo, en referencia a las fuerzas de la oferta y la demanda.

3.2.2 Política salarial y bajos salarios

El nivel de los salarios en la industria tiende a variar de una rama a otra, debido a la competencia por absorber mano de obra calificada. Ello se traduce en productividad y tecnología, lo que va a diferenciar a una gran empresa, ya que le da rendimientos crecientes a escala. A algunas empresas y ramas la intensidad del uso de capital las hace más competitivas frente a otras, lo que da lugar a mayores tasas de utilidad. Con esta lógica, las desigualdades en la productividad intersectorial llevan a desigualdades en los salarios, y ello va a distinguir que haya ramas más dinámicas que otras.

En México, la política del Estado contribuyó para que el factor distributivo sea en favor de la tasa de utilidad, en detrimento de la remuneración de la fuerza de trabajo. La mayor parte de la población trabajadora resintió la pérdida del poder de compra de sus salarios. Según datos de la STPS y la CNSM, el salario mínimo a precios corrientes, si bien ha ido creciendo hasta llegar a 88.4 pesos en 2018, se ha visto disminuido en términos reales por el alza de precios, con una pérdida acumulada de su poder de compra del 11.2 % respecto al año 2000 (cuadro 2). Fue visible que en la crisis del 2008-2009 la pérdida de los salarios reales se agravó hasta 16 % en 2008, el nivel más alto en todo el periodo.

CUADRO 2. SALARIO MÍNIMO Y EN TÉRMINOS REALES,
2000-2016 (PESOS DIARIOS CORRIENTES)

Año	Salario Mínimo General	Índice de precios implícitos del PIB (Base 2012=100)	Salario Real (A precios 2012=100)	Pérdida respecto al año 2000 (Puntos %)
2000	35.1	46.4	75.7	-
2005	45.2	72.0	62.7	-13.0
2006	47.1	76.6	61.4	-14.3
2007	48.9	80.3	60.8	-14.9
2008	50.8	85.2	59.7	-16.0
2009	53.2	88.2	60.3	-15.4
2010	55.8	92.1	60.5	-15.2
2011	58.1	97.0	59.9	-15.9
2012	60.7	100.0	60.7	-15.0
2013	63.1	101.4	62.2	-13.5
2014	65.6	103.7	63.3	-12.5

Año	Salario Mínimo General	Índice de precios implícitos del PIB (Base 2012=100)	Salario Real (A precios 2012=100)	Pérdida respecto al año 2000 (Puntos %)
2015	70.1	106.6	65.8	3.0
2016	73.0	112.3	65.0	3.6
2017	88.4	119.2	74.1	13.3
2018	88.4	124.7	70.9	11.2

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

En esta situación, la contracción de los mercados hizo que la mayoría de las empresas recortaran personal, creciera el desempleo e incluso las grandes empresas aplicaran paros temporales. No obstante, de 2012 a 2018 hubo una relativa recuperación del salario real, sin llegar a ser significativa, como lo fue el nivel salarial de 2000.

Asimismo, la productividad y la rentabilidad se han visto favorecidas con una política salarial restrictiva, con la imposición de topes salariales por debajo de los niveles de inflación (Torres & Rojas, 2015). Cada vez que son revisados los contratos colectivos de trabajo, se genera un «jaloneo» entre empresas y sindicatos. Según datos del INEGI, la masa de salarios¹⁴ obtiene cada vez una menor participación en el PIB:¹⁵ de alrededor de 40% del PIB en 1976 a 28% en 2015, lo que acentúa la desigualdad. Ello está generando una insuficiente demanda y un menor consumo (Torres y Rojas, 2015; Torres, 2013),¹⁶ dando pie a una crisis de realización; es decir, una sobreproducción que no tiene colocación en los mercados.¹⁷

En la industria se registró un esfuerzo por conservar un salario de eficiencia, altamente competitivo, acorde a la competencia para no perder a los trabajadores, máxime si se trata de mano de obra calificada. La remuneración media de la industria manufacturera alcanzó los 529.9 pesos diarios, un alza en términos

¹⁴ Monto de remuneraciones totales, que incluyen sueldos, prestaciones y contribuciones sociales (Samaniego, 2018).

¹⁵ Para el caso de México, la participación de la masa de salarios es del 34% del PIB en 2000 y baja al 32% en 2009, según el trabajo de Abeles, Amarante y Vega (2014).

¹⁶ El Trabajo de Torres y Rojas (2015: 56) señala que una amplia población sacrifica su consumo para compensar las restricciones de gasto, por lo que hay un deterioro del bienestar y de la alimentación.

¹⁷ Joseph Stiglitz (2015) demuestra la pérdida de participación del salario en el producto nacio-

nominales del 142.7% respecto a 2000. Fue por ello que no hubo una pérdida de su valor a precios constantes respecto a los años de 2008 y 2009 (cuadro 3).

CUADRO 3. SALARIOS Y REMUNERACIONES PAGADAS DE POBLACIÓN
OCUPADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 200-2018

Industria Manufacturera (Pesos diarios corrientes)						Dólares por hora	
Año	Salario Base Cotización al IMSS	Remuneración Media	Índice de precios implícitos del PIB (Base 2012=100)	Remuneración Real Media (a precios de 2012)	Evolución de la Remuneración Real Media (Base 2000=100)	Salario	Remuneración total ¹
2000	140.6	218.3	46.4	470.8	100.0		
2005	198.7	303.8	72.0	421.7	89.6		
2006	209.1	317.3	76.6	414.3	98.3		
2007	219.2	332.2	80.3	413.5	99.8	2.5	4.6
2008	232.0	352.2	85.2	413.6	100.0	2.6	4.8
2009	239.0	368.0	88.2	417.3	100.9	2.3	4.2
2010	249.3	380.5	92.1	413.0	99.0	2.5	4.5
2011	260.5	394.4	97.0	406.6	98.4	2.6	4.8
2012	270.9	411.0	100.0	411.0	101.1	2.6	4.7
2013	281.7	427.3	101.4	421.4	102.5	2.8	5.0
2014	294.7	446.5	103.7	430.7	102.2	2.8	5.1
2015	306.7	462.2	106.6	433.8	100.7	2.4	4.4
2016	318.7	485.1	112.3	432.0	99.6	2.1	3.9
2017	336.3	514.6	119.2	431.8	100.0	2.3	4.1
2018	353.5	529.9	124.7	424.9	98.4	2.3	4.2

1/ Incluye salarios, más prestaciones sociales y fondos de ahorro.

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y del INEGI.

Luego se mostró una lenta recuperación desde 2013, para representar una pérdida de 1.6% en 2018 respecto al 2000. Cabe señalar que el salario de esta industria fluctuó entre 2.1 y 2.8 dólares por hora en este periodo, pero cuando se trata de comparar con las remuneraciones totales, éstas fueron superiores al llegar a 4.2

nal, para el caso de Estados Unidos, lo que lleva a un menor consumo.

dólares por hora en 2018, toda vez que incluyen estímulos a la productividad, prestaciones y fondos de ahorro.

4. Estructura y crisis de la industria manufacturera: una lógica de formación de capital a partir de utilidades

Una economía de mercado no actúa sola, a través de las fuerzas de demanda y oferta, sino que se necesita la intervención o la regulación del Estado. A partir del libro de Etelberto Ortiz (1994), *Competencia y crisis en la economía mexicana*, hay un énfasis en factores asociados al comportamiento del mercado. Hay una referencia a desequilibrios sectoriales, errores de política económica, problemas de demanda insuficiente, una caída en la tasa de utilidad y las relativas a los mercados monetario-financieras. Para dicho autor, el mercado es un revelador de información y de ajustes a través de precios flexibles. Considera que existe un núcleo donde subyacen los principales factores que conducen al estallamiento de una crisis, o bien puede funcionar como su autoregulador.

Para el caso de América Latina, la formación de capital y la industrialización se vuelve un proceso trunco en muchos países, con límites y dependencia del exterior (Fajnzylber, 1990; Huerta, 1986), que sobresalen en épocas de crisis, que se generan por la aparición de factores como la dependencia de tecnología extranjera, el escaso crecimiento de divisas y las altas importaciones de bienes de capital e intermedios. El centro de las crisis se localiza en las dificultades de la reinversión del capital, debido a los desequilibrios entre los sectores productivos. Estos desequilibrios son a causa de la necesidad intensiva de importar bienes de capital e intermedios, así como el no controlar las demandas entre productores de bienes (Ortiz, 1994; Isaac y Valenzuela, 1999).

En el proceso de formación de capital y de reinversión, desde la perspectiva de una economía tradicional, se sostiene que el capital tiende a un deterioro en su ritmo de crecimiento y entra en crisis,¹⁸ la cual se debe principalmente a la caída en su tasa de ganancia (Guillén, 2016; Rivera, 1992). No obstante, puede haber situaciones en que no haya una relación directa entre ellas y abiertamente se genere una crisis.

¹⁸ La crisis se origina por el deterioro grave de la «rentabilidad capitalista», lo expresa así Rivera (1992), para el caso de una «crisis larga» entre 1968 y 1988.

Ante un proceso intensivo de globalización y de apertura a mercados externos, las empresas diseñan planes de producción en función de la competencia y la fortaleza de su capital. Es decir, se eleva la FBK por el mejor posicionamiento de sus productos en los mercados globales. En el periodo 2005-2018 se aprecian tendencias y procesos que sobresalen en la industria. Se advierte que hay dos fenómenos bien identificados que se suscitan por la existencia de crisis recientes:

- a) El avance de la formación de capital en la industria observa un fuerte repunte en aquellas ramas de mayor valor agregado y alta tecnología. No obstante, la producción manufacturera durante 2018 contribuye con el 17.2 % del PIB total, después de haber participado con 15.7 % en el 2005. Se aprecia un alza del producto neto de 1.5 puntos porcentuales en más de una década.
- b) Hay una alta concentración productiva, más favorable en ramas de bienes de capital como Productos metálicos, maquinaria y equipo, que agrupa a las industrias automotriz y eléctrica, así como a equipos profesionales. Esto dio origen a un total del 77.3 % de las exportaciones de la industria manufacturera en 2017. En ese año, el monto de las exportaciones de la industria en conjunto llegaron a 364 445 millones de dólares, siendo un 89 % del total de las exportaciones.

De este modo, el comportamiento desigual al interior de la industria manufacturera queda de manifiesto cuando la industria básica tiende a una lenta recuperación, mientras que la industria de mayor valor agregado, principalmente de bienes intermedios y de capital, lo hace más rápido.

4.1 Estructura de la industria y sus ramas

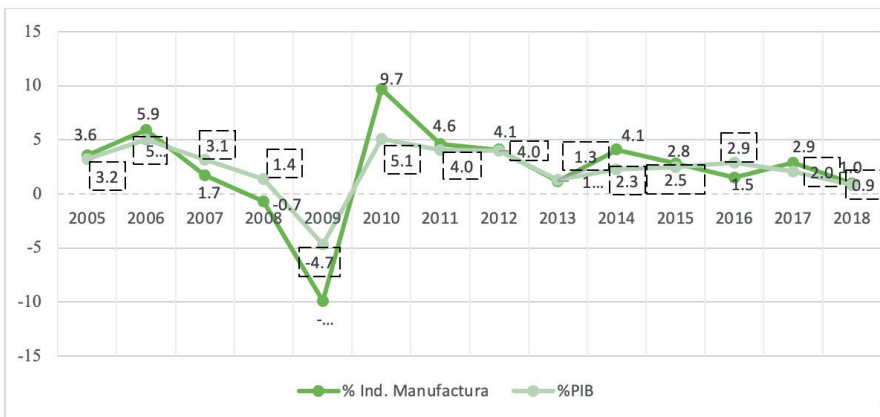
En Casar y Pérez (1988), la gestión de la política gubernamental es un elemento activo en el sector industrial, no sólo por contribuir a su crecimiento y la formación de grandes empresas, sino por la generación de economías de escala, la formación de capital e infraestructura, la creación de cadenas productivas y el fomento a la adaptación de nuevas tecnologías. En este sentido, hay un reacomodo de funciones productivas y tecnologías dentro de un proceso de inserción en los mercados globales. En este proceso, la formación de capital presenta un crecimiento desigual por ramas en la industria manufacturera, que se agrava con el déficit comercial de

este sector ante su alta incidencia de insumos importados; además, se percibe en algunas ramas una alta desintegración de las cadenas productivas (Ortiz, 2010).

En el sector manufacturero se identifican unas ramas más dinámicas que otras. La expansión de sus niveles de producción proviene del crecimiento de las exportaciones, lo que influye en un tipo de acumulación de capital con predominio de mayor tecnología y una alta relación capital-trabajo. La propia crisis en los mercados de 2008 y 2009 propició la reorientación de unas ramas productivas. La industria básica, como papel, madera, textil y del vestido, estuvo perdiendo mercados y participación, seguida de la industria química.

Después de haber crecido la industria manufacturera a una tasa del 3.7% promedio anual entre 2005 y 2007, la industria manufacturera se vio impactada ante la crisis de 2008-2009 con una caída del 9.9% en 2009 en su conjunto (gráfica 3, cuadro 4). Este menor volumen de producción en el subsector se reflejó en el estancamiento generalizado en todas las ramas manufactureras. Entre las más afectadas se ubican la industria básica y tradicional, como insumos textiles, productos textiles, productos de piel y calzado, maderas, impresión e industria editorial. El lapso de la crisis también impactó desfavorablemente a las ramas de alto valor agregado, como química, metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo, cómputo, equipos eléctricos y equipos de transporte.

GRÁFICA 3. CRECIMIENTO REAL DEL PIB E INDUSTRIA MANUFACTURERA (TASAS % ANUALES)



Fuente: Elaborada con datos del INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales de México.

CUADRO 4. CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO EN RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 2005-2018 (% A TASAS PROMEDIO ANUALES)

RAMAS	2005-2007	2008	2009	2010-2012	2013-2015	2016-2018
Total de la Industria Manufacturera	3.7	-0.7	-9.9	6.1	2.7	1.8
Alimentos	2.2	1.4	-0.2	2.3	1.1	2.5
Bebidas y tabaco	5.6	2.5	-1.2	2.3	3.0	3.6
Insumos textiles	-2.5	-7.0	-7.3	2.3	-1.2	1.2
Confección de productos textiles	2.2	-8.5	-10.1	-0.6	6.8	-2.2
Fabricación prendas de vestir	-3.9	2.5	-5.6	1.6	2.6	-0.7
Productos de cuero, piel y otros materiales	1.5	-3.3	-6.3	4.1	-0.1	-2.6
Industria de la madera	1.5	-7.6	-4.3	8.1	0.6	0.2
Industria del papel	3.5	2.5	-0.6	2.9	2.8	-0.4
Impresión e ind. editorial	4.4	5.2	-4.8	3.2	-2.9	0.2
Productos derivados del petróleo y carbón	-0.9	0.7	-1.6	-2.4	-3.7	-14.9
Industria química	3.0	-2.2	-4.4	-0.1	-0.6	-1.0
Productos de plástico y hule	3.2	-1.7	-9.5	7.5	4.3	0.9
Productos minerales no metálicos	5.2	-3.8	-8.6	3.1	3.5	0.8
Metálicos básicos	2.7	-0.5	-17.1	7.3	3.8	1.4
Productos metálicos	5.2	0.9	-15.1	6.7	4.5	1.8
Maquinaria y equipo	4.1	-0.3	-21.4	19.4	2.5	4.4
Equipos de cómputo, comunicación y electrónicos	6.0	-12.1	-16.9	5.3	11.0	4.2
Equipos de generación eléctrica y accesorios	5.3	-0.1	-12.5	4.1	7.3	1.3
Equipos de transporte	7.5	0.5	-26.4	23.4	11.7	3.6
Fabricación de muebles y otros productos	-0.5	-4.1	-6.8	3.3	3.1	-3.6
Otras industrias	6.2	1.7	-2.5	2.5	5.7	1.9

Fuente: Elaborado con datos del INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Hay ramas industriales que enfrentan mercados más dinámicos que otras, lo que obliga a incorporar tecnologías y así tener perspectivas de mayores tasas de utilidades. A partir del 2010, la producción de manufacturas mostró una importante

recuperación. Este sector, como lo clasifica el INEGI, presentó un crecimiento real del 6.1 % promedio anual en el trienio 2010-2012, luego de 2.7% en 2013-2015 y de 1.8% en 2016-2018. En este último trienio se observa una reactivación en algunas ramas básicas, como la industria de alimentos, bebidas y tabaco, y se extendió el dinamismo al subsector de bienes de capital como productos metálicos (muebles, estructuras de construcción), maquinaria y equipo, equipos eléctricos, computadoras y equipo de transporte (industria automotriz). No así las ramas de la industria básica, como textiles, derivados del petróleo y fabricación de muebles.

4.2 Grandes empresas corporativas: utilidades y tasas de rentabilidad

El comportamiento de las grandes empresas está sujeto al interés de obtener mayor participación de mercados, lo que pueden hacer mediante la obtención de economías de escala y la diversificación de sus productos. La competencia de firmas rivales hace que tengan la necesidad de incorporar nuevas tecnologías, pero no se da así mientras haya mercados protegidos. No obstante, surgen empresas con alto grado de monopolio, que tienen más posibilidades de lograr mayores tasas de utilidad.

En muchos sectores productivos, la rentabilidad puede registrar una tendencia descendente en su tasa, pero no es por una productividad que baje, sino debido a que justamente la productividad se eleva en términos históricos (Maito, 2014, 2016). Sin duda, la tasa de utilidad ocupa un lugar central en la dinámica que pudiera tener la formación de capital. Dicha tasa puede operar como un regulador y una medida de valorización del capital (Mateo, 2008). Es la tasa de rentabilidad la que lleva a la toma de decisiones de inversión privada. No hay mejor indicador para el análisis económico cuando se dispone de la tasa de rentabilidad (utilidad neta respecto a los activos), medida significativa que opera como factor endógeno en las decisiones de inversión.

De acuerdo con datos de las revistas *Mundo Ejecutivo* y *Expansión*, las empresas reportan tasas positivas, así sea moderadas, de sus tasas de utilidades respecto a sus activos entre 2006 y 2018 (cuadro 5). Destacan con las mayores tasas de rentabilidad: *Grupo Modelo*, *Kimberly Clark*, *Alpek*, *Industrias Campos Hermanos*, *Grupo Simec*, *Industrias Bachoco* y *el Grupo ConduMex*. No así *Altos Hornos de México*, que presenta una pérdida neta, mientras *Grupo Vitro* obtiene una importante recuperación de sus utilidades.

Si bien se observa un buen ritmo de crecimiento de los grupos corporativos en general, éste se apoyó en la utilización de recursos ajenos, como los préstamos

de la banca comercial y la emisión de nuevas acciones. En el transcurso de 2009, cuando arreció la crisis, las grandes empresas hicieron esfuerzos de liquidación de sus deudas, renuevan sus máquinas y adquieren nuevas tecnologías (Gaona & Ramírez, 2012: 11-12). Una parte de sus estrategias no sólo fue fortalecer su posición en los mercados nacionales, sino producir nuevos productos que les abrió los mercados externos, principalmente de Estados Unidos.

CUADRO 5. ACTIVOS Y TASA DE RENTABILIDAD EN EMPRESAS INDUSTRIALES SELECCIONADAS, 2006-2018

EMPRESA	RAMA	ACTIVOS 2018 (Millones de pesos)	TASA DE RENTABILIDAD ¹ (%)			
			2006	2010	2016	2018
Grupo Bimbo	Alimentos	263,317	8.5	6.3	3.0	2.6
Industrias Bachoco	Alimentos	52,746	5.2	4.1	9.4	6.5
FEMSA	Bebidas	576,381	4.5	7.1	5.7	5.7
Coca Cola FEMSA	Bebidas	263,787	6.5	8.1	4.9	5.7
Arca Continental	Envases y bebidas	237,924	14.1	9.6	5.8	4.5
Grupo Modelo	Cerveza	396,284*	12.5	7.4	8.0	-
Kimberly Clark México	Papel y celulosa	41,205	15.7	15.3	12.7	10.2
Cemex	Cemento	552,628	7.9	0.2	0.4	2.0
Alpek	Petroquímica	119,897	6.6	4.6	4.9	12.5
Mabe	Electrodomésticos	49,029	3.8	0.9	2.5	1.7
Grupo Condumex	Equipo eléctrico	26,951*	9.1	9.5	12.2	-
Grupo Vitro	Vidrio	54,448	1.4	-2.5	8.2	5.7
Industrias CH	Metalurgia	55,644	11.2	3.2	1.5	8.2
Altos Hornos de México	Siderurgia	64,824	3.9	1.8	-6.9	-1.0
Grupo Simec	Siderurgia	48,592	12.6	4.2	1.4	7.5
Nemak	Autopartes	93,258	5.3	-6.4	6.4	3.7
Daimler Chrysler México	Automotriz	79,685	5.5	2.4	2.3	2.9
Volkswagen México	Automotriz	128,522	0.5	-0.4	-	-

1/ Tasa de Rentabilidad (ROA)= Utilidad neta / Activo total, tomada como aproximación a la tasa de ganancia.

* Dato de 2016.

Fuente: Elaborado con datos de las revistas *Mundo Ejecutivo* y *Expansión*.

Hay que advertir que 2018 significó una mayor rentabilidad para empresas como *Gruma*, *Grupo Herdez*, *Kimberly Clark*, *BioPapel*, *Corp. Moctezuma*, *Alpek*, *Industrias CH*, *Grupo Simec*, *Ternium México*, *San Luis Corp.* y *BMW* (cuadro 6). Pero no todas logran altas utilidades, debido a la carga financiera de su endeudamiento, el menor crecimiento de sus ventas y el poco dinamismo de sus inversiones. Entre estas se ubica *Altos Hornos de México*, quien tuvo una pérdida significativa.

CUADRO 6. ACTIVOS Y TASA DE RENTABILIDAD EN EMPRESAS INDUSTRIALES SELECCIONADAS, 2008 (MILLONES DE PESOS, %)

EMPRESA	RAMA	TASA DE RENTABILIDAD ¹ (%)		
		Utilidad Neta	Activos	Tasa (%)
Grupo Bimbo	Alimentos	6,811	263,316	2.6
Industrias Bachoco	Alimentos	3,446	52,746	6.5
Gruma	Alimentos	4,891	61,799	7.9
Grupo Lala	Alimentos	1,994	75,769	2.6
Grupo Herdez	Alimentos	2,424	29,640	8.2
Alpura	Alimentos	232	7,864	2.9
Sigma Alimentos	Alimentos	2,859	100,420	2.8
FEMSA	Bebidas	33,079	576,381	5.7
Coca Cola FEMSA	Bebidas	15,070	263,787	5.7
Arca Continental	Bebidas y Cervezas	10,821	237,924	4.5
Bonafont	Bebidas y Cervezas	520	10,448	5.0
Kimberly Clark México	Papel y celulosa	4,213	41,205	10.2
BioPapel	Papel y cartón	2,253	29,829	7.6
Cemex	Cemento	11,256	552,628	2.0
Cementos Chihuahua	Cementos y materiales	1,251	37,385	3.3
Corporación Moctezuma	Cementos y materiales	4,352	12,337	35.3
Alpek	Petroquímica	14,934	119,897	12.5
Mexichem	Química y petroq.	9,292	197,701	4.7
Genomma Lab Int.	Química farmacéutica	1,218	18,118	6.7
Pfizer México	Química farmacéutica	84	7,628	1.1

EMPRESA	RAMA	TASA DE RENTABILIDAD ¹ (%)		
		Utilidad Neta	Activos	Tasa (%)
Mabe	Electrodomésticos	839	49,029	1.7
Grupo ConduMex	Equipo eléctrico	2,753	26,951*	-
Grupo Vitro	Vidrio	3,117	54,448	5.7
Industrias CH	Metalurgia	4,546	55,644	8.2
Altos Hornos de México	Siderurgia	-676	64,824	-1.0
Grupo Simec	Siderurgia	3,621	48,592	7.5
Grupo Collado	Siderurgia y Metal.	118	5,264	2.2
Ternium México	Siderurgia y Metal.	16,219	114,560	14.2
San Luis Corp. (Rassini)	Automotriz y autopartes	1,355	13,965	9.7
Johnson Controls México	Automotriz y autopartes	14,032	241,555	5.8
Nemak	Autopartes	3,464	93,258	3.7
Kenworth Mexicana	Armadora	2,120	32,116	6.6
Daimler Chrysler México	Automotriz	2,298	79,685	2.9
BMW	Armadora	1,630	4,055	40.2
Volkswagen México	Automotriz	-	128,522	-

1/ Tasa de Rentabilidad (ROA)= Utilidad neta / Activo total, tomada como aproximación a la tasa de ganancia.

* Dato de 2018

Fuente: Elaborado con datos de las revistas *Mundo Ejecutivo* y *Expansión*.

4.3 Agotamiento del modelo de formación de capital y fases de crisis

La crisis en la economía mexicana, durante 2008-2009 y luego en 2016-2017, se dio con fuertes desequilibrios en la producción sectorial, el comercio exterior y las finanzas públicas. La crisis estalló en la medida en que la inversión en capital, materias primas y costo laboral no tienen recuperación, vía una satisfactoria tasa de ganancia. Menos si este indicador se ve en una caída, cuando los montos en inversiones de capital adelantado sean mayores que el beneficio esperado. Hay problemas de realización de bienes producidos en los mercados, lo que obliga a la empresa a decidir un ajuste en su producción.

Para algunos autores, el problema es no prevenir y enfrentar la crisis mediante una política económica adecuada (Krugman, 2009; Serfati, 2011; Obstfeld & Rogoff, 2009). Hay en el proceso de FBK, vía la inversión privada, un carácter subordinado y un sesgo en la aplicación de la política económica.¹⁹

El crecimiento de la industria manufacturera se comenzó a desacelerar en algunas ramas, por su alta dependencia de insumos importados y la relativa presencia en los mercados del exterior. Se cuenta con un sistema industrial con empresas nacionales asociada a la falta de ciertos recursos naturales y a una fuerte competencia en los mercados internacionales por su elevado contenido tecnológico.²⁰

A lo largo de estos años, se distinguen al menos dos periodos de crisis importantes:

- a) El estallamiento de la crisis financiera proveniente de EE. UU., que ocurrió entre 2008-2009. Se suscitó una severa recesión y el ajuste de toda la economía, debido a los menores niveles de inversión privada y a presiones de las tasas de interés provenientes del exterior.
- b) A fines de 2016 e inicios de 2017 se manifestó una nueva crisis en México. Ante la caída de los precios del petróleo, destaca el recorte considerable del gasto público, principalmente en ajustes de la inversión de capital y los subsecuentes problemas de liquidez.

Ambas fases de crisis golpearon el núcleo de la formación de capital y su reinversión, toda vez que sobrevino una caída de las inversiones públicas y privadas que contrajeron el PIB y el subsector de esta industria. Se notó la dependencia de recursos financieros del exterior y de recurrir a la presencia del Estado a fin de cubrir el déficit de cuenta corriente y las amortizaciones de la deuda pública. Había un considerable déficit comercial y de cuenta corriente, que no se pudo compensar

¹⁹ En Obstfeld y Rogoff (2009), los desequilibrios y las crisis financieras se originan por el empleo de una política económica expansiva, como en Estados Unidos, y se propagó a una crisis global.

²⁰ Para Fernando Fajnzylber (1990: 151), hay un freno a la industrialización en países de América Latina debido a que existe una industria reciente, no consolidada ni competitiva, que depende de recursos naturales y de la tecnología del exterior, entre otras.

debidamente con la entrada de inversión extranjera ni por exportaciones de petróleo, en principio, lo que hizo sobrevenir la inevitable devaluación del peso.

En esta crisis, el gobierno aumentó la disciplina de su gasto presupuestal, afectando importantes rubros del presupuesto federal, como la inversión pública en Pemex y obras del tren México-Querétaro. En 2018 y 2019 se retomó el control estatal de rubros estratégicos, como el petróleo y la electricidad, que permiten inversiones privadas a través de proyectos público-privados. Todavía se observa un panorama incierto en cuanto a los grandes proyectos públicos, pero que si se realizan pudieran detonar otras inversiones.

El menor ritmo de formación de capital no solamente se da por la presencia de incertidumbre y desconcierto privado, sino que se acompaña por una menor inversión del sector público. Hay una situación estructural que limita el crecimiento, toda vez que se recurre a mayores medidas de explotación de la fuerza de trabajo, el deterioro del salario real y de su capacidad de compra, frente a un alza de las utilidades, como una opción para reactivar el capital privado y el crecimiento del PIB.

5. Conclusiones

En atención a la estructura de este ensayo, se dio cumplimiento al objetivo de explicar la existencia de algunos factores endógenos, como son las remuneraciones de salarios y las utilidades, que condicionan el ritmo de crecimiento del PIB, pero son inherentes a los procesos de formación de capital en el periodo 2005-2018. Pero esto no es suficiente, por lo que se observa que se necesita una mayor productividad en la industria, a la par que las economías de escala y, conjuntamente, un salario nominal que debe ser competitivo, pero a la vez sujeto a menores salarios reales. Lo que se requiere es revitalizar el proceso de formación y reinversión, principalmente bajo un esquema de utilidades atractivas.

Esto no es ajeno a la gestión del Estado, cuya política económica se orienta a dar facilidades a la inversión bruta privada, especialmente la extranjera, así como el hecho de privilegiar las estrategias del comercio exterior. Este análisis tuvo una preocupación central al observar tales factores endógenos y estructurales de la formación de capital. Se recurrió a un enfoque de la economía tradicional, por las dificultades metodológicas de hacerlo con variables de tipo marxista. Ello

permitió examinar más de cerca la relación entre la formación bruta de capital, las utilidades y los salarios, con las siguientes consideraciones:

1. No es posible seguir impulsando el crecimiento de la industria manufacturera si no se atienden los mecanismos en que las empresas pueden obtener los rendimientos crecientes a escala y ello le da posibilidad a tener acceso a mayores utilidades.
2. Las grandes empresas logran mejoras en la productividad y en las utilidades, en la medida en que incorporan tecnología y el acceso a mercados. Pero dicha productividad está asociada a altas relaciones de capital-trabajo.
3. Hay ausencia de una estrategia de política industrial, que vaya en dirección en promover la competencia y el crecimiento de las ramas industriales. Es necesario que se incentive la reinversión de utilidades y la mejoría de la tecnología, como una vía de crecimiento de las empresas y de fortalecer la industria, sobre todo en alimentos, automotores, línea blanca o electrodomésticos y aparatos electrónicos.
4. Se observa que el mercado interno no se verá aumentado en su tamaño, si no se atiende el agotamiento del modelo de crecimiento con base en bajos salarios. Ello acrecienta el interés por continuar la contratación de mayor mano de obra, pero con salarios precarios. Más que el uso intensivo de capital, a contrapelo de obtener ventajas comparativas de planta y economías de escala.
5. A medida que las empresas tengan como el objetivo principal la obtención de utilidades, la estructura no competitiva de estos mercados va a conducir a ineficiencias. Es decir, se va a producir menos cantidad y lograr mayores precios, con márgenes de rentabilidad, que permitan no verse alentadas a introducirse en mercados externos más competitivos.
6. Continuar la formación de *clusters* industriales en algunas regiones del país, no sólo automotriz, sino que ya inició exitosamente en materia aeroespacial, componentes electrónicos y calzado. Pero no se alcanzará en una estructura industrial más abierta hacia mercados externos, si no se acompaña por una política más decidida en crear infraestructura, que permita mayores economías a escala.

En fin, la gestión del Estado tiene que ser estratégica, en la medida en que se instrumenten políticas y acciones que fortalezcan tales factores dinámicos de la formación de capital y con ello proseguir la industrialización. No hay salida fácil o solución al agotamiento del modelo de crecimiento, con base en la industria y en salarios bajos. Desde ahora debe advertirse que la mejor inversión privada proviene de un mercado interno más dinámico, gracias a la mejoría del poder de compra de la clase trabajadora, sin omitir que debe apuntarse hacia una industria en dirección de la producción de bienes de capital, de tecnología avanzada y que no dependa de la importación de insumos intermedios y externos.

Referencias bibliográficas

- Abeles, M., Amarante V. y Vega, D. (2014). Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010. *Revista Cepal*, 114, diciembre de 2014, 31-52.
- Aguilar, A. (1973). Acumulación de capital. En Aguilar, Alonso y F. Carmona. *México: riqueza y miseria*. México: Nuestro Tiempo.
- Banyuls, J., Cano, E., Pitxer, J. y Sánchez, A. (2005). *Economía laboral y políticas de ocupación*. Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia. Capítulos 2 y 3.
- Barro, R. y Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic GROWTH*. New York: McGraw-Hill.
- Casar, M. y Pérez, W. (1988). *El Estado empresario en México: agotamiento o renovación*. México: Siglo XXI.
- Cuadra, G. (2008). Hechos estilizados del ciclo económico en México. *Working Papers*, 14. *Documentos de Investigación* (diciembre, 2008). México: Banco de México, 5-35.
- Chávez, J. y García, K. (2015). *Identificación de clusters regionales en la industria manufacturera mexicana*. México: Banco de México, octubre de 2015, 1-52.
- Dávila, A. (2008). Los clústers industriales del noreste de México (1993-2003). Perspectivas de desarrollo en el marco de una mayor integración económica con Texas. *Región y Sociedad*, vol. 20, núm. 41. Hermosillo: El Colegio de Sonora (ene/abr, 2008), 57-88.
- Fajnzylber, F. (1990). Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'. *Cuadernos de la Cepal*, 60. Santiago de Chile: ONU.
- Furtado, C. (2006). *Teoría y política del desarrollo económico*. (15ª. Edición). México: Siglo XXI.

- Gaona, F. y Ramírez, E. (2012). Las empresas y decisiones estratégicas en la industria manufacturera frente a mercados globales. *XII Congreso de la Academia de Ciencias Administrativas (ACACIA)*. Capítulo 17, Organización, 1-16.
- Guillén, A. (2016). *La crisis global en su laberinto*. México: UAM-Iztapalapa.
- Hernández, E. (2016). Tendencias recientes del mercado laboral, 2005-2015. *Revista de Economía Mexicana*, 1. Anuario UNAM, 87-139.
- Hilferding, R. (1977). *El capital financiero. Estudio de la última fase del desarrollo capitalista*. Madrid: Tecnos.
- Huerta, A. (1986). *La economía mexicana más allá del milagro*. México: Ediciones de Cultura Popular.
- Ibarra, C. (2016). Tipo de cambio real y crecimiento: una revisión de la literatura. *Revista de Economía Mexicana*, 1. Anuario UNAM, 39-86.
- Isaac, J. y Valenzuela, J (1999). *Explotación y despilfarro. Análisis crítico de la economía mexicana* (diciembre). México: Plaza y Valdés.
- Kaldor, N. (1966). *Causes of the Show Rate of Economic Growth of the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kaldor, N. (1967). *Strategic Factors in Economic Development*. New York: State School of Industrial and Labor Relations. Nueva York: Cornell University.
- Keynes, J. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: FCE.
- Krugman, P. (2009). How Did Economists Get It So Wrong?, en New York: *The New York Times*, 2 sept. 2009. <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?pagewanted=all&_r=0>.
- Macedo, L. (2014). Trabajo heterogéneo en relación con el valor. En Smith, Ricardo y Marx, *Revista de Ciencias Políticas, Politeia*, 52, vol. 37. Caracas, Venezuela: Instituto de Estudios Políticos, Universidad Central de Venezuela, 51-70.
- Maito, E. (2014). La transitoriedad histórica del capital, La tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX, *Razón y Revolución*, 0 26), 129-159.
- Maito, E. (2016). Distribución del ingreso, rotación del capital y niveles de rentabilidad. *Economía: Teoría y Práctica*, Nueva Época, núm. 45, julio-diciembre de 2016, 169-206.
- Mankiw, G., Romer, D. y Weil, D. (1992). A contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Marglin, S. (1984). *Growth, Distribution and Prices*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Martínez, T. (1987). Prólogo. En Casar, María A. & Wilson Pérez. *El Estado empresario en México: agotamiento o renovación*. 1988. México: Siglo XXI.

- Marx, C. (1959). *El capital: crítica de la economía política*, vol. I, cap. XXIII. Bogotá, Col.: FCE, 517-546.
- Mateo, J. (2008). Medidas de rentabilidad del capital en México, 1970-2003. *Análisis Económico*, 53, vol. XXIII, segundo cuatrimestre de 2008, 143-172.
- Méndez, E., Figueroa, M. & Lloret, M. (2006). Antecedentes y actualidad de la medición macroeconómica en Cuba. Edición electrónica, 2006. <<http://www.eumed.net/libros/2006b/emd2/>> (consultada en septiembre de 2012).
- Nun, J. (1999). El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal. *Desarrollo Económico*, vol. 38, núm.152, (enero-marzo), 985-1004.
- Obstfeld, M. y Rogoff, K. (2009). Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes, Proceedings, Federal Reserve Bank of San Francisco, ISSUE Oct, 131-172.
- Odriozola, S. y Colina, H. (2015). La relación capital-trabajo: ¿cuánto de ayer, cuánto de hoy? *Economía y Desarrollo*, vol. 155, núm. 2, La Habana, Cuba, jul.-dic. de 2015.
- Olmedo, J., Reyes, E., Estrada, G., Cárdenas, G. y López, R. (2007). *México: crisis y oportunidad*. (2ª. Edición). México: Pearson Educación, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Ciudad de México.
- Ortiz, E. (1994). *Competencia y crisis en la economía mexicana*. México: UAM-Xochimilco, Siglo XXI.
- Ortiz, C. (2010). El financiamiento de las grandes empresas ante la crisis actual. En José María Martinelli (coord.). *Crisis capitalista mundial y políticas públicas*. México: UAM-Unidad Iztapalapa, 471-496.
- Paz, F. (2007). La formación de capital en México y la globalización financiera. *Economía Informa*, 349, noviembre-diciembre de 2007, 48-57.
- Ramírez, E. (2012). El desarrollo del capitalismo en México en la segunda mitad del siglo XIX. *Economía Informa*, 374, mayo-junio de 2012, 26-52.
- Recio, A. (1997). Trabajo, personas, mercados. *Manual de economía laboral*. Capítulos 4 y 10. Barcelona: Icaria.
- Rivera, M. (1992). *El nuevo capitalismo mexicano: el proceso de reestructuración en los ochentas (1983-1989)*. México: Era.
- Rodrik, D. (2007). Industrial Development: Some Stylized Facts and Policy Directions. United Nations (eds). *Industrial Development for the 21st Century*. Nueva York: United Nations.
- Romer, P. (1991). El cambio tecnológico endógeno. *El Trimestre Económico*, 58(231), 441-480.

- Romer, P. (1986). Increasing Returns and long-run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Rosenzweig, F. (1965). El desarrollo económico de México de 1887-1911. *El Trimestre Económico*, xxxii, núm. 3, 127, julio-septiembre de 1965.
- Ros, J. (2016). La economía mexicana desde la crisis de 2008-2009 y las lecciones de 2015. *Revista de Economía Mexicana*, 1. Anuario UNAM, 5-38.
- Samaniego, N. (2018). El desafío del empleo y los salarios. En Urquidí, V. *México próspero, equitativo e incluyente: construyendo futuros*. México: Centro Tepoztlán, 1-20.
- Secretaría de Economía (2014). *Sistema de Información de Tratados Comerciales Internacionales*. Actualización al 5 de septiembre, 2014. <<http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/>>.
- Serfatí, C. (2011). Paquetes de rescate con fondos públicos: ¿políticas keynesianas o apoyo persistente al capital financiero? En Correa, E. et al. *Tres crisis: economía, finanzas y medio ambiente*. México: Miguel Ángel Porrúa, UAM-I, UABCS, 213-230.
- Stiglitz, J. (2015). *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*. (First Edition). New York, USA: W. W. Norton & Company.
- Thirlwall, A. (1969). Okun's Law and the Natural Rate of Growth, *Southern Economic Journal*, 36(1), julio, 87-89.
- Thirlwall, A. (2003). *La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*. México: FCE.
- Torres, F. y Rojas, A. (2015). Política económica y política social en México: desequilibrio y saldos. *Revista Problemas del Desarrollo*, 182(46), julio-septiembre de 2015, 41-65.
- Torres, F. (2013). El acceso a la alimentación como factor de desigualdad. En Cano, L. (coord.). *Pobreza y desigualdad social. Retos para una reconfiguración de la Política Social*. México: UNAM, ENTS, 57-71.
- Unger, K. (2003). *Los clusters industriales en México: especializaciones regionales y la política industrial*. (septiembre, 2003). Santiago de Chile: Cepal.
- Unger, K., Ibarra, E. y Garduño, R. (2013). Especializaciones reveladas y ventajas competitivas en el Bajío mexicano. *Documento de Investigación*, 550. CIDE.
- Wolin, S. (2012). *Política y perspectiva*. México: FCE.