

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y CRECIMIENTO 1980-1986

EDUARDO LORÍA DÍAZ

I. INTRODUCCIÓN ¹

Desde 1982 la economía nacional ha entrado en un proceso permanente de crisis estructural y de ajuste básicamente ortodoxo.

Con la aplicación del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) en 1983, el gobierno planteó que después de que los primeros años del sexenio serían de fuerte ajuste, los últimos tres serían de crecimiento sostenido y estabilidad.

A pesar de haberse dado un muy severo ajuste —sin parangón en la historia económica moderna nacional— en las principales variables que conforman la política económica nacional, no se consiguió ni la estabilidad ni el crecimiento sostenido. Las razones esgrimidas por el gobierno fueron básicamente orientadas hacia los fuertes choques externos que sufrió la economía nacional que afectaron severamente los términos de intercambio. Esa tendencia sumamente desfavorable afectó no solo negativamente nuestros precios de las materias de exportación, sino también positivamente las tasas de interés en que está contratada la deuda externa.

Si bien podemos aceptar en buena medida estos planteamientos, consideramos que existen otros con mayor poder explicativo. No es el objetivo de este artículo evaluar el desempeño integral de la política

¹ El autor agradece los importantes comentarios de Roland Clarke, Teresa Rendón, Carlos Salas, Jesús Salgado y Salvador Herrera y la ardua labor mecanográfica y de ordenamiento en la presentación estadística de María del Carmen Rivas.

económica aplicada en México entre 1983 y 1988, ni analizar sus aciertos y contradicciones. Sí lo es, en cambio, analizar un instrumento de la política económica que mucho tuvo que ver con la no obtención de esos objetivos del programa. Tal instrumento fue la definición de una política salarial sumamente restrictiva, la cual jugaría un papel fundamental dentro de toda la estrategia de ajustes y reactivación por la rigidez en la fijación de los salarios nominales. Dornbusch señala que esto fue "...resultado inevitable del deterioro de la condición externa de México".² Mucho tuvieron que ver, entonces, la gran deuda externa y el deterioro de los términos de intercambio en la definición de esta política.

Hacia 1982-1983 se requería ajustar el tipo de cambio debido a que se había dado un proceso permanente de sobrevaluación que afectaba negativamente las relaciones comerciales y estimulaba la fuga de capitales al presenciarse también tasas internas de interés reales claramente negativas y en fuerte rezago con las tasas de interés estadounidenses.

Sin embargo, en la medida que se realiza una devaluación nominal y además se pretende, como instrumento de política económica, que su efecto sea real, necesariamente otros precios relativos deben sufrir una reducción efectiva.

Por la manera en que se definió y desarrolló la política económica, el salario real fue ese precio relativo que cargó con el reajuste del tipo de cambio real, debido a que se trataba de evitar la inflación. Dentro de la lógica y congruencia del PIRE esta reducción salarial era inevitable. Veamos por qué. Si se hubiera querido mantener el nivel real de esta variable después del ajuste del tipo de cambio, en forma inmediata se habría dado un incremento generalizado de precios, con lo cual el resultado final en términos reales hubiera sido nulo, pero en medio de un escenario fuertemente inflacionario.

Por otro lado, la gran crisis de deuda externa que estalló en nuestro país en 1982 y la decisión gubernamental de pagarla asiduamente, han implicado desde entonces una enorme transferencia de recursos hacia el exterior; lo cual, además de retirar fuertes montos para el crecimiento, requirió de una contención salarial importante. Vale decir que México ha pagado entre 1982 y 1987 alrededor de 61 mil millones de dólares por concepto de deuda externa.³

² Dornbusch, 1988, p. 899.

³ De la Madrid, 1988.

De esta manera, el tratamiento que dió la política económica del PIRE a estos dos elementos exigió un fuerte sacrificio salarial. Esto no quiere decir que tuviera que haber sido forzosamente así. El objetivo gubernamental que pretendió simultáneamente conseguir la estabilización interna y el ajuste externo con éxito a corto plazo provocó este resultado.

Visto en perspectiva, parece más conveniente que en medio de un escenario macroeconómico como el que se tenía en esa coyuntura (alta inflación y graves problemas de sector externo), se definieran dos tipos de políticas diferenciadas en el tiempo. En ese sentido, debía primero atenderse el ajuste externo y posteriormente la estabilización interna.

La CEPAL recomienda ampliamente seguir ese camino. "Para que el ajuste sea socialmente menos costoso, conviene, asimismo, que las autoridades económicas procuren alcanzar los objetivos del equilibrio externo y de la estabilización del nivel interno de precios en forma sucesiva y no simultánea. En efecto, la tentativa de lograr estas dos metas al mismo tiempo aumenta el peligro de causar una recesión, lo cual, además de representar un elevado costo social, incrementa la probabilidad de que, al cabo de poco tiempo, se abandone la política de estabilización, con el consiguiente resurgimiento del proceso inflacionario".⁴ Las políticas con un sesgo ortodoxo que deprimen la demanda efectiva (a través de políticas monetaria y fiscal restrictivas) y alteran la estructura de los precios relativos, pueden provocar esos efectos. Así, la devaluación del tipo de cambio y el aumento de los precios y tarifas del sector público tienen un impacto directo en los precios internos y en el estancamiento del producto. De esto se deriva la conveniencia de separar en el tiempo la aplicación de las políticas de ajuste y estabilización. Es más apremiante cerrar primero la sangría nacional que representa un elevado desajuste de cuenta corriente, y posteriormente abatir la inflación ya que ésta puede soportarse más fácilmente mientras lo primero llevará tarde o temprano a comprometer severamente el desarrollo ulterior del país.

Sin embargo el PIRE consideró que ambos objetivos podrían conseguirse simultáneamente, para lo cual se definió entonces una política salarial sumamente restrictiva donde se establecieron fuertes controles en el espaciamento de las revisiones salariales y en la fijación de

⁴ CEPAL, 1986.

los topes nominales de incremento. Con ello, entonces, se conseguiría el ajuste externo.

La estabilización y reactivación internas también se conseguirían con esta política salarial restrictiva, según el PIRE. En efecto, consideraba que la reducción relativa (abaratamiento relativo frente a los demás factores productivos) del precio del trabajo, sería un elemento determinante en la desinflación al reducir su participación en los costos de las empresas. Por otro lado, sería también un elemento determinante en la reactivación debido a que permitiría —por ese mismo hecho— incrementar el ahorro de las empresas, con lo cual, también un poco más tarde, la inversión. El PIRE reforzaba esta política salarial señalando que su aplicación provocaría además que los empresarios sustituyeran capital por trabajo, con lo que aumentaría la demanda de empleo y en consecuencia la producción de las empresas, la oferta agregada y, por tanto, el nivel de actividad.

Las características estructurales y funcionales de la economía mexicana permitieron que sólo el objetivo desinflacionario pudiera cumplirse, pero ni siquiera con la efectividad que el PIRE le confería,⁵ y solamente en 1983 y 1984 la búsqueda insistente de conseguir la desinflación y la reactivación de la demanda de empleo y del producto a través de esta política salarial provocó un enorme costo social reflejado entre otras muchas cosas en una reducción muy severa de los salarios mínimos reales, que los situó en 1988 por debajo del nivel que obtuvieron dieciocho años atrás en alrededor de 43.8%.

Indiscutiblemente que la reducción relativa de los salarios reales ha sido el instrumento no confesado sobre el que han recaído los efectos negativos del ciclo económico.

En los años de menor crecimiento del PIB (tanto el privado como el nacional) como son 1977,⁶ 1982 y 1983,⁷ fundamentalmente, la nó-

⁵ Dornbusch señala que para el caso mexicano en el periodo de análisis "la reducción del salario real, tuvo un efecto recesivo, en lugar de conducir de manera rápida y generalizada a la creación de empleos, sobre todo en los campos de las exportaciones y sustitución de importaciones". Apoyándose en Krugman y Taylor (1981) y Díaz Alejandro (1964) plantea que los efectos estimulantes sobre el producto y empleo originados por esta depreciación salarial en los países semindustrializados "constituyen un proceso lento y precario". Dornbusch, *op. cit.*, p. 901.

⁶ Si bien el crecimiento del producto en 1977 fue de 3.4%, hasta ese año fue la cifra más baja desde los años 60.

⁷ El decrecimiento del producto en 1986 (—3.9%) ha sido el mayor después del observado en 1983. Sin embargo, por la falta de información para el análisis que sigue a continuación, no se incorporó en el texto.

mina de salarios por unidad de producto ha sido el elemento del que se ha echado mano para compensar el incremento de otros rubros que escapan al control de los empresarios. La caída de la nómina de salarios por unidad producida en esos años fue del 3, 4 y 23.5%, respectivamente.⁸ Colateralmente obsérvese que en esos años los costos unitarios crecieron en 0.9, -4.0 y -15.6%, lo cual es representativo de una tremenda redistribución del ingreso en el interior de las empresas, ya que la evolución de la relación nómina de salarios-costos unitarios reales es un indicador del comportamiento de la distribución del ingreso entre salarios y margen de ganancia. En este sentido resulta claro que existe una franca correlación entre la evolución del costo unitario real del salario (que representa la nómina salarial), los costos unitarios reales totales y el margen de ganancia. Si los dos primeros decrecen o el primero lo hace en relación con el segundo, significa que hay un efecto redistributivo favorable a las ganancias debido a que colateralmente los precios al consumidor están aumentando.

Desde 1977 se observa una franca tendencia en favor del margen de ganancia, sobre todo a partir de 1981 en que la nómina de salarios y los costos unitarios presentan caídas constantes.

Este efecto redistributivo en el interior del sector industrial ha sido acompañado de la misma tendencia en el grueso de la economía.⁹

Este comportamiento distributivo se explica por la tendencia al alza del margen de ganancia debido a la incertidumbre que priva en las empresas en la estanflación. Es decir, las devaluaciones permanentes, la restricción de créditos internos a las empresas y el aumento de las tasas de interés activas (que obstaculizan su liquidez), la reducción de la demanda agregada, y en general el escenario poco favorable que muestra la economía, llevan a que las empresas aseguren su sobrevivencia aumentando sus beneficios. Es decir, a la ecuación de determinación de los precios se agrega una variable de tipo inercial que incorpora los elementos señalados.¹⁰

Esta drástica reducción de los salarios mínimos reales se ha dado en medio de un crecimiento importante de la productividad global y

⁸ Vale decir que también en los años de expansión la nómina de salarios por unidad de producto ha observado importantes reducciones.

⁹ Es de esperarse que dicha tendencia haya sido mucho más severa en los sectores sociales que conforman la base de la pirámide de la distribución del ingreso, como son el informal urbano y el agrícola tradicional. Véase López, 1984.

¹⁰ Loría (1986). Ver la presentación del modelo en el apartado 2.

de la de las manufacturas.¹¹ Entre 1970 y 1982 la primera creció en 21.8% mientras que la segunda en 42.7%. Sin embargo, el escenario es distinto si analizamos su evolución a partir de la crisis de 1982. En efecto, entre este año y 1986 la productividad global decreció en 3.5%, mientras que en las manufacturas se observó un modesto crecimiento de 3.3%.

Contrastemos estos datos con la evolución de los salarios mínimos reales generales, los medios reales y los de las manufacturas, para tener una mejor idea de la dinámica productividad remuneraciones reales en el periodo 170-1986.

Entre 1970 y 1982 los primeros observaron un crecimiento real de 5.9%, los medios de 46.7% y los industriales de 34.9%. Entre este último año y 1986 la situación también cambia sustancialmente. En efecto, en los tres casos se observaron caídas muy notables. En los salarios mínimos fue de 46.9%, en los medios de 37.5% y en los industriales de 32.6%.

De lo anterior resulta que efectivamente después del crítico año 1982 las variables de estudio presentan importantes retrocesos, pero destaca con claridad la gran reducción de los salarios frente a la productividad. Así, se observa que no ha existido una evolución simétrica entre los salarios (en sus diferentes tipos) y la productividad (global e industrial). Eso se refleja en el cuadro de la distribución funcional del ingreso en el periodo 1980-1986.

Por otro lado, vale decir que otras variables macroeconómicas también han presentado poco dinamismo. Entre 1970 y 1980 la inversión nacional creció más del doble en términos reales. Pero entre este último año y 1988 decreció en casi 30%, con lo cual el nivel que alcanzó esta variable en 1988 fue apenas superior al que tenía en el año 1976, a pesar de que la población nacional creció alrededor de 25 millones de personas en ese mismo lapso.

Lo más importante de esto es que como todos sabemos la inversión es el motor del sistema económico; es el elemento fundamental que determina el crecimiento o el estancamiento de una economía capitalista.

El producto interno bruto se duplicó entre 1970 y 1988, pero entre 1981 y 1988 su crecimiento fue prácticamente nulo.

¹¹ La productividad global se calculó por el cociente del PIB constante y el total de la población ocupada en la economía, la productividad de las manufacturas a partir del cociente del PIB del sector y su población ocupada.

Los precios (el índice nacional de precios al consumidor) en todo el período, crecieron casi 500 veces.

Si bien existen otras variables que sin duda caracterizan este largo período económico nacional, por los objetivos de este artículo consideramos que los arriba presentes son los más pertinentes.

A partir de todo lo anterior, este trabajo se propone tres objetivos centrales.

1. Demostrar que la aplicación de la política salarial en el sentido referido por el PIRE, lejos de ayudar a la consecución de sus objetivos, fue un elemento determinante en el fracaso del programa.

2. Demostrar que un programa que se plantee como objetivo central el crecimiento sostenido del producto, requiere de un enfoque diametralmente distinto.

3. Demostrar que el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PLANADE) carece de ese enfoque, por lo que nuevamente consideramos difícil la consecución de sus objetivos fundamentales de reactivación sostenida del producto.

Para tal propósito, hemos dividido el trabajo en cuatro partes. En la primera se presenta un modelo kaleckiano de determinación del ingreso y del salario real. Este modelo se basa, en principio, en supuestos sumamente restrictivos en cuanto al funcionamiento de la economía. No obstante, sus resultados son altamente probables en cuanto a lo que se quiere demostrar.

En la segunda parte se aplica este modelo para la economía mexicana en el período 1980-1986, con lo cual se consigue demostrar el segundo objetivo.

A continuación se presentan los aspectos más relevantes del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PLANADE) que se refieren a la política salarial y distribución del ingreso y su relación en el crecimiento del producto.

Por último se presenta un apartado de conclusiones que recoge los principales resultados obtenidos a lo largo de la investigación.

2. EL MODELO

Para abordar el primer objetivo de este trabajo utilizaremos un modelo kaleckiano de determinación del ingreso nacional y de los salarios (Kalecki, 1984). Aunque este modelo deja de lado a los sectores pú-

blico y externo, sus alcances son de suma utilidad para abordar el objetivo planteado.

Supuestos

1. Economía cerrada y privada, por lo que el producto y el ingreso se refieren únicamente al sector privado.

2. Hay dos clases sociales: capitalistas, quienes reciben las ganancias del sistema, y trabajadores, quienes reciben salarios y sueldos. No existe excedente de los ingresos que se destine al ahorro.

3. Los salarios son una proporción (α) del ingreso nacional, mientras que los sueldos son constantes en el corto plazo.

4. Los capitalistas gastan sus ganancias en dos actividades: consumo e inversión, pero el sentido de causalidad es de éstos hacia aquéllas. Es decir, “los capitalistas ganan lo que gastan”.

5. Las ganancias del momento actual dependen de la serie de inversiones que se han realizado en todos los periodos previos.

6. Dado que no existe sector público, no existen impuestos, lo cual implica que las ganancias brutas están libres de carga fiscal.

7. No existe inversión de reposición, por lo cual toda la inversión es neta.

8. No existen límites a la producción de todos los sectores, lo cual evita estrangulamientos productivos sectoriales.

Dentro del enfoque de Kalecki, la ecuación [5] “refleja los factores determinantes del ingreso nacional, por lo que éste se lleva hasta el punto donde las ganancias que se obtienen de él, según las determinan los <factores de distribución>, corresponden al nivel de $It-w$. El papel de los <factores de distribución> es, pues, el de determinar el ingreso o el producto sobre la base de las ganancias, que a su vez son determinadas por la inversión”.¹²

De lo anterior se deduce que en este modelo las variaciones del ingreso nacional dependen directamente de las variaciones de la distribución funcional y de la inversión. Así, a medida que aquélla sea más equitativa y que ésta tenga un comportamiento favorable, el producto tenderá a crecer, y viceversa. Bajo esto subyace, por supuesto, el principio de la demanda efectiva kaleckiana: la inversión estimula al pro-

¹² Kalecki, *op. cit.*, pp. 62-63.

ducto no sólo por generar demanda efectiva en cadena, sino también por aumentar la capacidad instalada. Sin embargo, Kalecki es muy claro al señalar que las ganancias cambian proporcionalmente menos en el curso del ciclo económico que la inversión, y que ello es también válido para el ingreso en relación con las ganancias. Por consiguiente, los cambios relativos del ingreso son menores que los de la inversión.¹³

La ecuación [9] de los precios, también eminentemente kaleckiana, establece su determinación por los costos directos. En este caso en el que hemos omitido a los sectores público y externo, evidentemente estamos dejando de lado costos fundamentales como los precios de los bienes y servicios del sector público, tipo de cambio y tasa de interés.

- [1] $Y_t = G_t + V_t$
 [2] $G_t = (I_t - w + A) / (1 - q)$
 [3] $V_t = aY + B; aY = w$
 [4] $Y_t = G_t + aY + B$
 [5] $Y_t = (G_t + B) / (1 - a)$
 [6] $\Delta G_t = \Delta(I_t - w) / (1 - q)$
 [7] $\Delta Y_t = \Delta G_t / (1 - a)$
 [8] $\Delta Y_t = (\Delta I_t - w) / ((1 - q)(1 - a))$
 [9] $p = (1 + \pi) (wE/Y)$
 [10] $\pi = (G/E)w$
 [11] $wr = (1/b) (1 / (1 + \pi))$

Las tres últimas ecuaciones están tomadas, con ajustes, de Ros (1984). Esta ecuación, válida únicamente para economía cerrada y privada, resulta del manejo algebraico sobre [9]. Dividiendo entre p

$$\begin{aligned} 1 &= (1 + \pi) ((w/p)b) \\ 1/(1 + \pi) &= wr.b \\ wr &= (1/b) (1/(1 + \pi)) \end{aligned}$$

¹³ *Ibid.*, p. 65.

Para analizar los efectos de los cambios en precios relativos y levantando los supuestos restrictivos del modelo, tenemos el siguiente sistema de ecuaciones:

$$p = (1 + \pi) (w.b + tc.p^*.m + Ig + i)$$

donde:

$$b = E/(Y + M);$$

$$m = M/(Y + M);$$

$$Ig = (Pg.Q)/(Y + M);$$

tc: Tipo de cambio nominal.

Ig: Insumos de bienes y servicios producidos por el gobierno, que al deflactarse se incorporan como costos reales.

i: Tasa nominal de interés.

$$1 = (1 + \pi) ((w.b + tc.p.m + Ig + i)/p)$$

$$1 = (1 + \pi) (wr.b + tcr.m + pgr + ir)$$

$$wr.b = (1/(1 + \pi)) - (tcr.m + pgr + ir)$$

$$wr = [(1/(1 + \pi)) - (tcr.m + pgr + ir)] (1/b)$$

Variables endógenas

Y = Ingreso nacional.

G = Ganancias capitalistas netas. Es el excedente de explotación de las cuentas nacionales.

W = αY = Salarios promedios. Es la remuneración a asalariados de las cuentas nacionales.

P = Precios.

π = Margen de ganancias.

V = Sueldos y salarios.

Variables exógenas

A = Consumo autónomo de los capitalistas.

B = Consumo autónomo de los trabajadores y empleados.

I = Inversión neta.

E = Empleo.

Parámetros

q = Propensión marginal a consumir de los capitalistas.

a = Proporción del ingreso nacional que corresponde a los salarios.

$t-w$ = Se refiere a los desfases anteriores del momento t .

b = Es el inverso de la productividad del trabajo.

La ecuación [10] del margen de ganancias, relaciona las ganancias totales respecto a la masa salarial.

La ecuación [11] establece que los salarios reales dependen en forma positiva de la productividad del trabajo y negativa del margen de ganancias.¹⁴

A partir de lo anterior se pretende hacer un cálculo de la tendencia del ingreso nacional, en ausencia de lo que Kalecki llama "mecanismos externos de las economías capitalistas" que son el sector externo y el déficit fiscal. Es decir, se plantea el objetivo de medir el comportamiento del producto interno bruto a partir de la tendencia que observó la distribución funcional en ausencia de esos "mecanismos externos".

En este sencillo modelo kaleckiano de determinación del ingreso nacional y de los salarios, se observa que el ingreso nacional crecerá en la medida que así lo haga la inversión. El efecto multiplicador será más que proporcional en la medida que $0 < (a, q) < 1$. Esto es, un incremento de la inversión provocará un incremento mayor en el ingreso, debido al valor de esos parámetros.

Si bien la ecuación [7] señala que los cambios en el ingreso nacional dependen de los cambios en las ganancias capitalistas, este efecto sólo se cumplirá cuando estas variaciones en las ganancias sean producto

¹⁴ Es posible señalar que esta conclusión es obvia y hasta redundante, en la medida que parte de una ecuación microeconómica que involucra a los precios relativos. Sin embargo, de ninguna manera es incorrecta.

de aumentos acumulados en las inversiones. En un escenario donde éstas no crecen, no puede haber crecimiento del producto, aunque las ganancias capitalistas puedan aumentar a partir de cambios distributivos regresivos.

En los momentos depresivos, según Kalecki (*op. cit.*), la concentración del ingreso tiende a aumentar debido a que los empresarios defienden sus ganancias aumentando sus precios por encima de sus costos. Esto implica que aumenta lo que él llama grado de monopolio, con lo que simultáneamente disminuyen los ingresos de los trabajadores, a menos que su organización y fuerza sindical sean tales que contrarresten determinantemente esa tendencia.

3. APLICACIÓN DEL MODELO PARA LA ECONOMÍA MEXICANA 1980-1986

A partir de la ecuación [7] se aplicaron los datos de ganancias y salarios para el periodo 1980-1986, con lo cual se obtuvieron los valores "estimados" del producto nacional. Este valor "estimado" no se calculó sobre [8] debido a que como ya se planteó, la inversión nacional en el periodo mostró una franca reducción; por lo cual consideramos más adecuado harcerlo sobre [7].

Como puede observarse en el cuadro 10, existen diferencias en la evolución del producto estimado y efectivo para el periodo en cuestión. El primero presenta una caída del 7%, en tanto que el segundo un crecimiento del 4.2%. (Véase cuadro 6).

Consideramos que el carácter restrictivo de los supuestos utilizados explican estas diferencias, sobre todo los que se refieren a la eliminación de los sectores público y externo. Podemos dividir en dos el periodo de estudio para tal explicación. Entre 1980 y 1982 el PIB "efectivo" mostró un crecimiento acumulado de 7.3%, fundamentalmente atribuible a algunos componentes de la demanda (exportaciones e inversión privada.) y al comportamiento de las finanzas públicas.

Por lo que toca a la demanda, observamos que entre 1980 y 1982 el valor de las exportaciones totales creció en casi 37%. Esta gran evolución es explicada por la dinámica de las "exportaciones petroleras" que crecieron en 60%, ya que las "no petroleras" decrecieron en casi 9%.

Si bien la inversión creció casi 15% entre 1980 y 1981, decreció poco más que eso en 1982, en gran medida por las fuertes reducciones

del gasto público. Sin embargo, los constantes crecimientos de la inversión total desde 1977 provocaron un fuerte estímulo al crecimiento del producto, a pesar de que en 1982 haya comenzado su contracción.

En cuanto a la contribución del sector público en la evolución del producto en ese periodo, podemos señalar lo siguiente. El déficit primario (gasto total menos ingreso total, haciendo de lado el pago de intereses de la deuda interna) observó un crecimiento sumamente impresionante, al pasar de 3.0% del PIB en 1980 al 7.3% en 1982. Difícilmente podríamos decir que este comportamiento es atribuible a un sobregasto del gobierno que se dedicó totalmente a la generación de demanda. En 1982 la inversión pública bajó 12.7%, con lo cual también deprimió a la inversión privada en 20%. Pero además de esto, en ese año se conjuntaron una serie de aspectos negativos que incidieron en esa reducción de la inversión privada como "... el debilitamiento generalizado de la demanda efectiva y las poco favorables expectativas de crecimiento del mercado interno. Por otra parte, los problemas en el mercado cambiario y las restricciones a la importación durante 1982 aumentaron en forma importante el costo de los bienes de capital de origen externo y disminuyeron su disponibilidad".¹⁵

Así, la reducción en la inversión pública tuvo efectos recesivos sobre la privada, pero no fue el único factor causante.

El Banco de México explica el elevado monto del déficit público en ese año, además de los renglones usuales, por "... las pérdidas ocasionadas por la aplicación de distintos tipos de cambio a la liquidación de activos y pasivos bancarios en moneda extranjera", además de fuertes subsidios realizados al sector bancario nacional. De esta manera, el crecimiento del déficit primario entre 1980 y 1982, no puede ser totalmente atribuido a la generación directa de demanda, y sí en cambio al subsidio del sistema bancario, con lo cual se evitó mayor contracción del ingreso nacional ante la posibilidad de quiebra, y con ello mayores consecuencias perniciosas en la intermediación bancaria, paridad y fuga de capitales.

Como sabemos, la aplicación del PIRE se basó, entre otras cosas, en un fuerte ajuste fiscal y de precios relativos. Ello provocó un severo efecto recesivo (-0.6% en 1982 y -4.2% en 1983) con el consecuente superávit en la balanza comercial y en la cuenta corriente en esos mismos años. Ciertamente, la reducción del producto provocó una

¹⁵ Banco de México, *Informe anual*, 1982.

fuerte caída en las importaciones totales, que en 1983 casi fueron una tercera parte de las realizadas en 1981.

Después de 1983 el crecimiento “efectivo” del PIB puede ser explicado por los siguientes factores:

1. Importante crecimiento de las “exportaciones no petroleras”, las cuales entre 1980 y 1987 duplicaron su valor, a pesar del fuerte deterioro de los términos de intercambio. Indudablemente que el fuerte ajuste del tipo de cambio real y su consecuente efecto abaratador de los salarios reales, la reducción de la demanda interna y la recuperación económica de Estados Unidos tuvieron mucho que ver con esta evolución.

2. Repuntes esporádicos de la inversión privada, sobre todo en 1984 y 1985, motivadas por disposiciones fiscales que eximían de pagos de impuestos a aquellas empresas que invirtieran en bienes de capital. Ros señala que el repunte industrial de 1984 y 1985 se debió fundamentalmente al gran crecimiento de la industria automotriz. “Las iniciativas fiscales aprobadas a finales de 1983 incluían incentivos a la inversión privada, consistentes en tasas de depreciación acelerada de 75% en 1984, 50% en 1985 y 25% en 1986... El incremento en las ventas de vehículos a las empresas privadas (crecimiento de 33.4%) encabezó la recuperación de la industria automotriz, además de explicar buena parte del aumento de la inversión durante 1984”.¹⁶

De esta manera, el modelo kaleckiano simple de determinación del ingreso nacional nos permite concluir que para la economía mexicana en el periodo 1980-1986 la evolución regresiva de la distribución del ingreso generó efectos claramente recesivos. Pero gracias al dinamismo de los “dos mecanismos externos de las economías capitalistas”, se evitaron efectos todavía más severos en el estancamiento de la producción. Primero (entre 1980 y 1982) fue el déficit público y la dinámica de la inversión los que cumplieron ese papel; después de 1983 fue el crecimiento importante de las exportaciones y los repuntes aislados y esporádicos de la inversión.

Como se ve, esta tesis es notablemente contraria a la hipótesis neoclásica que destaca que la alta flexibilidad (quizás deba decirse restricción) de los salarios reales permite la reactivación económica a partir de sus efectos desinflacionarios, y positivos sobre la demanda de empleo y el producto.

¹⁶ Ros, 1986.

Los supuestos claramente restrictivos de economía cerrada y privada utilizados en la presentación del modelo permiten explicar en gran medida las diferencias entre el producto “estimado y el efectivamente observado”.

De esto se deduce que una estrategia económica que persiga como meta el crecimiento del producto debe considerar como aspecto fundamental, no sólo por cuestiones obvias de justicia social sino como requisito indispensable una distribución del ingreso más equitativa, además de la reactivación de la inversión, un nivel deseable de déficit público (explicado por su participación productiva en actividades reales y no por distorsiones financieras), y la búsqueda de un superávit permanente en la cuenta corriente de la balanza de pagos, pero no por efectos recesivos sino por un crecimiento sostenido de exportaciones y por un control selectivo de importaciones.

Las actuales condiciones en las que se ha venido manejando la política fiscal hacen difícil pensar en el uso del déficit público como un elemento que intervenga en la reactivación económica, en tanto no se reduzcan sustancialmente las tasas internas reales de interés y no se dé una solución positiva a la deuda externa.

Analícemos ahora el enfoque que subyace en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 respecto a la relación salarios reales-distribución-crecimiento económico.

4. EL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PLANADE) 1989-1994

La estrategia económica del plan puede resumirse gruesamente en la consecución de dos objetivos: reactivar sustancialmente el crecimiento del producto hasta alcanzar cifras cercanas al 6% en promedio anual en los dos últimos años del sexenio, y consolidar la estabilidad de precios hasta alcanzar las tasas de nuestros socios comerciales.

Para conseguir la meta de reactivación del crecimiento, define “tres líneas básicas”, las cuales son:

1. Estabilización continua de la economía.
2. Ampliación de la disponibilidad de recursos.
3. Modernización económica.

El plan, aunque considera muy importante el mejoramiento del bienestar común en términos de justicia social, no lo considera como una condición indispensable para la reactivación del producto. Es decir, considera al mejoramiento de la distribución como una variable endógena, resultante del crecimiento, y no exógena, condicionante y determinante del mismo. En efecto, señala; “El crecimiento y la estabilidad tendrían poco significado para el desarrollo si no se reflejaran en el bienestar común. Por ello, la estrategia global se apoya en el aumento de la productividad para impulsar los avances en el mejoramiento social. La solución perdurable para abrir las opciones de los individuos y los grupos es la creación del empleo, el aumento de la capacidad de compra de los salarios”.

Como se vió en la parte inicial del trabajo, en el periodo histórico 1970-1986 los salarios reales no han evolucionado a la par de la productividad. Al contrario, los primeros han observado una marcada reducción y la segunda un modesto crecimiento a partir de 1982. Sin embargo, el punto más importante de acuerdo con los objetivos de este artículo es destacar el papel endógeno que le otorga el PLANADE a la distribución en la estrategia de crecimiento. Al respecto señala: “la estrategia global se apoya en el aumento de la productividad para impulsar los avances en el mejoramiento social”.

Posteriormente (en el Acuerdo Nacional para el Mejoramiento Productivo del Nivel de Vida), señala que el aumento del nivel de vida de la población se apoyará en dos bases económicas fundamentales: *a)* creación de actividades y empleos bien remunerados, y *b)* aumento de los salarios reales, “. . .sobre la base de una evolución económica que fortalezca la demanda de trabajo, el aumento de productividad, el uso eficiente de potencialidades del país y el equilibrio de los factores de la producción”.

De esto último se destaca la existencia de la tesis ortodoxa en cuanto a la relación entre la flexibilidad de los salarios reales y el crecimiento del producto. Es decir, es éste el que permitirá la recuperación de aquéllos y no al revés.

CONCLUSIONES

De todo lo aquí dicho queda claro que el enfoque kaleckiano utilizado nos lleva a concluir que es indispensable la recuperación salarial para

que crezca el producto, además de la reactivación de la inversión, del mantenimiento de un superávit en la cuenta corriente, y del aumento de la inversión pública en actividades realmente productivas.

Sin embargo, el PLANADE parece coincidir sólo en los tres últimos elementos. Al primero le da un enfoque inverso al que hemos concluido, es decir, el crecimiento del producto y de la productividad permitirán la recuperación del salario real.

Sabemos que la política de ajuste y estabilización aplicada desde 1983 se ha basado, de manera fundamental, en la depresión sistemática de los salarios reales. El PASE, primero, y el PECE, después, además de apoyarse en ella también lo han hecho en la fijación del tipo de cambio. Todo esto con el afán de cortar con los aspectos inerciales de la inflación, que si bien se habían manifestado desde 1982, al parecer eran los determinantes fundamentales, sobre todo en 1987.

Sin embargo, hemos demostrado que la recuperación económica debe considerar como elemento fundamental el crecimiento de los salarios reales. Dentro del esquema de la política económica actual parece incompatible. De seguirse esta política salarial expansiva, la inflación podría volver a repuntar, con lo que se perdería lo ganado hasta el momento en esta materia. Por otra parte, el expediente que establece que los salarios reales deben seguir a la evolución de la productividad, no ha funcionado.

Deben buscarse, entonces, mecanismos redistributivos más eficientes que dentro del esquema de estabilización de precios permita la recuperación salarial, de otro modo difícilmente se puede pensar en la consecución de las tasas de crecimiento del producto cercanas al 6% anual, más aún cuando el superávit de cuenta corriente es modesto, la inversión sigue deprimida y es incierto el camino para la reducción sustancial de la deuda externa mexicana.

CUADRO 1. *Índice de términos de intercambio*

<i>Años</i>	<i>Sin ajustar</i>	<i>Ajustado por tasas de interés internacionales</i>
1960	87.8	87.2
1961	89.6	88.3
1962	83.9	82.0
1963	89.1	87.3
1964	85.7	84.8
1965	84.1	83.5
1966	85.2	85.1
1967	83.9	84.1
1968	89.0	90.4
1969	88.0	91.2
1970	96.7	100.0
1971	100.0	100.0
1972	103.3	100.7
1973	115.2	121.2
1974	100.1	118.9
1975	97.8	95.8
1976	113.0	119.3
1977	113.0	121.9
1978	104.1	115.7
1979	113.1	111.7
1980	127.6	125.6
1981	124.3	127.5
1982	108.4	94.7
1983	99.0	77.9
1984	97.1	66.0
1985	91.9	70.5
1986	66.2	54.4
1987	73.1	66.4
1988	66.1	59.7

FUENTE: Banco de México. Informe anual, 1988.

CUADRO 2. *Índice del tipo de cambio real del peso mexicano*
(base 1970 = 100)

<i>Año</i>	<i>P*</i>	<i>E*</i>	<i>E</i>	<i>P</i>	<i>Q</i>
1970	100.0	4.6	12.5	100.0	100.0
1971	105.8	4.5	12.5	105.4	100.8
1972	111.8	4.4	12.5	110.8	104.5
1973	122.3	4.2	12.5	124.2	106.4
1974	141.0	4.3	12.5	153.7	96.9
1975	159.5	4.4	12.5	176.7	94.3
1976	177.2	4.7	15.4	204.7	103.3
1977	197.3	4.8	22.6	264.2	129.4
1978	211.6	4.6	22.8	310.2	124.0
1979	243.3	4.6	22.8	366.6	120.5
1980	281.5	4.7	23.0	463.4	107.8
1981	321.3	5.4	24.5	592.7	90.8
1982	360.4	6.2	56.4	942.0	124.2
1983	405.3	7.1	120.1	1 900.5	133.3
1984	461.0	8.2	167.8	3 146.1	110.5
1985	524.4	9.3	257.0	4 962.9	106.2
1986	575.0	8.8	611.4	9 242.6	156.4
1987	639.2	8.9	1 366.7	21 426.9	170.4

*P**: Precios externos FM (133 países).

*E**: Tipo de cambio mundial, canastas por dólar.

E: Tipo de cambio nacional pesos por dólar.

P: Índice nacional de precios al consumidor.

Q: Tipo de cambio real efectivo. Elaborado con precios al consumidor.

FUENTE: Banco de México. Informe anual, 1988.

CUADRO 3. *Tasas de interés en México y E.U.*
(1975-1983)

	<i>Nominal</i>	<i>México *</i> <i>Real</i>	<i>Índice</i>	<i>Nominal</i>	<i>E.U. **</i> <i>Real</i>	<i>Índice</i>
1975	12.1	1.4		7.9	n.d.	
1976	12.2	-11.2	100.0	6.8	2.1	100.0
1977	13.7	-5.1	94.9	6.8	0.4	100.4
1978	15.4	0.4	95.3	9.1	1.4	101.8
1979	16.4	-2.0	93.4	12.8	1.4	103.2
1980	20.7	-5.4	88.3	15.5	1.8	105.1
1981	28.6	3.1	91.1	19.0	8.5	114.0
1982	40.8	-24.9	68.4	15.2	8.7	123.9
1983	56.7	-3.8	65.8	11.0	7.6	133.4

* Costo porcentual promedio.

** Tasa de interés preferencial (prime rate).

FUENTE: Economía Aplicada, 1989.

CUADRO 4. *México y E.U.: evolución comparativa de la inflación*¹
(1975-1984)

<i>Año</i>	(1) <i>México</i>	(2) <i>Índice</i>	(3) <i>E.U.</i>	(4) <i>Índice</i>	(5) = (2)/(4)
1975	14.90		9.20		
1976	15.90	100.00	5.80	100.00	100.00
1977	29.10	129.10	6.50	106.50	121.22
1978	17.50	151.69	7.70	114.70	132.25
1979	18.20	179.30	11.30	127.66	140.45
1980	26.40	226.64	13.50	144.90	156.41
1981	27.90	289.87	10.40	159.97	181.21
1982	58.90	460.60	6.10	169.72	271.38
1983	101.90	929.95	3.20	175.15	530.93
1984	65.40	1 538.14	4.30	182.69	841.96

¹ Índice Nacional de Precios al Consumidor, promedio anual.

FUENTE: Banco de México, *Boletín de Economía Internacional*. Varios números.

CUADRO 5. *México: costos reales del sector privado por unidad de producto*¹

<i>Concepto</i>	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Nómina de salarios/(pp) ²	99.3	107.0	103.7	100.0	100.9	96.9	98.1	94.1	72.0	68.1	68.3
Tasa media de salarios	94.0	103.8	99.3	100.0	104.9	102.3	104.7	100.4	73.4	70.4	71.9
Importación/(pp)	92.6	82.9	90.4	100.0	121.4	131.2	127.9	105.1	68.1	78.2	97.8
Precio medio (\$)	76.7	85.9	104.5	100.0	96.5	85.2	77.6	96.6	117.0	105.3	117.7
Materias primas nales./(pp)	99.5	104.8	104.0	100.0	93.1	79.7	73.1	77.0	78.2	83.3	82.1
Precio medio (\$)	98.2	102.2	98.1	100.0	100.3	90.2	84.4	80.3	80.8	89.7	92.6
Insumos sec. paraestatal/(pp)	93.2	93.6	101.6	100.0	97.7	90.0	82.5	85.2	114.7	115.1	115.7
Precio medio (\$)	114.9	109.3	103.5	100.0	102.9	102.5	94.1	88.0	111.4	120.3	116.1
Impuestos indirec. netos/(pp)	104.0	96.4	101.9	100.0	103.0	103.9	98.1	84.4	85.5	88.9	81.6
Intereses int. y ext./(pp)	75.4	81.5	94.6	100.0	82.3	122.9	165.7	181.3	90.4	136.2	143.0
PIB privado	83.2	89.7	93.0	100.0	110.2	118.4	127.0	123.4	107.7	109.2	112.6
Costos unitarios	97.4	100.6	101.5	100.0	100.9	98.4	97.9	94.0	79.3	81.5	83.4

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y CRECIMIENTO

¹ Costos deflactados por el INPC promedio anual.

² pp = Producto interno bruto privado.

FUENTE: Cálculos propios basados en información de Economía Aplicada, 1986.

CUADRO 5. (Continúa)

*México: costos reales del sector privado por unidad de producto
(tasas de crecimiento)*

<i>Concepto</i>	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Nómina de salarios/(pp) ²	7.8	-3.1	-3.6	0.9	-4.0	1.2	-4.0	-23.5	-5.4	0.3
Tasa media de salarios	10.4	-4.3	0.7	4.9	-2.5	2.5	-4.1	-26.9	-4.0	2.0
Importación/(pp)	-10.5	9.1	10.6	21.4	8.1	-2.5	-17.9	-35.2	14.9	25.0
Precio medio (\$)	12.0	21.7	-4.3	-3.5	-11.7	-9.0	24.5	21.1	-10.0	11.7
Materias primas nales./(pp)	5.3	-0.8	-3.8	-6.9	-14.4	-8.3	5.4	1.6	6.5	-1.4
Precio medio (\$)	4.0	-4.0	2.0	0.3	-10.1	-6.4	-4.8	0.6	11.0	3.2
Insumos sec. paraestatal/(pp)	0.5	8.5	-1.5	-2.3	-7.9	-8.3	3.3	34.6	0.4	0.5
Precio medio (\$)	-4.9	-5.3	-3.4	2.9	-0.4	-8.2	-6.5	26.6	8.0	-3.5
Impuestos indirec. netos/(pp)	-7.4	5.7	-1.9	3.0	0.9	-5.5	-14.0	1.3	3.9	-8.2
Intereses int. y ext./(pp)	8.1	16.1	5.7	-17.7	49.2	34.8	9.4	-50.1	50.6	5.0
PIB privado	7.8	3.7	7.5	10.2	7.4	7.3	-2.9	-12.7	1.5	3.1
Costos unitarios	3.3	0.9	-1.5	0.9	-2.5	-0.5	-4.0	-15.6	2.8	2.2

CUADRO 6. *México: salarios reales y productividad, 1970-1986*

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Salarios med. reales ¹									
Tasa crecimiento		0.5	11.2	0.6	6.2	5.6	11.9	-3.4	1.1
Índice	100	100.5	111.8	112.4	119.4	126.1	141.1	136.3	137.8
Salarios mínimos	100	94.8	107.5	100.8	110.5	112.1	124.5	123.8	119.6
Salarios industrs.									
Nominales ²	23.0	25.0	27.0	31.0	39.0	49.0	61.0	78.0	91.0
Reales	23.0	23.7	24.4	25.0	25.4	27.8	29.9	29.6	29.4
Índices	100.0	103.1	106.2	108.7	110.5	120.8	129.8	128.6	127.6
Tasa crecimiento		3.1	3.0	2.4	1.6	9.3	7.4	-1.0	-0.7
Inflación ³		5.4	4.9	12.1	23.8	14.9	15.9	29.1	17.5
Índice	100	105.4	110.6	123.9	153.4	176.3	204.3	263.8	310.0
Productividad									
Industrial	100	101.2	107.5	113	115.9	121.3	124.7	128.7	136
Total	100	100.6	106.1	109.1	114.2	115.5	118.4	117.3	122.4

CUADRO 6. (Continúa)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Salarios med. reales ¹								
Tasa crecimiento	5.4	-0.8	4.3	-2.4	-26.5	-4.9	-1.5	-9.2
Índice	145.2	144.1	150.3	146.7	107.8	102.5	101.0	91.7
Salarios mínimos	117	108.8	110.7	105.9	81.3	75.7	74.7	68.4
Salarios industrs.								
Nominales ²	109.0	133.0	175.0	269.0	421.0	655.0	1 037.0	1 776.0
Reales	29.8	31.2	32.1	31.0	24.1	22.6	22.7	20.9
Índices	129.4	135.6	139.5	134.9	104.6	98.4	98.8	90.9
Tasa crecimiento	1.3	4.8	2.9	-3.3	-22.5	-5.9	0.4	-8.0
Inflación ³	18.2	16.4	27.9	58.9	101.9	65.4	57.7	86.2
Índice	366.4	426.5	545.4	866.7	1 749.9	2 894.3	4 564.3	8 498.8
Productividad								
Industrial	140.1	140.9	143.9	142.7	142.5	146.3	149.9	147.4
Total	127.3	120.2	122.1	121.8	118.1	119.6	120.2	117.5

¹ Es el número de puestos ocupados dividido por la masa salarial.

² Remuneración media anual por persona ocupada. Miles de pesos corrientes por asalariado.

³ Índice nacional de precios al consumidor, promedio anual.

FUENTE: Cálculos propios basados en información de Economía Aplicada 1989; Nacional Financiera, 1988.

CUADRO 7. *México: evolución acumulada de los salarios y de la productividad en dos periodos económicos (tasas de crecimiento)*

<i>Salarios</i>	<i>Periodos</i>	
	<i>1970-1982</i>	<i>1982-1986</i>
Mínimo	5.9	—46.9
Medios	46.7	—37.5
Industriales	34.9	—32.6
Productividad		
Global	21.8	—3.5
Industrial	42.7	3.3

FUENTE: Cálculos propios basados en información de Nacional Financiera 1988; Economía Aplicada, 1989.

CUADRO 8. México: salarios, inversión, PIB y productividad
(1970-1988)

Año	Salario real	Inversión	PIB nacional		Pob. ocup. (miles)	Productividad		PIB manufact.		Pob ocup. manufact. (miles)	Productividad	
			Valor	Índice		Valor	Índice	Valor	Índice		Valor	Índice
1970	100.0	100.0	444 271	100.0	12 863	34.5	100.0	105 203	100.0	1 726	61.0	100.0
1971	94.8	97.8	462 903	104.2	13 322	34.7	100.6	109 264	103.9	1 772	61.7	101.2
1972	107.5	109.4	502 085	113.1	13 702	36.6	106.1	119 967	114.0	1 831	65.5	107.5
1973	100.8	125.7	544 306	122.6	14 441	37.7	109.1	142 551	126.0	1 925	68.9	113.0
1974	110.5	138.3	577 568	130.0	14 647	39.4	114.2	140 963	134.0	1 996	70.6	115.9
1975	112.1	149.7	609 975	137.3	15 296	39.9	115.5	148 057	140.7	2 002	74.0	121.3
1976	124.5	151.8	635.831	143.1	15 550	40.9	118.4	155 517	147.8	2 046	76.0	124.7
1977	123.8	139.3	657 721	147.9	16 238	40.5	117.3	161 037	153.1	2 051	78.5	128.8
1978	119.6	160.2	711 982	160.1	16 844	42.3	122.4	176 816	168.1	2 133	82.9	136.0
1979	117.0	192.3	777 162	174.8	17 676	44.0	127.3	195 613	185.9	2 291	85.4	140.1
1980	108.8	221.7	841 854	189.3	20 280	41.5	120.2	209 681	199.3	2 442	85.9	140.9
1981	110.7	254.5	908 764	204.3	21 548	42.2	122.1	224 326	213.2	2 557	87.7	143.9
1982	105.9	211.7	903 838	203.2	21 482	42.1	121.8	217 852	207.1	2 505	87.0	142.7
1983	81.3	155.4	856 173	192.5	20 995	40.8	118.1	202 026	192.0	2 326	86.9	142.5
1984	75.7	162.1	887 647	199.6	21 482	41.3	119.6	211 683	201.2	2 374	89.2	146.3
1985	74.7	177.6	912 334	205.2	21 967	41.5	120.2	223 886	212.8	2 450	91.4	149.9
1986	68.4	156.0	875 841	197.2	21 590	40.6	117.5	213 587	203.0	2 375	89.9	147.4
1987	64.0	155.0										
1988	56.2	155.5										

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y CRECIMIENTO

FUENTE: Cálculos propios basados en información de Nacional Financiera, 1988; Economía Aplicada, 1989.

CUADRO 9. *México: distribución funcional del ingreso*

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Remuneración de asalariados	36.05	37.4	35.2	29.3	28.7	28.7	28.4
Excedente de explotación	47.7	46.4	46.3	51	51.9	50.8	49.6

FUENTE: Nacional Financiera, 1988.

CUADRO 10. *México: PIB estimado y efectivo, 1980-1986*
(Índices)

Producto interno bto.	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Estimado ¹	100	99.5	96	96.8	97.7	95.6	93
Efectivo ²	100	107.9	107.3	101.7	105.4	108.4	104.2

¹ Es el PIB estimado del modelo.² Es el PIB realmente observado.CUADRO 11. *México: evolución del PIB y de la demanda interna*
(1978-1982; 1977 = 100)

Año	PIB		Demanda interna		(5) = (4)/(2)
	(1) %	(2) Índice	(3) %	(4) Índice	
		100		100	
1978	8.2	108.2	9.1	109.1	100.8
1979	9.2	118.2	10.9	121.0	102.4
1980	8.3	128.0	11.2	134.5	105.1
1981	7.9	138.1	9.8	147.7	107.0
1982	-0.6	137.2	-7.2	137.1	99.9

CUADRO 12. *México: PIB, demanda interna e importaciones totales, 1978-1982*
(índices, 1977 = 100)

	PIB	Consumo	Invers.	Export.	Dem. int.	Import.
1978	108.2	108.1	115.2	111.6	109.1	121.9
1979	118.2	117.6	138.5	125.1	121.0	158.3
1980	128.0	126.4	159.1	132.7	134.5	208.9
1981	138.1	135.7	182.5	141.0	147.7	251.3
1982	137.4	137.2	153.5	160.3	137.1	158.0

CUADRO 13. *México: exportaciones e importaciones de mercancías, 1980-1987*
(millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exportaciones	15 512.00	20 102.00	21 230.00	22 312.00	24 196.00	21 664.00	16 031.00	20 656.00
Índice	100.00	129.59	136.86	143.84	155.98	139.66	103.35	133.16
Petroleras	9 993.00	14 049.00	16 000.00	15 667.00	16 373.00	14 767.00	6 308.00	8 630.00
Índice	100.00	140.59	160.11	156.78	163.84	147.77	63.12	86.36
No petroleras	5 728.00	6 052.00	5 231.00	6 645.00	7 824.00	6 897.00	9 724.00	12 026.00
Índice	100.00	105.66	91.32	116.01	136.59	120.41	169.76	209.95
Importaciones	18 897.00	23 948.00	14 437.00	8 551.00	11 254.00	13 212.00	11 432.00	12 223.00
Índice	100.00	126.73	76.40	45.25	59.55	69.92	60.50	64.68

FUENTE: Economía Aplicada, 1989.

CUADRO 14. *México: déficit público y cuenta corriente de balanza de pagos*
(1980-1986; % del PIB)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Déficit Púb.							
Financiero	7.5	14.1	16.9	8.6	8.5	9.6	16.0
Económico	3.0	8.0	7.3	-4.2	-4.8	-3.4	-1.6
Operacional	3.8	9.9	5.5	-1.1	0.0	0.1	1.9
Cta. cte.	-3.7	-5.0	-2.8	4.7	2.7	0.8	-1.3

FUENTE: Presidencia de la República, 1989; Banco de México, Informe anual, varios años.

CUADRO 15. *México: balanza comercial acumulada en tres periodos económicos*
(miles de millones de dólares)

	1971/1976	1977/1981	1982/1988
Exportaciones			
Petroleras	1.244	31.889	85.110
No petroleras	14.094	24.190	61.547
Importaciones	28.395	68.703	89.414
Saldo	-13.057	-12.624	57.243

FUENTE: Economía Aplicada, 1989.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco de México, *Indicadores económicos*. Varios meses.
- , *Informe anual*. Varios años.
- Bortz, J., "Salario en México, empobrecimiento en 40 años", y "Salario deteriorado ¿Quién pagó la crisis?". *Unomásuno*, México, 6 y 7 de mayo de 1982.
- CEPAL, *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento*, CEPAL, Chile, 1986.
- CONAPO, INEGI, CELADE, *México: estimaciones y proyecciones de población 1950-2000*. INEGI, México, 1983.
- De la Madrid, Miguel, *Sexto informe da gobierno*. Presidencia de la República, México, 1988.
- Díaz Alejandro, C., *Exchange devaluation in a semi-industrialized country*. Cambridge, MIT Press, 1964.
- Dornbusch, R., "México: estabilización, deuda y crecimiento". *El Trimestre Económico*, núm. 220, octubre-diciembre, México, 1988.
- Economía Aplicada, S. C., *Los sectores institucionales*. México, 1986.
- , *Resumen de los principales indicadores económicos*, México, 1989.
- Kalecki, M., *Teoría de la dinámica económica*. Fondo de Cultura Económica, 4a. reimpresión, México, 1984.
- Krugman, P. y Taylor, L., "The contractionary effect of devaluation". *Journal of International Economics*, 1981.
- López, Julio, "La distribución del ingreso en México: estructura y evolución", en *La desigualdad en México*, Tello y Cordera (compiladores). Siglo XXI, México, 1984.
- Loría Díaz, Eduardo, *Evaluación del programa de ajuste económico en México (1983-1985) a partir de un análisis estructuralista del déficit público y la inflación*. Tesis de maestría. Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C., México, 1986.
- Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras*. 10a. ed. México, 1988.
- Presidencia de la República, *Criterios generales de política económica para la iniciativa de la ley de ingresos y el proyecto de presupuesto y egresos de la federación para 1989*. México, 1989.
- , *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*. México, 1989.
- Ros, J., "Propiedades analíticas del modelo". *Economía Mexicana*. Serie temática, núm. 2, MODEM, J. Ros (coordinador). Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, A. C., México, 1984.
- , "Del auge petrolero a la crisis de deuda, un análisis de la política económica en el periodo 1978-1985", en Thorp y Whitehead (compiladores). Ed. Siglo XXI, Colombia, 1986.