

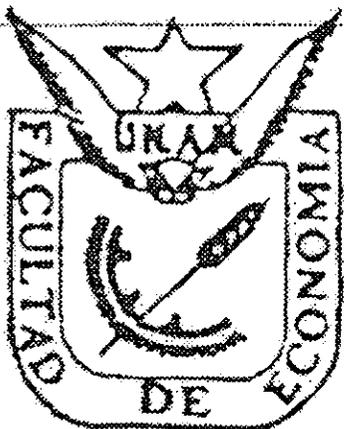


UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

LA INFLACIÓN EN MÉXICO Y EL CONFLICTO DISTRIBUTIVO,
1982- 1994.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A
GAMALYEL ROMERO CERNA



DIRECTOR DE TESIS: MARIO J. ZEPEDA MARTÍNEZ

285190



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

<u>Índice de la Tesis.</u>	Página
Introducción de la tesis	3
Capítulo uno: Introducción de elementos teóricos complementarios	
1.1 La curva de Phillips.	10
1.2 Otras interpretaciones de la curva de Phillips.	11
1.3 La identificación de paradigmas en las teorías	12
1.4 La teoría de la elección.	14
1.5 La teoría post-keynesiana de la empresa.	15
1.6 Crédito y dinero.	19
1.7 Empleo y demanda efectiva.	22
1.8 Acumulación y crecimiento.	26
Capítulo dos: La teoría post-keynesiana de la inflación y su posible vinculación con otras teorías.	
2.1 La inflación.	30
2.2 El reforzamiento del estructuralismo latinoamericano.	38
2.3 El marco de referencia marxista.	39
Capítulo tres: Algunos aspectos macroeconómicos y la inflación en México.	
3.1 El inicio del periodo inflacionario.	43
3.2 La incertidumbre y la reacción de los productores.	44
3.3 El papel de la devaluación.	45
3.4 Aspectos de la dinámica estructural .	45
3.5 Política monetaria.	46
3.6 La tasa de interés.	46
3.7 La alternativa de los planes heterodoxos.	48
3.8 La inflación latinoamericana.	50

3.9	La propagación o persistencia inflacionaria en el neo-estructuralismo.	50
3.10	La curva de Phillips en México.	51

Capítulo cuatro: Las presiones inflacionarias en el modelo de Marc Lavoie.

4.1	El modelo de Lavoie en México.	55
4.2	El cambio en las fuerzas inflacionarias.	55
4.3	La política de contención salarial .	56
4.4	El fin del pacto social.	57
4.5	Sindicatos y negociación salarial.	59
4.6	El movimiento durante el pacto.	60
4.7	La estrategia salinista.	61
4.8	El margen de ganancia en el conflicto distributivo.	62
4.9	Indización de salarios.	64
4.10	Los aumentos salariales a partir del pacto.	65
4.11	Análisis gráfico de la inflación en México.	66
4.12	Las finanzas públicas.	68

Análisis y propuesta para una economía abierta

El tipo de cambio y la flexibilidad de los factores.	73
Propuesta	75
Síntesis y conclusiones	76
Notas.	78
Anexo estadístico	88
Bibliografía.	104

Introducción de La Tesis.

La inflación en México es el tema de análisis en el presente trabajo. El principal objetivo es presentar una reflexión apoyada en teorías no ortodoxas. Consideramos que actualmente existen suficientes análisis para recapitular y proponer una solución al problema inflacionario en el corto plazo, todo ello al margen de las teorías basadas en modelos donde opera el exceso de demanda. Aunque aquí se busca utilizar el material teórico post-keynesiano, para explicar el proceso inflacionario como un conflicto, la evaluación de muchos aspectos macroeconómicos se apoya en investigaciones dedicadas a profundizar en esos temas. Por tanto el intento del presente trabajo es en gran parte coordinar esos elementos en una visión no ortodoxa de la teoría económica.

El enfoque post-keynesiano ofrece una visión micro y macroeconómica para el análisis, el cual es una importante alternativa para evaluar y proponer soluciones de corto plazo. La teoría de la inflación basada en un conflicto de ingresos, pondera el papel de los agentes económicos que con poder de clase generan en conjunto el problema inflacionario. A diferencia de los enfoques de la teoría ortodoxa, en este enfoque el control de la inflación no depende de restricciones que atenten contra el crecimiento de la producción y el empleo, sino al contrario, es completamente posible el crecimiento económico sin inflación a corto plazo.

Siguiendo al estructuralista J. Noyola, en el control de la inflación sólo se ha buscado solucionar el problema por sí mismo como un objetivo, sin distinguir que la "intensidad" del fenómeno se manifiesta en la concentración del ingreso a favor de los capitalistas.

Los dos primeros capítulos se dedican a la revisión y reflexión teórica.

El propósito del **capítulo uno** es hacer una introducción de elementos complementarios para el estudio de la inflación de acuerdo a un modelo post-keynesiano.

Entre tales elementos ubicamos primero la curva de Phillips (apartado 1.1) como un lugar donde surgen diversas interpretaciones teóricas (como la del monetarismo de Friedman y el monetarismo de expectativas racionales). Vemos a continuación como la interpretación del problema inflacionario es un aspecto que ha suscitado discrepancias teóricas entre los primeros keynesianos, los monetaristas y los post-keynesianos (apartado 1.2).

El presente análisis de inflación descarta como fuerzas inflacionarias el aumento de la oferta monetaria, la política fiscal y cualquier perturbación generadora de un exceso de demanda. Por tal razón consideramos necesario presentar en el resto del capítulo apartados donde se aclaran los fundamentos de tipo epistemológico (1.3, La identificación de paradigmas en las teorías), microeconómico (1.4, La teoría de la elección y 1.5, La teoría post-keynesiana de la empresa) y de carácter macroeconómico (1.6, Crédito y dinero; 1.7, Empleo y demanda efectiva; 1.8, Acumulación y crecimiento) de la teoría post-keynesiana.

En el **capítulo dos**, el objetivo es presentar la teoría post-keynesiana de la inflación (apartado 2.1) y plantear su vinculación con los enfoques estructuralista y marxista. En el apartado 2.2 se realiza una breve crítica al eclecticismo entre teoría neoclásica y post-estructuralista. Por otro lado proponemos un eclecticismo entre teoría post-keynesiana y estructuralista para el análisis de la inflación. En el apartado 2.3, El marco de referencia marxista, sólo se busca relacionar una propuesta marxista de inflación con el presente modelo.

Dentro del **capítulo tres** se reseñan algunos aspectos macroeconómicos como una primera aproximación a la realidad según los lineamientos del marco teórico .La descripción de factores económicos en el presente capítulo nos marca algunas pautas para coordinar una reflexión entre teoría y la realidad mexicana .

El interés general en estos apartados es explicar el papel y la problemática adicional de los elementos propuestos en el modelo estructuralista y marxista que no se incluyen formalmente en el modelo post-keynesiano pero son compatibles en el modelo general.

En el primer apartado (3.1. *El inicio del periodo inflacionario*) se menciona el desenlace de una crisis con raíces estructurales y las presiones que genera

sobre el tipo de cambio y la tasa de interés. La devaluación es por una parte el resultado de problemas estructurales y por otro el inicio de un proceso inflacionario en completo descontrol.

En el apartado 3.2, *La incertidumbre y la reacción de los productores*, se resalta la reacción de los agentes ante un proceso devaluatorio y el desarrollo de un proceso inflacionario alimentado por presiones estructurales (como causas básicas) y propagado por los agentes en un intento por indizar sus ingresos reales. Habíamos mencionado como en situaciones normales prevalece la incertidumbre o el desconocimiento de los eventos futuros. En una situación de crisis, la incertidumbre es aun mayor y afecta con mayor fuerza las decisiones de inversión y de fijación de precios.

A pesar de la inestabilidad que genera la devaluación , el objetivo de esta y otras medidas es conducir el cambio estructural de la economía mexicana (3.3. *El papel de la devaluación*). En este trabajo no se profundiza en el análisis del cambio estructural pero se citan algunas conclusiones sobre el coeficiente de importaciones en el apartado 3.4, *Aspectos de la dinámica estructural*.

La teoría ortodoxa sostiene que el exceso de demanda es condición para que ocurra el aumento de precios . En este capítulo se incluye el apartado 3.5, *La política monetaria*, para presentar el resultado de reducir la oferta monetaria, contrario al esperado. La restricción monetaria practicada desde 1982 se acompaña de un proceso inflacionario cercano a la hiperinflación.

El aumento de la tasa de interés nominal (apartado 3.6) como instrumento para reducir la oferta monetaria y aumentar el financiamiento del sector público alimentaba el conflicto de dos maneras : por un lado aumentan los costos financieros en las empresas y por otro el encarecimiento del crédito y su racionalización motiva a que los empresarios obtengan el financiamiento por la vía del precio.

El aumento de la tasa de interés nominal y la restricción de crédito, lejos de favorecer la caída de los precios y de restringir la demanda de crédito, dificultaron la estabilización provocando mayor incertidumbre e inflación. La demanda de crédito tuvo como respuesta la formación de un mercado financiero

al margen del mercado oficial. A pesar de tales consecuencias se ha justificado el alto nivel de las tasas de interés nominales por la fuerte fragilidad financiera del país.

Debido a que la política fiscal tiene una vinculación teórica con el conflicto distributivo preferimos ubicar el apartado en el capítulo siguiente.

El intento de las políticas ortodoxas de frenar la inflación, enfrentó problemas de tipo estructural que impedían conducir la economía hacia un esquema con precios estables y autofinanciable por la vía de las exportaciones.

En 1987, los choques externos resaltaron la dificultad de estimular el cambio estructural solo con una política cambiaria devaluatoria desconectada del enfrentamiento social por los ingresos reales.

El conjunto de instrumentos habían perdido la posibilidad de disminuir la incertidumbre , propiciar una recuperación de la inversión y moderar los incrementos de precios. De esta manera resultaba necesario adoptar medidas complementarias para conseguir estabilidad sin entrar en contradicción con los principios de la teoría neoclásica. Con la instrumentación del Pacto se sigue priorizando el ajuste fiscal y monetario mientras son controlados los componentes inerciales (como son las demandas salariales)sin reconocer que son la fuerza de empuje básico. Al menos una vez que se incluye este aspecto la inflación comienza su tendencia a la baja desde 1987.

El enfoque neoclásico compartía con el pos-estructuralismo , la conveniencia de mantener anclado el tipo de cambio como estrategia para eliminar los aumentos de precios de los insumos importados, como para emitir señales de estabilidad en los precios y mantener así expectativas de inflación a la baja.

Como una orientación hacia el enfoque post-keynesiano, el apartado (3.7, *La alternativa de los planes heterodoxos*) centra la atención en el aspecto sindical como un elemento cuyo control hace posible reducir la inflación aun sin aplicar un plan heterodoxo ; como ocurrió en Bolivia , el éxito de la Nueva Política Económica dependía básicamente del control sindical. A pesar de los resultados en México y Bolivia cabe preguntarse por aquella parte del proceso inflacionario

que no se restringe al igual que la inflación salarial. Para atender esta inquietud en el capítulo cuatro se hace el planteamiento de la inflación-precio bajo la óptica del Post-keynesianismo.

En el apartado 3.8 , *La inflación Latinoamericana*, queda propuesto la manifestación más o menos sincrónica del fenómeno inflacionario en la región latinoamericana. Al igual que otras economías como las de Europa Oriental, el adecuamiento a una nueva dinámica del capitalismo mundial agudiza principalmente el conflicto entre capital y el trabajo así como el conflicto intercapitalista.

Considerando la aproximación neo-estructuralista al problema inflacionario como resultado de los ajustes salariales, se revisan los planteamientos de Felipe Pazos sobre el tema (3.9, *La propagación o persistencia inflacionaria en el neo-estructuralismo*). En este apartado se destaca que son los *sobreajustes* salariales (o aquellos aumentos que llevan al salario real por encima de su nivel de equilibrio- según la noción neoclásica del salario real de equilibrio-) la explicación de la inercia inflacionaria.

El apartado 3.10, *La curva de Phillips en México*, se presenta para plantear las dificultades de interpretación del proceso inflacionario. Tanto el modelo neoclásico como el post-keynesiano ofrecen desde sus perspectivas el vínculo entre inflación y desempleo. Veríamos la determinación endógena de las tasas de inflación por las presiones de demanda (caso neoclásico) o por cambios en el poder de negociación sindical (caso post-keynesiano).

Sin embargo, considerando por un lado, los márgenes de capacidad ociosa en la industria manufacturera y por otro las características de la medición del desempleo en México, es inadecuado relacionar disminuciones del desempleo con excesos de demanda o con mejoras del empleo en el sector formal y del poder sindical. Por ello la curva de Phillips opera sólo en un sentido; cuando el desempleo aumenta, refleja la caída del empleo en el sector formal, facilitando la caída de la inflación (1990-1994).

El **capítulo cuatro** expone un análisis post-keynesiano de la inflación en México. Para ello se utilizan textos para fundamentar el comportamiento de los parámetros que afectan la tasa de inflación en el presente análisis.

El primer apartado (4.1, *El modelo de Lavoie en México*) es para justificar la aplicación de este modelo teórico frente a otras alternativas como la del modelo neoclásico, o el de los primeros keynesianos.

El apartado 4.2, *El cambio en las fuerzas inflacionarias*, ubica la relación entre el cambio estructural del capitalismo y los cambios en el poder de las fuerzas que intervienen en el proceso inflacionario; los sindicatos, las firmas y el gobierno.

Desde 1977, el gobierno inicia la política de contención salarial (apartado 4.3) para mantener los aumentos salariales por debajo de la inflación. Con esta desventaja de los asalariados queda propuesto en este apartado, para el posterior análisis gráfico, un mayor poder de las firmas para imponer un nivel de salario real más próximo al que ellas buscan.

La caída salarial también representa el deterioro de una alianza entre gobierno y sindicatos que después de la crisis de 1982 ya no es funcional a los nuevos requerimientos de la acumulación capitalista (4.4, *El fin del pacto social*).

Ante la división entre sindicatos y la restricción en el reconocimiento legal de huelgas, el gobierno consigue disminuir las demandas salariales (4.5, *Sindicatos y negociación salarial*).

Durante el Pacto de Solidaridad Económica los trabajadores obtienen el beneficio de la reducción inflacionaria, pero a costa de sacrificar su poder de negociación a largo plazo (4.6, *El movimiento durante el Pacto*). Por un lado, los trabajadores se comprometen a mantener bajo control sus demandas y por otro pierden una palanca política con la continuación del proceso de privatizaciones. El movimiento obrero se debilita por causas externas como el corporativismo estatal o la crisis económica, pero en mayor medida por causas internas como la debilidad interna de las mayores organizaciones laborales y el papel de los líderes laborales clave.

La estrategia salinista (apartado 4.7) enfrentó resistencia para modificar la legislación laboral, pero apoyó la formación de sindicatos orientados a una mayor flexibilización de las relaciones laborales. Al mismo tiempo reforzó con tales sindicatos el apoyo a la sucesión presidencial.

El otro componente de la tasa inflacionaria proviene de los márgenes de ganancia y el poder monopólico que permite a las empresas hacer efectiva la intención de mantener o mejorar su rentabilidad (apartado 4.8). El margen de ganancia es presionado por cambios en los costos directos o en los costos financieros. Ante tales modificaciones el margen puede protegerse dependiendo de las condiciones de competencia o el tamaño del mercado. En el presente apartado sólo se presentan algunas reflexiones sobre el margen y cálculos realizados en investigaciones dedicadas a este tema.

Entre los cambios primordiales realizados a partir del pacto, estaba la eliminación de la indización salarial, la cual sólo se practicaba parcialmente (4.9, *La indización de salarios*).

En consecuencia los aumentos del salario mínimo estaban ligados a los objetivos de la política económica. De ser una variable inflacionaria paso a ser una importante clave en el control de precios (4.10, *Los aumentos salariales a partir del pacto*)

Por último tenemos la sección, *Análisis y propuesta para una economía abierta*. En este espacio se pondera el papel de la negociación de los ingresos en un plan de corto plazo. Considerando los efectos de un tipo de cambio depreciado, para mantener un déficit comercial acorde a un país semiindustrializado, es indispensable el control de los precios internos en relación a los precios externos. En la opinión del trabajo, si por un lado se aplica una devaluación de la moneda y por otro se combina el aumento salarial con una reducción inicial y concertada las ganancias permitiría controlar la inflación y mantener la competitividad de los bienes exportables, y a la vez evitar efectos recesivos para la producción orientada al mercado doméstico.

I. INTRODUCCIÓN DE ELEMENTOS TEÓRICOS COMPLEMENTARIOS

1.1 La Curva de Phillips.

La relación empírica entre salarios nominales y el nivel de desempleo expuesta por A. W. Phillips en 1958, ha obtenido distintas interpretaciones teóricas, mismas que han aportado nuevos elementos a la teoría macroeconómica. El conjunto de las interpretaciones ha sido dividido en tres etapas como lo hace Helmut Frisch¹. En la primer etapa se encuentra: Lipsey con una interpretación keynesiana y la interpretación de Samuelson-Solow donde se toma la tasa de inflación aparece como incremento de los salarios monetarios. El gobierno puede entonces elegir, en una relación estable de las variables, algún punto del nivel de desempleo menor a cambio de una mayor tasa de inflación y viceversa.

Por un lado, el enfoque de Lipsey no toma en cuenta las expectativas, mientras que Samuelson utiliza expectativas de inflación estáticas, lo cual permitía considerar que hay un “trasvase” entre inflación y desempleo incluso a largo plazo. Ello constituía un “argumento de crítica” contra la teoría neoclásica prekeynesiana que consideraba la neutralidad del dinero y la incapacidad de la política monetaria para influir en variables reales como el empleo y la producción²

Después de Phillips y las primeras interpretaciones keynesianas, viene la segunda etapa en la cual Friedman introdujo el papel de las expectativas en un modelo adaptativo de la curva de Phillips. Con este modelo donde se considera el aprendizaje de los agentes, estos llegan a predecir el aumento inflacionario anulando así los efectos de un impacto monetario.

Las expectativas son un rasgo psicológico de los agentes económicos relacionado con la información y su procesamiento, y basado en eso, lo que se espera en el futuro. Las expectativas de los agentes afectan la estabilidad de un punto de equilibrio. Se ha considerado su papel, para explicar los ajustes y sus efectos sobre la estabilidad del sistema económico. Uno de estos casos corresponde al monetarismo de Friedman, donde las expectativas elevan continuamente los precios, después de un intento por reducir la tasa de desempleo (mediante una política monetaria activa) por debajo de su nivel “natural”³. Los aumentos previstos en la oferta monetaria también tienen efectos reales sobre la producción y el empleo en el corto

plazo. Pero en el largo plazo, cuando la tasa de inflación real coincide con la tasa prevista, entonces se anulan los efectos reales. A diferencia de Friedman, existe el modelo monetarista de expectativas racionales (tercera etapa) que comparte proposiciones teóricas con el anterior, como son: la estabilidad del sistema económico; la relación directa entre precios y oferta monetaria establecida en la teoría cuantitativa y la distorsión del sistema de precios cuando operan políticas activistas. Pero difiere en la proposición, sobre la neutralidad del dinero a corto plazo. El enfoque monetarista de expectativas racionales, considera que es posible prevenir los errores de pronóstico (de las expectativas adaptativas) y evitar el “trasvase” entre inflación y desempleo, tanto a corto como a largo plazo.⁴

1.2 Otras Interpretaciones de la Curva de Phillips.

En el enfoque monetarista de Friedman, se introduce el concepto de tasa natural de desempleo, tasa a la cual hay estabilidad en el mercado de trabajo, sin presiones inflacionarias por incrementos en el salario monetario. Una desviación de la tasa de desempleo de su nivel “natural“ , repercute en un cambio de la tasa inflacionaria durante el periodo de “ilusión monetaria” (en que se percibe una mejora en los precios relativos y en los salarios reales).

La escasez de los recursos en el sector real, es ante cualquier estímulo fiscal o monetario, una condición para el incremento de precios. Esto es válido, inclusive para la interpretación keynesiana ⁵, en que puede haber efectos reales en el empleo y en la producción. Debido a la rigidez en los salarios nominales la economía cuenta con margenes de desempleo involuntario. La política estatal activa tiene la posibilidad de conducir al pleno empleo presionando sobre la demanda agregada y sobre los precios para disminuir el nivel del salario real. La diferencia en estos mecanismos: keynesiano y monetarista, es que en el primero, los efectos reales llevan a otro punto de equilibrio estable, y en el segundo al desequilibrio temporal y el restablecimiento del anterior punto de equilibrio a través de precios flexibles. Por ello en la interpretación keynesiana, era posible la relación estable entre una nueva tasa de desempleo y una nueva tasa de inflación.

En la curva de Phillips, la relación inversa entre desempleo y salarios nominales puede interpretarse también como una cuestión institucional. Una disminución de la tasa de desempleo llevaría a un mayor número de trabajadores sindicalizados. Esto significa un mayor poder de negociación para los sindicatos que pueden presionar por mejoras en el salario nominal.

El planteamiento anterior requiere de fundamentos microeconómicos sobre el proceso de formación de precios para aclarar y diferenciar respecto a otras teorías, cual es la naturaleza de los mecanismos inflacionarios. Para la presente investigación se hará una breve revisión de los planteamientos teóricos y metodológicos de la teoría post-keynesiana.⁶

1.3 La Identificación de Paradigmas en las Teorías.

En el análisis metodológico de Lavoie, se aclara que en el contenido heterogéneo de la teoría neoclásica y de sus vertientes, existe un paradigma o un conjunto de preceptos comunes de carácter inquebrantable.

Puede resultar un tanto forzado agrupar por un lado a la teoría neoclásica y por otro a la teoría post-clásica como paradigmas. Siguiendo a T. S. Kuhn⁷ un paradigma posee una teoría bien articulada con la cual los científicos dan solución a problemas de su campo de investigación. Los científicos adscritos al paradigma tienen una formación homogénea por lo cual rara vez surge una opinión contraria a la teoría. Karl Popper⁸ también señala el carácter partidista tanto de los científicos de la naturaleza como de los científicos de la ciencia social. Esta característica del trabajo científico esta presente en la economía, sin desconocer que hay múltiples discrepancias dentro de cada paradigma. Sin embargo es posible identificar los principios más generales por los cuales un miembro de una teoría no ortodoxa, nunca será compatible con el esquema teórico de la economía neoclásica.

A continuación retomamos un cuadro comparativo de dos teorías con distintas presuposiciones:

PRESUPOSICIÓN	TEORÍA NEOCLÁSICA	TEORÍA POST-CLASICA
EPISTEMOLOGÍA	Instrumentalismo	Realismo
ONTOLOGÍA	Individualismo	Organicismo
RACIONALIDAD	Racionalidad Sustancial	Racionalidad Sustancial
FOCO DE ANÁLISIS	Intercambio	Producción

La teoría neoclásica con sus diferentes corrientes y metodologías mantiene como grupo, los cuatro fundamentos expuestos: Instrumentalismo, individualismo, racionalidad sustancial e intercambio.

Marc Lavoie comienza la comparación oponiendo el instrumentalismo de la teoría neoclásica (ortodoxa) con el realismo de la teoría post-clásica (agrupación de keynesianismo,

marxismo, estructuralismo, neoricardianos, etc). El instrumentalismo consiste en una constante utilización de los parámetros teóricos como son la existencia del equilibrio general y su restablecimiento después de sufrir perturbaciones exógenas. El análisis neoclásico no recurre desde el inicio, a algún intento descriptivo de la realidad. El modelo neoclásico antepone sus instrumentos analíticos⁹ y parte de hipótesis irreales y no descriptivas.

El realismo post-clásico consiste en que sus hipótesis iniciales y esenciales son realistas. De aquí que exista gran interés por los “hechos estilizados” como son: Los coeficientes de producción fijos, procedimientos de cost-plus o mark up, costos marginales constantes, dinero endógeno, desempleo involuntario y demás.

Otro aspecto metodológico es el individualismo de la teoría dominante. Los análisis comienzan con la conducta de los agentes individuales. Los deseos y preferencias de los individuos son sagrados y aunque sean diferentes, todos impactan igual a la economía. Como determinante de la actividad económica, el comportamiento de los individuos es considerado más importante que la distribución del ingreso. En la economía post-clásica predomina el organicismo y los intereses de clase son demostraciones de poder económico. Por tal razón le dan más importancia a la distribución del ingreso.

El principio racional en la teoría neoclásica es denominado “racionalidad sustancial”. El hombre racional neoclásico cuenta con conocimientos disponibles, con la predicción del futuro y en consecuencia cuenta con certidumbre para la toma de decisiones. Para los post-keynesianos, el principio es “racionalidad de procedimiento” y reconocen la importancia de la incertidumbre en las teorías. En contraste, la racionalidad de procedimiento es racionalidad limitada y el agente tiene capacidades limitadas para adquirir y procesar la información. Las firmas y los individuos siguen reglas establecidas a nivel social. Las decisiones económicas se basan en procedimientos convencionales y reglas empíricas (rules of thumb).

En la economía neoclásica, las fuerzas de oferta y demanda desempeñan el papel crucial en la asignación de los recursos escasos, dado que con un sistema de precios flexibles se optimiza la asignación y utilización de los recursos. Para los post-clásicos el problema principal es elevar la utilización de los recursos y el crecimiento. En el primer caso, debido a que se parte de un problema de escasez, lo importante es como asignan los recursos dados en el intercambio y no como se aumentan. En el segundo, predomina la reproducibilidad de los bienes en la esfera de la producción. Los recursos no son escasos y en general se asume que el

capital y el trabajo no están plenamente empleados. Por ello, en los enfoques post-clásicos, el problema a solucionar es la utilización de la capacidad ociosa, estimulando la demanda efectiva.

1.4 La Teoría de la Elección

En esta teoría, se enfoca el problema de las decisiones de inversión y de las decisiones de consumo. Las primeras en un mundo de incertidumbre, dependen de normas y procedimientos sensibles y no de procedimientos de optimización. Las últimas dependen de aspectos fisiológicos y hábitos culturales de la sociedad. En este sentido es como se aborda una propuesta distinta para la sustitución de bienes, por cambios en el ingreso, más que por cambios en los precios relativos.

Hablamos de certidumbre cuando cada elección conduce invariablemente a un ingreso específico, cuyo valor es conocido. En la teoría neoclásica las situaciones inciertas se reducen a situaciones de riesgo. El riesgo es cuando la probabilidad de obtener un ingreso es conocida y cada ingreso es asociado con una probabilidad específica. Al contrario, la incertidumbre ocurre cuando la probabilidad de un ingreso es desconocida; el valor del ingreso, los resultados posibles de la elección y el espectro de posibles elecciones son también desconocidos.

Aparentemente como han señalado autores neoclásicos, la incertidumbre lleva a un análisis nihilista, que en consecuencia no conduce a algo determinado. Sin embargo, da pie a la utilización de procedimientos de decisión distintos a los tradicionales métodos de maximización de beneficios. En este caso se utilizan reglas empíricas (rules of thumb), o procedimientos sensibles.

La aplicación de estos procedimientos es resultado de la racionalidad de las empresas, las cuales consideran los conocimientos y la información limitadas, así como limitada la capacidad para procesar los datos. Si la información es abundante, la existencia de varias alternativas sería más satisfactorio para el consumidor, de acuerdo a la teoría de la elección neoclásica; sin embargo, la amplitud de las elecciones lleva a la confusión más que a la satisfacción. Sin embargo debe considerar como información todas las acciones posibles que puede realizar y en los distintos escenarios y luego calcular todos los ingresos probables inducidos por la combinación de ambos determinantes. Por último, puede escoger la opción más óptima. Para lo anterior el agente debe poseer una gran capacidad de cálculo. Resulta

entonces un hecho más factible y real, considerar que el agente utiliza las reglas empíricas. Ejemplos de estas reglas son: periodos de reembolso para decisiones de inversión, tasa normal de utilización de la capacidad instalada, razones financieras de todo tipo, razones de endeudamiento, proporciones de efectivo, razones de liquidez, la fijación del margen de beneficio, etc.

Una consecuencia de estas normas es que representan puntos de referencia, determinadas en gran parte por las opiniones de los más respetados y poderosos grupos. Esta racionalidad de procedimiento es consistente con la proposición de organicismo. Así, la incertidumbre, interactuando con una racionalidad basada en procedimientos, genera patrones de comportamiento regulares en las empresas. En circunstancias normales la incertidumbre es fuente de regularidades.

Respecto a las decisiones de consumo, en el ámbito familiar, se critica la teoría de la utilidad marginal porque ignora hábitos y la dificultad de comparar elecciones. La teoría post-keynesiana de la elección del consumidor atribuye mayor importancia a la influencia de hábitos culturales y efectos del ingreso sobre las decisiones de consumo.

A manera de resumen, el autor realiza la distinción de dos conceptos: “needs” y “wants”. El consumidor cuenta con una jerarquía de necesidades no reemplazables (needs) y dentro de cada rango de tales necesidades tiene un grupo de deseos o preferencias (wants). Las necesidades tienen la característica de que no son sustituibles, es decir, no se pueden compensar entre ellas. Por ejemplo una porción de comida no se puede sustituir por una o más porciones de bebida cuando aumenta el precio de la primera esta no ha sido satisfecha.¹⁰

El nivel de ingreso determina la amplitud de las necesidades satisfechas y también permite conocer estructuras de consumo similares pertenecientes a una misma clase de ingreso.

1.5 La Teoría Post-Keynesiana de la Empresa

Marc Lavoie nos presenta los objetivos de la firma, la forma de las curvas de costos, y la fijación de los márgenes de ganancia y de los precios.

A la noción de los precios de equilibrio entre la oferta y la demandas fijados en el mercado, se opone la del precio administrado o fijado por el productor. En el mercado, Por regla, no hay equilibrio porque los precios no son fijados para alcanzar un punto de equilibrio entre la oferta y la demanda.

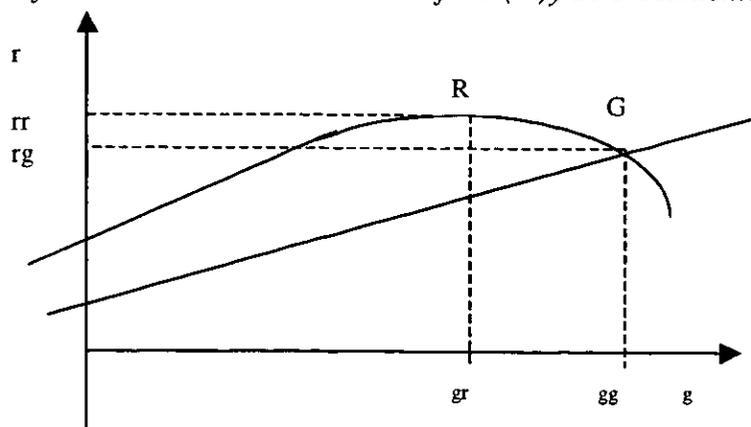
La fijación del precio esta relacionada, en cierta medida, con las características de la firma actual. De acuerdo a Alfred Eichners, tenemos las siguientes: la empresa es grande; la administración esta separada de la propiedad; los costos marginales son aproximadamente constantes y la firma opera en al menos una industria del tipo oligopolico.

Sin embargo, en mercados competitivos con empresas pequeñas, también existen *precios administrados* debido a que los mercados son imperfectos por problemas de información. Retomando la clasificación de Kalecki, los productos agrícolas están considerados como bienes no reproducibles (a corto plazo) y su precio se determina por la oferta y la demanda. En cambio los bienes y servicios de los sectores secundario y terciario son reproducibles (a corto plazo), es decir el tipo de tecnología o bien la existencia de capacidad ociosa, permiten responder a cambios en la demanda, produciendo con costos marginales constantes. Estos dos últimos sectores, están bajo un régimen de *precios administrados*.

El principal problema de la firma es la incertidumbre, y tomar una decisión equivocada implica un costo. Por ello el principal objetivo de la firma es alcanzar el “poder”, o sea el control social, económico y político, que garantice el acceso al financiamiento, insumos materiales, información crítica, etc. Este control solo se alcanza mediante el crecimiento de la firma y por ello busca maximizar la tasa de crecimiento y no la tasa de beneficios.

En la gráfica 1.1, tenemos que la firma 1, maximiza beneficios en el punto R, a una tasa r_r . No toma ventaja del endeudamiento a que puede recurrir, desde que descansa en su *frontera financiera*. No desean bajas tasas de rendimiento aunque podrían obtener fondos necesarios para financiar estas gastos. La firma 2 opta por una tasa de crecimiento mayor g_g . Esta firma genera una tasa de ganancia suficiente para proveer el necesario financiamiento externo e interno.

Gráfica 1.1 : Tasa máxima de beneficio (rr)y de crecimiento (rg)



Ahora bien, respecto a la forma de las curvas de costos, se señalan tres hechos; en el corto plazo, los costos promedio generalmente son decrecientes, los costos variables promedio (costos directos o primos) son constantes, y comúnmente las empresas producen con reservas ociosas de capacidad productiva.

El supuesto de la capacidad instalada ociosa aún en el largo plazo no es compartido por M. Kalecki ni por J. Robinson.

Kalecki plantea que hay una destrucción de capitales en la etapas de depresión económica que permita la mejora de la rentabilidad con el “equipo de capital existente” y la recuperación del ciclo económico hasta que la inversión en ascenso rebasa “el nivel de las necesidades de reposición del capital fijo”, entonces aparecen “los factores que obstaculizan el alza”, y concluye “Así como la contracción del equipo de capital durante la depresión era el germen de la fase de alza, la expansión del equipo pone fin al auge e inicia la fase de baja”¹¹

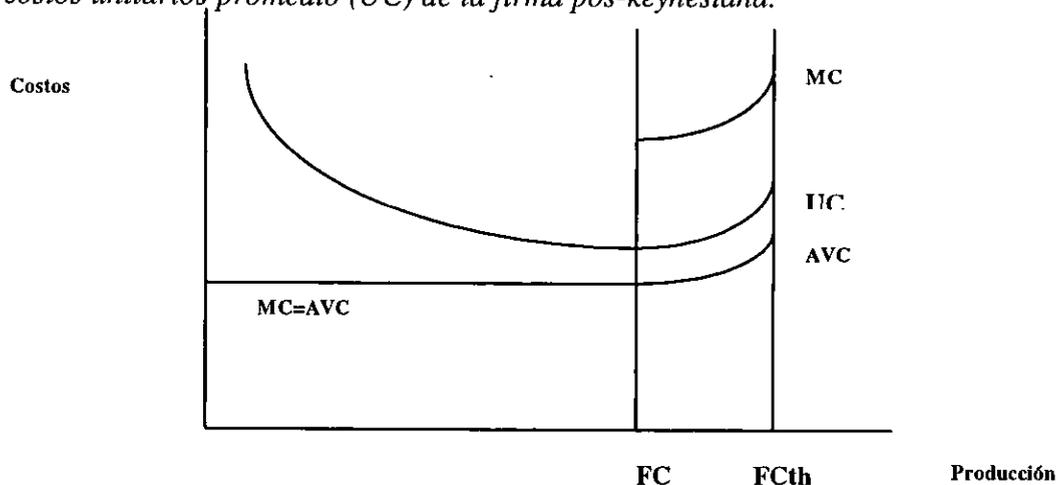
Por su parte, J. Robinson considera dos formas de apreciar la capacidad productiva : “Depende, en primer lugar, del producto por hombre y hora de un equipo de hombres que trabajan con máquinas, y, en segundo, de las horas por día y de los días por año que pueden utilizarse las máquinas. La longitud de la jornada de trabajo para un equipo de hombres supone problemas de gran importancia social y política; la posibilidad de un trabajo en múltiples turnos implica consideraciones económicas y técnicas. Dejamos a un lado estas cuestiones; suponemos que hay una norma de duración de un solo turno, tanto en el sector que produce cereales, como en el sector que produce máquinas”¹²

Steindl considera la posibilidad de varios turnos, y “otros tipos de reserva” para considerar capacidad ociosa a largo plazo. “(..) la posesión deliberada de capacidad excedente no puede considerarse por completo como un desperdicio del sistema de competencia. Al igual que otros tipos de reserva (por ejemplo los inventarios) son la causa de la elasticidad del sistema en épocas ordinarias, cuando hay que enfrentarse a cambios bruscos de la demanda efectiva. Esta elasticidad atribuible a la existencia de un amplio margen de reservas de mano de obra, materiales, equipo e inventarios, es una de las características más notables del capitalismo (al menos en la época moderna) , salvo en condiciones de guerra y posguerra”¹³Lavoie considera los argumentos de Steindl y arguye también que en una planta hay segmentos no utilizados que permiten aumentar

estratégicamente la producción cuando la demanda aumenta o bien para disminuir el precio con productos abundantes y así evitar la entrada de nuevos competidores.

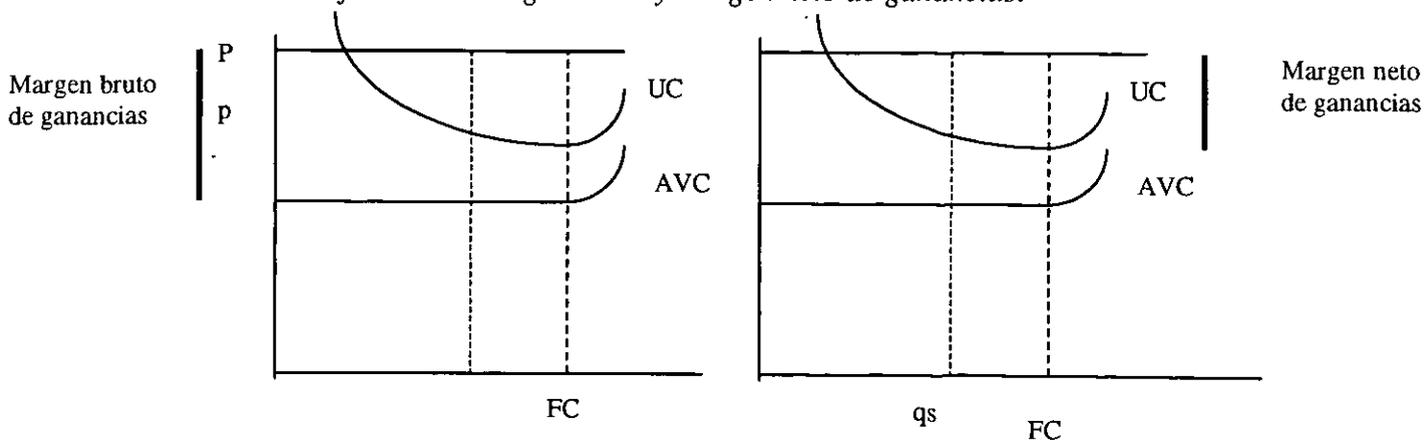
En la siguiente gráfica tenemos que el análisis marginal no es relevante. Las empresas producen hasta el nivel de “*capacidad practica*” (FC) definida por Steindl (1952) como la producción alcanzada en un tiempo de trabajo normal con cierres temporales suficientes para reparar y mantener el equipo. Por otro lado la “*capacidad teórica*” (FC_{th}). es el grado de producción más alto, sin retrasos por los cierres y mantenimientos regulares. Estratégicamente las empresas producen a la izquierda de FC para no incurrir en mayores costos, menores ganancias, problemas de financiamiento (por la reducción de ganancias), así como por razones competitivas.

Gráfica 1.2: Costos marginales (MC), costos variables promedio (AVC) y costos unitarios promedio (UC) de la firma pos-keynesiana.



Para plantear la teoría del precio usamos las siguientes gráficas que muestran dos apreciaciones del mark up, en la fijación de los precios.

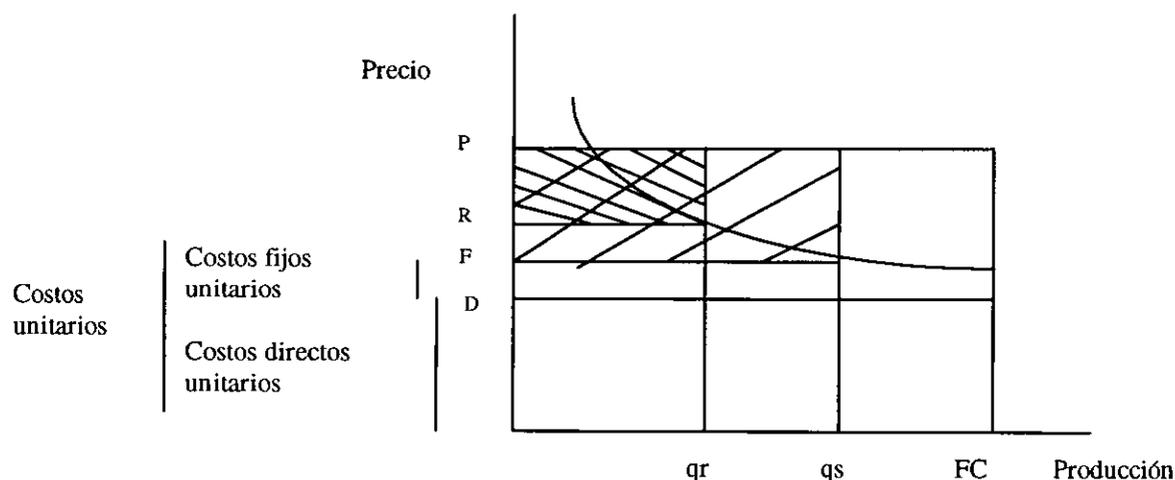
Gráfica 1.3: Margen bruto y margen neto de ganancias.



La única diferencia es que el mark up pricing (a la izquierda) no toma en cuenta las modificaciones de los gastos generales. El margen bruto es constante pues está basado en costos variables promedio mientras que en el caso de la derecha el margen está tomado sobre los costos unitarios. J Robinson señalaba que el beneficio neto por unidad de producto a un nivel de “plena capacidad” es mayor que un beneficio neto a un “nivel normal”.¹⁴

Por último, dado que el mark up es constante, se analiza como varía la participación de las ganancias. En la gráfica 1.4 una recesión, movimiento de q_s hacia q_r , provoca un aumento en los costos fijos unitarios y una reducción de la participación de las ganancias o las ganancias por unidad de producto, de FP a RP.

Gráfica 1.4 Variaciones procíclicas de las ganancias en el cost-plus pricing



1.6 Crédito Y Dinero.

En el modelo Post-keynesiano, vemos que el dinero se introduce a la economía a través de la producción en lugar de que esto suceda en la esfera del cambio. El dinero surge como resultado de creación de nuevas responsabilidades en el proceso de expansión del ingreso. Es una variable endógena que puede crearse y destruirse.

Al principio del ciclo, las firmas no tienen liquidez para financiarse. Obtienen dinero prestado en los bancos comerciales y podrán pagarlo cuando se llegue al final del circuito. Esto se hará a menos que las familias decidan ahorrar y entonces las firmas no podrán reponer el préstamo. El pago se hará sólo si reciben más préstamos del banco. A la creación de dinero al inicio del circuito, es a lo que Keynes llamaba crédito renovable. Cuando los préstamos son pagados se retoman nuevamente.

La producción es el proceso fundamental y en el proceso de expansión hay un continuo incremento en los requerimientos financieros.

En la ecuación 1.1, vemos que las ganancias retenidas (Q), en el sector de bienes de consumo (Q_c) y en el sector de bienes de inversión (Q_i) depende en forma positiva de los gastos de inversión total en términos nominales ($p_i I$) y negativamente del ahorro de las familias, (S_h).

$$Q = Q_c + Q_i = p_i I - S_h \quad (1.1)$$

La ecuación muestra como un mayor ahorro de las familias (S_h) reduce los beneficios acumulados. El mayor ahorro no reduce las necesidades financieras finales de las firmas. Por ello Keynes (1973) comentó que los préstamos posteriores serían para maquillar las pérdidas. Las ganancias retenidas pueden ser mas pequeñas o más grandes dependiendo de la magnitud en que los bienes producidos son vendidos y dependiendo del precio al que son vendidos. Kalecki, sobre esto, dijo que las ganancias son invertidas antes de ser creadas; "las ganancias que no son invertidas no pueden retenerse por que son destruidas por la consiguiente caída de la producción y los precios. Así, la inversión no se determina por el ahorro."¹⁵

La producción puede incrementarse, solo si algunos agentes están dispuestos a incrementar su deuda. Por ello, se requiere crédito creado ex-nihilo, por los bancos..

Los bancos comerciales mantienen reservas en el banco central. Sin embargo, los bancos pueden financiarse en una cantidad mayor a sus reservas. En el texto de Marc Lavoie, se explica que el banco central tiene control sobre la tasa de descuento a la que las reservas serán prestadas. Controla el precio y no la cantidad de reservas. Si aumenta la demanda de dinero, la oferta aumenta, a menos que el banco central fije una tasa más alta. En este sentido la tasa de interés es exógena. Otra restricción que puede imponer el banco central, es el control del crédito.

En la ecuación 1.2, la demanda de dinero por el publico, ($1/hm$) M , determina la base monetaria o dinero de alto poder, H .

$$H = (1/hm) M = dmM \quad (1.2)$$

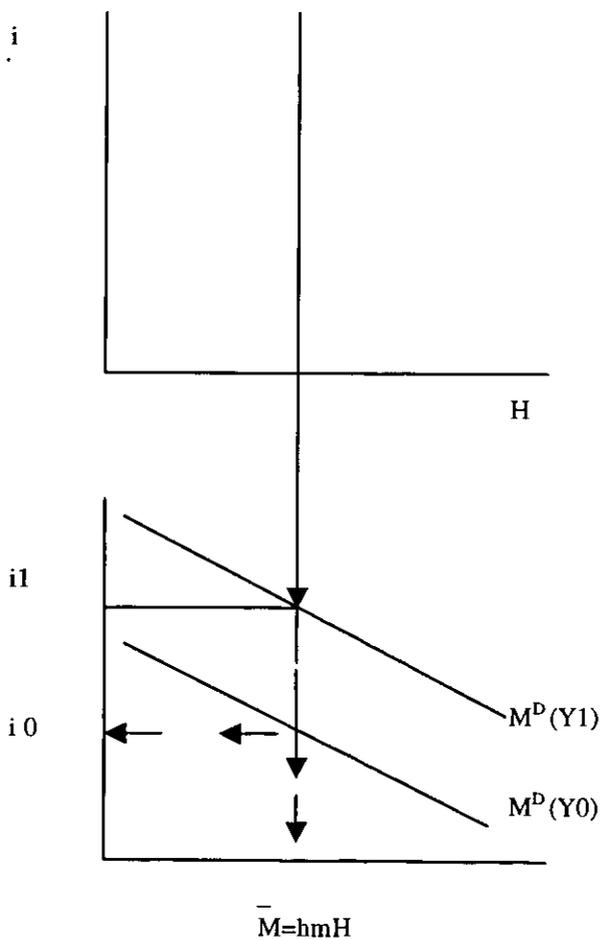
Se resume el enfoque post-Keynesiano del dinero endógeno como sigue: "los prestamos hacen depósitos, el dinero (la cantidad demandada) hace la base monetaria, la

oferta de dinero es una curva horizontal, la tasa de interés es exógena, las autoridades monetarias no pueden controlar la base monetaria”.

Como la oferta de dinero es horizontal, en situaciones normales la tasa de interés no aumenta.

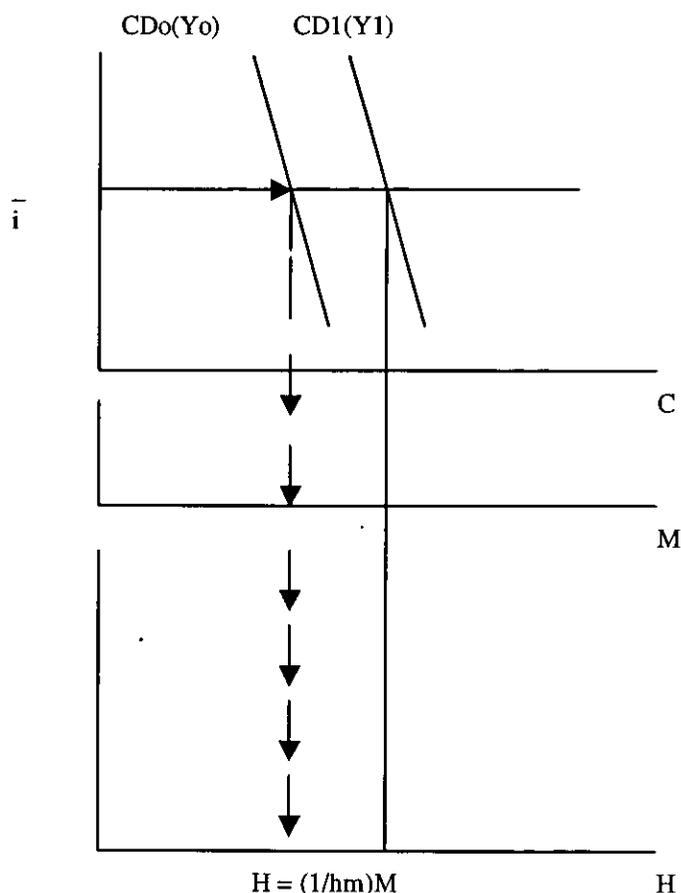
El dinero, en el enfoque ortodoxo, es un bien. Su cantidad es determinada por el Banco Central. La demanda de dinero esta relacionada negativamente con la tasa de interés. Cuando se incrementa la demanda por razones de liquidez o incremento de los niveles de ingreso, la tasa de interés aumenta.

Gráfica 1.5: Enfoque neoclásico de la base monetaria exógena y la tasa de interés endógena.



En el enfoque Post-Keynesiano, la demanda de préstamos es el factor causal. Vemos como se determina exógenamente la tasa de interés, y como la demanda de crédito determina la base monetaria. La oferta de dinero sigue a la demanda de dinero.

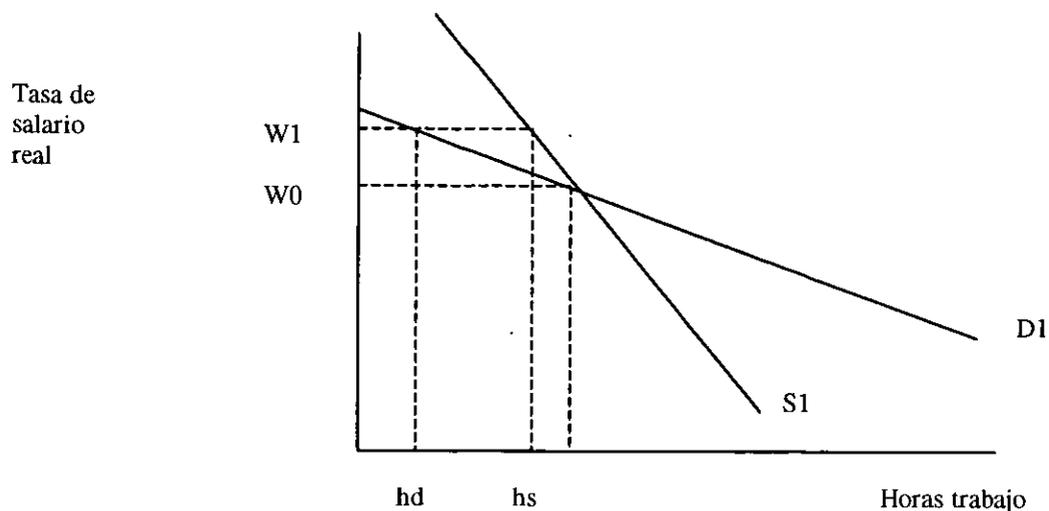
Gráfica 1.6: Enfoque post-keynesiano de la tasa de interés exógena, el crédito endógeno y los agregados monetarios.



1.7 Empleo y Demanda Efectiva.

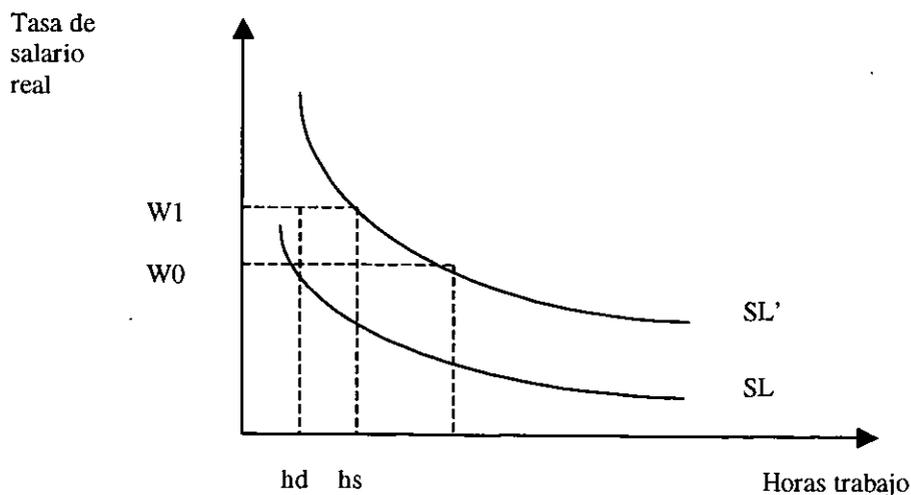
Primero tenemos el mercado neoclásico con una curva de oferta de trabajo negativa, por ser un caso parecido al post-keynesiano. En esta situación hay un predominio del efecto ingreso sobre el efecto sustitución (elección entre trabajo y ocio). En la curva de oferta de trabajo, los trabajadores ofrecen más trabajo cuando disminuye el salario real para así proteger su nivel de salario real. Existe un equilibrio estable porque el exceso de oferta de trabajo, hace regresar el salario de w_1 a w_0 .

Gráfica 1.7 Curva de oferta de trabajo descendente en un mercado de trabajo neoclásico.



Por otro lado, tenemos el caso post-keynesiano, donde no existe un mercado de trabajo. La oferta de horas de trabajo corresponde a un nivel de vida, “*standard of living*”. La curva de oferta de trabajo muestra la respuesta de los trabajadores ante una baja de sus salario, para mantener un *standard de vida* (SL).

Gráfica 1.8 Curvas de oferta de trabajo descendentes en dos normas diferentes de *standard de vida*.



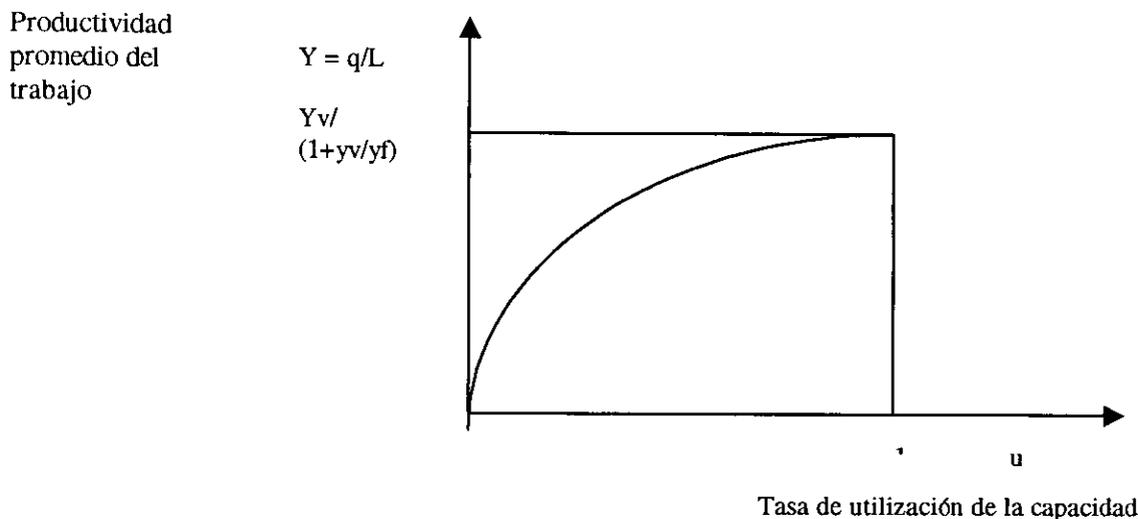
En la gráfica anterior, si un individuo cree que el ingreso medio del grupo referencial se ha incrementado de SL a SL' , mientras este individuo siente que debe pertenecer al

grupo de referencia, intentará incrementar el número de horas trabajadas de h_0 a h_2 , para mantener el mismo rango en la jerarquía de consumidores.

La primera derivada de la ecuación, $y = y_v / 1 + (y_v / y_f)$ (1.3)

respecto a la utilización de capacidad (u) es positiva. Por ello se deduce una relación positiva entre la utilización y la productividad en el corto plazo.

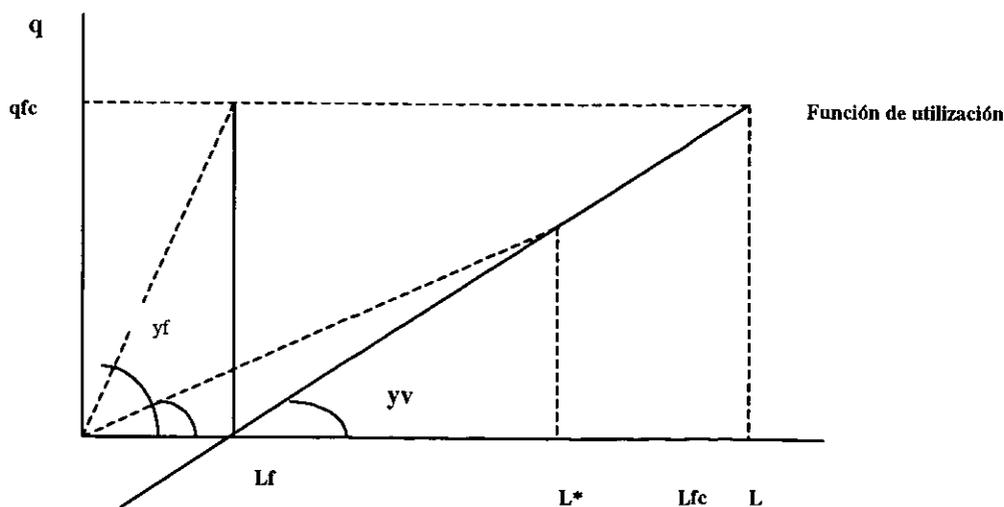
Gráfica 1.9. Productividad media del trabajo como una función de la tasa de utilización de la capacidad.



Recordando la ley de Okun (donde una disminución del desempleo en 1 % es seguido de un crecimiento en la producción de 2 a 3 %), resulta coherente decir que un aumento en la tasa de utilización de la capacidad es acompañado de un incremento en la productividad.

A continuación tenemos la función de utilización post-keynesiana de corto plazo.

Gráfica 1.10 Función de utilización post-keynesiana de corto plazo



Si aumenta la productividad del personal fijo, la función de utilización se desplaza hacia arriba. En cambio y_v , sólo modifica la pendiente. El personal fijo o directivo (overhead labour) puede escribirse, usando las ecuaciones 5.1 y 5.3, como sigue : $L_f = q / u$ yf.

En la siguiente gráfica tenemos la demanda efectiva y el empleo en equilibrio parcial. Se utilizan las siguientes ecuaciones :

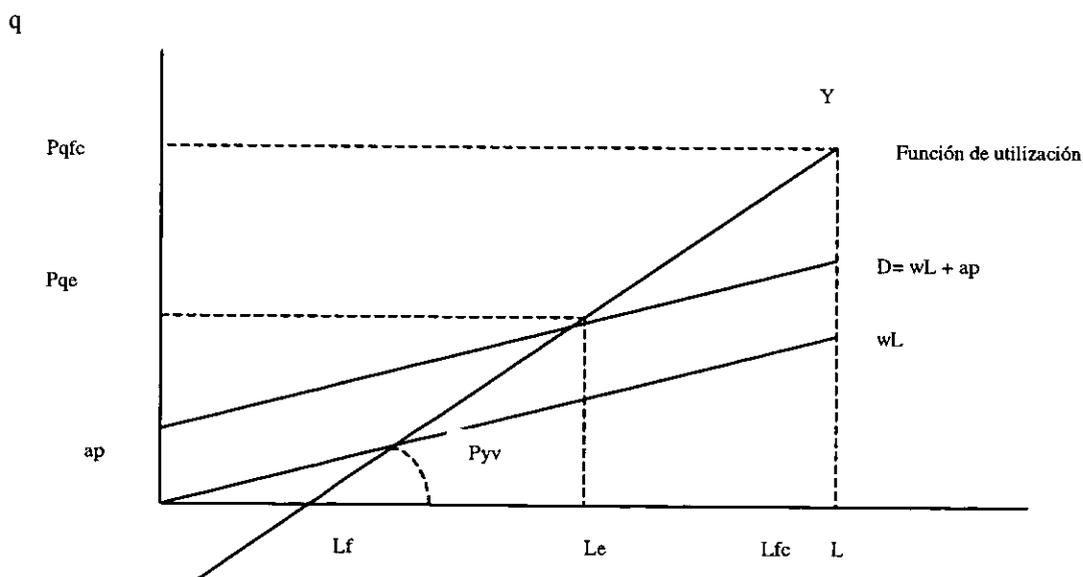
$$(1.4) \quad D = wL + A = wL + ap$$

$$(1.5) \quad Y = pq$$

$$(1.6) \quad D = Y$$

La ecuación 1.6, se asume para simplificar; sin que se trate de la condición neoclásica de que todo lo producido se vende al nivel de maximización de beneficios.

Gráfica 1.11 Demanda efectiva y empleo en equilibrio parcial



Vemos que un incremento en la tasa salarial elevaría la pendiente de D . Un aumento de los gastos autónomos desplaza la curva D . Las ganancias brutas agregadas se identifican como la diferencia vertical entre la línea Y y wL . Entonces un incremento de la producción, trae un incremento en las ganancias. Sin embargo a un nivel de producción q_{fc} , la demanda efectiva sería insuficiente. Sólo al nivel q_e , las ganancias potenciales se realizan.

1.8 Acumulación y Crecimiento.

En el modelo de acumulación y crecimiento se llevan los resultados del tema anterior al largo plazo. El principio de demanda efectiva se aplica en un modelo de demanda efectiva donde la tasa de utilización es endógena (u es menor que 1) lo cual permite aumentar, en el largo plazo, la utilización de la capacidad y el crecimiento.

Antes de que se planteara este supuesto de la tasa de utilización endógena a largo plazo, los primeros post-keynesianos (Kaldor, Passinetti y Robinson asumieron una tasa de utilización fija sólo para el corto plazo, lo cual con una baja sensibilidad a ahorrar ante cambios en la tasa de beneficios, implicaba la existencia de la *barrera inflacionaria*, donde la llamada paradoja del ahorro dejaba de operar en el largo plazo.

Tanto, los modelos nekeynesianos y post-keynesianos reconocen la paradoja del ahorro en el corto plazo. Esta consiste en que un aumento del ahorro conduce a una reducción en el nivel de producto de empleo. En la ecuación S_p es la propensión ahorro en beneficios; μ , tasa de crecimiento cuando no se espera ninguna ganancia; g_r al igual que μ reflejan la intensidad de los espíritus animales de los empresarios.

$$(1.7) \quad g^* = S_p \mu / (S_p - g_r)$$

$$(1.8) \quad dg^*/dS_p = - g_r / (S_p - g_r)^2 < 0$$

Sin embargo esta relación negativa no se sostiene según ambas visiones (nekeynesianos y los primeros post-keynesianos) cuando el salario llega al mínimo reducible (por la resistencia de los trabajadores). En tal situación una tasa de inversión más alta, requiere mayores beneficios y precios más altos en relación a los costos salariales. Se trata de una teoría de la inflación por beneficios.

Si tomamos la ecuación que expresa el valor de la producción donde wL es la suma de los costos salariales y rpK las ganancias del capital.

$$(1.9) \quad pq = wL + rpK$$

En la ecuación, p son los precios, w salarios nominales, L trabajo, r tasa general de ganancia y K capital. Dividiendo entre q :

$$p = wL/q + rp (K/q)$$

Si $k/y = v$, relación capita-producto y además tomamos que $q/L = y$, productividad total del trabajo; podemos sustituir el inverso de y en la ecuación anterior y obtener,

$$p = (w/y) / (1 - rv)$$

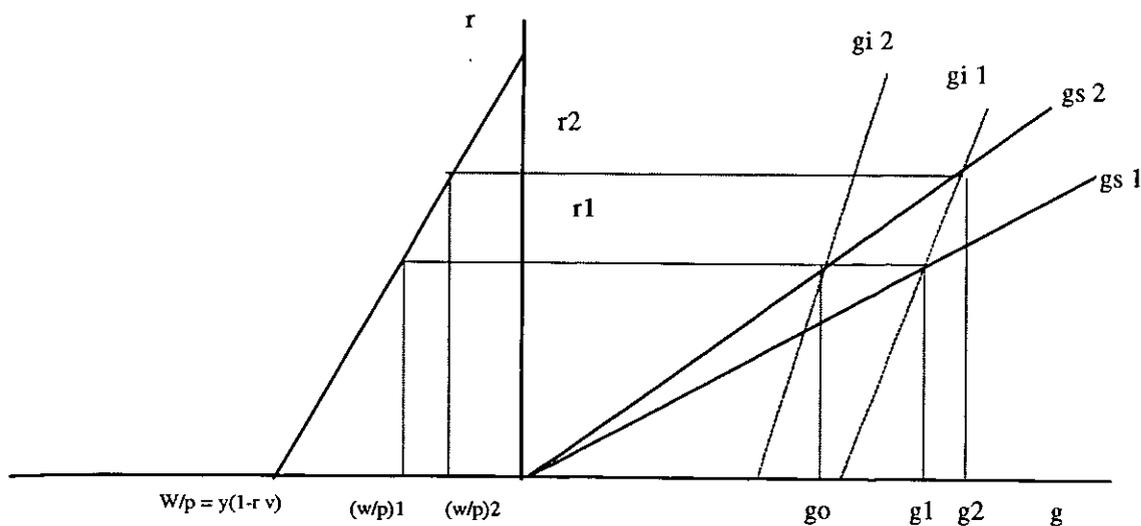
Finalmente despejamos el salario real w/p ,

$$(1.10) \quad w/p = y (1 - rv)$$

Vemos la relación inversa entre salario real y tasa de ganancia.

Entonces podemos deducir de lo anterior que la condición de mayor crecimiento es una reducción del salario para que así la tasa de ganancia pueda aumentar. Por ejemplo, si el nivel de crecimiento deseado es g_1 , se necesita una tasa de ganancia r_1 , y un salario $(w/p)_1$. Si se busca un crecimiento mayor, g_2 , entonces la (1.9) $pq = wL + rpK$ tasa de salario real sería menor $(w/p)_2$. Con una tasa de acumulación constante, el crecimiento provocará efectos redistributivos “una tasa mayor de acumulación significa una tasa de salario menor” (Joan Robinson citado por M.Lavoie).

Gráfica 1.12 La barrera de la inflación o el fin de la paradoja del ahorro en los modelos neokeynesianos

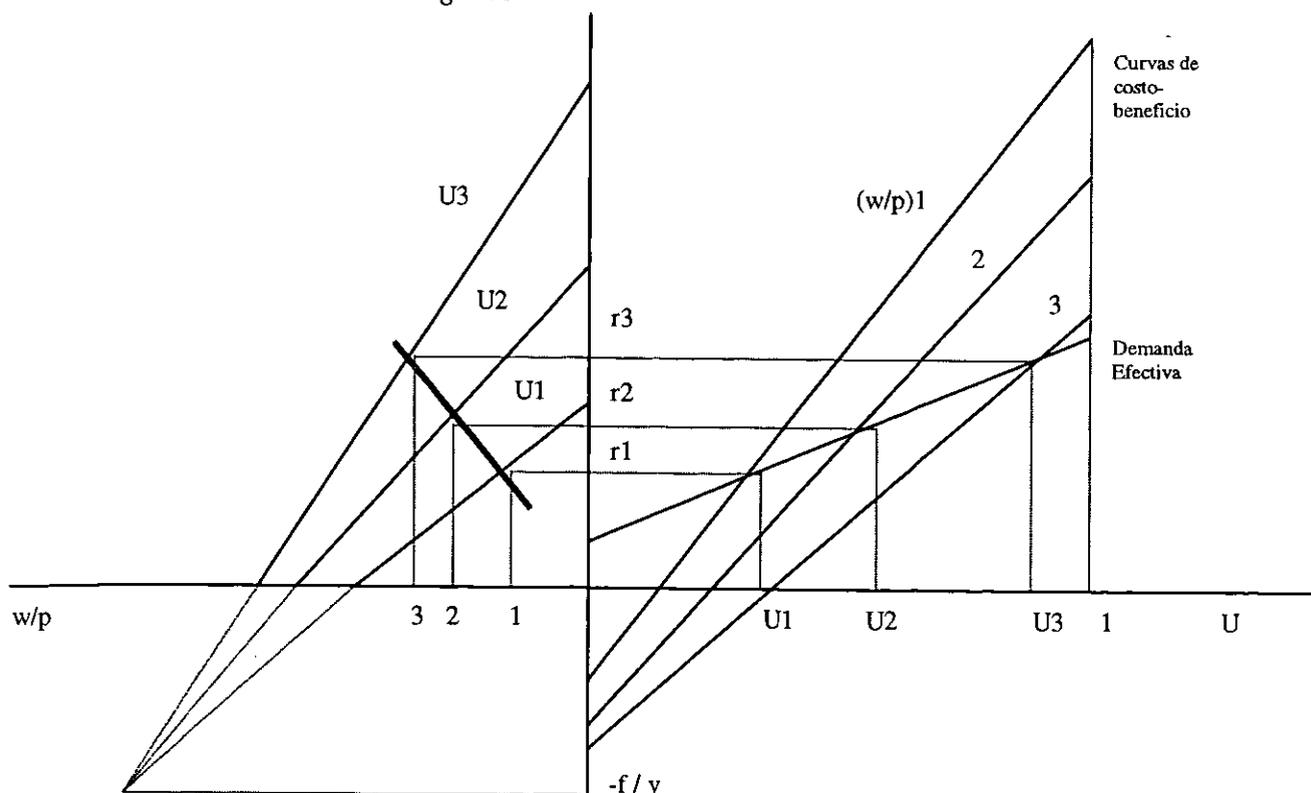


Esta relación negativa entre salario real y crecimiento es el fundamento de la *barrera de la inflación*. El límite del crecimiento cuando el salario real es irreducible da lugar a la

barrera de la inflación. Sin embargo, como señaló Robinson (1966), esta barrera y sus consecuencias perjudiciales en la acumulación, se evitarían con una mayor propensión al ahorro. En la gráfica de arriba, se tiene una función de ahorro inicial gs_2 , y una función de inversión gil ; se obtiene una tasa de crecimiento g_2 , mientras que la tasa salarial deseada es $(w/p)_2$. Sin embargo si el mínimo salarial es $(w/p)_1$, entonces la economía crecerá al nivel g_0 , cuando en realidad estarán deseando crecer a g_1 . Esto último, sólo se alcanzaría con una propensión al ahorro mayor, gs_1 . La barrera de la inflación establece una relación negativa entre el crecimiento y el salario, cuando se asume una tasa de utilización fija en el largo plazo. Pero una vez que se introducen cambios en la tasa de utilización dicha relación inversa deja de operar. Así desaparece la barrera de la inflación y la paradoja del ahorro prevalece en el análisis de largo plazo.

En la siguiente gráfica se presenta la interacción de las curvas de costo-beneficio y la curva de demanda efectiva. Se puede apreciar una relación positiva entre los salarios reales, las tasas de beneficio y la de acumulación, cuando las tasas de utilización de capacidad y de acumulación son endógenas

Gráfica 1.13 La relación positiva entre los salarios reales y las tasas de beneficio y de acumulación, cuando las tasas de utilización de la capacidad y de acumulación son endógenas



En $(w/p)^3$ (número 3 en la gráfica), la tasa salarial más alta refleja el menor grado de monopolio. El incremento salarial permite una mayor utilización de la capacidad y tiene como efecto un desplazamiento de la curva costo-beneficio y aumenta así la tasa de ganancia y la del crecimiento. En la parte izquierda, la pendiente negativa es la frontera salarios-beneficios a un nivel fijo de utilización de la planta ; esta es reemplazada por una relación positiva entre tasa salarial y tasa de beneficios cuando la tasa de utilización y la tasa de acumulación son endógenas. A esto hace referencia la “paradoja de los costos”, por ello un incremento de la participación de las ganancias lleva a una caída de estas, porque ello conlleva a una declinación en la tasa de utilización de las firmas.

Si consideramos un gasto gubernamental deficitario (b), que entre en la ecuación de demanda efectiva ,

$$(1.11) \quad r = (g u + \mu + b) / (Sp - gr)$$

Tenemos que un incremento de b en relación a r es positivo, lo cual permite un movimiento paralelo y hacia arriba en la de demanda efectiva. El resultado es un incremento de u , r y g. Un incremento en el componente autónomo μ , se puede asociar al optimismo de los *espíritus animales*. Tenemos entonces, un impacto positivo en las tasas de beneficio y de acumulación, siguiendo a un incremento del déficit gubernamental o un cambio en los espíritus animales.

La inflación y el ajuste distributivo en contra de los salarios reales cuando el crecimiento sobrepasa el nivel de plena utilización de la capacidad instalada, deja de operar ,cuando partimos de una situación en la cual existe una subutilización de la planta productiva. Por ello, el modelo de inflación postkeynesiano se ubica fuera de las presiones de demanda y destaca los ajustes de ingresos por conflictos distributivos.

II. LA TEORÍA POST-KEYNESIANA DE LA INFLACIÓN Y SU POSIBLE VINCULACIÓN CON OTRAS TEORÍAS.

2.1 La Inflación.

En su origen, los análisis de la inflación se basan en las fuentes de presión de la demanda o de la oferta.

Por ejemplo, el monetarismo se ubica dentro del primer enfoque. Partiendo del principio de escasez, un exceso de demanda proviene de los aumentos de la oferta monetaria que no corresponden a incrementos en la demanda de dinero. Dicho exceso en el mercado de bienes, se traduce en un exceso de demanda en el mercado de trabajo (considerado como un producto escaso), el cual será temporal en la medida en que los agentes económicos descubran el carácter nominal de la demanda (“ilusión monetaria”) y ajusten sus expectativas reales. Este es el proceso en el que se pasa de una tasa de inflación a otra más alta.

Si partimos del supuesto (más realista) de la existencia de capacidad ociosa, (considerando también que a nivel microeconómico no hay productividad decreciente, como en Keynes) será necesario abandonar la explicación del exceso de demanda para explicar el alza de los precios.

Dentro de los enfoques neoclásicos, se ha teorizado respecto a los impactos de oferta, donde un aumento autónomo de los salarios u otro impacto sobre los costos (como un shock petrolero), genera un proceso recesivo inflacionario. Un aumento en el precio del petróleo o del salario por encima de su productividad marginal, reduce la demanda de tal factor y lleva a una reducción en la oferta de los bienes que requieren de tales insumos. Dado un nivel de demanda, con una oferta menor se genera un exceso de demanda que sólo se resuelve aumentando los precios de los bienes. Por ello tanto en los enfoques de inflación de demanda, como de oferta, el exceso de demanda es una de las condiciones por medio de las que una causa inflacionaria se traduce en efecto.¹

En el enfoque post-keynesiano, la presión de los costos no es resultado de excesos de demanda en el mercado de bienes o en el mercado de trabajo.

Se trata de un análisis de la presión inflacionaria como resultado de un conflicto distributivo. Los agentes buscan establecer, según valores normativos y su respectivo poder de negociación, el salario real o la participación de ganancias “justa”.

El salario es el componente más importante de los costos de producción, pero no resulta ser la explicación más importante del nivel de precios, debido a que es necesario ponderar el papel de otros componentes del precio o de los otros agentes que participan en el conflicto distributivo.

La tasa de inflación se compone de dos tipos de conflicto distributivo. El primero es el conflicto “wage-price spiral”, y es producido por la discrepancia entre lo que las firmas desean otorgar a sus trabajadores y lo que los trabajadores desean como una remuneración justa. El segundo es el “wage-wage spiral”, y consiste en el conflicto sobre cada grupo de trabajadores de lo que esperan o desean obtener en relación a otros grupos de trabajadores. Dado el carácter histórico y socio-cultural de tales conceptos, el salario se toma como dado y en este caso se trata de la variable exógena que determina el incremento de precios.

Bajo la clasificación, **razones inductivas**, se agrupan los determinantes institucionales, históricos y culturales que están siempre presentes en el proceso inflacionario. En estas se distinguen la noción de justicia y la información.

La noción de justicia es una de las bases para establecer a nivel social, un salario y una ganancia justa. Los trabajadores perciben por su experiencia del pasado un nivel estable o mejorado de su nivel de vida. Pero esta tendencia de sus remuneraciones, al romperse, provocará resistencia contra la caída del salario monetario como una forma de proteger su poder de compra real. La noción de justicia también prevalece en la percepción de una estructura de salarios relativos la cual se establece históricamente.

Además, el conflicto, entre trabajadores y empresarios, se agudiza cuando existe una pugna entre empresarios y rentistas por el precio del crédito.

Finalmente el Estado y el sector privado pueden estar en conflicto sobre la distribución del ingreso. Aumentar los impuestos intensifica las fuerzas inflacionarias.

Como la justicia es una noción relativa se requiere información. La mayor información disponible aumenta el potencial de una inflación. En un mundo dominado por la *racionalidad de procedimiento*², sólo se considera un conjunto de ocupaciones y de industrias como referencia cuando las negociaciones tienen lugar.

Por otro lado, la inflación crónica desde la Segunda Guerra Mundial se ha producido por la combinación de tres condicionantes denominadas **razones permisivas** :1) La fijación de precios administrados; 2)La libre negociación colectiva y 3) La política de pleno empleo.

La primera condición para la inflación, es resultado del creciente poder de las firmas sobre los consumidores; la variedad de productos es muy amplia , y contienen cualidades y avances tecnológicos que rebasan la comprensión de los consumidores. La caída del precio como forma de competencia sólo tiene lugar cuando la publicidad y otras medidas para posicionar el producto fallan. Además una caída del precio puede disminuir la demanda por un producto.

A diferencia de las épocas en la que una recesión conducía a una deflación, en la actualidad, los precios generalmente se ajustan al alza “Con la fijación de precios administrados se dice que las firmas tienen el poder de resistir recortes de precios cuando la demanda para sus productos esta cayendo”.³

La segunda razón permisiva tiene relación con la mejoría de los sindicatos en su organización interna, su financiamiento y su estatus legal.

El mayor poder sindical no se convierte en contrapeso del poder monopólico de las empresas para frenar el aumento de precios. Más bien se combina con éste, provocando una inflación difícil de contener. Es decir, se buscan aumentos nominales sin contemplar la reducción del margen de ganancia y después, la inflación sostenida por el comportamiento de ambas partes, termina sancionando la acumulación, dando lugar a mayor desempleo.

Por otro lado la integración de los sindicatos al sector público favorece las demandas de los afiliados, porque las leyes del mercado no se aplican igual que en el sector privado. Sin embargo, con las políticas de austeridad , las reducciones salariales en el sector público son ahora el ejemplo a seguir por el sector privado.

La tercera razón, consiste en el papel de una política económica de pleno empleo, la cual por un lado garantiza a los empresarios el rescate del gobierno cuando la compañía tiene un elevado número de trabajadores. Por otro, los trabajadores esperan que el gobierno seguira incentivando el aumento del empleo sin importar la tasa de inflación salarial. Ahora, cuando ya se abandonaron tales políticas han tomado el papel central las políticas recesivas como medio antiinflacionario, dejando en el olvido que las políticas de pleno

empleo deben acompañarse de cambios en las instituciones políticas y económicas, así como políticas de precios e ingresos.

A continuación tenemos el modelo básico de demandas en conflicto. El modelo está basado en el artículo de Kalecki, "Class struggle and distribution of national income" (1971).

$$(1.12) \quad \hat{W} = (\hat{w}_w \cdot \hat{w}_{t-1}) / \hat{w}_{t-1}$$

$$(1.13) \quad \hat{W} = \hat{w} + \hat{p}^e$$

En la ecuación 1.12, el término \hat{W} , es la tasa de crecimiento del nuevo salario real efectivo; \hat{w}_w es el salario real buscado por los trabajadores y los sindicatos; \hat{w}_{t-1} , es la tasa de salario real efectiva del periodo previo. Para que la tasa de incremento en la tasa de salario nominal, también denotada como \hat{W} , sea igual al salario real objetivo buscado se introduce la tasa de crecimiento de los precios (\hat{p}^e) en la ecuación 1.13.

$$(1.14) \quad \hat{W} = \beta_1(\hat{w}_w - \hat{w}) + \beta_2 \hat{p}^e$$

$$(1.15) \quad \hat{W} = \beta_1 (\hat{w}_w - \hat{w})$$

El parámetro β_1 , indica la magnitud en que las uniones laborales reaccionan a la discrepancia entre la tasa salarial real deseada y la efectiva. Se trata del poder de negociación de los trabajadores y no tanto de lo que los trabajadores sienten que es el salario justo. β_2 , es la tasa de indexación. En la ecuación 1.15 tenemos la tasa de inflación salarial simplificada.

Para obtener la tasa de inflación precio se hace un procedimiento similar distinguiendo el margen de ganancia deseado y el actual. La formalización está en términos de la tasa de salario real objetivo w_f . Los parámetros β_1 y β_2 tienen un papel similar a β .

$$(1.16) \quad p = \beta_1 (w - w_f) + \beta_2 \hat{W}^e$$

$$(1.17) \quad p = \beta_1 (w - w_f)$$

Al igual que en la inflación salario, se obtiene una forma simplificada de la inflación-precio (price-inflation) de la ecuación 1.17.

Asumiendo que el precio esperado y la inflación salarial son correctamente anticipadas la solución de 1.14 y 1.16 es,

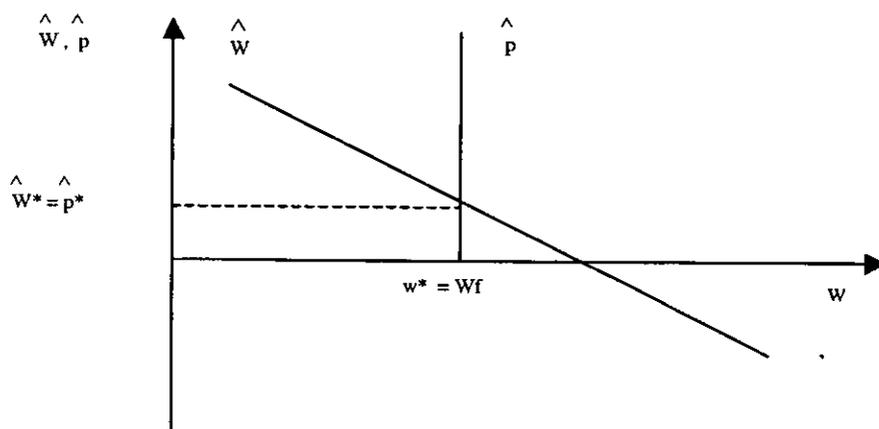
$$(1.18) \quad W = p = \beta_1(w_w - w)/(1 - \beta_2) = \beta_1 (w - w_f) / (1 - \beta_2)$$

Si $\hat{p} = \beta_1 / (1 - \beta_2)$ y $\hat{\beta}_1 = \beta_1 / (1 - \beta_2)$, la tasa de salario real efectiva con precio de equilibrio, es ,

$$(1.19) \quad w^* = (\hat{p} w_w + \hat{\beta}_1 w_f) / (\hat{p} + \hat{\beta}_1)$$

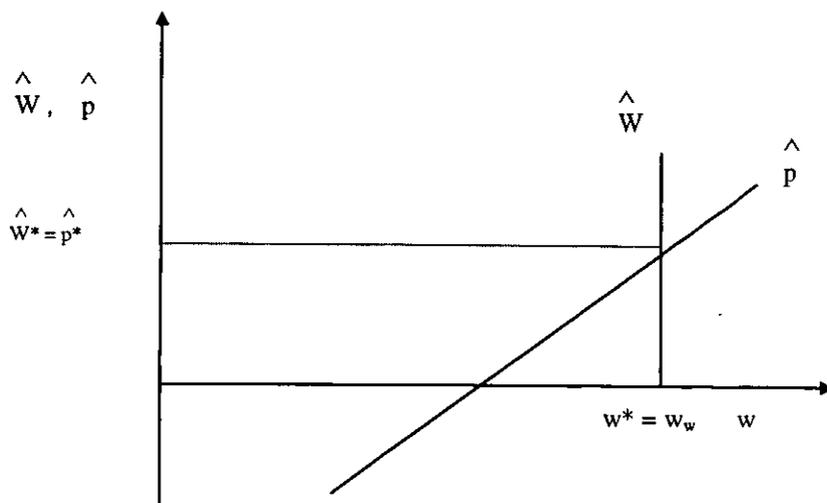
La tasa de salario real depende en este esquema del equilibrio formado por la relativa posición negociadora de la clase trabajadora y del relativo poder monopólico de las empresas. En la siguiente gráfica tenemos una situación en que las firmas tienen un poder de negociación absoluto sobre la tasa de salario real.

Gráfica 1.14 Inflación de demandas en conflicto cuando los firmas tienen poder de negociación absoluto sobre la tasa de salario real.



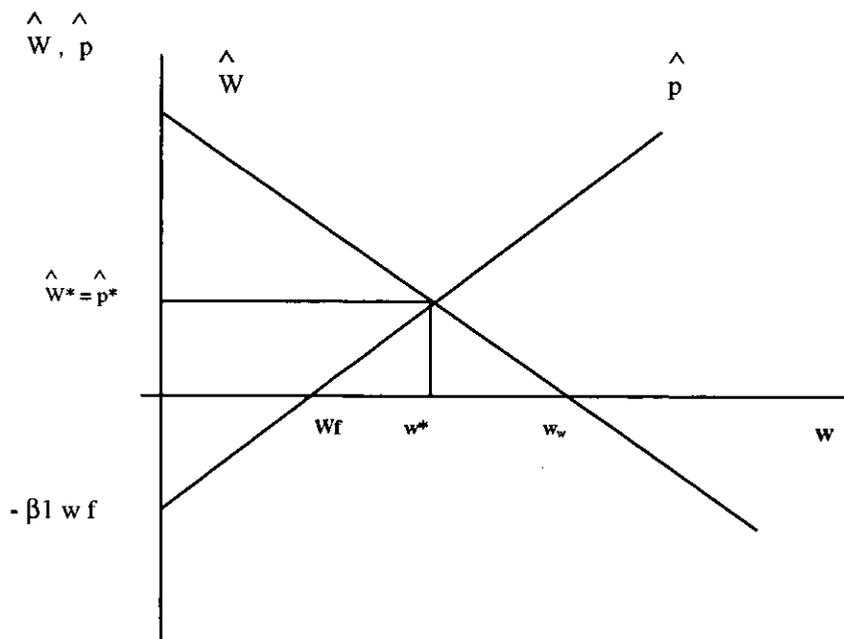
El otro caso de inflación por conflicto es cuando los sindicatos tienen poder de negociación absoluto sobre la tasa de salario real.

Gráfica 1.15 Inflación de demandas en conflicto cuando los sindicatos tienen poder de negociación absoluto sobre las tasa de salario real



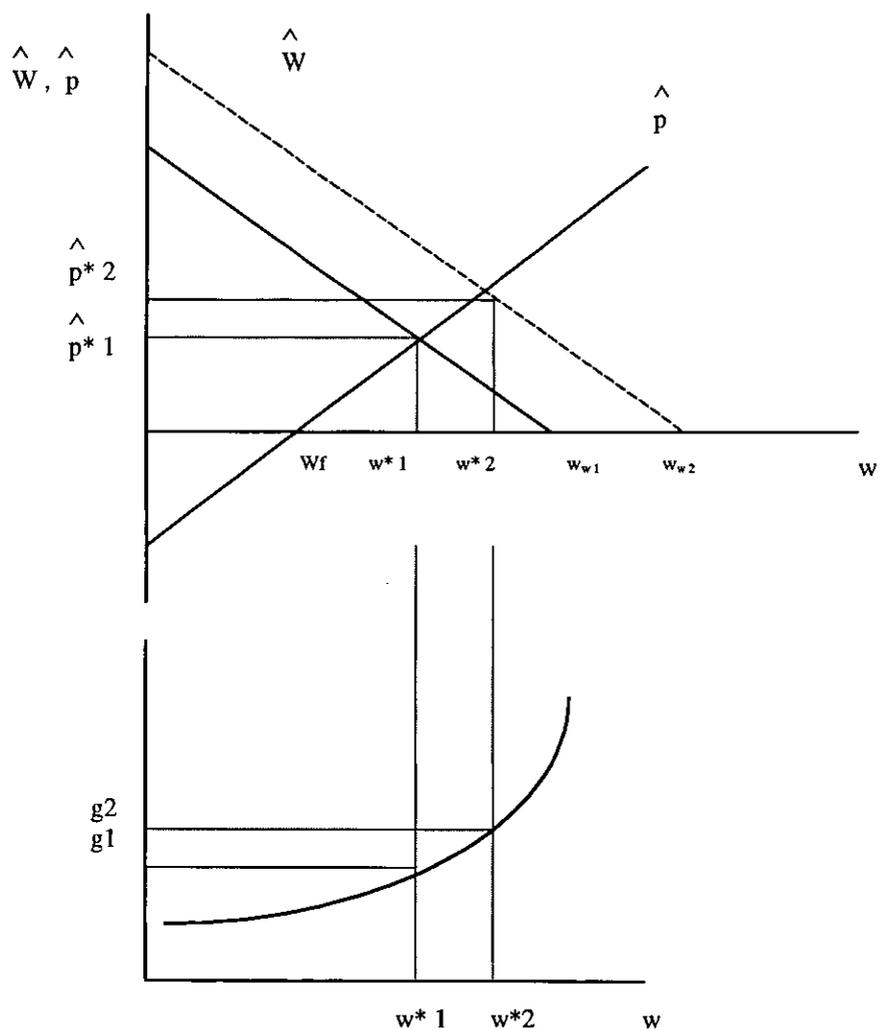
Por último el caso en que ninguno de los anteriores tiene poder de negociación absoluto sobre el salario real. La curva ascendente p , representa la tasa de inflación-precio a diferentes salarios reales efectivos. Las curvas se intersectan al nivel estable donde la tasa de inflación-precio es igual a la tasa de inflación salario, $p = W$. El punto, w^* , es un equilibrio estable. Si la tasa de salario efectivo estuviera a la derecha de w^* , la tasa de inflación precio sería más grande que la tasa de inflación salario. Como no hay poder predominante en la determinación del salario, los empresarios provocan mayor inflación para hacer caer los salarios reales, así w regresa al nivel w^* .

Gráfica 1.16 Inflación de demandas en conflicto cuando ni las firmas ni los sindicatos tienen poder de negociación absoluto sobre la tasa de salario real



Si evaluamos un cambio en la posición negociadora de los trabajadores, por ejemplo si ocurre un aumento en la tasa de salario real objetivo de los trabajadores desde w_{w1} a w_{w2} , la curva \hat{W} se desplaza hacia arriba.

Gráfica 1.17 Tasa de salario real más alta e inflación-precio y tasa de acumulación mayor como resultado de un incremento en la tasa de salario real buscada por los sindicatos

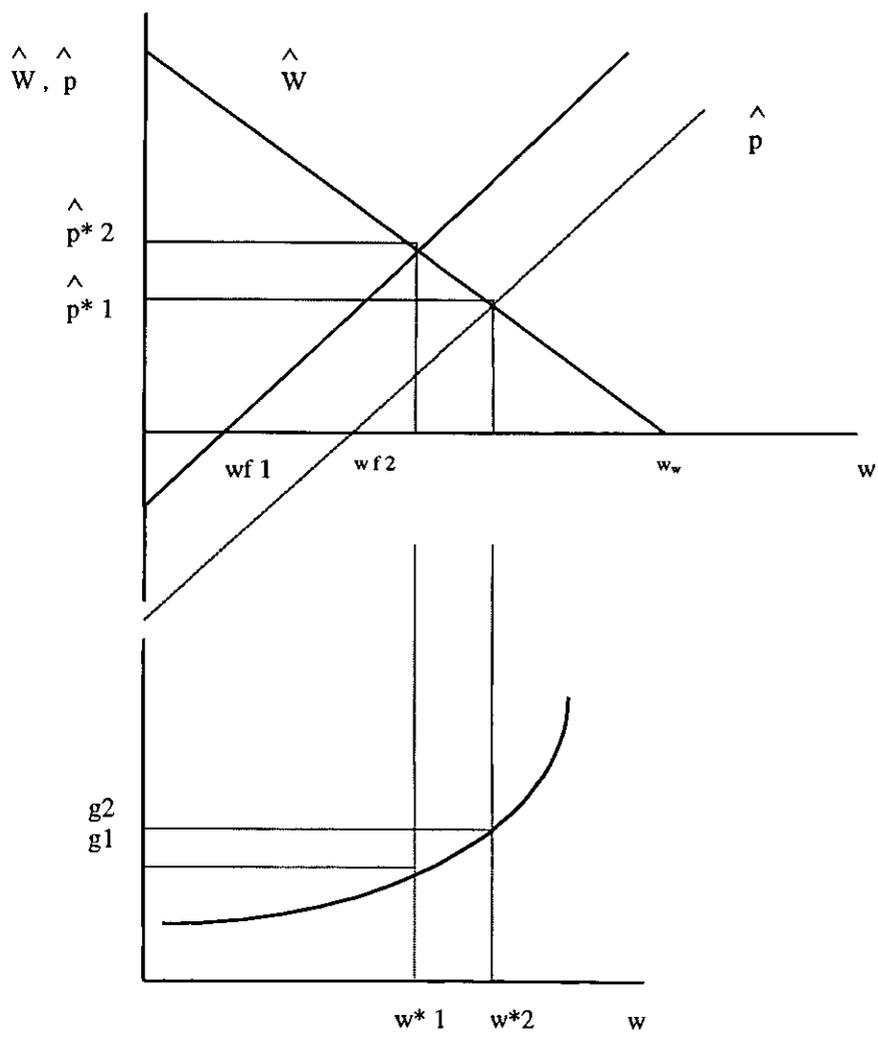


Vemos como se produce una mayor tasa de inflación precio y salario, como resultado de una mayor tasa salarial buscada por los sindicatos. Esto repercute en una mayor tasa de acumulación (g).

Sin embargo no todo incremento salarial significa aumento de precios. A nivel teórico un relajamiento en la posición negociadora de las firmas se traduciría en que estas aceptan un Mup menor. En la siguiente gráfica, se establece por acuerdo de las firmas una tasa de salario real objetivo mayor de w_{f1} a w_{f2} . La curva p , baja, lo cual no significa una caída en

el valor del parametro β . Si esto último ocurriera, bajaría la curva pero con pendiente distinta.

Gráfica 1.18 Tasa de salario real y de inflación-precio menores y tasa de acumulación mayor como resultado de una reducción en el margen de ganancia buscado por las firmas



Los aumentos de la tasa de interés repercuten sobre los precios, entrando en conflicto directo con el Mark up. Esto luego lleva a un salario real objetivo de las firmas (w_f) menor y se presenta entonces, el conflicto indirecto de los rentistas con los trabajadores.

La política fiscal es sensible a la tasa de inflación; cuando esta sube inicia la restricción del gasto público. Por ello lo más conveniente es que las firmas acepten la

disminución voluntaria de su margen de beneficio a favor de un salario mayor que estimule el crecimiento sin inflación y que permita al Estado, mayor flexibilidad en el gasto público.

2.2 El Reforzamiento del Estructuralismo Latinoamericano.

En los enfoque de Juan Noyola y Anibal Pinto⁴, la variedad de elementos estructurales que presionan al alza inflacionaria, llevan a considerar la necesidad de darle un tratamiento a largo plazo.

Entre las “causas básicas” de la inflación, están los desequilibrios en el sistema económico, por la influencia de elementos de carácter estructural (como las diferencias de productividad entre los sectores); de carácter dinámico (diferentes ritmos de crecimiento intersectorial) y de carácter institucional (el papel de los monopolios, sindicatos y el Estado)

Sin embargo, el ritmo inflacionario alcanzado en los ochentas, ha estimulado la búsqueda de soluciones de corto plazo y que den una atención prioritaria al problema. De ahí la diferencia entre los anteriores estructuralistas y los actuales (pos-estructuralistas), donde los primeros preferían la inflación al estancamiento. En los primeros estructuralistas, la inflación agudiza la concentración del ingreso y aumenta los problemas sociales y políticos; aún, una tasa de inflación moderada es más “intensa” donde es más regresiva. Por esta razón, en el enfoque de Noyola, el problema, en un sentido, debía atenuarse mediante políticas que detuvieran la propagación inflacionaria y detuvieran la concentración del ingreso en contra de los asalariados. Las políticas de ingresos y de precios, así como una política fiscal “progresiva” son en esta visión una alternativa a los ajustes recesivos de la política monetaria.

La escuela pos-estructuralista, también denominada heterodoxa, continúa con la propuesta de controlar ajustes salariales y aplicar medidas para eliminar las expectativas inflacionarias, principalmente en la fijación del tipo de cambio (contra la opinión ortodoxa del FMI de mantenerlo devaluado).

Resulta difícil identificar una escuela homogénea en el pos-estructuralismo. Algunos están por la monetización de la economía para evitar aumentos en la tasa de interés. Otros advierten que al estabilizarse los precios, la mayor demanda de dinero aumentaría la tasa de interés y el déficit público (con altos niveles de deuda pública). Si la monetización continúa

para mantener bajas las tasas de interés, la especulación o la espera de un aumento inminente en estas, pondría en peligro el plan de estabilización.

En cambio, la reducción del déficit fiscal es aceptado en mayor medida como requisito para la estabilización. Por ejemplo, el autor neo-estructuralista Felipe Pazos, recomienda : “El control temporal de los salarios y precios necesario para romper la inercia inflacionaria no es una alternativa a la adopción de una política financiera que equilibre la demanda agregada y la oferta global. Simultáneamente deben adoptarse medidas para sanear el presupuesto y frenar la expansión monetaria. Si no se restablece el equilibrio financiero, el exceso de demanda hará subir los precios y reactivará la inflación”⁵

El eclecticismo entre las teorías ortodoxa y pos-estructuralista, ha eliminado del modelo inicial, el papel de la política fiscal para contrarrestar los desequilibrios productivos, como la fuente de presiones básicas. Inclusive, J. Noyola reconocía que, el alto nivel de inversiones públicas permitió contener tales presiones en México.⁶

Según la línea del presente trabajo, el complemento del estructuralismo está en las medidas de corto plazo, compatibles con los elementos institucionales (y de su efecto en la distribución del ingreso) y estructurales planteados por Noyola. Por ello, la propuesta requiere medidas que por un lado estén orientadas a la estabilización de precios sin entrar en contradicción con el crecimiento económico y la influencia del Estado, en el cambio estructural de largo plazo.

El control inflacionario, en el corto plazo, es prioritario para evitar los efectos regresivos en la distribución del ingreso y sus consecuencias para el crecimiento .

Los choques externos (por cambios en los precios de los insumos o cambios en las condiciones de mercado) al modificar el nivel de costos o las ventas, generalmente conducen a la agudización de los problemas inflacionarios, debido a la falta de un acuerdo coordinado a nivel social para la modificación ordenada de los ingresos

2.3 El Marco de Referencia Marxista

Entre las interpretaciones de la crisis, contrastan las interpretaciones que la presentan como un rasgo inherente en el desarrollo del capitalismo, con otros enfoques donde la crisis resulta de perturbaciones inducidas, es decir, una inadecuada aplicación de las políticas fiscal y monetaria es la causante responsable de la inestabilidad económica. Entre las

primeras se ubican interpretaciones marxistas y estructuralistas. La inflación expresa conflictos de clases o bien, presiones productivas e institucionales. Por ser un problema de causas profundas, su solución se plantea a largo plazo.

En diversos estudios se ha ubicado la crisis del capitalismo mexicano como parte de un complejo proceso de modificaciones en la dinámica del capitalismo mundial. El capitalismo mundial experimenta un dinamismo renovado por los cambios tecnológicos y organizativos en los procesos de producción. Entre los primeros cambios tenemos los avances en la industria electrónica, la química y la bioquímica. Entre los segundos están la reconfiguración de las relaciones laborales que resultan de los cambios técnicos en los procesos de producción, los cambios en la posición negociadora de los sindicatos, así como nuevas formas de organización empresarial (como son las alianzas estratégicas o la formación de conglomerados industriales para enfrentar las condiciones de la competencia mundial).

Entre los estudios marxistas, Valenzuela Feijoo, ofrece una explicación del fenómeno se basa en una teoría del desarrollo que usa el concepto de *patrón de acumulación*: "(...)un patrón de acumulación sería una forma históricamente delimitada de la reproducción capitalista lo que supone una unidad específica entre formas específicas de acumulación, producción y realización de plusvalía y (en América Latina) una articulación específica del polo dominante interno con las formas precapitalistas (y capitalistas) subordinadas, y también una articulación determinada con los centros capitalistas dominantes".⁷

El concepto anterior, permite al autor identificar desde un ángulo marxista las características del periodo denominado como *patrón de sustitución de importaciones*. Desde los setentas, se va intensificando el agotamiento de este patrón por factores como: el atraso tecnológico, que impidió lograr un esquema de desarrollo industrial competitivo y autofinanciable; la declinación del consumo o la capacidad del mercado para absorber los productos cada vez más complejos y de mayor valor agregado; y la crisis agrícola, factor que cerró el flujo de divisas para financiar las importaciones del sector industrial.

Un patrón de acumulación, posee además un patrón de precios o un conjunto de formaciones de precios correspondientes a varias formas de producción dentro del mismo patrón. Esta propuesta teórica es desarrollada por Mario Zepeda y presenta reflexiones

sobre la relación que tiene el proceso inflacionario con la transición entre dos patrones de acumulación capitalista.

En la investigación citada se identifican seis tipos de precios, correspondientes al patrón de sustitución de importaciones: la forma mercantil simple, la forma capitalista, dos formas de precios monopolistas (en el mercado interno y a nivel internacional) y los precios estatales con subsidio. Los tipos de precios mencionados “(..) incluyen rentas monopólicas y subsidios estatales al consumo y a la producción, así como precios del tipo mercantil-simple, tenemos que el precio típico de la fracción hegemónica del capital en el patrón de sustitución de importaciones se aleja de su precio de producción (si este fuera igual al valor del precio y sus componentes) en al menos dos aspectos importantes : contiene una renta monopólica protegida en el mercado local, y paga costos de insumos subsidiados por el gobierno o por el sector de producción mercantil simple. Esto da una tasa de ganancia protegida y subsidiada que es peculiar”.⁸ El agotamiento del patrón de sustitución de importaciones ocurre por la necesidad de efectuar una revolución de los relativamente deteriorados valores de cambio de la región latinoamericana, inducida por la transformación tecnológica acelerada de los países más desarrollados.⁹

No obstante dicho agotamiento, desde los setentas el gobierno asume el papel de contrarrestar la caída de la tasa de ganancia aumentando su intervención en la economía. Esto propicia la distorsión del patrón de precios. El intento de mantener estable la estructura de precios relativos y el patrón de ganancias vigente provocó crecientes discrepancias entre los valores y los precios.

El conjunto de protecciones y subsidios que recibe la industria del gobierno se vuelve insostenible ante las enormes cargas financieras que asume el gobierno al iniciar los años ochentas. La nueva actitud del gobierno, a partir de la crisis de 1982, es la de conducir el cambio estructural. Esto favorece la recomposición de la estructura de precios como resultado del cambio en la estructura de valores de cambio. Finalmente el autor plantea que el proceso inflacionario experimentado por la economía mexicana, durante los ochentas, fue causado en primer lugar por las transformaciones en la estructura de valores de cambio y consecuentemente por los ajustes en la estructura de precios relativos.

El enfoque arriba presentado también nos sugiere que el ajuste intensifico la pugna distributiva entre capitales y desde luego entre el capital y el trabajo.

“ (...) esta pugna ha favorecido a los capitalistas de las fracciones emergentes del capital en el nuevo patrón secundario-terciario exportador (exportadores de manufacturas y servicios y nuevos capitales financieros nacionales) y a la oligarquía financiera transnacional, y ha perjudicado a los niveles de ganancias de los capitales industriales protegidos, los empresarios de capitales sin poder monopolístico, a los campesinos del sector mercantil simple y globalmente, aunque en forma diferenciada, a los niveles salariales de los trabajadores de todas las formas de producción”.¹⁰

En esta visión, existe una vinculación de los precios con los valores de cambio, donde los últimos son determinantes para la estabilidad o inestabilidad de los primeros. El presente trabajo sigue la línea post-keynesiana, pero se apoya en la proposición de que la agudización de la pugna distributiva está precedida por las fuertes modificaciones en la estructura de valores de cambio.

Se buscan soluciones de corto plazo, a través de una negociación de los ingresos, pero que sean compatibles con el cambio estructural hacia una nueva estructura de valores de cambio más estable.

III. ALGUNOS ASPECTOS MACROECONÓMICOS Y LA INFLACIÓN EN MÉXICO

3.1 El Inicio del Periodo Inflacionario.

El periodo comienza con una combinación de factores externos e internos desfavorables para el funcionamiento normal del capitalismo mexicano. En México, se venían acumulado desequilibrios productivos y financieros que sólo pudieron contrarrestarse durante la precedente bonanza petrolera.

Uno de tales desequilibrios es el elevado déficit público. Como explica Jaime Ros, el déficit público es un problema en la medida que es un potencial no realizado. El aumento de los ingresos públicos, proveniente de las ventas internacionales de petróleo, fue canalizado hacia el mismo sector casi en su totalidad. Esto hizo al país más vulnerable a los choques negativos en los términos de intercambio.

La escasez de crédito internacional elevó las tasas de interés y por lo tanto la disponibilidad de recursos financieros a nivel mundial. Aunado a esto el alto déficit en la balanza de pagos obliga al gobierno mexicano a practicar una serie de devaluaciones para hacer caer el alto volumen de importaciones y así obtener divisas para cumplir con las obligaciones financieras de corto plazo. De esta manera se inicia el programa de estabilización que de 1983 a 1985 reduce la inflación de 85.37 a 54.50%.

En 1982, el índice de precios al consumidor repunta como continuación del proceso devaluatorio. Ya como una regularidad macroeconómica, la devaluación es seguida de un periodo inflacionario. Por ejemplo en la devaluación de 1976 (acompañada de reducción del gasto público, del crédito interno y de control salarial) "(..) provocó un levantamiento brusco en la tasa de inflación en la mayoría de los sectores económicos (manufacturas, servicios, agricultura), después del cual los aumentos de precio en los sectores mencionados tendieron a desacelerarse. Este patrón de crecimiento de los precios se refleja en el comportamiento de los precios al consumidor, el cual después de alcanzar su nivel máximo en 1977(30 %) registra una reducción en su tasa de crecimiento en el siguiente año(17 %)"¹

Aunque en magnitudes distintas el efecto inflacionario se repite en las siguientes devaluaciones de 1982, 1987 y 1994. Si enfocamos el fenómeno únicamente de acuerdo a su magnitud encontramos que su intensificación se encuentra asociada a tales

devaluaciones. De aquí que previamente, las causas que tienden a sobrevalorar el tipo de cambio real puedan considerarse como parte del mismo proceso.

El primer proceso inflacionario del periodo 1982-1987, es resultado de las devaluaciones de 1982 “(..) que modifican la paridad “libre” de alrededor de 27 pesos por dólar en febrero a 150 pesos por dólar en diciembre”.²

La creciente especulación y la crisis de divisas derivada de la fuga de capitales lleva a mayores tasas de interés. El insostenible desequilibrio fiscal, agravado por las altas tasas de interés, hizo que en la estrategia se incluyera una revisión de precios de bienes y servicios del sector público. Finalmente los agentes incorporan en los aumentos de precios, el impacto de los costos financieros y de las importaciones.

3.2 La Incertidumbre y la Reacción de los Productores

Las medidas recesivas que aplica el gobierno de Miguel de la Madrid y la suspensión de préstamos internacionales a México, agravaron la incertidumbre de los agentes económicos, lo cual afectó en los productores las decisiones de inversión (productiva) y el patrón de fijación de precios.

Los productores en medio de una distorsión generalizada y creciente de los precios y con el alto grado de monopolio, pueden fijar sus precios en relación a una tasa de cambio y a una tasa de interés esperada. De aquí que el gobierno haya tenido tantas dificultades para mantener el nivel de subvaluación de la moneda así como una tasa de interés real positiva. Los productores se financian incrementando los precios, cuando el gobierno mantiene una política de restricción crediticia.³

El programa de estabilización es desfavorable para el proceso de acumulación, pero en un mercado protegido y con una clase trabajadora desarticulada, el capital logra mejorar inclusive su nivel de rentabilidad.

La devaluación empeoró las expectativas de los empresarios y profundizó aún más la caída de la inversión y el producto.⁴

3.3 El Papel de la Devaluación.

Por un lado la devaluación del tipo de cambio se efectuó para frenar el déficit comercial e iniciar un cambio estructural a favor del sector manufacturero de exportación como generador de divisas. Ello permitiría en primer lugar, compensar la caída en el corto plazo de los componentes de absorción interna. Se propiciaría el desarrollo de industrias productoras de sustitutos de importación y en el largo plazo podría financiar las importaciones necesarias y garantizaría el pago de préstamos exteriores necesarios para sostener el crecimiento.

3.4 Aspectos de la Dinámica Estructural

El agotamiento de un patrón de acumulación, enfrenta desde 1982 recesión y problemas financieros, así como el conflicto distributivo por el paso hacia una nueva estructura de salarios, ganancias y rentas.

El cambio de patrón en México esta inscrito dentro de una dinámica mundial del capitalismo. La dinámica productiva en países desarrollados y más especializada en sectores de punta, provoca gradualmente una modificación en los términos de intercambio favorable para sus economías. El crecimiento de la productividad así como la sofisticación de sus productos les da una mejor posición en el intercambio, frente a productos de menor valor agregado, provenientes de países menos desarrollados. Esta característica del comercio internacional condiciona el crecimiento en países importadores de bienes de capital y demás insumos con tecnología producida en los países desarrollados. Los procesos productivos que utilizan tecnología importada tienen una fuerte vinculación con la producción extranjera y así, mantener el crecimiento en los países semiindustrializados depende en gran medida de su capacidad para captar divisas.

El cambio estructural aparentemente se logra cuando el coeficiente de importaciones se reduce durante el periodo de MMH, sin embargo, el esfuerzo por reducir el coeficiente de importaciones y aumentar las exportaciones sólo se mantuvo de 1983 a 1985, al tiempo que el peso se revaluaba. En el siguiente periodo, el coeficiente de importaciones vuelve a subir con la recuperación de la inversión privada, la cual sólo cayo de 1982 a 1986.⁵

El gobierno aplico medidas adicionales a la devaluación para reimpulsar el crecimiento exportador. Entre estas se encuentra la renegociación de la deuda externa

privada; el mantenimiento parcial de los subsidios al capital⁶; el efecto de la devaluación en la competitividad de los productos exportables y por la depreciación salarial.

3.5 Política Monetaria.

De acuerdo al vínculo que la teoría ortodoxa establece entre inflación y oferta monetaria, era necesario restringir esta variable para frenar el exceso de demanda. Sin atender a otro tipo de explicaciones el resultado obtenido fue contrario al esperado

La emisión monetaria mantuvo una relación negativa con la inflación:

“(..) los años en que la inflación, medida con el índice de precios implícitos del PIB (IPIB), alcanzó los más altos niveles que coinciden, no con los de alta expansión monetaria sino, por el contrario, con los años de política de fuerte restricción monetaria. (..) en 1982 y 1983 los precios crecieron a mayores tasas que la inflación monetaria: es muy notable incluso que, en 1983, la tasa de inflación se elevó significativamente, mientras que la M1 se redujo respecto a 1982. En 1986 y 1987 la tasa de crecimiento de los precios es de nuevo mucho mayor que la de inflación medida por el IPIB”,⁷ la restricción de la oferta monetaria no impidió el aumento inflacionario en el periodo.

El gobierno buscó la elevación de los rendimientos financieros en instrumentos como los CETES en un intento de captar recursos. Sin embargo, los rendimientos fueron negativos en 1983 y 1984 y nuevamente en 1987, como resultado del diferencial entre inflación y la tasa de interés nominal. A pesar de las tasas de interés reales negativas el gobierno controla los montos de crédito para limitar en cierta medida la demanda de dinero.⁸

3.6 La Tasa de Interés.

El aumento de la tasa de interés como instrumento para reducir la oferta monetaria y aumentar el financiamiento del sector público alimentaba el conflicto de dos maneras: por un lado aumentan los costos financieros en las empresas y por otro el encarecimiento del crédito y su racionalización motiva a que los empresarios obtengan el financiamiento por la vía del precio.

En este contexto el gobierno apoya al sector privado a través del Fideicomiso para la Cobertura de riesgos cambiarios (FICORCA) que permita el pago de la deuda en pesos.

Ante la escasez de divisas, elevar la tasa de interés desincentiva la inversión y la entrada excesiva de mercancías extranjeras que llevaron al alto déficit comercial. Por otro lado, se buscó como un incentivo para el ahorro, lo cual no tuvo resultados favorables debido al aumento inflacionario y en mayor medida por la caída en los ingresos. Por ello, los bajos niveles de ahorro no se compensaron con mayor consumo privado.

No obstante que hubo metas crediticias, prosperó en esos años un mercado financiero al margen del mercado oficial. A pesar de la restricción del crédito, la demanda crediticia permitió que continuará la transferencia de recursos financieros de unidades superavitarias a empresas con necesidades de obtener crédito aún a tasas superiores a las ofrecidas por el gobierno. Sin embargo la demanda de crédito fue abandonando la inversión productiva para llevarse cada vez más a la especulación en inversiones de rendimientos financieros : “En lugar de usarse productivamente, una gran parte de esos enormes recursos se empezó a orientar al mercado de dinero principalmente para financiar los requerimientos fiscales (..) a través de sus colocaciones multimillonarias de CETES a partir de los últimos meses de 1985, pero en menor medida también para los requerimientos de empresas con intenciones de expandir sus operaciones”.⁹

Así pues en estos años permanece una situación de difícil manejo, dada la escasez de recursos financieros externos e internos para apoyar a la inversión privada. Las elevadas tasas de interés nominales, aunque generan incertidumbre entre los inversionistas, eran indispensables para contener el estado de fragilidad financiera o el peligro de desatar una fuga de capitales de mayor magnitud. El gasto público deficitario, hubiera generado más importaciones, nueva devaluación e inestabilidad financiera que llevaría a mayor fuga de capitales. Ejemplo de fragilidad financiera fue el aumento de adquisición de deuda pública por parte del sector privado. El gasto público hubiera provocado entonces una mayor adquisición de activos financieros externos, un nuevo deterioro de la cuenta de capitales. Con ello queda justificado como en una situación de fragilidad financiera fue necesario un sobreajuste de las políticas de demanda.¹⁰

La inflación de 85.37 % en 1983 disminuye a 59.21 % y se mantiene 59.50 % en 1985, al mismo tiempo que el crecimiento económico se acompaña de un deterioro de la

acumulación de reservas internacionales y de la balanza comercial. Esto se relaciona con la caída del margen de subvaluación. Así, a mediados de 1985 cuando se pierde el superávit comercial y se pierde el control en el déficit fiscal, se percibe un descontrol de la inflación. Otras circunstancias que se sumaron a la inestabilidad son los sismos de 1985 y la caída de los precios del petróleo en 1986.

En junio de 1986 se continúan los ajustes macroeconómicos a través del PAC, después de un sobrecalentamiento económico que arranca en 1984 y decrece hasta 1986 debido a las limitantes de la economía mexicana inmersa en la crisis estructural.

La situación a principios de 1987 era positiva por la llegada del crédito externo, la recuperación de los precios del petróleo y la subvaluación del tipo de cambio vigente desde 1986, así como un crecimiento del PIB que había comenzado desde el tercer trimestre de 1986.¹¹

Sin embargo, las repercusiones del crack mundial sobre la Bolsa Mexicana de Valores, precipitaron la caída de las cotizaciones y esto presionó sobre el mercado de divisas en tal magnitud que la disminución de las reservas internacionales obligó al gobierno a devaluar el peso en noviembre de 1987, para frenar así la especulación cambiaria.

En este escenario, ante la posibilidad de una espiral inflacionaria, en diciembre de 1987 se pone en marcha un plan para el control de la inflación basado en una política de ingresos. La política de ingresos se presentaba como una concertación del gobierno con productores, trabajadores y campesinos, y la fijación coordinada de precios era para evitar que algunos agentes tuvieran un sobreajuste o un rezago en sus ingresos que distorsionara los precios de equilibrio.

3.7 La Alternativa de los Planes Heterodoxos.

La adopción de un plan heterodoxo en México, permite reconocer un cambio en la apreciación del problema inflacionario donde entran en consideración aspectos relacionados con la formación de expectativas (fijación del tipo de cambio). Aunque teóricamente los excesos de demanda provienen inicialmente de los aumentos excesivos de la oferta monetaria y el gasto monetaria y el gasto público, tanto en la teoría heterodoxa como la ortodoxa, el aspecto central del control inflacionario es el control de las demandas salariales.

La aplicación del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) en México, tuvo como precedente los planes heterodoxos aplicados en Brasil, Argentina e Israel en la década de los ochentas. Para 1987 ya se consideraban los defectos y aciertos de esos programas. Por ejemplo en Brasil, la caída del déficit fiscal fue insuficiente, hubo congelamientos generalizados en los precios de las mercancías y descontrol en los aumentos salariales.

Otro caso donde se aplicaron estos planes fue Israel. En este país el control de la inflación se atribuye a la reducción del déficit fiscal, a los controles sobre la oferta monetaria y a factores institucionales que permitieron mayor estabilidad al plan.

En contraste, en un país latinoamericano como Bolivia, no hubo paquete de concertación de precios que acompañara al paquete ortodoxo y sin embargo la hiperinflación de 1281 por ciento en 1984 y de 11743 en 1985 cayó a 276 por ciento en 1986 y de 1987 en adelante se mantuvo en niveles inferiores a 20 por ciento (sólo a excepción de 1991 fue de 21.4 por ciento). El componente inercial que pudiera continuar con la inflación en 1986 se eliminó con presión política sobre los obreros:

“ La NPE (*Nueva Política Económica*) se ejecutó en un contexto de democracia musculada. Para Paz Estenssoro -lo que marca una diferencia fundamental con el gobierno de Siles Zuazo- el saneamiento de la economía pasaba por el restablecimiento del principio de autoridad. Para ello, no dudó en tomar medidas enérgicas contra las organizaciones laborales y los partidos de izquierda más radicales. En el año siguiente al de su posesión , dictó dos estados de sitio y permanentemente ejerció sobre los sindicatos una presión política, que sin salirse de la legalidad, sin embargo los hostigaba”.¹²

Otro factor que disminuyó la resistencia política en este país fue el desgaste de opositores como la Central Obrera Boliviana (COB) que antes de la NPE vieron un retroceso en sus salarios reales a pesar de los altos y frecuentes aumentos en salarios nominales durante el gobierno de Siles Zuazo (1982-1985).

En Bolivia, resulta evidente la efectividad de una política autoritaria cuya esencia, es reprimir las demandas salariales. La represión se acepta y es justificada después de los intentos inútiles de los trabajadores por recuperar el nivel de salario real deseado y por lo regresivo de un proceso inflacionario atribuido a los asalariados.

3.8 La Inflación Latinoamericana.

En este apartado presentamos la aparición del proceso inflacionario como una problemática común a nivel regional. En América Latina y en Europa Oriental las adecuaciones de los sistemas productivos a las nuevas condiciones de competencia mundial, conllevan ajustes de precios relativos y agudizan los conflictos distributivos a nivel nacional.

Desde los sesentas, en algunos países latinoamericanos ya había inflaciones de 20 a 50% anual (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay).

En la siguiente década, la inflación se acelera. En Argentina y Chile la inflación supera el 100 %, mientras que otros catorce países de América Latina están entre 10y 50%.

En los ochentas, varios países experimentan procesos de hiperinflación. Los casos que más destacan son Argentina, Bolivia, Brasil, Nicaragua y Perú.¹³

La evolución inflacionaria en estas décadas supera principalmente a los promedios de las naciones industrializadas; los promedios de las economías asiáticas, africanas, de medio Oriente, y en menor medida a los de Europa Oriental.¹⁴ El proceso de cambios estructurales bruscos tanto en América Latina como en Europa Oriental se acompaña de un aumento importante en los índices de precios. Ello expresa como es probado en el caso de México, una readecuación de precios relativos sometida a una nueva dinámica capitalista mundial e impulsada por cambios en la política económica de tipo neoliberal.

De acuerdo a la hipótesis de la inflación como resultado de una transición entre dos patrones de acumulación, la inflación es resultado del ajuste en los precios relativos. El ajuste refleja, en una apreciación marxista, una nueva dinámica de competencia intercapitalista y de explotación de la fuerza de trabajo y por otro lado responde a los intentos de los trabajadores y capitalistas para mejorar, o al menos permanecer en un nivel estable dentro de una jerarquía de ingresos.

3.9 La Propagación O Persistencia Inflacionaria En El Neo-Estructuralismo

En este espacio tenemos la explicación neo estructuralista que al igual que la teoría post-keynesiana vincula la inflación con los aumentos nominales del salario. Sin embargo, la anterior teoría con fundamentos neoclásicos considera otro tipo de aspectos como el nivel de equilibrio del salario real determinado en un mercado de trabajo

Los incrementos nominales, limitados por la política salarial que se practicara desde 1977, aumentan sin alcanzar las variaciones del índice de precios. En una visión neo-estructuralista, como la de Felipe Pazos, el salario no sería causa de propagación inflacionaria debido a que a lo largo de la década de los ochentas no hubo una compensación de la pérdida adquisitiva en los ajustes temporales. En la renovación de contratos, los trabajadores no cubren con sus ingresos nominales la pérdida en sus ingresos reales. Debido a que los aumentos nominales no restituyen el nivel real del periodo anterior, entonces las presiones provienen de otras fuentes. Ello sólo ocurriría cuando se obtiene un sobreajuste salarial en la renovación de contratos para reestablecer el salario real de equilibrio anterior.¹⁵

Pero como en esos años el precio de equilibrio del trabajo era inferior al registrado, entonces, aún cuando son aumentos inferiores a la inflación, están por encima del nivel de equilibrio y por ello son inflacionarios.

El autor, recién citado, explica en el caso de Chile que es el sobreajuste y no sólo la readecuación salarial lo que generó la persistencia del proceso:

“Los aumentos -salariales- son, por consiguiente, sobreajustes y no meramente readecuaciones a un nivel de equilibrio. Esto parece exceder la meta de los trabajadores de recuperar sus salarios reales, así como la política de las empresas de mantener los salarios reales, pero no pagar cantidades mucho mayores”. “Los intentos de recuperar la remuneración real anterior a la inflación y de incorporar los incrementos de productividad continúan elevando los salarios por encima de su nivel de equilibrio”.¹⁷

3.10 La Curva de Phillips en México.

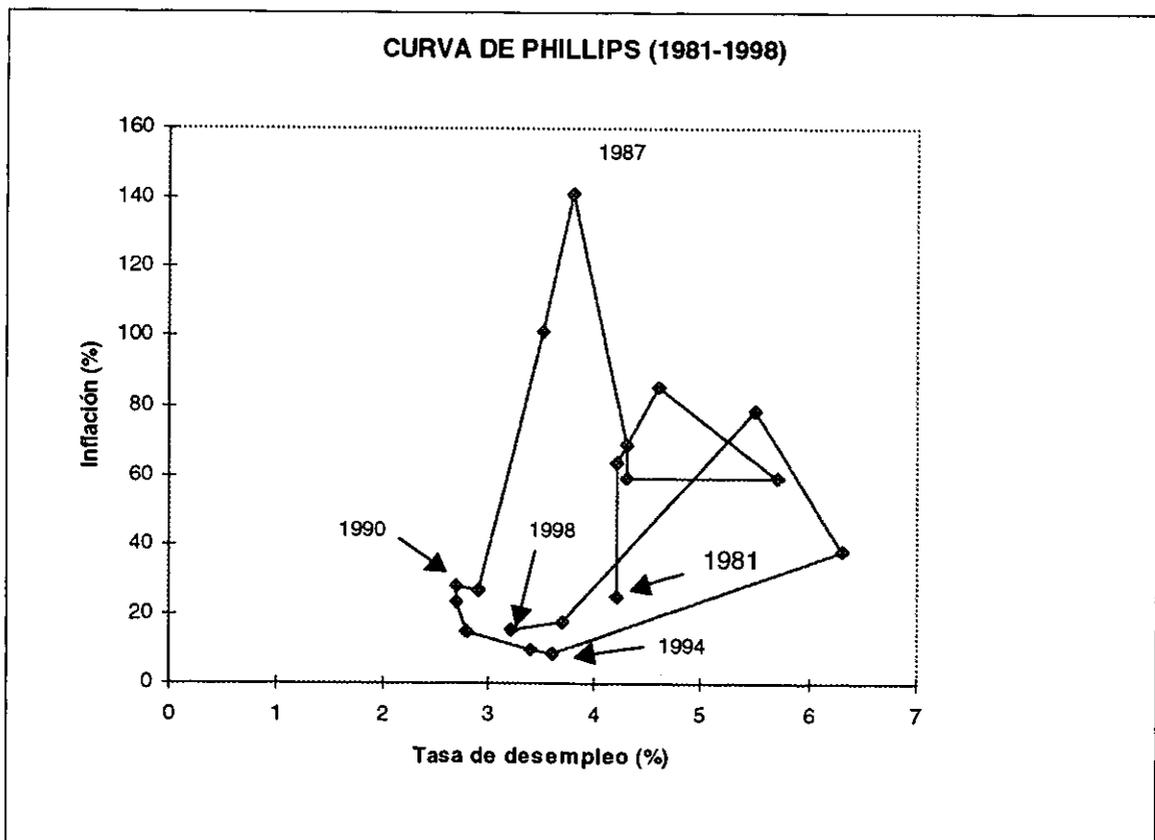
Aparte del neo-estructuralismo, la curva de Phillips es otra propuesta para explicar la inflación. En este caso la variación de los precios ocurre como resultado de cambios en la tasa de desempleo. Sin embargo en este apartado se plantean límites para su validez en el caso de México.

En la gráfica III.1 tenemos la relación entre la inflación con la tasa de desempleo abierto de 1984 a 1994. Teóricamente si los salarios tienen una determinación endógena, las demandas de mayores salarios nominales son influidas por la situación del desempleo. Un menor desempleo implica un aumento del número de agremiados sindicalizados, lo cual

fortalece el poder de negociación del trabajo organizado y así pueden alcanzar mayores salarios. Es decir, un menor desempleo permite que los trabajadores se sientan menos amenazados de perder sus puestos de trabajo debido a que cuando la economía crece, también aumenta la demanda de trabajadores en las empresas. El crecimiento económico favorece un incremento en las demandas salariales. La interpretación post-keynesiana de la curva de Phillips, sostiene que la relación inversa entre inflación y tasa de desempleo se explica por la presión inflacionaria que ejercen los trabajadores cuando el desempleo se reduce.

En el periodo 1981-1987, la curva presenta dos tendencias. La primera, de 1982 a 1984, es el reflejo de un periodo recesivo-inflacionario, en el cual el aumento marcado del desempleo permite contener un aumento mayor de la inflación. De 1984 a 1987, el cambio negativo en la tasa de desempleo abierto se relaciona con diferentes movimientos positivos en la tasa de inflación. En 1984, la tasa de cambio de la tasa de desempleo aumentó 23.91%, lo cual teóricamente podríamos suponer que permitió contener en alguna medida un aumento de la inflación mayor al 59.21 % del mismo año.

Gráfica III.1



De 1985 a 1987, la relación negativa se recupera, aunque en realidad, en ese periodo, el empleo del sector manufacturero presenta un descenso; es decir, si la tasa de desempleo reflejara principalmente el desempleo del sector formal, el desempleo sería mayor y reflejaría un estado de inflación y recesión (como resultado, una pendiente positiva) a lo largo del periodo 1982-1987.

Es necesario mencionar que en medio de la crisis, la reducción del desempleo obedece en gran medida al crecimiento del empleo en el sector informal. Esto significa que la reducción del desempleo en esos años (1985-1987) no se traduzca en más agremiados o en mayores recursos financieros para los sindicatos. Así entonces, la reducción del desempleo no genera inflación, ni por un fortalecimiento de los sindicatos ni mucho menos, por excesos de demanda. El comportamiento de 1986-1987 se explica por los choques externos o el impacto de la caída de las cotizaciones del petróleo(1986) y las devaluaciones, y no tanto por las repercusiones de una menor tasa de desempleo abierto en 1987(que disminuyó de 4.3% en 1986 a 3.8% en 1987 el siguiente año).

Luego podemos observar como se transfiere la curva a un nivel más próximo al origen . Tanto la tasa de variación en los precios, como la tasa de desempleo se reducen para mantener una relación negativa. Se puede observar que dicha relación se produce cuando el cambio en la tasa de desempleo es positivo debido a que esto sí puede reflejar la caída del empleo en el sector formal de la economía (periodo 1990-1994)

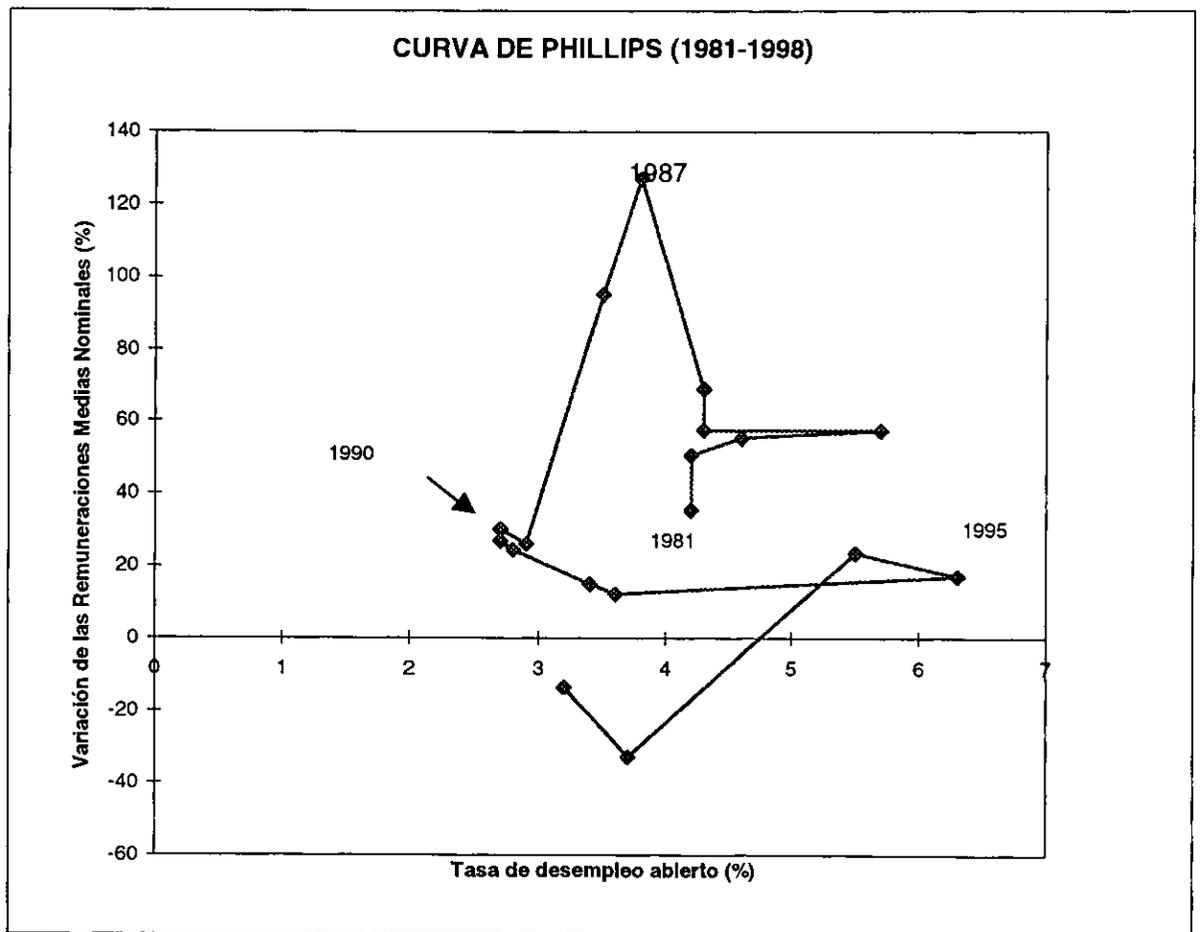
La caída del empleo en el sector manufacturero fundamenta este argumento pero también influye la iniciativa gubernamental de controlar la política de ingresos que continua en esos años. En una apreciación propia, el desempleo manufacturero sirvió de apoyo para controlar mejor las demandas obreras.

Por un lado las reducciones de la tasa de desempleo, que teóricamente deberían provocar mayor inflación, se acompañan más bien de reducción de precios, excepto en 1987, año de choques externos e inflación inercial y en 1996 cuando el gobierno intenta mantener un nivel de devaluación para el peso, la inflación aumenta 78.47% en ese año. Fuera de estas excepciones la relación negativa sólo opera en un sentido: cuando aumenta el desempleo total, principalmente el del sector manufacturero, los precios caen.

En la gráfica de salarios nominales y tasa de desempleo(gráfica III.2) hay un resultado similar. La determinación de los salarios nominales no resulta estar claramente

influida por la situación en el mercado de trabajo. Por ello en el enfoque post-keynesiano, el empuje de los salarios es la variable exógena en la determinación del aumento de precios, y no la oferta monetaria que en este modelo se considera una variable endógena. Los objetivos salariales se determinan más por factores institucionales que por el cambio en la tasa de desempleo y la influencia de las políticas de demanda en esta.

Gráfica III.2





IV. LAS PRESIONES INFLACIONARIAS EN EL MODELO DE MARC LAVOIE

4.1 El Modelo de Lavoie en México.

El modelo de Marc Lavoie permite dar una explicación sobre el incremento de precios aun cuando existe capacidad disponible. A diferencia del modelo de los primeros keynesianos; en el cual la política de demanda efectiva genera exceso de demanda, inflación, reducción general de los salarios reales y en consecuencia una mayor utilización de la capacidad instalada, el modelo postkeynesiano explica la relación positiva entre los salarios reales y el crecimiento; así, la caída de las remuneraciones se asocia con caídas del producto y no con mejor aprovechamiento de los recursos productivos.

La característica del modelo es que se basa en un conflicto distributivo donde la tasa salarial y los márgenes de ganancia son determinados exógenamente. Es decir, la decisión de los trabajadores y las firmas sobre sus respectivas remuneraciones es independiente del efecto que puedan tener las políticas fiscales y monetarias sobre la demanda agregada. Con las políticas de ajuste se buscaba llevar las remuneraciones de los factores a sus precios de equilibrio; sin embargo la elevación de los márgenes de ganancias (en el periodo de MMH) demuestra como estos se fijan contra los objetivos de la política económica restrictiva.

4.2 El Cambio en las Fuerzas Inflacionarias.

En el periodo de la crisis estructural, ocurren cambios institucionales que modifican la capacidad de negociación de los grupos sociales sobre la distribución del ingreso.

La lista de tales cambios institucionales puede ser muy amplia debido a que provienen de una crisis de reproducción del capitalismo mundial. Conviene hacer una delimitación que incluya el papel de los sindicatos, el poder de las firmas y el papel de las políticas económicas de estabilización.

En el presente estudio, la inflación es el resultado de conflictos sobre la distribución del ingreso. A su vez tales conflictos se agudizan por las nuevas exigencias del capitalismo mundial.

Desde 1977 se inicia una tendencia a la caída del salario real que se prolonga hasta 1988, la cual es manifestación de una crisis estructural del capitalismo en México. Dentro de un conjunto de cambios como parte de la reestructuración productiva, la caída del salario real permite a algunas industrias enfrentar los cambios, protegiendo su rentabilidad.

Con el proceso de reestructuración que sigue al patrón de acumulación anterior basado en la sustitución de importaciones, ocurre un cambio en la correlación de fuerzas. Partiendo de este se planteara una explicación de su impacto en la distribución del ingreso y como esto generó mecanismos de presión inflacionaria.

4.3 La Política de Contención Salarial.

La aceleración inflacionaria, que inicia en los setentas, se acompaña de un descenso continuo de los salarios reales como medio para contenerla. Si el exceso de mano de obra requiere como condición, el declive de los salarios reales para aumentar el empleo, veríamos en la década de los ochentas una recuperación del sector formal. Fuera de la existencia de un mercado de trabajo, el salario cae por el empuje de la crisis y por la falta de una resistencia en la clase trabajadora que apoye medidas de política económica con menos costos sociales. El capital y el trabajo emprenden una pugna por el ingreso, agudizada en los momentos en que el esquema macroeconómico entra en crisis. Tal agudización se manifiesta con mayor fuerza en el periodo de Miguel de la Madrid. Tan sólo el poder sindical se traducen un aumento de 525% en el número de huelgas estalladas registradas después de la crisis de 1982 y de 149.60% en 1986.

Después de tales acontecimientos las características del movimiento sindical como mencionaremos más adelante, permiten el cambio en la fuerza salarial como fuente de empuje inflacionario. Como resultado sólo ocurren incrementos en el número de huelgas en 1990 (27.12%) y en 1992(14.71%).

El poder negociador de los sindicatos es un parámetro indispensable para fundamentar, desde el enfoque postkeynesiano, la naturaleza del conflicto distributivo en el periodo y su impacto en la inflación.

El poder de negociación de un sindicato se expresa en la capacidad que tiene para conseguir el aumento salarial deseado. Este poder sindical en México esta caracterizado por

su relación con el gobierno, por rasgos de su organización interna, por el poder de las firmas y por las condiciones de la economía.

La crisis estructural que se manifiesta desde los setentas comienza a ser un factor de restricción a las demandas salariales. A partir de 1976, año del máximo nivel salarial histórico, los desequilibrios macroeconómicos acumulados ,se enfrentan con un programa de estabilización. Entre las medidas esta la introducción, a partir de 1977, de los denominados “topes salariales” . El autor Miguel Orozco explica : “Los topes consisten en la determinación gubernamental de los porcentajes máximos en que deben aumentar los salarios nominales”¹

Desde entonces, a excepción de 1982, los ajustes de los salarios nominales son menores al aumento de la tasa de inflación.² A raíz de la crisis de 1994 la CTM vuelve a proponer la institucionalización del salario móvil. Sin embargo tanto el tope salarial como el salario que es acordado en una negociación con el gobierno, se mantiene controlado como instrumento de política económica en el control salarial.³

A partir de 1982 , las medidas para reducir el déficit fiscal llevaron a una política de restricción salarial que afectaba en mayor proporción a los trabajadores del sector público. La mayoría de los trabajadores en este sector recibió incrementos salariales, inclusive inferiores al mercado por los topes⁴. Como explica M. Lavoie, en una época de políticas de austeridad la caída de los salarios en el sector público establece normas a seguir por el sector privado.

4.4 El Fin del Pacto Social.

La desregulación estatal que se emprende para sanear las finanzas públicas y mejorar la operación de las empresas estatales mediante su privatización, tuvo consecuencias severas para el pacto social del que se beneficiaban el trabajo organizado y los empresarios.

Es durante los sexenios de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari donde se modifican las bases del pacto social que desde los cincuentas se mantuvo funcional al anterior patrón de acumulación.

El trabajo organizado se benefició de la industrialización de sustitución de importaciones, basada en una extensa regulación estatal y en un mercado doméstico

protegido. Sin embargo, con la privatización y la reestructuración de industrias se reduce el empleo y por ello el número de agremiados. Entonces, los sindicatos más grandes e influyentes pierden capacidad de movilización y poder de negociación como aliados del gobierno.

La Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM), anunció en enero de 1983 su respaldo a la administración de MMH, a cambio de programas sociales del gobierno para la protección del poder de compra de los trabajadores. Esto desató fuertes críticas hacia la CTM como producto del descontento popular.

El alto nivel de descontento reflejaba las expectativas negativas que traía la crisis así como la percepción de que los sacrificios laborales durante la recesión de 1976-77 y las posteriores caídas no fueron compensadas durante el auge petrolero.

Bajo estas condiciones, la CTM adoptó una postura más militante para preservar su liderato político. A diferencia de otras centrales obreras como la Confederación General del Trabajo en Argentina o los sindicatos brasileños, la CTM no convocó a una huelga general. Sin embargo, coordinó 14000 peticiones de huelga a nivel nacional entre mayo y junio de 1983, cuyas demandas, finalmente fueron rechazadas por el gobierno de MMH.

Durante el sexenio de MMH, las autoridades laborales condicionan y dividen a los sindicatos. Las primeras, usan el control administrativo para influir en el proceso de registro de los sindicatos que puedan compensar el peso político de la CTM. Por otro lado, la dependencia por los subsidios estatales y el apoyo abierto a las políticas de austeridad de confederaciones rivales como la CROC y la CROM favorecieron la ofensiva del gobierno.

Los logros del movimiento en cuanto al nivel salarial fueron insuficientes. Lejos de poder negociar una indexación salarial, sólo se consiguió en junio de 1983 un aumento al *salario mínimo legal* de 15.6% escasamente superior al 12.5 % anunciado por el gobierno en 1982 y lejos del 50% del aumento demandado. Sin embargo debe señalarse que como producto de la capacidad reivindicativa de los trabajadores: “(..) se redujera la proporción de la masa laboral sujeta a dicho salario mínimo o por debajo del mismo y por otra un mayor distanciamiento entre el salario promedio y ese salario mínimo”.⁵

Es notable que en México, aún cuando existe percepción del deterioro en el nivel de vida de los trabajadores, esto no lleva a fuertes demandas salariales que compensen la pérdida del poder adquisitivo que pudieran provocar una alta inflación salarial. La falta de

un movimiento laboral democrático y comprometido con los intereses de sus agremiados, provoca que los afectados defiendan su standard de vida aumentando sus horas de trabajo o bien, sustituyendo los productos que consume por otros parecidos modificando la canasta básica.⁶ Recordando la teoría de la elección, el cambio de los precios relativos en los bienes de consumo básico da lugar al cambio de preferencias hacia unos bienes que están dentro de un mismo rango de necesidades.

En forma general, cualquier indicador disponible sobre salarios durante la administración de MMH puede evidenciar el deterioro salarial. Por ejemplo, los indicadores de salarios reales, los de ingresos reales no salariales y de salarios reales promedio de la manufactura caen 40%, 6.9% y 3.2% durante 1983-1988.

4.5 Sindicatos y Negociación Salarial

El autor J. Middlebrook explica diversos aspectos que influyeron en el control del movimiento obrero durante la crisis.⁷ Señala como la injerencia administrativa, la represión selectiva y la fuerte dependencia en subsidios legales, históricamente le ha permitido al gobierno mantener el apoyo de las bases sociales a sus políticas al tiempo que impone límites a sus reivindicaciones.

La represión aplicada a los sindicatos tuvo varias consecuencias. Por ejemplo entre 1983-1988, el gobierno aprueba sólo 1.8% de las peticiones registradas. En el peor periodo recesivo, el número de huelgas legalmente reconocidas cae de 675 en 1982 a 230 en 1983⁸ (cuadro IV.5, anexo estadístico).

A pesar de la disidencia de las posturas radicales y de las demandas de la CTM y el Congreso del Trabajo, el movimiento obrero no logra rebasar su marco de limitaciones.

En 1985 la CTM hace un cambio en su postura, proponiendo la aplicación de un plan alternativo. Sin embargo en el mismo año acepta negociar en el marco del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). A cambio recibe concesiones pero sacrificando los ajustes salariales nominales a niveles debajo de la inflación.⁹

En 1987 ante la inminencia de una espiral inflacionaria después de cuatro ajustes al salario nominal los trabajadores exigen un rango de aumentos que oscila entre 46% en la zona centro y 133% a lo largo de la frontera con Estados Unidos.¹⁰ Sin embargo bajo las presiones gubernamentales y el apoyo de la CROC los trabajadores aceptan los aumentos

de diciembre de 1987(15 % de aumento a los salarios establecidos por contratos colectivos, el cual no fue retroactivo como demandaba el Congreso del Trabajo)

4.6 El Movimiento Durante el Pacto.

Los aumentos salariales en esos meses(diciembre de 1987 y enero de 1988) se dan en el contexto de una campaña presidencial. Aún así se mantienen las medidas de control del gasto público deficitario y aumentan precios en bienes y servicios del sector público, mientras que se recortaron tarifas arancelarias que abarataban el costo de algunos bienes de consumo.¹¹ Por un lado, los trabajadores se benefician de la reducción inflacionaria, pero al mismo tiempo sacrifican el poder de negociación a largo plazo.¹² La CTM y el Congreso del Trabajo se comprometen a mantener la disciplina en materia de salarios, lo cual impide la recuperación de estos después de la caída que experimentaron de 1982 a 1987. El pacto no modificó la conducta del sector privado ni alteró el compromiso de continuar con la privatización.

El beneficio general fue la baja inflación, así como las reducciones al IVA y al ISR. Pero sólo los grupos afiliados a la CTM y al Congreso del trabajo tuvieron mayor acceso a comestibles subsidiados, vivienda, créditos financieros y apoyo a empresas bajo el control de los sindicatos.¹³ La prolongación de la crisis económica provocó el desempleo creciente y esto resultó en una menor capacidad de resistencia para el sector obrero. Este debilitamiento se agudiza con la privatización de empresas estatales y con la reestructuración industrial en el sector privado y público como medidas necesarias para disminuir los costos de producción.

La posición de los trabajadores antes de la crisis se favorecía por el amplio sector de empresas estatales. El cierre o la privatización de empresas provocó que los grandes y más influyentes perdieran la habilidad de conseguir diversas concesiones del gobierno. Por otra parte la reestructuración industrial en los sectores privado y estatal minó la capacidad de movilización así como la alianza política con el gobierno.

Las causas de la pérdida en el poder de negociación del trabajo organizado, durante el periodo de ajustes macroeconómicos, surgen de la situación económica de los ochentas y en mayor medida, como resultado del histórico corporativismo estatal que le permite al gobierno controlar administrativamente, condicionar subsidios y utilizar el registro de

sindicatos. A pesar de estos controles, el debilitamiento del movimiento obrero proviene esencialmente de sus problemas internos.

Middlebrook señala dos aspectos para explicar la problemática interna de los sindicatos: la debilidad interna de las mayores organizaciones laborales y el papel de los líderes laborales clave.

El primero, limita la capacidad de movilización debido al tamaño comparativamente pequeño de los sindicatos afiliados a la CTM y la concentración de sus miembros en actividades no estratégicas.¹⁴

Además de la heterogeneidad de los miembros afiliados, frecuentemente carece de estructuras de representación efectiva que vinculen a los líderes laborales locales con los miembros afiliados.¹⁵

La segunda razón se relaciona con la influencia marcada de su líder Fidel Velázquez., quien era leal al orden político postrevolucionario que dio mejoras al standard de vida de los trabajadores. Fidel Velázquez prefería un acercamiento conciliador para resolver problemas antes que una confrontación con el gobierno, pues ello hubiera atentado contra la estabilidad de la CTM. Una movilización nacional podría ser caótica dada su heterogeneidad y debilidad organizativa, dando oportunidad a otros rivales del movimiento obrero para expandir sus bases. Por ello, para evitar un desmembramiento de la CTM en los ochentas resultaba más viable para su líder, el no emprender acciones más agresivas.

4.7 La Estrategia Salinista

El gobierno de salinas continua con la privatización de empresas públicas (principalmente las más grandes) y con políticas que buscan la reestructuración industrial. Como resultado de lo anterior, aumenta el desempleo en el sector formal.

Desde la firma del pacto el gobierno asegura el manejo del programa de estabilización y gracias al carácter autoritario del régimen continua con el control obrero al tiempo que intenta transformar la legislación del trabajo.

La competitividad del sector exportador depende además de los bajos salarios, de la flexibilidad del trabajo en el proceso de producción . Por ello, el gobierno acepta las posturas cercanas a este criterio de flexibilidad laboral. Por ejemplo, Salinas respalda a

Fco. Hernández Juárez en la creación de FESEBES (Federación de Sindicatos de Empresas de Bienes y Servicios) en 1990, la cual le otorgaba un apoyo político alternativo. Hernández Juárez, como secretario general del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, condujo desde 1989, la realización de un acuerdo con la empresa para vincular los aumentos salariales a mejoras en la productividad y para aceptar reglas de trabajo más flexibles, a cambio de preservar los empleos y recibir un porcentaje de acciones de la empresa (4.4% del stock).

En cambio, las posturas radicales de líderes que se oponían a las medidas del gobierno fueron reprimidas, como sucedió con el líder del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana (STPRM).¹⁶

En 1992 se diseñó el “Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad” con la finalidad de promover relaciones laborales más flexibles y así aumentar la productividad. La resistencia de la CTM llevó a posponer la aplicación del acuerdo por casi dos años y hasta 1992 se firma bajo la condición de que no reemplazaría los contratos colectivos de trabajo. En estos años la CTM bloquea los esfuerzos de la administración salinista para reformar el Código Laboral Federal. Pero en empresas maquiladoras, en las grandes manufactureras de exportación y en sectores clave (telecomunicaciones, educación y generación de energía eléctrica) se han redefinido las relaciones laborales a favor de la productividad.¹⁷

El gobierno de Salinas logra cambiar significativamente el contenido de la alianza entre la clase política y los representantes de la clase obrera, pero mantiene vigente el apoyo de la misma para el manejo efectivo de la política económica y la sucesión presidencial.¹⁸ Actualmente los sindicatos no desempeñan un papel propositivo en las empresas. Por otro lado, los sindicatos tampoco provocan aumentos en el salario real por encima de su nivel de equilibrio, porque el sindicalismo corporativo sigue básicamente los objetivos de la política económica del gobierno.¹⁹

4.8 El Margen de Ganancia en el Conflicto Distributivo.

Son varios los factores que pueden modificar el margen de ganancia. Para que este se constituya como la fuente de una inflación-precio deben presentarse ciertas condiciones.

Inclusive al no registrarse cambios en el margen de ganancia, las firmas ejercen presión al alza en los precios para evitar una modificación de sus márgenes netos.²⁰

El comportamiento del margen a partir de 1982 se separa de una tendencia más o menos estable durante la década de los setentas.²¹

El índice de precios se separa de los costos directos no sólo por la reducción de los salarios sino por un continuo incremento del margen de ganancia.

El entorno macroeconómico propicio para un proceso inflacionario, ocurrió cuando el país, ante los altos niveles de endeudamiento, de déficit comercial y de rezago competitivo en la producción industrial, enfrentó las consecuencias del choque externo, a través del alza en las tasas de interés internacionales y la caída en el precio del petróleo.

A través de una modificación en la estructura de costos, las empresas mexicanas protegieron su nivel de rentabilidad aumentando sus márgenes. En un estudio realizado por el autor J. Sánchez H, se muestra como el margen en la industria manufacturera mantiene un crecimiento acelerado hasta 1988. En otro análisis realizado por el Dr. Julio López el margen presenta también una variación positiva hasta ese año, aunque menos pronunciada. La diferencia esta en que el último cálculo en relación a los costos directos unitarios, mientras que el anterior obtiene el cálculo en relación a los costos salariales unitarios.²²

El encarecimiento de las materias primas después de una devaluación (o también por cambios en los precios internacionales de las mismas) se traduce en una fuente de presión de costos y de precios, lo que llevaría a una reducción de la relación precio entre costos directos unitarios. Sin embargo los capitalistas se protegen de dicha reducción aumentando los precios mientras las condiciones de la competencia lo permiten. Pero en una economía abierta y descartando la posibilidad de una escasez mundial, el precio de las materias primas deja de ser, en cierta medida, fuente de presión para los precios. Mientras no ocurra una devaluación, se obtiene una reducción en los costos de producción por la eliminación de aranceles y el abaratamiento de las importaciones.

El razonamiento anterior es claramente cierto si consideramos el papel de la reducción de aranceles. Pero en distintas opiniones, el papel de la apertura en el control de la inflación no es tan convincente, como se analiza posteriormente en el capítulo cuatro.

4.9 Indización de Salarios.

El empuje salarial como causa de la persistencia inflacionaria depende de la frecuencia de los ajustes en los contratos salariales. En 1982, ya se aplicaban ajustes semestrales al salario mínimo en enero y junio. Se trataba de una indización *ex-post* negociada al final de periodo.

Aspe explica que entre los objetivos del Pacto de Solidaridad Económica, estaba el de corregir la inercia salarial: “ Los acuerdos de los trabajadores se centraron en el abandono de contratos de corto plazo con indización *ex-post* completa y la adopción de contratos de más largo plazo definidos en términos de una inflación anticipada (indización *ex-ante*)”.²³

Sin embargo, la indexación completa de los salarios no ocurre , pues la evidencia empírica muestra un deterioro de los salarios reales. Lo que se presenta, es un rezago continuo de los salarios reales en los ajustes de salarios nominales. Al respecto , el Dr. J. López señala: “ (..) los salarios crecen cuando los precios lo hacen (lo que implica , naturalmente , que la inflación puede tener componentes inerciales), pero, incluso en el largo plazo, ellos se reajustan por debajo de la inflación. Con otras palabras , un alza de precios de 10% estimula un alza de los salarios de sólo 7.6 %.”²⁴

El ritmo de indización semestral se mantiene hasta 1985, pero debido a la inestabilidad económica en el último semestre, en 1986 se aumenta a tres ajustes del salario mínimo . El aumento compuesto de los incrementos salariales en 1986 fue de 99.6 % cuando la inflación fue de 105.7 %. En el siguiente año considerando la alta inflación y el rezago de los salarios en 1986, en 1987 se negocian ajustes trimestrales del salario mínimo de 23% en enero , 20% en abril, 23% en julio y 25 % en octubre ,más un aumento de emergencia de 15% en diciembre, cuando inicia el PSE, dando así un aumento acumulado de 160.9%, mientras que la inflación fue de 159.2%. Es hasta después de la crisis de 1994, cuando la CTM vuelve nuevamente a proponer la indización para evitar el deterioro salarial

4.10 Los Aumentos Salariales a partir del Pacto.

Establecido con base en el debilitamiento sindical precedente, el comienzo de los Pactos marca un cambio en la Política salarial dentro del periodo 1989-1994. Los puntos más destacables del cambio son: 1) el freno a la caída del deterioro salarial y 2) Los aumentos al salario mínimo, subordinados al objetivo de frenar el componente inercial de la inflación como objetivo central del Pacto.

En el marco de una campaña presidencial y gracias a un mayor manejo del conflicto inflacionario, los salarios inician su recuperación en 1989. Tales mejoras continuaron hasta 1994, aunque ello no fue suficiente para alcanzar los niveles anteriores al periodo de la crisis.

Desde luego, era indispensable controlar los aumentos salariales, como parte del paquete heterodoxo de medidas antiinflacionarias, para así frenar la inflación salarial. Como se menciona en el apartado de *indización de salarios*, se sustituyó el mecanismo de indización ex post por uno ex ante, donde los acuerdos salariales toman en consideración la inflación esperada (Aspe, 1993).

Vemos que a partir del pacto, el deterioro del poder sindical permite que las variaciones del salario nominal contribuyan a la caída de la tasa inflacionaria niveles de un dígito. Después de la devaluación de 1994 y la posterior elevación de la inflación, el salario mínimo sólo recibe aumentos de 29.08 por ciento en 1995 y 29.72 por ciento en 1996.

En el periodo post devaluatorio de 1995 la CTM reconoce que no tiene estrategia para evitar los incrementos de precios. La falta de un plan antiinflacionario menos regresivo le concede al gobierno la facultad de imponer sus planes sin gran resistencia.

En el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSE) el gobierno aumenta el impuesto al valor agregado en 50%. A esto se adicionan los aumentos de tarifas de electricidad y gasolina tanto en este programa como en el Acuerdo para la Recuperación Económica en octubre de 1995.

En este marco, los trabajadores si bien sacrifican su participación de ingresos, permiten moderar el conflicto que alimentaba el proceso inflacionario hacia una mayor inflación, como en 1988.

Actualmente el marco de negociación es desfavorable a los sindicatos ocasionado por su falta de organización democrática interna y por falta de propuestas de política económica que compatibilizan el aumento de los salarios con nivel de precios estables. A raíz de esto, han surgido nuevas organizaciones sindicales que intentan por un lado negociar con mayor flexibilización del trabajo ²⁵(comúnmente interpretada como menores ingresos a los trabajadores), y por otro aumentar su base social en ofensiva contra el poder de la CTM.²⁶

El cambio laboral está concentrado en pocas empresas pero es importante porque va a desarrollar, un patrón de flexibilización a seguir en el cual no está claro como los sindicatos van a redefinir su participación en la producción y a obtener mejoras salariales ²⁷

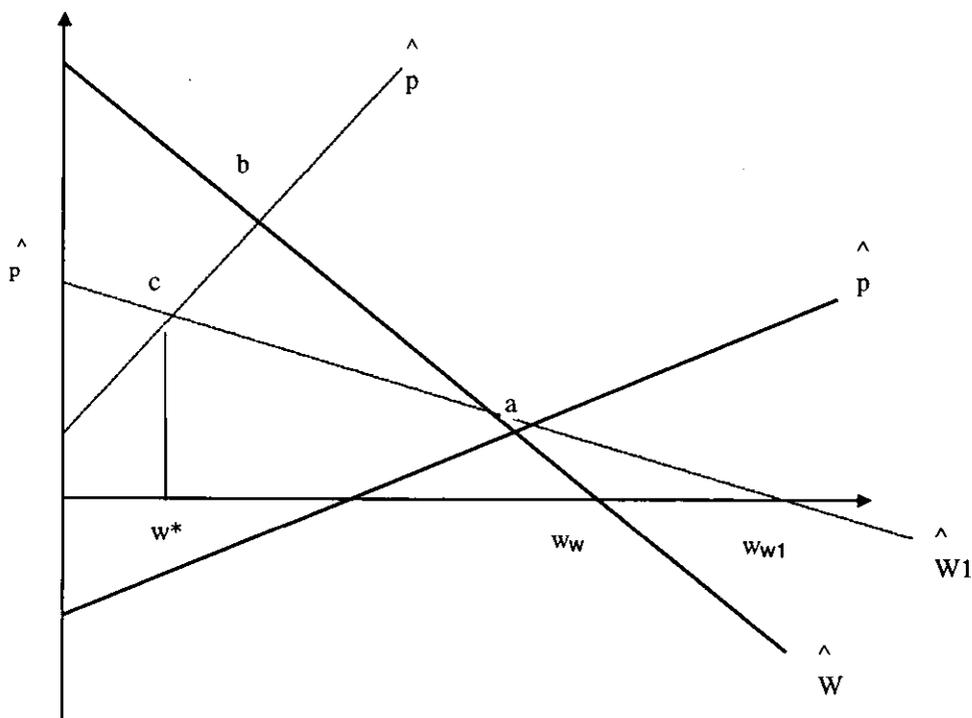
4.11 Análisis Gráfico de la Inflación en México.

La política en contra del movimiento organizado provoca por una parte, un desplazamiento (de \hat{W} a W_1) que muestra la ampliación de la brecha entre el salario efectivo (w^*) y lo que demandan los trabajadores (w_w), y por otro el cambio de pendiente como resultado del debilitamiento en el poder sindical.

Durante el periodo 1982-1987, el poder monopólico de las firmas es favorecido por la política cambiaria proteccionista ²⁸. Ello a pesar de las reducciones en aranceles y de los permisos previos de importación²⁹. El nivel de devaluación y el mantenimiento de algunos subsidios a la producción³⁰ permiten el ascenso y el cambio de pendiente de la recta p. La brecha entre el salario efectivo y el demandado en el sector manufacturero, representa la discrepancia entre capitalistas y asalariados respecto al salario justo. De tal discrepancia el conflicto distributivo resulta en un alto crecimiento del margen de ganancia de la manufactura en el periodo 1982-1987 de 11.11 %, frente a la fuerte caída de las remuneraciones medias de la manufactura de -7.80% y de las remuneraciones totales de -8.35 % en el mismo periodo. Entonces, la caída de la pendiente en W, permite frenar la espiral inflacionaria alrededor de un nivel (c) y no uno mayor (b), de carácter hiperinflacionario antes de 1987.

El nuevo lugar de la recta \hat{W} , muestra en el eje de las abscisas, la demanda de un salario mayor (w_{w1}), cuya realización se ve limitada por la menor capacidad del movimiento obrero organizado para lograr su objetivo salarial (pendiente menor).

4.1 Análisis Gráfico del Periodo 1982-1987.



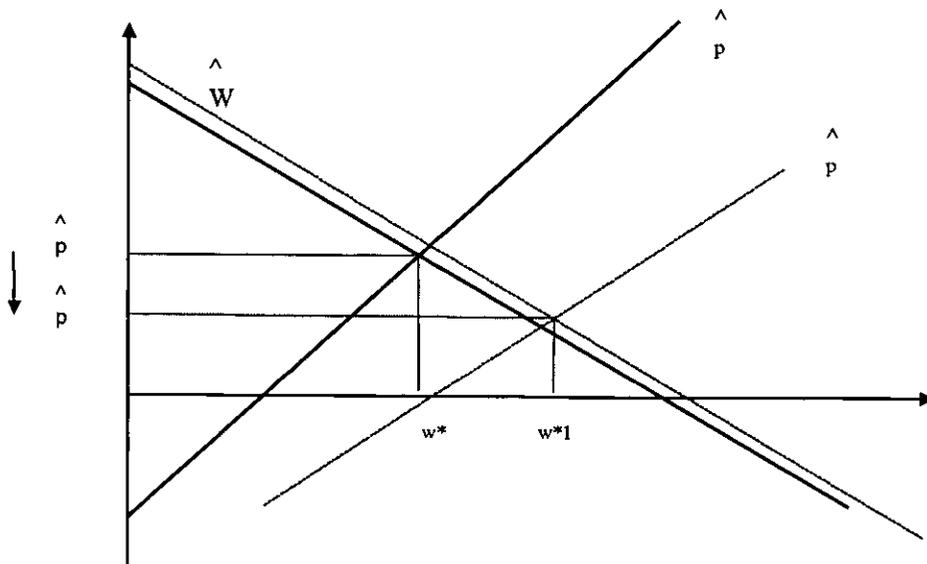
La atenuación del proceso inflacionario en los años del Pacto, se logra por dos vías: 1) La caída de p y 2) el ascenso moderado de \hat{W} .

El desplazamiento de las rectas, permite el ascenso del salario real de w^* a w^*1 , el cual se debe al deterioro del grado de monopolio³¹ de las empresas (modificación de la pendiente en p) y, a la aceptación voluntaria³² de otorgar una mejoría ligera a los salarios reales (descenso de la recta \hat{p}), al tiempo que las empresas reducen sus márgenes de ganancia.

En esos años, el descenso de los márgenes de ganancia es relativamente mayor al aumento de los salarios (cuadro 4.3). Ello a pesar del aumento en la tasa de interés real, que provoca costos financieros mayores, pero en contraparte, el abaratamiento de los insumos

importados, favorece la disminución de costos directos. Sin duda, el último factor posee un papel más determinante pues ello favorece el descenso de los márgenes. Al mismo tiempo se producen demandas que llevan al ascenso de W durante los años de campaña electoral. Después continúa el deterioro del poder sindical como parte de la estrategia salinista, lo cual garantiza mayor flexibilidad en el control de esta vía inflacionaria (\hat{W}).

4.2 Análisis Gráfico del Periodo 1988-1994.



4.12 Las Finanzas Públicas.

En el apartado se aborda la relación entre las finanzas públicas y el problema inflacionario. Inicialmente se ofrece una reflexión para ubicar desde el enfoque post keynesiano los resultados de la política ortodoxa de combate a la inflación. Posteriormente se revisan otros elementos de las finanzas públicas (como los precios y tarifas del sector público o los impuestos) que dificultan o bien facilitan la moderación del conflicto distributivo.

Debido a que en este modelo el déficit público básicamente no genera las presiones inflacionarias, se da mayor atención a la reacción de la política fiscal cuando aumenta la tasa de inflación.

En la siguiente ecuación queda planteada la reducción del déficit fiscal (b) cuando la inflación aumenta (p).

$$b = b_0 - b_p \cdot p$$

Sustituyendo de acuerdo a la definición, $p = w_f - w_w$

$$b = b_0 - b_p (w_f - w_w)$$

Una política de gasto público que reacciona a la baja en un proceso inflacionario (como sucede ahora bajo el régimen neoliberal de política económica) llevará a una caída de la producción sin moderar el conflicto entre los objetivos salariales. A pesar de la caída del déficit (b) las causas de la inflación persisten ($w_f - w_w$), dando como resultado la estanflación. De la última ecuación se deduce que para frenar el efecto recesivo inflacionario la medida más adecuada sea moderar las demandas salariales de los obreros o propiciar una mejora en los salarios ofrecidos por los capitalistas (o bien, una combinación de ambas).

En la visión neoclásica, la política fiscal mantiene el objetivo de equilibrar las finanzas públicas y así evitar que el gasto deficitario genere presiones de demanda. Sin embargo, en una economía de bienes reproducibles, el déficit público no es la causante de la inflación.

Los Resultados del Esfuerzo Fiscal.

Primero, la situación del déficit público fue influida tanto por los objetivos gubernamentales de saneamiento fiscal³³ así como por circunstancias objetivas del país.

A pesar de los fuertes ajustes al gasto y a las ligeras disminuciones del déficit primario y operacional entre 1983 y 1985, y no obstante las severas reducciones del gasto público, la inflación sólo se reduce hasta 1984 (59.21%) para luego recuperar su ruta ascendente hasta 1987 (141.41 %).

Finalmente el comportamiento del producto y de los precios ofreció resultados más parecidos a un modelo Kaleckiano que a uno neoclásico. Por ejemplo, en el modelo

neoclásico IS-LM, un aumento del gasto público, manteniendo constante la oferta monetaria, aumenta la tasa de interés y el nivel de precios sin modificar el nivel de producto. En el caso contrario la disminución del gasto público permite bajar la tasa de interés y el nivel de precios sin afectar el nivel de producto de pleno empleo.³⁴ El intento de controlar el déficit público mediante la reducción del gasto no repercutió en tasa inflacionaria menor.

No obstante se llegó a considerar que el ajuste de los primeros años de estabilización ortodoxa permitió alcanzar importantes logros, como base para implementar a fines de 1987 un plan de estabilización heterodoxo.³⁵

Como se mencionaba en el apartado de la inflación en el capítulo uno , la política del gobierno, con lineamientos teóricos de tipo ortodoxo, presiona el gasto público a la baja cuando la inflación aumenta. Por un lado se obtiene una caída del producto y el empleo , mientras que el conflicto distributivo continua alimentando el proceso inflacionario.

Por lo anterior era necesario considerar aspectos estructurales dentro del enfoque neoclásico para lograr que los ajustes en los precios relativos no provocaran posteriormente, la espiral inflacionaria . Por esto, en un conjunto de medidas orientadas al control de expectativas, en el aspecto fiscal se dio mayor atención al ajuste de los precios públicos y su efecto en la formación de expectativas inflacionarias.

Los Precios Administrados del Gobierno.³⁶

El sector público mantuvo el control de precios de un conjunto de bienes hasta 1987, el cual se aplicaba para subsidiar al sector privado. Pero la inflación que comienza desde los setentas, provoca el rezago en los precios relativos de los bienes públicos , lo cual acumuló los problemas financieros del gobierno. En 1982 se efectúa una clasificación entre los 163 bienes controlados por el sector público para permitir en algunos de ellos la actualización de sus precios en relación a sus costos.³⁷

Entre 1982 y 1987 los precios de los bienes públicos se indizaban con la inflación pasada alimentando así las causas inerciales de la inflación. Al iniciar el pacto se efectúa el

ajuste inicial de tales precios para que en el periodo de anclaje mantengan un valor real estable de acuerdo a la inflación esperada.³⁸

La segunda fase del programa estabilizador, denominada Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, inicia en enero de 1989. Entre esa fecha y 1992 hubo ajustes de los precios y tarifas del sector público sólo en tres ocasiones (enero de 1989, noviembre de 1990 y diciembre de 1991)³⁹

El gobierno y los empresarios acuerdan en 1992 , la moderación en las demandas por mayores precios a cambio de apoyo gubernamental a los sectores. En este marco redujo el número de bienes controlados y se aumento el de bienes flexibilizados. Con ello se mostraba que el interés no era eliminar aumentos de precios (a través del control de bienes) sino “coordinar las expectativas de inflación hacia la baja”⁴⁰

Bajo la noción de que la rigidez de precios genera escasez de bienes se liberalizaron los precios de la mayor parte de los bienes controlados entre abril de 1993 y marzo de 1994. Actualmente, sólo la telefonía local y el transporte público en el D.F. no se han liberalizado.

Después de la devaluación de 1994 y las siguientes presiones sobre los precios de las importaciones regresó el descontrol de la inflación, por lo cual se requirieron fuertes ajustes de los precios públicos en marzo y en octubre de 1995.

En el mes de octubre de 1995 se inicia un nuevo acuerdo entre gobierno ,obreros y empresarios llamado Alianza para la Recuperación Económica (ARE).⁴¹

El autor Rafael Gamboa hace notar las consecuencias de la liberalización de precios en bienes básicos , que en el segundo semestre de 1995 y el primero de 1996 tuvieron fuertes aumentos: “ Estos aumentos fueron consecuencia de la devaluación y del aumento en el precio internacional de bienes agropecuarios e hidrocarburos, lo que muestra que la liberalización ha vuelto más sensibles a los precios nacionales al tipo de cambio y al precio de los bienes comerciables”⁴²

Si bien, por un lado la reducción de precios con bienes administrados evita el rezago entre precios relativos y posteriormente los fuertes ajustes y la generación de inercia inflacionaria, por otro conduce al encarecimiento de bienes básicos (antes sujetos a control) y a motivar así la inflación por la vía de los salarios nominales al tiempo que se reduce o desaparece el consumo de tales bienes entre las clases trabajadoras.

El Papel de los Impuestos.

Como se mencionó, la reducción del gasto público repercutió en una caída de la demanda interna. Aunado a esto, los ingresos públicos se financiaron en mayor medida a través de gravar al consumo en vez del ahorro. Mientras los impuestos al consumo aumentan continuamente hasta 1985 los impuestos al ahorro disminuyeron en el transcurso del sexenio de Miguel de la Madrid y es hasta 1988 cuando se revierte esta situación.⁴³

El consumo es incentivado aún más cuando en 1991 se reduce el impuesto al valor agregado (IVA) de 20 y 15% a 10%.⁴⁴

En contraparte dicha política de incentivar el consumo acompañada por una política de apertura y otra de apreciación cambió propició las importaciones crecientes.⁴⁵

Fue hasta marzo de 1995 cuando nuevamente en un contexto inflacionario se vuelve a elevar la tasa del IVA de 10 a 15%. En 1996 se modifica la Ley del Impuesto al Valor Agregado para exentar a los alimentos procesados, las medicinas, los intereses ajustados por la inflación sobre los créditos al consumo y sobre los de las tarjetas de crédito, así como al consumo doméstico de agua.⁴⁶

Así el gobierno da un respiro al consumo, pero retomando la restricción de éste, cuando el consumo orientado hacia bienes externos se vuelve insostenible

ANÁLISIS Y PROPUESTA PARA UNA ECONOMÍA ABIERTA

El Tipo de Cambio y la Flexibilidad de los Precios de los Factores.

Con las medidas de ajuste y desregulación de la economía se esperaba la eliminación de distorsiones internas para lograr la flexibilización de los precios de los factores (capital y trabajo). La devaluación por su parte, mejoraría la posición externa del país estimulando las exportaciones. La caída de los salarios reales apoyaba la modificación relativa de los factores para tratar de mantener el nivel de devaluación. Sin embargo el precio del capital se eleva junto con el nivel de precios, lo cual dificulta el manejo de la política devaluatoria durante 1982-1987.¹

A partir de la política de ingresos y la fijación del tipo de cambio nominal se obtiene un mejor manejo de la inflación pero a costa del crecimiento y el cambio estructural.

Aún cuando se desregulan actividades económicas del Estado; se ha readecuado la alianza política con el movimiento obrero y se profundiza en la liberalización comercial, el control de precios es insuficiente para mantener competitivo el tipo de cambio.

En un sentido la apreciación del tipo de cambio se interpretaba como resultado "natural" de las reformas económicas aplicadas. En los noventas, factores como el TLC, las altas tasas de interés, las expectativas sobre el sector privado y el incremento de los flujos mundiales hacia los mercados emergentes permitieron la entrada creciente de flujos financieros hacia México. La apreciación del tipo de cambio, tuvo una interpretación optimista que además veía un cambio positivo en los precios de equilibrio del capital y el trabajo, como resultado de las medidas de reforma y reestructuración económica.²

El alto déficit era su consecuencia pero este significaba mayores inversiones e importación de bienes de capital para el crecimiento futuro.³

Sin embargo, criticaba R.Dornbusch: " Los flujos están financiando no sólo inversión, sino también un alto nivel de importación de bienes de consumo y bienes intermedios, con el amplio déficit externo sofocando la demanda por bienes domésticos".⁴ El mismo autor reconoce la importancia de la liberalización comercial pero señala que para incrementar la demanda por producción interna, esta debió ser acompañada por una

Propuesta.

Una devaluación concertada que evite la acumulación del déficit es preferible para evitar las crisis de pagos recurrentes; pero dado que el control salarial y la apertura económica son insuficientes para mantener un nivel de subvaluación, debe concertarse una reducción inicial de ganancias que permita una caída de la inflación-precio y de lugar a una mayor demanda por bienes domésticos. Así mejorarían las ventas en el mercado interno y externo, en consecuencia el nivel de ganancias y la utilización de la capacidad ociosa.

De lo contrario, cuando se busca la devaluación sólo a través de la restricción del salario, esto lleva a mayores conflictos sobre los ingresos e impide mejorar la demanda de los productos domésticos frente a los precios de los bienes externos.

Cuando la política de ingresos incluye reducción de ganancias voluntaria, implica no solamente la estabilización de precios, sino también crecimiento a largo plazo.

Una política cuyo interés central es moderar los incrementos salariales más que limitar los incrementos de precios, asume que los precios pueden estabilizarse mediante políticas de control de la demanda y la apertura del mercado a la competencia mundial.

El temor de un declive en los márgenes de ganancia, es que ello genere menor inversión privada y reduzca oportunidades de empleo. Además la restricción de pagos de salario es más factible porque requiere menos decisiones. Es más fácil controlar a través de pocas organizaciones obreras que a través de un número significativo de controladores de precio (Braun,1986).

Sin embargo, es factible plantearse la posibilidad de una política económica más favorable en materia de empleo y de ingresos para un país con rezagos económicos. El desgaste de las organizaciones obreras ante la falta de una estrategia para frenar la inflación, puede evitarse siempre y cuando las partes en conflicto (principalmente los dueños del capital) lleguen a usar la política económica como medio para cumplir con un proyecto nacional.

Síntesis y Conclusiones.

El análisis teórico de la inflación es amplio y diverso y se requiere la complementación de enfoques compatibles para reforzar el planteamiento de críticas y propuestas sobre tal tema. En el presente resumen de la teoría post-keynesiana de Marc Lavoie, se establecen principios generales para diferenciar los paradigmas de la teoría neoclásica y post-clásica. Dentro del segundo queda planteado que a nivel de la empresa existe capacidad ociosa en el corto y en el largo plazo, por lo cual los fundamentos microeconómicos no dependen del análisis marginal donde operan los costos marginales crecientes. La fijación de precios administrados se da en los sectores secundario y terciario, donde los bienes son reproducibles en el corto plazo y no resulta justificable suponer la existencia de un exceso de demanda para explicar el aumento de precios. La oferta de bienes en este enfoque posee la capacidad de expandirse con costos marginales constantes. Por el lado de la oferta de dinero está contemplado el carácter endógeno de la moneda, donde el crédito otorgado por los bancos tiene como causa las necesidades del sistema productivo y no la determinación exógena e independiente de las autoridades monetarias.

Siguiendo a Kalecki, el aumento de los salarios favorece la realización de las ganancias y favorece las expectativas de los empresarios y de la inversión. El aumento del ahorro sería el obstáculo para que las empresas puedan pagar o renovar su crédito y ello perjudicaría el proceso de acumulación, de tal manera que las empresas no pueden ofrecer la rentabilidad que les permita acceder a otros prestatarios y busca entonces mejorar su rentabilidad frenado el aumento salarial nominal. Ello resulta contraproducente para el crecimiento, lo cual agudiza el conflicto sobre los ingresos.

El repunte inflacionario que está presente ya en los setentas se dio en condiciones de aumentos salariales ex post y en el marco de una economía protegida con aranceles y permisos de importación. La política económica de restricción de la demanda opera contra los salarios reales y favorece el aumento de los márgenes en una situación de inestabilidad financiera. La necesidad de mejorar la rentabilidad es indispensable para cubrir el pago de deuda e intereses a través del aumento de precios. El conflicto de ingresos incluye también por ello, al capital financiero. En la siguiente etapa que inicia con los pactos, se combina el

enfoque ortodoxo con una política de ingresos que modera los incrementos salariales a través de una indización ex ante. El poder de negociación de los sindicatos enfrenta por un lado el corporativismo del sistema político, así como la debilidad en la organización interna de los mismos. Son tales obstáculos los que llevan a una fuerte reducción en su capacidad para alcanzar el objetivo salarial deseado. Como resultado del presente análisis habría que incluir en tales negociaciones no sólo el salario, sino también el control del margen a través de una política de control de precios o bien favorecer la formación de instituciones para regular los incrementos de precios.

El control de precios bajo esta óptica mejoraría no sólo el poder adquisitivo, también mantendría el tipo de cambio subvaluado a fin de no perjudicar la competitividad de los precios de los bienes nacionales frente a los extranjeros.

Notas

CAPÍTULO UNO

- 1 Frisch Helmut ; Teorías de la inflación, Cambridge,1983
- 2 Mantey de Anguiano Gpe. , Lecciones de Economía Monetaria. UNAM, UACPYP. México 1994.
- 3 En Estados Unidos, ha reiniciado la controversia en torno a la tasa natural de desempleo no inflacionaria ó NAIRU (non-accelerating-inflation rate of unemployment). La relación estable entre inflación y desempleo durante los años cincuentas y sesentas, terminó dando paso a otra, donde una tasa de desempleo (NAIRU) es consistente con una inflación que no está en ascenso o descenso. Si el desempleo está debajo de este nivel “crítico”, la inflación sube y mantiene su ascenso hasta que se recupere el nivel de desempleo estable. Esta tasa de desempleo se mantuvo estable alrededor del 6%, pero como se observaba desde 1995: “(..) la tasa de desempleo en Estados Unidos ha estado ahora por debajo de 6% durante 15 meses, y la inflación , - de 2.8 % en octubre (1995)-no ha ascendido” (The Economist, 16 de diciembre de1995; p.76)
- 4 Frisch, Helmut; Teorías de la inflación. Cambridge, 1983.
- 5 Leväcic, Rosalind., Macroeconomics. Cambridge, 1983.
- 6 En los siguientes apartados se presenta el enfoque teórico post-keynesiano desde los aspectos metodológicos hasta la teoría de la inflación.
- 7 Kuhn.,T.S., La estructura de las revoluciones científicas. FCE. Primera ed. Español,1971.
- 8 Popper Karl.. La lógica de las ciencias sociales. Edit Grijalbo,S.A. 1978.
- 9 En este caso, la crítica al instrumentalismo no se extiende al uso cada vez más abundante de instrumentos matemáticos. Inclusive en opinión del economista e historiador , Donald Mc Closkey: “(..)la física es menos matemática que la economía moderna. La proposición, sin embargo no dice que la economía usa más matemáticas: dice que la economía es más matemática. En la rama económica reina el espíritu de la rama matemática”Knowledge and Persuasion in Economics. Pág-129

- 10 Lavoie Marc., Foundations of postkeynesian economic análisis. Edit. Edward Elgar. Canada, 1992.
- 11 Kalecki., Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista.FCE.1977.Págs 41 y 42.
- 12 Robinson J. Introducción a la economía moderna. FCE. 1976.
- 13 Steindl J. Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano.1979. Pág33
- 14 Robinson., Op. cit. Pág. 216.
- 15 “(..)los beneficios, para expresarlo paradójicamente, se invierten incluso antes de ser obtenidos . Los beneficios que no se invierten no pueden realizarse, ya que la consiguiente caída de la producción y de los precios los hace desaparecer.” Kalecki.Op.cit. Pág. 40.

CAPÍTULO DOS.

- 1 Frisch, H. Op.cit. Págs 271-273.
- 2 Ver el apartado del capítulo uno titulado, *La identificación de paradigmas en las teorías.*
- 3 Lavoie., Op. cit. Pág.386.
- 4 Véase la revisión de Mario Zepeda (1996), capítulo 7, para una información más detallada.
- 5 Pazos Felipe., “ El desborde inflacionario experiencias y opciones”, en Revista de la CEPAL. Núm. 42 Dic 1990, Pág. 137)
- 6 Noyola Vázquez J. El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. Materiales de Investigación Económica. Pág.77.
- 7 Citado por Mario Zepeda Martínez. La inflación de transición. México,1996.
- 8 *Ibidem.*,págs 62-63.
- 9 *Ibid.*,pág. 75.
- 10 *Ibid.*, pág 95.

CAPÍTULO TRES.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
 SUBSECRETARÍA DE POLÍTICA ECONÓMICA
 DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA

- 1 Ros, Jaime "El proceso inflacionario en México 1970-1982" en Ize y Vera (eds) La inflación en México. COLMEX, México, 1988. Pág 138.
- 2 *Ibíd.* Pág 144.
- 3 El monopolio de los productores, más allá de la relación cuantitativa entre ingreso brutos totales y costos primos totales, está basado en la información asimétrica sobre los productos lo que permite el mayor control sobre los consumidores.
- 4 "Además en contra de lo que se esperaba la devaluación parece haber desestimulado también el gasto privado en consumo e inversión. Esto es, la devaluación habría tenido un impacto contractivo sobre la demanda, adicional al impacto inducido de manera directa por la política de rebajar los salarios reales y el gasto público" López, J. (1994). Pág 282.
- 5 *Ibíd.* Pág.49.
- 6 En 1984 se mantenían subsidios específicos que favorecían la rentabilidad de actividades productivas, mientras que se aplicaban mayores recortes en renglones como azúcar refinada, gasolina nova, etc (Véase Rivera Ríos,(1985).Pág 142.
- 7 Zepeda(1996), *op.cit.* Pág 112.
- 8 López, J. (1994) Pág 24.
- 9 Garrido y Quintana, citado por Rivera Ríos (1992), Pág 112.
- 10 López, J.(1994).Pág 288.
- 11 Rivera (1992). Págs118-119.
- 12 Ver pág. 138; Morales Juan Antonio , "Política Económica después de la transición a la democracia" en M. Miranda Pacheco, compilador , Bolivia en la hora de su modernización, México, 1993, UNAM. Págs. 129-157.
- 13 Pazos (1990), *op. Cit.* Pág 122.
- 14 Zepeda (1996). Págs15-16.
- 15 Pazos, *op. Cit.* Pág 125.
- 16 *Ibídem.* Págs 125-126.
- 17 *Ibídem.* Págs 125-126.

CAPÍTULO CUATRO

- 1 Orozco (1994), Pág 32.,

- 2 Ibídem.
- 3 “El indicador salario mínimo retoma fuerza en la política económica aunque la pérdida en la política social de estos años por su deterioro en el poder de compra. El congelamiento de las percepciones mínimas (..) jala hacia abajo los salarios contractuales y juega el relevante papel de ancla salarial.” María Luisa Alos en EL FINANCIERO, 7 de junio de 1997.
- 4 Op. Cit., Pág. 33.
- 5 López, J. (1987) Pág 89. Aún así el uso del salario mínimo como indicador es representativo por varias razones razones : “1) Cerca de 77% de la población ocupada total que en 1990 obtuvo hasta tres salarios mínimos de ingresos, cuenta con ingresos reales de apenas algo más que un salario mínimo de 1980”(p.26). 2) ”En 1990 todavía una cuarta parte de la población ocupada percibía ingresos por un salario mínimo como máximo” (p.27). 3)“(..)los aumentos nominales del salario mínimo han sido en la historia una referencia obligada para las negociaciones salariales” (p.27). 4) “Un conjunto de operaciones fiscales, de crédito, y de arrendamiento relacionadas con la seguridad social, e incluso con el mercado, se calculan , por el efecto de distintas leyes, con base en la unidad del salario mínimo” (p.28), Zepeda (1996)
- 6 Middlebrock, K.(1995).Pág 258. De acuerdo a investigaciones del Centro de Análisis Multidisciplinario (CAM) de la Facultad de Economía, la mayoría de las familias mexicanas ha dejado en segundo plano satisfactores de primera necesidad como educación, vivienda y vestido. EL FINANCIERO, 9 de mayo de 1997. Por otro lado ha oferta de trabajo ha aumentado: “ Tomando como referencia 48 horas de trabajo semanal, en diciembre de 1994 un asalariado que percibía el ingreso mínimo tenía que laborar 77 horas a la semana para adquirí la Canasta Básica, lo que significaba 29 haras adicionales. En agosto –de 1999- , un obrero se tuvo que emplear 122 horas a la semana pára cubrir su alimentación, es decir, 74 hors más de la jornada laboral” . EL FINANCIERO, 27 de septiembre de 1999.
- 7 En Estados Unidos también ocurre un cambio marcado en el poder sindical; después de las crisis energéticas de 1973-74 y 1979-80 se desregularon actividades donde existía una alianza entre las empresas y los trabajadores como en la industria del

transporte, energía e industrias de comunicación. En los ochentas, tuvo lugar la recuperación del crecimiento y la aceleración de las innovaciones tecnológicas, mientras que se acentuaba el declive de los sindicatos. ” La severa recesión de inicios de los ochentas eliminó más de dos millones de afiliados sindicales, más que cualquier previa recesión de pos-guerra, y la siguiente década vería pérdidas adicionales (..)” (Shifting Fortunes. The rise and decline of american labour, from the 1820s to the present. Daniel Nelson. Chicago 1997. The American Ways Series)

- 8 “ El volumen de huelgas y peticiones de huelga declinó en 1984 -85 (la tasa de inflación disminuye en cierta medida en estos años y hubo un crecimiento económico modesto, a pesar de que los salarios reales continuaron cayendo) y subió en 1986 durante el periodo de renovada recesión . Sin embargo, el número de huelgas cae otra vez entre 1986 y 1987 a pesar de que el número de peticiones aumenta durante 1987 , el año que registra la tasa de inflación más alta en el México post-revolucionario “(Middlebrook,p261)
- 9 “Las propuestas de la CTM incluían algunas demandas (..) incluyendo incrementos salariales indexados a los precios, mejoramiento en acuerdos sobre participación de beneficios con el trabajo, y la nacionalización de la industria de productos alimenticios” (p.262, Middlebrook).
- 10 Middlebrock, K. (1995) Pág 262.
- 11 Ibídem. P.263
- 12 Ibíd. Pág.264.
- 13 Ibíd. Pág 265.
- 14 “ El tamaño promedio de los sindicatos de la CTM (147 miembros) fue la mitad de el promedio nacional de 287 miembros por sindicato(..). Sólo 13.4 por ciento de los miembros de la confederación estaban organizados en los sindicatos industriales nacionales más poderosos, y sólo 12.2 por ciento de sus afiliados trabajaba en (..) industrias clave(..) “ (p.267, Ibid)
- 15 “ La debilidad general de los acuerdos de representación a nivel del lugar de trabajo también redujo la capacidad de la CTM para movilizar sus miembros y coordinar cercanamente sus acciones” (p.267, Ibid)

- 16 Después de la salida de Hernández Galicia inició la reorganización de PEMEX en la que se modificaron reglas de trabajo y hubo recortes de empleo masivos (p.295,Ibid)
- 17 Por ejemplo, en la industria automotriz, donde los sindicatos son de una sola planta enfrentaron la redefinición de los términos contractuales y las reglas de trabajo con el apoyo de las autoridades laborales, con el fin de darle a las empresas mayor control en el proceso de producción y mayor eficiencia (p.286,Ibid)
- 18 *Ibíd.* Pág 300.
- 19 Por ejemplo, en la industria automotriz, donde los sindicatos son de una sola planta enfrentaron la redefinición de los términos contractuales y las reglas de trabajo con el apoyo de las autoridades laborales, con el fin de darle a las empresas mayor control en el proceso de producción y mayor eficiencia (p.286,Ibid)
- 20 Por ejemplo, Jaime Ros explica como en el periodo 1972 a 1976, la rigidez del margen de ganancia actúa como uno de los elementos que propagan las presiones inflacionarias provenientes del sector externo. “ La rigidez a la baja en los márgenes de ganancia en la industria ante el aumento de los costos de los productos primarios durante el auge 1972-1974 (..), así como su relativa insensibilidad ante las condiciones de recesión económica durante 1975-1976” (p.)
- 21 “ El índice de los precios y el de los costos es casi idéntico para el periodo 1972-1982 lo que sugiere que la política de las empresas en materia de márgenes ha cambiado relativamente poco” (p.85, La Economía del capitalismo contemporáneo ,J. López) . El aumento ligero del margen después de 1976 se atribuye al impacto de la devaluación en los precios de productos agropecuarios e insumos importados, al aumento de la tasa de interés y a las expectativas inflacionarias.
- 22 Los costos directos unitarios incluyen las remuneraciones más el consumo de materias primas. Por ello el cociente es menor que cuando solo se consideran los costos salariales. En la terminología kaleckiana, un aumento en la relación entre ingresos brutos y costos directos representa un aumento en el grado de monopolio. El grado de monopolio puede variar por causas como el proceso de concentración ,

- la publicidad, variación de los gastos generales y la presión de los sindicatos(Kalecki, pags.64 y65)
- 23 Aspe (1993), Pág 29.
- 24 López, J.(1996). Pág 13.
- 25 De la Garza y J. A. Bouzas (1999)
- 26 “La cúpula obrera iniciará la caza de más de cinco mil organizaciones sindicales sin registro para adherirlos a sus filas, bajo un nuevo discurso renovador que le permita contrarrestar en avance la militancia de la Unión Nacional de Trabajadores(UNT) que ya rebasa 2.5 millones de agremiados” El FINANCIERO, 2 de febrero de 1998.
- 27 “(.) la flexibilidad del trabajo como proceso nuevo implica una minoría de empresas, pero está concentrada en lo que era el núcleo duro del patrón contractual de la revolución mexicana, el cual, como núcleo duro ha dejado de operar o al menos de ser guía de la contratación en México.” Pág. 73., De la Garza y Bouzas(1999).
- 28 “ La búsqueda de la neutralidad de la política comercial -a través de la cual se pretende que la economía se inserte en los flujos de comercio mundial con base en el principio de las ventajas comparativas- se instrumentó a través de las siguientes medidas: a) desmantelamiento del sistema de permisos previos , b) disminución y homologación de las tasas arancelarias , y c) reemplazo de la protección comercial basada en a) y b), por aquella de índole cambiaría asociada a la devaluación de la moneda nacional.” (Sosa , Sergio W. “La Sustitución de importaciones en el crecimiento económico”, *Investigación Económica*. Octubre-Diciembre, 1998).
- 29 De 1983 a 1985, la reducción del arancel promedio disminuye de 27% a 22.6%. La cobertura de permisos de importación disminuye en 65% durante los mismos años. (Aspe, op. cit.)
- 30 El autor Miguel A. Rivera, señala el caracter desigual en la reducción de subsidios públicos, como una de las formas de contrarrestar la crisis, para favorecer la rentabilidad de la planta productiva: “(.) la participación del total de los subsidios en el PIB se redujo de 16% en 1981 a 7% -en 1984-. Sin embargo, pese a la

importancia de esta reducción, el objetivo de alinear el precio de los combustibles y carburantes con su equivalente internacional (objetivo proclamado en el Plan Nacional de Energía) no ha sido hasta ahora alcanzado ; al igual que en el caso del precio de la mayoría de los bienes y servicios públicos, el ajuste se lleva a cabo con parsimonia para retardar y dosificar su impacto negativo sobre la rentabilidad de las empresas y continuar canalizando en su favor el diferencial respecto a los costos internacionales, tan importante en el pasado para sostener la competitividad de las exportaciones mexicanas “ (Crisis y reorganización del capitalismo... op.cit.;p.142). “(..) el precio de la gasolina nova, empleada básicamente para el transporte privado, es el rubro que más se acerca a los estándares internacionales. Lo que significa que ha sido en renglones como éste donde se han efectuado los más enérgicos recortes de subsidios y no a nivel de las actividades productivas, para no lesionar la rentabilidad de éstas” (Ibídem.,p.143)

- 31 La reducción del poder de las firmas se ve influida por circunstancias que provocan un cambio en la demanda de productos internos por bienes externos. Como señala Jaime Ros (1995), por un lado, desde 1991, la política fiscal incentiva el consumo en detrimento de la inversión; y por otro, el cambio en los precios relativos que resulta de la política cambiaria incentiva las importaciones en contra de la producción interna. Tales políticas estuvieron acompañadas de reducciones del empleo en el sector manufacturero, y por un crecimiento muy moderado del Producto Interno Bruto en esos años. En conclusión , la aplicación de tales políticas en un marco de apertura comercial actuaron en detrimento del grado de monopolio o la capacidad de los empresarios para fijar precios altos.
- 32 La inflación-precio depende, como se mencionaba, del grado de monopolio, pero sus desplazamientos se explican por sus objetivos en términos de salarios o de márgenes. Durante el Pacto, la reducción coordinada de precios de 3%; (y en consecuencia, también caída de los márgenes) durante el periodo de septiembre a diciembre de 1988, demostró un interés por parte de los empresarios por participar en los objetivos del Pacto de Solidaridad Económica (Aspe, 1993; p.32, op. cit.). Esto nos permite deducir que la relación entre un amplio poder monopólico y la inflación, puede contrarrestarse no sólo a través de mayor competencia, sino

también influyendo en el interés de los empresarios de participar en un acuerdo social para la reducción de precios.

33 “ (.), la política fiscal se centró en tres objetivos principales: en primer término, el gasto del Gobierno Federal se ha mantenido bajo estricto control. Los gastos corrientes se recortaron y se orientaron hacia las necesidades sociales más urgentes . En segundo lugar, y en lo correspondiente a la política de ingresos, se efectuó una reforma fiscal a fondo y se realinearon los precios y las tarifas públicas de acuerdo con niveles internacionales. Finalmente, el sector público pasó por un proceso reestructuración mediante la desincorporación de empresas no estratégicas manejadas por el Estado”. (Ver pág. 33, Aspe P., El camino mexicano de la transformación económica. México, 1993. FCE)

34 Leväic Rosalind, Macroeconomics, op. Cit. Págs 53-54.

35 Aspe, op. cit. Pág 27.

36 El presente apartado se basó en el texto de Gamboa, Rafael. Efectos de los precios administrados sobre la inflación . Serie Documentos de Investigación del Banco de México. Diciembre de 1997.

37 “ En diciembre de 1982 se emitió un decreto que diferenciaba los artículos sujetos a control rígido, aquellos sujetos a control flexible (132 artículos entre ambos) y 31 artículos sujetos a registro. En todos los productos bajo control, el gobierno establecía el precio máximo que los vendedores podían cobrar. Aquellos bienes bajo control flexible tenían un régimen que permitía aumentos cuando aumentaban los costos. Los productos sujetos a registro tenían que reportar su precio ante la Secretaría de Fomento y Comercio Industrial (SECOFI), y cuando ésta lo juzgaba necesario se autorizaba un aumento. A partir de mediados de 1985, con el aumento de la inflación, las solicitudes de aumento se hicieron más frecuentes , lo que requirió de un mecanismo de respuesta más ágil por parte de la SECOFI, por medio del cual se aprobó mensual y automáticamente que se realizaran aumentos de precios de los productos sujetos a control que reflejaran el 100% de la devaluación y el 80% de la inflación observada” . Tomado de Gamboa Rafael. Efectos de los precios administrados sobre la inflación . Serie Documentos de Investigación del Banco de México. Diciembre de 1997.

- 38 “En diciembre de 1987 se negoció un aumento considerable para ajustar el precio inicial de los bienes sujetos a control , para posteriormente, a partir de abril de 1998 y hasta el final del PSE -Pacto de Solidaridad Económica- permanecer prácticamente inalterados (con excepción de un ajuste menor a finales de 1988).”
Ibíd, p. 6.
- 39 Ibíd., p. 6.
- 40 “El número de bienes controlados se redujo de 115 en 1989 a 91 en 1991 (17 de los liberados eran bienes de siderurgia), mientras que el de flexibilizados aumento de 18 (entre los que estaban los siderúrgicos) a 60”. Ibid., p.7.
- 41 “Los objetivos del ARE eran mantener la planta productiva y elevar el empleo, consolidar la estabilidad financiera y el equilibrio de cuenta corriente, y aumentar la competitividad de la economía. El descenso de la inflación era nuevamente uno de los objetivos puesto que sin el abatimiento de los precios no se lograría la estabilidad financiera” Ibíd., p.8.
- 42 Ibíd., p.8.
- 43 López, J. La Nueva Macroeconomía. Op. Cit., p.25.
- 44 Aspe . Op. Cit., p.101
- 45 Ros, J. “La crisis mexicana. Op. Cit., p.155.
- 46 Informe Anual del Banco de México, 1996. p.66.

ANÁLISIS PARA UNA ECONOMÍA ABIERTA.

- 1 López, J (1995).
- 2 Dornbusch (1994) Pág. 266.
- 3 Ibídem.Pág 277.
- 4 Ibíd. Pág 255.
- 5 A pesar del aumento en las importaciones de bienes de capital, la pauta de las importaciones la llevaron los bienes de consumo, seguidos de los bienes intermedios. (Ibíd.. Pág 277. Tabla 9).
- 6 Ortiz(1995).Pág 32.

Cuadro 3.1

INDICE DE PRECIOS IMPLICITOS DEL PIB, 1980-1996		
ANO	INDICE Base 1993	TASA DE CRECIMIENTO
1980	0.5	
1981	0.6	25.00%
1982	1.0	64.00%
1983	1.9	85.37%
1984	3.0	59.21%
1985	4.8	59.50%
1986	8.2	68.91%
1987	19.7	141.41%
1988	39.6	101.14%
1989	50.2	26.85%
1990	64.3	28.04%
1991	79.4	23.53%
1992	91.2	14.86%
1993	100.0	9.65%
1994	108.4	8.45%
1995	149.6	37.99%
1996	193.6	78.47%
1997	230.1	17.70%
1998	265.6	15.40%
1999	307.8	15.90%

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

Cuadro 3.2

PRODUCTO INTERNO BRUTO			
1980-1996			
AÑO	Precios de 1993	Variación porcentual	Precios corrientes
1980	948607		4718
1981	1029481.8	8.53	6467
1982	1024120.2	-0.52	10412
1983	988415.1	-3.49	18754.7
1984	1022128.1	3.41	30919.1
1985	1044489.1	2.19	50152
1986	1012329.7	-3.08	82317.7
1987	1029766.5	1.72	203340.6
1988	1042981.1	1.28	412821.2
1989	1085800.8	4.11	544977.7
1990	1141999.3	5.18	734801.8
1991	1190131.8	4.21	945190.1
1992	1232275.6	3.54	1123936.5
1993	1256196	1.94	1256196
1994	1312200.4	4.46	1423364.2
1995	1230608	-6.22	1840430.8
1996	1293859.1	5.14	2529908.6
1997	1381525.2	6.78	3179120.4
1998	1448135	4.82	3846739
1999	1501008.2	3.65	4622728.8

FUENTE : Estadísticas Económicas, INEGI, Febrero 2000.

Cuadro3.3

Años	TIPO DE CAMBIO NOMINAL*	TIPO DE CAMBIO REAL**	TIPO DE CAMBIO REAL***
1980		100	107.8
1981	26.2289	81.9	90.8
1982	148.5	119.6	124.2
1983	161.35	196.1	135.2
1984	209.97	191.6	110.9
1985	447.5	186	106.8
1986	915	279.6	155.9
1987	2227.5	323.2	169.4
1988	2297.5	263.8	139.2
1989	2680.75	223.6	128.9
1990	2943.15	214.3	129.6
1991	3074.95	197.5	118.2
1992	3118.65	179.9	111.3
1993	3.1917	180.5	104.5
1994	4.94	198.8	111.3
1995	7.6842	358.1	180.3
1996	7.8509	376.2	173.5

Fuente: *Indicadores Económicos del Sector Externo e Indicadores Económicos*, Banxico.

*Pesos por dólar del tipo de cambio de mercado, al final del periodo.

**Índice del tipo de cambio real basado en el costo relativo unitario de la mano de obra en el sector manufacturero.

***Índice del tipo de cambio real del peso. Calculado con precios al consumidor y con respecto a 129 países. Un aumento de ambos índices del tipo de cambio real representa una depreciación real de la moneda mexicana.

Cuadro 3.4

BALANZA DE PAGOS				
millones de dólares				
AÑOS	CUENTA CORRIENTE	CUENTA DE CAPITALES	ERRORES Y OMISIONES	CAMBIO EN RESERVAS
1980	-10739.7	11442.3	98	800.6
1981	-16052.1	26357	-9169.2	1135.7
1982	-6221	9752.7	-6831.8	-3300
1983	5418.4	-1416.4	-884	3118
1984	4238.5	156	-1041.3	3353.1
1985	1236.8	1526.7	-2133.5	-2423.5
1986	-1672.7	1836.8	438.7	602.8
1987	3966.5	-575.8	2709.7	6100.4
1988	-2442.6	-1448.4	-2842.5	-6733.5
1989	-6004.1	3037.3	3362.4	395.6
1990	-7113.9	8163.6	2183.2	3232.6
1991	-13282.8	20179	1241	8137.2
1992	-24804.3	26542.3	-564.6	1173.3
1993	-23392.7	30882.3	-1449	6040.6
1994	-29662	14584.2	-3313.6	-18391.3
1995	-716.1	14112	-3805.2	9590.7
1996	-2330.3	4069.2	34.6	1773.6
1997	-7448.4	15410.6	2549.3	10511.5
1998	-15726.4	17464.5	400.4	2138.4
1999	-14012.8	14141.8	463.1	592.2

Fuente. Indicadores Económicos del Banco de México.

Cuadro 3.5

PRECIOS AL CONSUMIDOR, 1961-1989

(Para 1961-1970 y 1971-1980, variación media anual; para 1981-1997 son aumentos porcentuales respecto al año anterior)

Países	1961-1970	1971-1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argentina	21	136	104	165	344	627	672	90	131	343	3731	2314	171.7	24.9	10.6	4.2	3.4	0.2	5
Bolivia	6	20	32	127	276	1281	11743	276	15	16	16	17.1	21.4	12.1	8.5	7.9	10.2	12.4	4.7
Brasil	45	37	106	98	142	197	227	146	230	497	1476	2947.7	432.8	952	1928	2076	66	15.8	6.9
Colombia	12	21	27	24	20	16	24	19	23	28	27	29.1	30.4	27	22.6	23.8	21	20.2	18.5
Costa Rica	2	11	37	90	33	12	15	15	16	25	14	19	28.7	21.8	9.8	13.5	23.2	17.5	13.2
Chile	27	174	20	10	27	20	31	19	20	15	21	26	21.8	15.4	12.7	11.4	8.2	7.4	6.1
Ecuador	5	12	13	16	48	31	28	31	29	86	59	48.5	48.8	54.3	45	27.4	22.9	24.4	30.6
El Salvador	1	11	15	12	13	11	22	22	13	4	21	24	14.4	11.2	18.5	10.6	10	9.8	4.5
Guatemala	1	10	11		15	10	25	38	13	10	14	41.2	33.2	10	11.8	10.9	8.4	11.1	9.2
Haití	3	11	11	7	10	6	7	11	17	4	6	21.3	15.4	19.4	29.7	39.3	27.7	20.6	20.6
Honduras	2	9	10	10	9	5	3	4	3	4	11	23.3	34	8.8	10.7	21.7	29.5	23.8	20.2
México	3	15	28	59	102	65	58	86	132	114	18	26.7	22.7	15.5	9.8	7	35	34.4	20.6
Nicaragua		18	24	25	31	36	219	681	912	10205	3452	7485.5	2945.1	23.7	20.4	6.7	10.9	11.6	-
Panamá	2	7	7	4	2	2	1	-	1		-	0.8	1.3	1.8	0.5	1.3	1	1.3	1.3
Paraguay	3	13	14	7	13	20	26	32	22	23	29	38.2	24.2	15.2	18.2	20.6	13.4	9.8	7
Perú	10	32	75	64	111	110	163	78	86	150	2949	7481.7	409.5	73.5	48.6	23.7	11.1	11.5	8.6
República Dominican.	2	10	7	8	5	27	42	10	16	34	43	50.5	47.1	4.3	5.3	8.3	12.5	5.4	8.3
Uruguay	48	62	34	19	49	55	72	76	63	62	82	112.5	102	68.5	54.1	44.7	42.2	28.3	19.5
Venezuela	1	8	16	10	6	12	12	11	40	35	90	40.7	34.2	31.4	38.1	60.8	59.9	99.9	50

Fuente : Tomado de Pazos Felipe (1990), p.122, Cuadro 1. El periodo 1990-1997 se elaboró con datos del Anuario de Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional.

Cuadro 3.6

REMUNERACION MEDIA ANUAL					
Años	Pesos por persona	Variación anual	Valor real Base 1993	Variación anual	IPC* Base 1993
1980	79				
1981	107	35.4	19614.57		0.55
1982	161	50.5	18582.58	-5.26	0.87
1983	250	55.3	14251.52	-23.31	1.75
1984	393	57.2	13557.77	-4.87	2.90
1985	619	57.5	13521.10	-0.27	4.58
1986	1045	68.8	12258.10	-9.34	8.52
1987	2373	127.1	12011.47	-2.01	19.76
1988	4634	95.3	10954.05	-8.80	42.30
1989	5844	26.1	11509.49	5.07	50.78
1990	7606	30.2	11827.76	2.77	64.31
1991	9643	26.8	12224.06	3.35	78.89
1992	11998	24.4	13168.50	7.73	91.11
1993	13799	15	13799.00	4.79	100.00
1994	17819	12.13	16658.98	4.83	106.96
1995	20878	17.17	14458.40	-13.21	144.40
1996	25784	23.46	13287.84	-8.10	194.04
1997	32047	24.29	13691.33	3.04	234.07
1998	38514	20.18	14193.76	3.67	271.34

FUENTE: *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, INEGI.

*La serie se calculó con datos de *Cuadernos de Información Oportuna* (INEGI) INEGI. *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2000*

Cuadro 4.1

SALARIO MINIMO GENERAL		
Primera parte		
(pesos por persona)		
1980		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	0.14	
1981		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	0.18	28.57%
1982		
Del 1o. de enero al 31 de octubre	0.24	33.33%
Del 1o. de noviembre al 31 de diciembre	0.32	33.33%
	Σ	66.67%
1983		
Del 1o. de enero al 13 de junio	0.4	25.00%
Del 14 de junio al 31 de diciembre	0.46	15.00%
	Σ	40.00%
1984		
Del 1o. de enero al 10 de junio	0.6	30.43%
Del 11 de junio al 31 de diciembre	0.72	20.00%
	Σ	50.43%
1985		
Del 1o. de enero al 3 de junio	0.94	30.56%
Del 4 de junio al 31 de diciembre	1.11	18.09%
	Σ	48.64%
1986		
Del 1o. de enero al 31 de mayo	1.47	32.43%
Del 1o. de junio al 21 de octubre	1.84	25.17%
Del 22 de octubre al 31 de diciembre	2.24	21.74%
	Σ	79.34%
1987		
Del 1o. de enero al 31 de marzo	2.76	23.21%
Del 1o. de abril al 30 de junio	3.31	19.93%
Del 1o. de julio al 30 de septiembre	4.08	23.26%
Del 1o. de octubre al 15 de diciembre	5.1	25.00%
Del 16 al 31 de diciembre	5.87	15%
	Σ	107%

Cuadro 4.1

SALARIO MINIMO GENERAL		
Segunda parte		
(Pesos diarios)		
1988		
Del 1o. de enero al 29 de febrero	7.04	19.93%
Del 1o. de marzo al 31 de diciembre	7.25	2.98%
	Σ	22.91%
1989		
Del 1o. de enero al 30 de junio	7.83	8.00%
Del 1o. de julio al 3 de diciembre	8.31	6.13%
Del 4 al 31 de diciembre	9.14	9.99%
	Σ	24.12%
1990		
Del 1o. de enero al 15 de noviembre	9.14	0.00%
Del 16 de noviembre al 31 de diciembre	10.79	18.05%
	Σ	18.05%
1991		
Del 1o. de enero al 10 de noviembre	10.79	0.00%
Del 11 de noviembre al 31 de diciembre	12.08	11.96%
	Σ	11.96%
1992		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	12.08	0.00%
1993		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	13.06	8.11%
1994		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	13.97	6.97%
1995		
Del 1o. de enero al 31 de marzo	14.95	7.02%
Del 1o. de abril al 3 de diciembre	16.74	11.97%
Del 4 al 31 de diciembre	18.43	10.10%
	Σ	29.08%

Cuadro 4.1

SALARIO MINIMO GENERAL		
Tercera parte.		
(Pesos diarios)		
1996		
Del 1o. de enero al 31 de marzo	18.43	0.00%
Del 1o. de abril al 2 de diciembre	20.66	12.10%
Del 3 al 31 de diciembre	24.3	17.62%
	Σ	29.72%
1997		
A partir del 10. de enero	24.3	0.00%
1998		
Del 1o. de enero al 2 de diciembre	27.99	
Del 3 de diciembre al 31 de diciembre	31.91	
1999		
Del 1o. de enero al 31 de diciembre	31.91	
2000		
Del 1o. de enero a la fecha	35.12	

FUENTE: INEGI. *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2000.*

Cuadro 4.2

REMUNERACIONES MEDIAS DE LA MANUFACTURA (1980-1996)				
Periodo	Valor nominal	Variación anual	Valor real base 1993	Variación anual
1980	133			
1981	175	31.58	32079.90	
1982	269	53.71	31047.91	-3.22
1983	422	56.88	24056.57	-22.52
1984	655	55.21	22596.29	-6.07
1985	1037	58.32	22651.67	0.25
1986	1779	71.55	20868.09	-7.87
1987	4086	129.68	20682.19	-0.89
1988	8707	113.09	20581.98	-0.48
1989	11148	28.03	21955.48	6.67
1990	14619	31.14	22733.37	3.54
1991	18890	29.22	23946.12	5.33
1992	23670	25.30	25979.20	8.49
1993	26980	13.98	26980.00	3.85
1994*	26731	11.01	24990.81	3.79
1995	31372	17.36	21725.69	-13.07
1996	38515	22.54	19811.68	-8.81
1997	46223	20.01	19747.70	-0.32
1998	55210	19.44	20346.83	3.03

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

* El crecimiento a partir de este año, se calculó en base a la serie del INEGI. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2000.

Cuadro 4.3

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO DE LOS MARGENES Y LOS SALARIOS			
Porcentaje			
Periodo	Margen de ganancia de la manufactura	Remuneraciones medias de la manufactura	Remuneraciones medias totales
1982-1987	11.11	-7.8	-8.35
1988-1993	-7.12	5.56	4.72

FUENTE: Los datos del margen de ganancia se calcularon con información de Sánchez (1995).

Los datos de remuneraciones medias se calcularon en base al cuadro de las remuneraciones medias de la manufactura.

Cuadro 4.4

AÑO	INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR 1993 = 100	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	INDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR 1993 = 100	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
1981	0.55		0.72	
1982	0.87	58.82	1.15	58.82
1983	1.75	102.47	2.28	98.15
1984	2.90	65.24	3.73	64.02
1985	4.58	57.93	5.79	54.99
1986	8.52	86.21	10.39	79.60
1987	19.76	131.74	25.50	145.34
1988	42.30	114.13	50.82	99.33
1989	50.78	20.03	57.31	12.77
1990	64.31	26.65	70.34	22.74
1991	78.89	22.67	83.77	19.08
1992	91.11	15.50	93.85	12.04
1993	100.00	9.76	100.00	6.55
1994	106.96	6.96	106.37	6.37
1995	144.40	35	150.51	41.49
1996	194.04	34.38	202.20	34.35
1997	234.07	20.63	234.46	115.96
1998	271.34	15.93	266.82	113.80

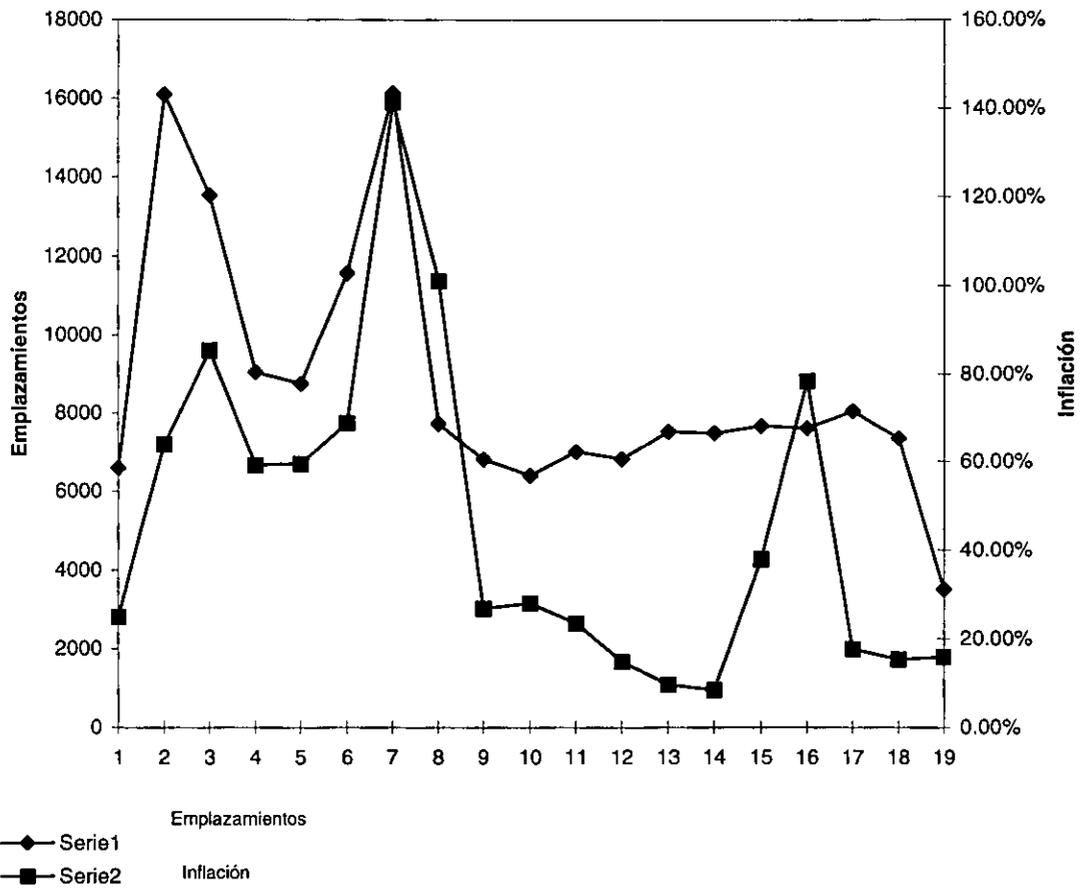
FUENTE: Cuadernos de Información Oportuna, Inegi; a su vez tomados de Banxico.

Cuadro 4.5

EMPLAZAMIENTOS Y HUELGAS REGISTRADAS, 1980-1997.			
Periodo	Emplazamientos registrados	Huelgas estalladas registradas	Variación porcentual
	(a)	(b)	(a)
1980	5757	93	
1981	6589	108	14.45%
1982	16095	675	144.27%
1983	13536	230	-15.90%
1984	9052	221	-33.13%
1985	8754	125	-3.29%
1986	11579	312	32.27%
1987	16142	174	39.41%
1988	7730	132	-52.11%
1989	6806	118	-11.95%
1990	6395	150	-6.04%
1991	7006	136	9.55%
1992	6814	156	-2.74%
1993	7531	155	10.52%
1994	7490	116	-0.54%
1995	7676	96	2.48%
1996	7621	51	-0.72%
1997	8047	39	5.59%
1998	7352	33	-8.64%
1999	3512	20	-52.23%

Fuente: Para el periodo 1980-1987, Salinas de Gortari, *Sexto informe de Gobierno*, 1994:Anexo Estadístico; para el periodo 1988-1997, Ernesto Zedillo P., *Cuarto Informe de gobierno*, 1998:Anexo Estadístico. VI Informe . Anexo Estadístico (internet).

Emplazamientos a Huelga y Tasa de Inflación Anual (1981-1999)



Cuadro 4.5

SITUACIÓN FINANCIERA DEL SECTOR PÚBLICO			
AÑOS	Porcentajes del PIB		
	Balance Público(1)(2)	Balance Económico Primario	Balance Operacional
1980	-7.5	-3	-3.6
1981	-14.1	-8	-10
1982	-16.9	-2.5	-5.5
1983	-8.6	4	0.4
1984	-8.5	4.8	-0.3
1985	-9.6	3.9	-0.8
1986	-15.9	2.5	-2.4
1987	-16.1	5.7	1.8
1988	-11.7	7.9	-3.8
1989	-5.2	7.6	-0.9
1990	-0.9	10.2	5.2
1991	1.8	8.2	5.6
1992	3.1	8	5.5
1993	0.7	3.5	1.4
1994	0.2	2.5	0.6
1995	n.s.	4.6	1.5
1996	n.s.	4.3	0.8
1997	-0.7	3.3	-0.1
1998	-1.3	1.7	-0.4
1999	-1.3	2.8	n.d.

Fuente: Para el periodo 1980-1987, Salinas de Gortari, Sexto Informe de Gobierno, 1994; Anexo Estadístico. Para el periodo 1988-1997, Ernesto Zedillo P., IV Informe de Gobierno, 1998: Anexo Estadístico. VI Informe, Anexo Estadístico (internet).

(1) Hasta 1992 corresponde al balance financiero.

(2) Los resultados incluyen para 1990 el efecto de la reducción negociada de la deuda externa; y para 1991, 1992 y 1994 los ingresos extraordinarios por la desincorporación de entidades públicas.

n.s. No significativo.

n.d. No disponible.

Cuadro 5.1

AÑO	PRECIOS DE LAS MATERIAS PRIMAS	PRECIOS DE LOS BIENES COMERCIALES	PRECIOS DE LOS BIENES NO COMERCIALES
	Variación anual.	Variación anual.	Variación anual.
1981	22.60%	n.d.	n.d.
1982	56.36%	n.d.	n.d.
1983	116.33%	n.d.	n.d.
1984	71.81%	n.d.	n.d.
1985	53.33%	n.d.	n.d.
1986	84.23%	n.d.	n.d.
1987	141.69%	n.d.	n.d.
1988	112.61%	n.d.	n.d.
1989	14.85%	14.00%	26.90%
1990	17.08%	18.20%	35.40%
1991	16.90%	19.40%	26.00%
1992	5.90%	12.20%	20.20%
1993	4.01%	7.39%	12.64%
1994	6.76%	5.18%	9.05%
1995	52.67%	39.51%	30.38%
1996	36.48%	38.52%	30.10%

FUENTE: *Indicadores Económicos*, Banxico,
n.d.(no disponible).

Bibliografía.

- 1) Aspe . A. P., El camino de la transformación económica. FCE. México,1993 .
- 2) Braun R. A., Wage determination and incomes policy in open economies. IMF,1986
- 3) Cardoso Eliana y Ann Heldwedge. La economía Latinoamericana. FCE. México 1993.
- 4) Dornbusch R., and Werner A. "Mexico: Stabilization, Reform and no Growth", Brookings papers on Economic Activity, 1:1994.
- 5) Gamboa Rafael., Efectos de los precios administrados sobre la inflación. Serie documentos de investigación del Banco de México. Diciembre de 1997.
- 6) Heyman Timothy. Inversion contra inflación. México,1983. Edit. Milenio. 3ª. Ed.
- 7) De la Garza J.L. Torres y Alfonso Bouzas. "Sindicatos y productividad" en Investigación Económica, vol LVII: 219, enero-marzo de 1997. Págs 115-134.
- 8) De la Garza J.L. Torres y Alfonso Bouzas.(coordinadores). Cambios en las relaciones laborales. Enfoque sectorial y regional . 1ª edición 1999.
- 9) Frisch Helmut ., Teorías de la inflación . alianza Editorial . Cambridge, 1983.
- 10) Huerta G. Arturo., Carteras Vencidas, inestabilidad financiera. Edit. Diana. México. Primera edición 1997.
- 11) Ize Alain y Vera ., La inflación en México. COLMEX.1984.
- 12) Jarque, Carlos M y Luis Téllez k. El combate a la inflación, Grijalbo, México, 1993.
- 13) Kalecki, Michael. Ensayos Escogidos sobre dinámica de la economía capitalista .FCE
- 14) Lavoie Marc., Foundations of post-keynesian economic analysis. Edit. Edward Elgar. Canada,1992.
- 15) Leväic, Rosalind. Macroeconomics: an introduction to keynesian-neoclasical controversies. Macmillan. London, 1982.
- 16) López Gallardo, Julio. La economía del capitalismo contemporáneo.UNAM . Facultad de Economía. México, 1987.
- 17) López Gallardo, Julio. México : La nueva macroeconomía. Centro de Estudios para un proyecto nacional.: nuevo horizonte. México, 1994.
- 18) López Gallardo, Julio."Empleo y desempleo en ,México: alcances y políticas", en Cuadernos de a Trabajo, UACPYP. Agosto ,1995.

- 19) López Gallardo, Julio "Inflación, desequilibrio externo y políticas de pleno empleo", en Cuadernos de Trabajo, UACPYP, Febrero, 1996.
- 20) Mantey de Anguiano Gpe., Lecciones de Economía Monetaria. UNAM. UACPYP. México, 1994. Primera edición.
- 21) Mc Closkey, Donald N., Knowledge and persuasion in economics. Cambridge University Press. 1994.
- 22) Middlebrook, Kevin J. The paradox of revolution: Labor, the state and authoritarianism in México. Baltimore, John Hopkins University Press. 1995.
- 23) Morales, J.A. , "Política Económica después de la transición a la democracia" en M. Miranda Pacheco, compilador. Bolivia en la hora de su modernización. México, 1993. UNAM. 1987.
- 24) Nelson, Daniel. Shifting Fortunes: the rise and decline of american labour from the 1820s to the present. The American Ways Series. Chicago. 1997.
- 25) Noyola Vázquez, Juan. "El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. Materiales de Investigación Económica. Fac. de Economía. UNAM, 1987.
- 26) Orozco Orozco, Miguel., "la política salarial en México" en Investigación Económica , núm 230, julio 1994.
- 27) Ortiz Etelberto C., "Política de deuda pública, restricciones externas al crecimiento económico y crisis de la economía mexicana" en Diana R. Villarreal, compilador, La crisis neoliberal mexicana: reflexiones y alternativas. México UAM. Xochimilco, 1995.
- 28) Pazos Felipe., " El desborde inflacionario: experiencias y opciones" en Revista de la CEPAL, núm 42. Diciembre de 1990.
- 29) Phillips A.W. Desempleo y tasas salariales. R.J. Ball y peter Doyle (coord.) Tecnos. Madrid, 1969.
- 30) Rivera Rios M.A., El nuevo capitalismo mexicano. Ediciones Era. México, 1992.
- 31) Robinson J. Y J. Eatwell. Introducción a la economía moderna. FCE. México, Primera edición en español, 1976.
- 32) Ros, Jaime., "El proceso inflacionario en México 1970-1982" en Ize y Vera (eds) La inflación en México. México 1984.

- 33) Sánchez H. J. "Rentabilidad: el caso de la formación y el comportamiento del margen de beneficio en el sector manufacturero mexicano, 1970-1993". Tesis de Licenciatura . Fac. de Economía , UNAM, 1995.
- 34) Steindl J. Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano. Edit. Siglo XXI. Primera edición en español, 1979.
- 35) Sosa Sergio W. "La sustitución de importaciones en el crecimiento económico", Investigación Económica. Octubre-Diciembre, 1998.
- 36) Zepeda Martínez, Mario., La inflación de transición. IIEc-Ediciones el Caballito. México,1996.