

Andreas Schedler

DIE VERTEILUNGSWIRKUNGEN VON WIRTSCHAFTS- KRISE UND ANPASSUNGSPOLITIK IN MEXIKO¹

Abstract

The Mexican debt crisis and adjustment policies following the financial breakdown of 1982 had serious social consequences. Covering the administration De la Madrid (1982 — 1988) the article resumes the available information about variations in primary incomes. The distributive changes are analyzed according to the classical cleavages capital/work, formal/informal and urban/rural sector. Existing evidence suggests that members of the urban informal economy were as hard hit as the formal sector workers who experienced a halving of their remunerations within few years. Agricultural incomes seem to have been relatively protected only during the first years of the crisis. Finally, a small group of entrepreneurs located simultaneously in various economically strategic positions can be identified as unequivocal beneficiaries of the crisis.

Zu Beginn der 80er Jahre konzentrierte sich die Aufmerksamkeit der „internationalen Entwicklungsgemeinschaft“ auf die Ziele der makroökonomischen Stabilität und der mikroökonomischen Effizienz. Das Thema der „sozialen Kosten“ der Schuldenkrise und der Stabilisierungspolitiken wurde kaum diskutiert, und die wenigen journalistischen und akademischen Beiträge, die es dennoch aufgriffen, konnten sich zwar auf den alltäglichen Augenschein sichtbar zunehmender Armut und sozialer Ungleichheit berufen, kaum aber auf mehr statistische Belege denn die im „verlorenen Entwicklungsjahrzehnt“ Lateinamerikas allgegenwärtigen Tatsachen fallender Löhne und sinkender staatlicher Sozialausgaben. Dies hat sich inzwischen geändert. In der entwicklungspolitischen Diskussion hat gewissermaßen eine „Wiederentdeckung des Sozialen“ stattgefunden, und die Versuche, soziale Kostenbilanzen der Wirtschaftskrise und der Krisenpolitik zu erstellen, haben an Häufigkeit und Salonfähigkeit gewonnen.

Für Mexiko kann ein paralleler Diskussionsverlauf nachgezeichnet werden. Die ökonomischen und sozialen Folgekosten des negativen externen Ressourcentransfers, der in den 80er Jahren an die externen Gläubiger geleistet wurde,² schoben sich erst allmählich in den thematischen Vordergrund.

Die folgenden Ausführungen versuchen — auf dem Daten- und Diskussionsstand von Mitte 1990 —, die direkten Einkommenseffekte der mexikanischen Krise und Krisenpolitik auf vier großflächige soziale Kategorien abzuschätzen: auf die Arbeiter und Angestellten (Abschnitt 2) und auf die Unternehmen des formellen urbanen Sektors (Abschnitt 3), auf die informell Beschäftigten (Abschnitt 4) sowie auf die Kleinbauern und Landarbeiter (Abschnitt 5). Dabei soll zumindest ansatzweise auch

⁴ Chile, the country making a more systematic and deeper liberalization in the 70s, in 1982 experienced the larger GDP drop among LACs, and a GDP fall sharper than in the average LAC, in the aggregate of the years 1982 — 88, as compared to the peak before the crisis (CEPAL, 1989, table 2; Ffrench-Davis and Marfán, 1989, table 2).

⁵ A discussion on 12 highly indebted LACs, for 1980 — 86, is presented in Ffrench-Davis and Marfán (1989, pp. 12 — 17).

⁶ Domestic savings increased from 22.6% to 25.1% of GDP, but decreased slightly, in constant prices, 1% in per capita terms. Consequently, that is not a factor explaining the sharp drop in financing of capital formation. Financing diminished because net transfers from abroad changed from plus 1.6% of GDP in 1980 — 81 to minus 3.7% in 1983 — 88; that is a fall equivalent to 23% of gross capital formation. Moreover, the terms of trade decreased by the equivalent of 17% of GCF.

⁷ This issue is dealt in more detail by Rodrik (1988).

⁸ All these figures are expressed in per capita terms and as a percentage of the average GDP of 1980 — 81, the peak biennium before the debt shock. See Ffrench-Davis and Marfán (1989, table 2).

⁹ Output in the 70s was increasing 5.5% per year in LA. Here we are using as point of reference a 2.3%, that is the rate of population growth, thus resulting in zero per capita growth of GDP.

¹⁰ Some economists assert that investment is not a too significant variable as compared to efficiency. However, the fact is that it is difficult to increase efficiency of given resources without investment; moreover, increasing static efficiency, i.e. reaching the production frontier is very important, but is a once and for all effect. Efficiency may also lead to technological change, thus expanding the production frontier. However, this expansion, and the efficiency of restructuring, would be limited with low net capital formation. It is a fact that dynamic and sustainable economic growth requires significant real investment.

¹¹ Recall that GDP per capita grew 3% per year in the 70s and 35% along the decade. This is the recent historical point of reference.

Ricardo Ffrench-Davis, Patricio Meller,
Cietlan, Avenida C. Colón 3494, Santiago de Chile

Andreas Schedler

DIE VERTEILUNGSWIRKUNGEN VON WIRTSCHAFTS- KRISE UND ANPASSUNGSPOLITIK IN MEXIKO¹

Abstract

The Mexican debt crisis and adjustment policies following the financial breakdown of 1982 had serious social consequences. Covering the administration De la Madrid (1982 — 1988) the article resumes the available information about variations in primary incomes. The distributive changes are analyzed according to the classical cleavages capital/work, formal/informal and urban/rural sector. Existing evidence suggests that members of the urban informal economy were as hard hit as the formal sector workers who experienced a halving of their remunerations within few years. Agricultural incomes seem to have been relatively protected only during the first years of the crisis. Finally, a small group of entrepreneurs located simultaneously in various economically strategic positions can be identified as unequivocal beneficiaries of the crisis.

Zu Beginn der 80er Jahre konzentrierte sich die Aufmerksamkeit der „internationalen Entwicklungsgemeinschaft“ auf die Ziele der makroökonomischen Stabilität und der mikroökonomischen Effizienz. Das Thema der „sozialen Kosten“ der Schuldenkrise und der Stabilisierungspolitiken wurde kaum diskutiert, und die wenigen journalistischen und akademischen Beiträge, die es dennoch aufgriffen, konnten sich zwar auf den alltäglichen Augenschein sichtbar zunehmender Armut und sozialer Ungleichheit berufen, kaum aber auf mehr statistische Belege denn die im „verlorenen Entwicklungsjahrzehnt“ Lateinamerikas allgegenwärtigen Tatsachen fallender Löhne und sinkender staatlicher Sozialausgaben. Dies hat sich inzwischen geändert. In der entwicklungspolitischen Diskussion hat gewissermaßen eine „Wiederentdeckung des Sozialen“ stattgefunden, und die Versuche, soziale Kostenbilanzen der Wirtschaftskrise und der Krisenpolitik zu erstellen, haben an Häufigkeit und Salonfähigkeit gewonnen.

Für Mexiko kann ein paralleler Diskussionsverlauf nachgezeichnet werden. Die ökonomischen und sozialen Folgekosten des negativen externen Ressourcentransfers, der in den 80er Jahren an die externen Gläubiger geleistet wurde,² schoben sich erst allmählich in den thematischen Vordergrund.

Die folgenden Ausführungen versuchen — auf dem Daten- und Diskussionsstand von Mitte 1990 —, die *direkten Einkommenseffekte* der mexikanischen Krise und Krisenpolitik auf vier großflächige *soziale Kategorien* abzuschätzen: auf die Arbeiter und Angestellten (Abschnitt 2) und auf die Unternehmen des formellen urbanen Sektors (Abschnitt 3), auf die informell Beschäftigten (Abschnitt 4) sowie auf die Kleinbauern und Landarbeiter (Abschnitt 5). Dabei soll zumindest ansatzweise auch

⁴ Chile, the country making a more systematic and deeper liberalization in the 70s, in 1982 experienced the larger GDP drop among LACs, and a GDP fall sharper than in the average LAC, in the aggregate of the years 1982 — 88, as compared to the peak before the crisis (CEPAL, 1989, table 2; French-Davis and Marfán, 1989, table 2).

⁵ A discussion on 12 highly indebted LACs, for 1980 — 86, is presented in French-Davis and Marfán (1989, pp. 12 — 17).

⁶ Domestic savings increased from 22.6% to 25.1% of GDP, but decreased slightly, in constant prices, 1% in per capita terms. Consequently, that is not a factor explaining the sharp drop in financing of capital formation. Financing diminished because net transfers from abroad changed from plus 1.6% of GDP in 1980 — 81 to minus 3.7% in 1983 — 88; that is a fall equivalent to 23% of gross capital formation. Moreover, the terms of trade decreased by the equivalent of 17% of GCF.

⁷ This issue is dealt in more detail by Rodrik (1988).

⁸ All these figures are expressed in per capita terms and as a percentage of the average GDP of 1980 — 81, the peak biennium before the debt shock. See French-Davis and Marfán (1989, table 2).

⁹ Output in the 70s was increasing 5.5% per year in LA. Here we are using as point of reference a 2.3%, that is the rate of population growth, thus resulting in zero per capita growth of GDP.

¹⁰ Some economists assert that investment is not a too significant variable as compared to efficiency. However, the fact is that it is difficult to increase efficiency of given resources without investment; moreover, increasing static efficiency, i.e. reaching the production frontier is very important, but is a once and for all effect. Efficiency may also lead to technological change, thus expanding the production frontier. However, this expansion, and the efficiency of restructuring, would be limited with low net capital formation. It is a fact that dynamic and sustainable economic growth requires significant real investment.

¹¹ Recall that GDP per capita grew 3% per year in the 70s and 35% along the decade. This is the recent historical point of reference.

Ricardo French-Davis, Patricio Meller,
Cietlan, Avenida C. Colón 3494, Santiago de Chile

versucht werden, den spezifischen „sozialen Kostenbeitrag“ des *negativen externen Nettoressourcentransfers* zu identifizieren. Die Argumentation wird sich dafür an den beiden „Bezugsproblemen“ orientieren, die sich bei der Bedienung von Auslandsschulden grundsätzlich stellen, am „internen“ Problem der *Aufbringung* der notwendigen Ressourcen und am „externen“ Problem des *Transfers* dieser Ressourcen in konvertibler Währung (vgl. etwa Reisen / Trotsenburg 1988).

Der Fokus auf direkte (primäre) Verteilungswirkungen blendet vor allem den Bereich der *sekundären*, über die staatliche Budgetpolitik vermittelten Einkommensveränderungen aus (vgl. dazu Schedler 1991, VII.7-8). *Zeitlich* ist die vorliegende Untersuchung auf die Regierungsperiode von Miguel de la Madrid (1982-88) begrenzt.

1. Personelle Einkommensverteilung und Sozialstruktur in Mexiko

Jahrzehnte hohen Wirtschaftswachstums haben in Mexiko nichts daran geändert, daß das nationale Einkommen ungleicher verteilt ist als in nahezu allen anderen Ländern Lateinamerikas (exklusive Zentralamerika und Karibik), mit der eventuellen, datenabhängigen Ausnahme von Brasilien und Peru (vgl. etwa Fields 1990, 10, 18; Ginneken 1980, 17; Hansen 1989, 97ff; Todaro 1989, 155f; Touraine 1988, 28f; Sheahan 1987, 28ff). Der *Gini-Koeffizient* zeigt für die der Krise vorausliegenden dreieinhalb Jahrzehnte eine nahezu unverändert hohe Ungleichverteilung der Haushaltseinkommen an: 1950, im ersten Jahr, für welches Daten zur personellen Einkommensverteilung in Mexiko vorliegen, lag er bei 0.52, 1977, im letzten Jahr vor der Krise, in dem diese Umfragedaten erhoben wurden, belief er sich auf 0.5 (vgl. Tabelle 1) — wobei Gini-Indices zwischen 0.5 und 0.7 als Ausdruck sehr ungleich verteilter Einkommen gelesen werden können (vgl. Todaro 1989, 152).

Gleichzeitig darf nicht übersehen werden, daß unterhalb der unbewegten statistischen Oberfläche des Gini-Koeffizienten die Verteilung der Einkommen keineswegs unverändert blieb. Die verfügbaren, punktuellen Daten deuten konsistent darauf hin, daß durchaus ein *Umverteilungsprozeß* stattgefunden hat — zugunsten der Mittelschicht und zu Lasten der Extreme, der obersten zehn und der untersten 20 Prozent der Bevölkerung (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1 Mexiko: Verteilung der Haushaltseinkommen nach Dezilen und Gini-Index, 1950, 1963, 1968, 1977, 1983 und 1984

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Gini
1950	2.4	3.2	3.2	4.3	4.9	6.0	7.0	9.6	13.9	45.5	0.52
1963	1.3	2.2	3.1	3.7	4.9	6.1	8.0	11.8	17.0	41.9	0.53
1968	1.2	2.2	3.1	4.1	5.1	6.5	8.3	11.3	16.2	42.0	0.50
1977	0.9	2.0	3.1	4.3	5.8	7.4	9.5	12.5	17.8	36.7	0.50
1983	1.3	2.7	3.8	5.0	6.3	7.9	9.8	12.6	17.0	33.6	0.45
1984	1.7	3.1	4.2	5.3	6.4	7.9	9.7	12.2	16.7	32.8	0.43

Quelle: für 1950: López Gallardo 1983, 2240f; für 1963-77: Aspe / Beristain 1984b, 38f; für 1983: INEGI 1988; für 1984: INEGI 1989

Die Frage, *wer* denn in Mexiko geringe, mittlere und hohe Einkommen bezieht, oder anders formuliert: wie Einkommensverteilung und Sozialstruktur einander zugeordnet sind, kann entlang dreier „Leitdifferenzen“ skizziert werden.

(a) *Arbeit / Kapital*. Die Empfänger von Löhnen und Gehältern zählen im Schnitt *nicht* zu den Armen. „It is fundamentally incorrect to view poor Mexicans as earning their livelihood primarily from labor income. On the contrary, poor Mexicans, although they control little capital, are capitalists“ (Ruiz Durán / Sherraden 1989, 5f). Die höchsten Einkommensgruppen verzeichnen den höchsten Anteil von Arbeitseinkommen. Dieser lag 1977 in den Dezilen VI bis IX bei jeweils über 70% der Gesamteinkommen (vgl. Aspe / Beristain 1984b, 33f; Reyes Heróles 1984). Die funktionale Verteilung der Einkommen ist deshalb für unsere Zwecke zwar nicht „hopelessly unusable“ (Helleiner 1987, 1500), doch aber von nur sehr begrenzter Aussagekraft — auch wenn offensichtlich einige Autoren nach wie vor davon ausgehen, die Verteilungsverhältnisse in Mexiko seien in den Kategorien Arbeit und Kapital erschöpfend analysierbar (z.B. Martínez 1989).

(b) *Stadt / Land*. Armut ist in Mexiko nach wie vor in prominenter Weise ein *ländliches* Problem. Die ländliche Bevölkerung, die knapp über ein Drittel der Gesamtbevölkerung darstellt, ist in den unteren drei Einkommensdezilen überdurchschnittlich vertreten. Über 60% der ländlichen Haushalte befinden sich in den untersten vier Dezilen (vgl. etwa INEGI 1988 und 1989; López 1983, 2232; 223; Lustig 1987, 8; Ruiz Durán / Sherraden 1989, 5f; World Bank 1986, 7ff; 1990, 29ff). Der Sachverhalt, daß die *Mehrheit der Landbewohner* zu den Armen zählt, darf allerdings nicht vergessen machen, daß — bei steigender Tendenz — die *Mehrheit der Armen* der Stadtbevölkerung zuzurechnen ist (vgl. INEGI 1988 und 1989; Annis 1988, 133ff).

(c) *Formell / informell*. Die Bezieher niedriger Einkommen sind nahezu ausschließlich im — ländlichen oder städtischen — *informellen* Sektor beschäftigt. Dieser umfaßte nach einer Schätzung der CEPAL im Jahr 1980 rund 40% der mexikanischen Beschäftigten, nahezu gleich auf Stadt (18.4%) und Land (22.0%) verteilt (vgl. Touraine 1988, 62; López 1983, Lustig 1987, 8).³

Fast alle vorliegenden Studien zur Einkommensverteilung in Mexiko stützen sich auf die 1977 vom Nationalen Institut für Statistik, Geografie und Informatik (INEGI) durchgeführte Haushaltsumfrage. Aufgrund der schweren Erdbebenschäden, die das Institut im September 1985 erlitt, verzögerte sich die Auswertung der im vierten Quartal 1983 und im dritten Quartal 1984 durchgeführten Umfragen, sodaß deren Ergebnisse erst seit relativ kurzem der Öffentlichkeit zugänglich sind (INEGI 1988 und 1989).

Die Kernergebnisse der neueren Umfragen sind auf den ersten Blick schlicht überraschend, nahezu sensationell. Folgt man der 1983er Studie, so haben von 1977 bis 1983 sämtliche Einkommensdezile außer den beiden obersten relativ dazugewonnen. Lediglich die bestverdienenden 20% der Bevölkerung mußten einen schrumpfenden Anteil am Nationaleinkommen hinnehmen. Folgerichtig wird der Gini-Index mit 0.45 deutlich niedriger angegeben als noch 1977. Die Umfrage des Jahres 1984 zeigt in der Tendenz ähnliche Ergebnisse. Sie weist — zwar nur geringfügige, aber doch — relative Verbesserungen für die Einkommensdezile I bis V aus, eine Stagnation der Einkommensanteile der Dezile VI und VII und relative Verluste für die obersten dreißig Prozent, vor allem die obersten 10%. Im Saldo

bedeutet dies eine weitere Absenkung des Gini-Koeffizienten auf 0.43 (vgl. Tabelle 1).

Diese Daten sind allerdings schwierig zu interpretieren. Denn zwischen den beiden Erhebungszeitpunkten liegt sowohl der Ölboom von 1977 bis 1981 als auch der Ausbruch der Finanzkrise 1982 und die Implementation der extrem restriktiven Budget- und Lohnpolitik des Jahres 1983. Eine eindeutige Zurechnung der registrierten Veränderungen auf eine der beiden Perioden, auf die Hochkonjunktur oder auf die Krise, ist nicht möglich. Die Befunde widersprechen *prima facie* der Mehrheit der Analysen über die distributiven Effekte der Krise, die nämlich *regressive* Tendenzen diagnostizieren.

Drei *Hypothesen* scheinen plausibel: (a) die Daten seien methodologischen Fehlern verdankt, vor allem dem Problem einer korrekten Bilanzführung der Haushalte in dem vorherrschenden inflationären Kontext, (b) die festgestellte Umverteilung sei auf den Erdölboom und nicht auf die Krise zurückzuführen (etwa auf die positiven Auswirkungen des ländlichen Entwicklungsprogramms SAM, *Sistema Alimentario Mexicano*, 1980-82), oder (c) die Umfrageresultate könnten, trotz anderslautenden Augenscheins, doch Einkommensentwicklungen der ersten Krisenjahre widerspiegeln. Die folgenden Ausführungen liefern einige Indizien zur Beurteilung der dritten Hypothese.

2. ArbeiterInnen und Angestellte im urbanen formellen Sektor

2.1. Funktionelle Einkommensverteilung: Löhne

Das vermutlich meistzitierte Datum, das eine während der Krise der 80er Jahre dramatisch verschärfte Ungleichverteilung der Einkommen in Mexiko belegen soll, ist die (unbereinigte) funktionelle Einkommensverteilung, die tatsächlich spektakuläre Umschichtungen anzeigt. Der Anteil der Löhne und Gehälter am BIP ist von 37.5% im Jahr 1981 auf 25.9% im Jahr 1988 gesunken, während im selben Zeitraum der Anteil der Gewinne (des sog. „operationalen Überschusses“, einer Sammelkategorie, die „Kraut und Rüben“ enthält und vom INEGI als Restposten von BIP minus Lohneinkommen, Abschreibungen und indirekten Steuern plus Subventionen errechnet wird) von 46.5% auf 53.1% des BIP stieg (vgl. Tabelle 2). Darüber besteht Konsens: ein Großteil des „burden of adjustment has been placed on the shoulders of the wage-earners“ (Lustig 1987, 24; vgl. etwa a. Boltvinik 1989, 498-505; Calzada / Hernández 1989, 261, 265f; Canto 1989; Ramírez 1989, 193f; Rendón / Salas 1989; Roxborough 1989; Ruiz Durán et al. 1986, 310f). Der eindrucksvolle Terrainverlust der Arbeitseinkommen relativ zum BIP verdankt sich dem kombinierten Effekt von sinkenden Löhnen einerseits und stagnierender Beschäftigung andererseits.

Tabelle 2: Mexiko: Funktionale Einkommensverteilung, 1981-88

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Löhne und Gehälter / BIP (%)	37.5	35.2	29.4	28.7	28.7	28.4	26.5	25.9
Gewinne / BIP (%)	46.5	46.2	51.0	51.9	50.7	50.0	50.8	53.1

Quelle: INEGI / PNUD. Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1980-86 und 1985-88

2.2. Produktion und Beschäftigung

Von 1983 bis 1988 stagnierte die Beschäftigung im formellen Sektor der mexikanischen Ökonomie bzw. erfuhr sogar eine leichte Reduktion um 0.5%. Gleichzeitig traten in diesem Zeitraum jedoch über 5 Millionen vor allem junger Menschen neu in den Arbeitsmarkt ein, was eine Zunahme der ökonomisch aktiven Bevölkerung um fast ein Viertel bedeutete. Die offene Arbeitslosigkeit nahm in der Folge von 4.7% auf 23.4% der ÖAB zu (vgl. Rosas 1989, 132). Diese Schätzung scheint realistischer als die offiziellen Statistiken, die Arbeitslosenziffern zwischen 6.3% für 1983 und 3.6% für 1988 registrieren (vgl. etwa CEPAL 1989b, 42; Poder Ejecutivo Federal 1988, 169; World Bank 1986, 11), unter anderem aufgrund der Anwendung des ILO-Standards, wonach als beschäftigt gilt, wer in der Vorwoche der Befragung mindestens eine Stunde bezahlt gearbeitet hat (vgl. etwa Lustig 1987, 21f; Lustig / Ros 1986, 56ff).

Die Beschäftigungsentwicklung, die in der mexikanischen wie auch generell in der lateinamerikanischen Schuldenkrise durch „a strong Keynesian element“ (Mazumdar 1989, 71) gekennzeichnet war, verlief nicht gleichmäßig, sondern betraf die einzelnen Sektoren unterschiedlich. Während die Beschäftigung im modernen Industriesektor überproportional zurückging, nahmen die Anteile des Dienstleistungssektors und auch des öffentlichen Dienstes zu. Innerhalb der verarbeitenden Industrie folgte die Beschäftigungsentwicklung im wesentlichen der Produktionsentwicklung: Einbußen verzeichneten weniger die exportorientierten Branchen als jene binnenmarktorientierten Wirtschaftszweige, die durch die Krise besonders getroffen waren, vor allem also die Hersteller dauerhafter Konsumgüter, die Kapitalgüterindustrie und die Bauindustrie (vgl. CIEN 1989, 51-54; Márquez 1989, 53, 56; Rendón / Salas 1989, Tab. 4; Casar / Ros 1989c, 159).

Die stagnierenden Beschäftigungszahlen lassen sich in einen direkten Zusammenhang mit dem externen Schuldendienst bringen. Diese *Kausalitätslinien* verlaufen im wesentlichen (a) über die Absenkung der staatlichen *Investitionsausgaben*, wobei, wie bereits angedeutet, die Multiplikatorwirkungen des Rückgangs öffentlicher Aufträge vor allem die Bauwirtschaft und die Kapitalgüterindustrie trafen, und (b) über die Senkung von *Löhnen und Gehältern*, wobei der Rückgang der privaten Wohnhausbautätigkeit von Mittel- und Oberschicht wiederum die Bauwirtschaft traf. Aber ebenso erlitten die Produzenten langlebiger Konsumgüter, allen voran die Autoindustrie, Verkaufs- und Produktionsrückgänge (vgl. UNIDO 1987, Tab. 19).

2.3. Löhne und Gehälter

Die Administration De la Madrid implementierte konsistent eine restriktive Lohnpolitik als prominenten Teil ihrer Stabilisierungsprogramme.

Eine einschneidende und von der mexikanischen Tradition klar abweichende Maßnahme wurde 1983 mit der Änderung des Mechanismus der Lohnindexierung gesetzt. Die Löhne sollten nicht mehr an die vergangenen, sondern an die erwarteten — jeweils systematisch unterschätzten — Inflationsraten angepaßt werden. Aufgrund der aufrechten politischen Kontrolle und Unterordnung der großen Gewerkschaftsverbände und unterstützt durch Rezession und zunehmende Arbeitslosigkeit konnte diese Politik der *wage repression* außerordentlich effektiv implementiert werden. Die durchschnittlichen Industrielöhne verloren von 1983 bis 1988 rund ein Drittel ihres Realwertes (vgl. Lustig 1989, 21f).

Wie bereits angedeutet, ergibt sich aus durchschnittlich sinkenden Löhnen und ihrem abnehmenden Anteil am BIP noch nicht zwingend der Befund einer steigenden Ungleichverteilung der Einkommen. Darüber kann nur der Blick auf niedrigeres Aggregationsniveau aufklären.

(a) *Mindestlöhne und Durchschnittslöhne.* Die Entwicklung der gesetzlichen *Mindestlöhne* (GML) in Mexiko ist ein vielzitiertes Faktum: seit ihrer jähren Kontraktion um 25.2% im Jahr 1983 haben sie jährlich an Kaufkraft verloren. Der akkumulierte Verlust für die Jahre bis 1988 beläuft sich auf fast 50% (vgl. CEPAL 1989, 26). Demgegenüber existieren zwar keine Daten zur Entwicklung der Spitzenlöhne; die Bewegungen der *Durchschnittslöhne* können aber als indirekter Indikator dafür dienen. Hier deuten die vorhandenen Informationen darauf hin, daß sich die Durchschnittslöhne im modernen Sektor der Ökonomie zwar ebenfalls stark kontrahiert haben, ihr Kaufkraftverlust im Schnitt aber dennoch geringer ausfiel als bei den gesetzlichen Mindestlöhnen. Die realen Durchschnittslöhne fielen im Zeitraum von 1983 bis 1988 etwa um ein Drittel, während die Mindestlöhne rund die Hälfte ihres Realwertes verloren (vgl. Lustig 1989, 21f; Gutiérrez 1989, 8; Diéguez 1986, Tab. 24; World Bank 1987, 78, 81; gegenteilig: World Bank 1986, 16).

(b) *Beamten- und Politikergehälter.* Der Anteil der Lohneinkommen am BIP des öffentlichen Sektors nahm parallel zur Entwicklung in der Gesamtökonomie 1982-88 um 10 Prozentpunkte ab (INEGI / PNUD 1990a). In Relation zum BIP betrug die Reduktion der Lohn- und Gehaltszahlungen der Bundesregierung fast 4% (vgl. Heller 1988). Der Einkommensverlust im Sektor der „kommunalen, sozialen und persönlichen Dienstleistungen“, in dem der größte Teil der öffentlich Bediensteten registriert ist, lag für 1982-84 mit 29.2% nur knapp unter dem allgemeinen Durchschnitt (vgl. Rendón / Salas 1989, Tab. 10; World Bank 1987, 81). Die von der Regierung mit stoischer Entschlossenheit implementierte „drastische Verringerung der Gehälter der Bürokratie“ (Trejo Reyes 1988, 1126) bedeutete dabei auch für zuvor *relativ privilegierte* Sektoren, etwa für die Beschäftigten staatlicher Betriebe, des Universitäts- oder Gesundheitsbereichs, daß deren Lohnniveau *nach unten* nivelliert wurde (vgl. etwa zum Gesundheitsbereich Meiners 1989). Für einen Kaufkraftverlust der *Spitzen-einkommen* hochrangiger Politiker und Beamter gibt es keine Indizien (vgl. Ramírez 1989, 186; ILO 1987, 110).

(c) *Gesetzliche und reale Mindestlöhne.* Die gesetzlichen Mindestlöhne (GML) sind vor allem für einen weiten Bereich des öffentlichen Dienstes sowie für Teile des urbanen formellen Sektors real wirksam. Daneben werden zum Teil auch im modernen Sektor — vor allem der Landwirtschaft — Löhne bezahlt, die unterhalb dieser rechtlichen Mindestnorm liegen. Eine Senkung der GML kann deshalb in Relation zu diesen niedrigeren Reallöhnen bedeuten (ebenso wie im Fall der darüberliegenden Einkommen), daß sich diese Differenziale verringern, vergrößern oder konstant bleiben — eine Entwicklung, die sich der direkten lohnpolitischen Steuerung per definitionem entzieht. Die empirischen Befunde sind in diesem Bereich widersprüchlich (vgl. Diéguez 1986, 9; INEGI 1989; Lustig 1987, 15). Mit relativer Sicherheit kann jedoch angenommen werden, daß sich die Kluft zwischen gesetzlichen und real gezahlten Mindestlöhnen trotz des drastischen Kaufkraftverfalls der ersteren zumindest *nicht verringert* hat.

2.4. Anpassungspolitik und Lohnentwicklung

Die Administration De la Madrid formulierte ihre extrem restriktive Lohnpolitik offiziell unter dem doppelten Primat der *Inflationsbekämpfung* und der *Arbeitsplatzsicherung*. In beiden Bereichen erwies sie sich allerdings als wenig erfolgreich. Die Gründe dafür liegen zum einen darin, daß die Regierung bis 1986 an ihrer Diagnose einer Nachfragesoginflation festhielt und die Faktoren Kostendruck und Erwartungsträgheit systematisch unterschätzte. Zum anderen unterschätzte sie auch die Bedeutung der Löhne und Gehälter als Nachfragefaktoren und überschätzte sie als Kostenfaktoren — der Anteil der Löhne an den Produktionskosten lag im Jahr 1980 bei nur 14% und 1987 bei 8% (nach UNIDO 1989, A-70) bzw. bei 23% im Jahr 1981 und 12% 1985 (nach Casar / Ros 1989a, 148). Die Regierung selbst zog sich auf den empirisch immunen Boden der Kontrafaktizität zurück und verbuchte als einen Erfolg, daß in beiden Bereichen Schlimmeres — die Katastrophen der Hyperinflation und des massiven Produktionskollapses — verhindert worden war.

Die lohnpolitischen Ziele der nachfrageseitigen Inflationsbekämpfung und der kostenseitigen Entlastung der Unternehmen reagierten beide auf Problemlagen, die als durch den negativen externen NRT *mitverursacht* angesehen werden können. Die multiplen Zusammenhänge zwischen den Imperativen des Schuldendienstes und den fallenden Löhnen und Gehältern sind freilich nicht auf diese *indirekte* Relation beschränkt. Die wichtigsten Kausalitätslinien, die von den beiden Bezugsproblemen der Aufbringung und des Transfers zur Erosion der Lohneinkommen führen — und die diese sowohl als *Instrument* als auch als *Effekt* der Schuldenpolitik in den Blick bringen —, können folgendermaßen umrissen werden:

Löhne und Aufbringung: Auf die Zwänge des externen Schuldendienstes reagierte die Regierung De la Madrid *ausgabenseitig*, indem sie u.a. die öffentlichen Investitionen (um rund 3% des BIP) sowie ihre Lohnzahlungen (um rund 4% des BIP) absenkte, *einnahmeseitig*, indem sie unter anderem die Preise staatlicher Güter und Dienstleistungen sowie die interne Staatsverschuldung anhub (vgl. IMF 1989). Alle diese Maßnahmen haben *lohnsenkende* Effekte, direkte oder indirekte. Preis- und Zinserhöhungen wirken inflationär, verringerte staatliche Investitionsausgaben wir-

ken rezessiv. Beides begünstigt die Erosion der Löhne, setzt sie, vom Konsumgüter- oder vom Arbeitsmarkt her, unter Druck.

Löhne und Transfer: Die intentionale Verringerung der Löhne und Gehälter durch eine äußerst rigide Lohnpolitik war sowohl auf der Kosten- als auch auf der Nachfrageseite (zumindest kurzfristig) instrumentell für die Lösung des mexikanischen Transferproblems, und zwar auf drei Wegen: erstens, vermittels einer verbesserten internationalen *Konkurrenzfähigkeit* Mexikos (als Warenexporteur, aber auch als Produktionsstandort) aufgrund gesenkter Produktionskosten; zweitens, durch eine *Freisetzung von Gütern für den Export* durch die Kontraktion der Inlandsnachfrage; drittens, durch eine *Verringerung der Importe*, die aufgrund des niedrigen Anteils von Lohngütern an den mexikanischen Importen nicht direkt, sondern über den Umweg-effekt von Nachfrageabfall und Rezession induziert wird. Vor allem die beiden ersten Faktoren: die niedrigen Lohnkosten und der deprimierte Binnenmarkt, gelten als prominente Determinanten der mexikanischen industriellen Exportdynamik seit 1982 (vgl. Calzada / Hernández 1989, 253; CIEN 1989, 157; Márquez 1989, 51; Mertens / Richards 1987, 233; Vargas 1989, 355).

3. Die modernen Unternehmen

3.1. Funktionelle Einkommensverteilung: Gewinne

Aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung geht hervor, daß die Arbeitseinkommen in Mexiko von 1981 bis 1988 einen Anteil von zwölf Prozentpunkten des BIP verloren, während der Anteil der Gewinne am BIP im selben Zeitraum um über 6% anstieg, von 46.5% auf 53.1% (vgl. Tabelle 2). Eine Analyse der Veränderung der Kostenstruktur der mexikanischen Privatunternehmen von 1971 bis 1985 zeigt des weiteren, daß in den Krisenjahren lediglich die Gewinnspannen (um 6%) und die Kosten der von staatlichen Unternehmen gelieferten Inputs (um 3%) gestiegen sind, während alle anderen Kostenanteile relativ konstant geblieben (nationale Rohstoffe, indirekte Steuern, interne und externe Zinszahlungen) oder sogar gesunken (Arbeitskosten und importierte Inputs) sind (vgl. Casar / Ros 1989b, 145-149).

Um die distributiven Implikationen dieser Entwicklung einschätzen zu können, wäre es notwendig zu wissen, an wen diese relativ vermehrten Gewinne gegangen sind: an die modernen, großen und mittleren Unternehmen oder an die Kleinunternehmen und Selbständigen des informellen Sektors. Die vorhandenen Daten differenzieren hier nicht. Eine Untersuchung der Gewinnentwicklung nach Sektoren zeigt allerdings, daß die Erhöhung der Nicht-Arbeitseinkommen — erwartungsgemäß — besonders deutlich in der (modernen und kapitalintensiven) verarbeitenden Industrie erfolgt ist und nicht in jenen Branchen, die einen überdurchschnittlichen Anteil an informellen Beschäftigungen aufweisen, wie etwa Handel und persönliche Dienstleistungen (vgl. Lustig 1987, 18ff; World Bank 1987, 80; UNIDO, 1989). Es kann deshalb vermutet werden, daß der allergrößte Teil der erhöhten Gewinne *nicht* dem informellen Sektor, sondern den modernen Unternehmen zugeflossen ist.

Das globale Bild von den modernen Unternehmen als den Krisengewinnern muß durch den Hinweis nuanciert werden, daß sich die Gewinnentwicklung intersektoriell

durchaus sehr unterschiedlich gestaltete. Eine Analyse der Entwicklung der Produktionskosten und der Produktpreise von 36 Branchen der mexikanischen Industrie für die Jahre 1982 und 1986 ergab etwa ein sehr *heterogenes* Bild. Zunahmen der Bruttogewinne von über 100% standen neben Gewinnabnahmen in ähnlicher Größenordnung (vgl. Dávila Flores 1987a).

Es scheint plausibel anzunehmen, daß diese differentielle Gewinnentwicklung vor allem durch zwei marktstrukturelle Faktoren bedingt war: (a) *Die Struktur der Nachfrage:* die Rezession traf vor allem die binnenmarktorientierten Produktionszweige (vgl. oben 3.2 und 3.3), und überproportionale Nachfrageeinbrüche führten konsequenterweise zum Teil zu überproportionalen Gewinneinbußen, etwa in der Bauindustrie, die einen Rückgang der Gewinne von über 50% zu verzeichnen hatte (Dávila Flores 1987, 330). (b) *Die Angebotsstruktur:* oligopolistischen Unternehmen fällt es in der Regel leicht, im inflationären Verteilungskampf, zusätzlich zur Routine der Monopolgewinne, Kosten auf ihre Zulieferer oder Konsumenten zu überwälzen (vgl. etwa Hernández 1988, 76f).

3.2. Exportförderung

Parallel zu den Produktions- und Gewinneinbrüchen, die einige binnenmarktorientierte Branchen hinnehmen mußten, haben die weltmarktorientierten Sektoren und Firmen gewonnen, haben profitiert: (a) von der *Wechselkurspolitik*, die, im Rahmen gewisser Fluktuationen, stets um eine „realistische“ Unterbewertung des Peso bemüht war und deren Beitrag für die internationale Konkurrenzfähigkeit der privaten Exporteure industrieller Fertigwaren als relativ hoch eingeschätzt werden kann (vgl. Mertens / Richards 1987, 233, 239), (b) von den etwa steuerlichen *Begünstigungen*, die u.a. im Rahmen des Integrierten Exportförderungsprogramms (*Profiflex*) gewährt wurden (vgl. Poder Ejecutivo Federal 1988, 145), und (c) von den *Niedriglöhnen*, die für die Exporteure nur als Kostenfaktoren relevant sind und somit unambivalent positiv zu Buche schlagen.

Versucht man die Frage nach den konkreten *Akteuren* zu beantworten, so zeigt sich: erstens, daß die exportierenden Unternehmen in der Regel nicht ausschließlich exportorientiert sind, sondern rund drei Viertel ihrer Produktion auf dem Binnenmarkt absetzen (vgl. Garrido 1990, 7); und zweitens, daß die private industrielle Exportdynamik hochgradig konzentriert ist. Ein schmaler Kern von 31 — nationalen wie transnationalen — Firmen (von insgesamt 7000 Exportunternehmen) ist für fast ein Viertel der gesamten Exporte von industriellen Fertigwaren verantwortlich (vgl. ebenda). Dementsprechend konzentrieren sich Exportförderungen (vgl. Garrido 1988b, 43) und Exportgewinne (vgl. Husson 1990, 69).

3.3. Zinseinkommen

Das Austrocknen der externen Kreditflüsse und das sprunghafte Ansteigen der externen Zinsverpflichtungen seit 1982 hat in Mexiko — wie typischerweise in fast allen lateinamerikanischen Schuldnerländern — zu einer Ausweitung der internen

Defizitfinanzierung der öffentlichen Hand geführt. Da das Budgetproblem gewöhnlich nicht über erhöhte Einnahmen oder verringerte Ausgaben, sondern nur durch eine steigende öffentliche Binnenverschuldung gelöst werden konnte, übersetzte sich das Problem der Außenverschuldung in eine explodierende Binnenverschuldung (vgl. etwa Reisen / Trotsenburg 1988, 42ff; Pfeffermann 1987, 12; Tanzi 1989, 13f).

Die sog. primäre Zinszahlungen exkludierende Bilanz des mexikanischen Staatshaushalts befindet sich seit dem Austeritätsbudget von 1983 in den schwarzen Zahlen. Das nominelle Finanzdefizit der Bundesregierung verdankt sich seitdem ausschließlich dem Gewicht der Zinszahlungen. Ihr Anteil belief sich in den Jahren 1983 bis 1985 auf ein rundes Drittel der Gesamtausgaben, in den drei Folgejahren auf über die Hälfte (vgl. IMF 1989). Im Verhältnis zum BIP machten sie im Jahr 1983 12.0% aus, erreichten 1986 ihren Höchststand mit 19.0% und betrugen schließlich 1988 immer noch beachtliche 15.1% des BIP. Dabei lagen die *internen* Zinszahlungen seit 1984 konsistent über den externen, wobei sie im Jahr 1986 sprunghaft von rund 8% auf 14% des BIP anstiegen (vgl. Banco de México, Indicadores Económicos; Pfeffermann 1987). Die verteilungspolitische Relevanz dieser staatlichen Zinsausgaben liegt auf der Hand. Sie soll im folgenden so weit analysiert werden, wie es das vorhandene Datenmaterial erlaubt.

(a) *Die Verteilung von Zinseinkommen in Mexiko.* Die Verteilungswirkungen zinspolitischer Entscheidungen in Mexiko können folgendermaßen umrissen werden: (i) die Finanzguthaben und Zinseinkommen sind extrem ungleich verteilt und im obersten Einkommensdezil konzentriert, (j) die Rentabilitäts- und Kostendifferenzen zwischen den Anlageformen bzw. Kreditarten sind ausgesprochen hoch und schließlich (k) der Zugang zu Anlageformen hoher Rentabilität sowie zu subventionierten, präferentiellen Krediten ist wohlhabenden Schichten vorbehalten (vgl. Reyes Heróles 1988).

(b) *Die internen Gläubiger des Staates.* Die Finanzierung des Haushaltsdefizits erfolgte in den Jahren 1983 und 1984 im wesentlichen noch über den traditionellen Mechanismus der *Notenbankkredite*, d.h. (deflationär) über die Ausschöpfung der gesetzlichen Mindestreserve der Kreditinstitute beim Banco de México, aber auch (inflationär) über die *Notenpresse*. Ab 1985 entschloß sich die Bundesregierung jedoch zu einer bedeutsamen Änderung in der Quellenstruktur ihrer Defizitfinanzierung. Diese sollte in Zukunft weniger über die Zentralbank laufen, als einerseits über direkte Kreditaufnahmen bei den Banken sowie andererseits über die Ausgabe von Staatsanleihen am Kapitalmarkt (vgl. Ruiz Durán 1988 und 1989a). Diese Entscheidung spiegelt sich in einem sehr rasch veränderten Finanzierungsmuster wider: die Bedeutung des Banco de México als Financier des Bundesbudgets fiel von einem Kreditanteil von 77.3% noch 1984 auf unter 20% in den Jahren 1987 und 1988, während der Anteil der Geschäftsbanken, vor allem aber auch der Wertpapiere deutlich zunahm: der Anteil ersterer stieg von 10.5% 1983 auf 37.7% 1988, jener letzterer von 14.0% 1983 auf 42.6% 1988 (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3: Mexiko: Finanzierung der öffentlichen Nettobinnenverschuldung, nach Quellen, Anteile in Prozent, 1982-88* #

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Banco de México	81.3	75.5	77.3	60.7	35.6	17.6	19.6
Wertpapiere	11.6	14.0	13.9	23.9	34.1	44.7	42.6
Banken	7.0	10.5	8.9	15.4	30.3	37.7	37.7

* Daten bis September 1988

Quelle: eigene Prozentberechnungen auf der Grundlage von Garrido 1988, Tabelle 3

Die enorme Belastung des Staatshaushalts durch die internen Zinszahlungen sind immer wieder als Beleg für offenbar horrende Gewinne einer privilegierten Gruppe staatlicher Binnengläubiger zitiert worden (vgl. etwa Paniagua 1988). Ein erster Überblick über die Gläubigerstruktur des Bundes ergibt allerdings, daß trotz massiver Verschiebungen zwischen 1983 und 1988 immer noch fast 60 Prozent der jährlichen öffentlichen Nettoverschuldung von *staatlichen* Institutionen (der Zentralbank oder den — noch — in staatlichem Mehrheitseigentum befindlichen Banken) finanziert wird. Privatpersonen oder -unternehmen repräsentierten nur einen kleinen Teil, seit 1986 etwa ein Fünftel, der internen Gläubiger des Zentralstaates. Der überwiegende Teil der öffentlichen Binnenverschuldung wird von der Zentralbank und den lediglich teilprivaten Banken getragen. Allerdings scheint dabei aufgrund der in Mexiko vorherrschenden Konzentration von Vermögen und Einkommen die Annahme plausibel, daß die in Privateigentum befindlichen staatlichen Schuldtitel in nur sehr wenigen Händen zirkulieren, laut Celso Garrido: in den Händen von nur dreißig privaten Unternehmen bzw. Personen (vgl. Garrido 1990, 4; Quintana 1989, 335).

(c) *Verzinsung der staatlichen Binnenschuld.* Um die verteilungspolitische Bedeutung des internen staatlichen Schuldendienstes zu erfassen, genügt es natürlich nicht, nach der Identität der staatlichen Gläubiger zu fragen. Da nominelle Zinszahlungen in einem hoch inflationären Kontext zu einem bedeutsamen Teil nur Kompensationen für laufende Wertverluste sind, also gewissermaßen nur vorgezogene, versteckte Amortisationen, ist nach den *realen Rentabilitäten* dieser Schuldtitel zu fragen.

Bemerkenswerterweise ist die Frage nach der realen Höhe der passiven Zinssätze im *Sexenio* De la Madrids nicht umstandslos zu beantworten. In der Literatur zirkulieren zwei Versionen. Die eine behauptet eine Phaseneinteilung, gemäß der für die öffentlichen Schulden bis einschließlich 1984 real negative Zinssätze gezahlt wurden, seitdem aber positive. Nach Reyes Heróles oszillierten dabei die durchschnittlichen Zinssätze zwischen -17.7% im Jahr 1983, ihrem niedrigsten Stand in über 40 Jahren, und ihrem historischen Höchststand von 10.6% im Jahr 1986 (vgl. Reyes Heróles 1988, Tabelle 11; Ruiz Durán 1988, 12f). Die andere Version kommt demgegenüber zum Schluß, daß die Regierung zwar seit ihrem Amtsantritt sich zum Ziel real positiver Zinssätze bekannt hat (als Maßnahme der Sparförderung und als

Anreiz zum Bleiben für potentiell Fluchtkapital), dieses Ziel jedoch nicht oder nur in wenigen Jahren tatsächlich erreichen konnte (vgl. etwa Husson 1990, 66, 71f; Quintana 1988, Ruiz Durán 1989).

Die unterschiedlichen Aussagen über die Entwicklung der realen Kosten bzw. Rentabilitäten der staatlichen Schultitel implizieren offensichtlich verteilungspolitisch entgegengesetzte Schlußfolgerungen. Wer seit 1986 konsistent positive Zinssätze errechnet und darüberhinaus die Verlagerung in den Finanzierungsformen des öffentlichen Haushaltsdefizits, den Gang des Bundes von der Notenbank zum privaten Kapitalmarkt, parallel zu dieser Rentabilitätsverschiebung feststellt, diagnostiziert damit einen realen Ressourcentransfer vom öffentlichen Schuldner zu privaten Gläubigern. Die Bilanz der Verlierer und Gewinner dreht sich um, wenn negative Zinssätzen behauptet werden, die eine mehr oder minder schleichende teilweise Enteignung der Schuldner bedeuten.

Resümierend: Auf der Seite der *privaten* Gläubiger kann festgestellt werden, daß ihre steigende direkte Beteiligung an der staatlichen Defizitfinanzierung eher keine überdimensionalen Gewinne eingebracht hat, wohl aber, in den Jahren 1985, 1986 und 1988, eine ganz ausgezeichnete *Versicherung* gegen die inflationäre Erosion ihrer Geldvermögen, was selbstverständlich ein Privileg ist und in die Bilanz der distributiven Inflationswirkungen einzubeziehen;⁴ aber das Bild ist doch sehr verschieden von jenem einer Handvoll privater Gläubiger, die Ansprüche auf die Hälfte der Staatsausgaben monopolisiert haben. Auf der Seite der Zentralbank und der Geschäftsbanken bleibt die distributive Bedeutung der staatlichen Zinsleistungen — unabhängig davon, ob sie real positiv oder negativ lagen — unklar und könnte nur in Detailstudien der Zentralbank- und Unternehmenspolitiken aufgeklärt werden. Denn wer sind in diesem Fall die Gewinner oder Verlierer: die Banken mit ihren variierenden Mindestreserveverpflichtungen? Die inflationssteuerpflichtigen GeldbesitzerInnen? Die Kunden der Banken, die Schuldner oder die Gläubiger, die kleinen Sparer oder die großen Kreditnehmer? Die ArbeitnehmerInnen oder die Manager? Die privaten Minderheitsaktionäre der Banken oder der Staat als Mehrheitsaktionär?

3.4. Kapitalflucht

Die prominente Rolle massiver Kapitalfluchtbewegungen in der Genese der mexikanischen Finanzkrise von 1981/82 ist hinlänglich bekannt (und etwa von Carlos Tello 1984 in all ihrer Dramatik und in ihrem Zusammenhang mit der — kurzfristigen, von September bis November 1982 aufrechten — Einführung umfassender Devisenkontrollen und der — etwas dauerhafteren — Verstaatlichung der Banken beschrieben). Die Kapitalflucht hat sich jedoch keineswegs auf die Jahre 1981 und 1982 beschränkt, sondern setzte sich während des gesamten Sexenios von De la Madrid fort — bis auf das kurze Intermezzo von der zweiten Jahreshälfte 1986 bis zum dritten Quartal von 1987, als spektakuläre Gewinnaussichten an der mexikanischen Börse sowie die restriktive Kreditpolitik der Regierung zu einer vorsichtigen und vorläufigen Vorzeichenkehr im Zahlungsbilanzposten der „ungeklärten Beträge“ führte (vgl. etwa Ruiz Durán 1989, 263, 256f).

Nach Schätzungen von David Felix erhöhte sich das Verhältnis zwischen dem mexikanischen Fluchtkapitalstock zur Bruttoauslandsverschuldung des Landes von 1982 bis 1985 von 50% auf 90% (vgl. Felix 1989, Felix / Sánchez 1990), um 1987 nach methodisch ähnlichen Schätzungen von Pastor auf 73% leicht abzusinken (vgl. Pastor 1990, 3) — wobei sich diese Reduktion weniger aus der erfolgten Repatriierung von Kapital erklärt als aus der Zunahme der mexikanischen Verschuldung aufgrund des im März 1987 abgeschlossenen Kreditpaketes. Die von 1983 bis 1988 akkumulierte Kapitalflucht belief sich auf 8 213.5 Millionen US-Dollar. Dies entsprach 106.4% der gesamten und 72.2% der öffentlichen langfristigen Nettoverschuldung Mexikos in diesem Zeitraum (vgl. Banco de México 1990a, World Bank 1990b).

Die äußerst schmale Schicht liquider mexikanischer Unternehmen und Bürger profitierte in den 80er Jahren vor allem: von den hohen und sicheren Rentabilitäten ihrer vor allem am US-Markt getätigten Kapitalanlagen; von den Abwertungen um den Faktor 5 von knapp 30 auf fast 150 Pesos pro US-Dollar im Jahr 1982, die für sie einen positiven Vermögenseffekt der zwischen 7.4% und 12.2% des BIP bedeuteten, je nach Zeitpunkt des hypothetischen Rücktransfers der Fluchtgelder (vgl. Reyes Heróles 1988, 673f; Lustig / Ros 1986, 68ff); vom Verzicht der mexikanischen Regierung auf Kapitalverkehrskontrollen (vgl. etwa Ruiz Durán 1989a, 262f) und von ihrer Schuldenpolitik, die nicht nur die internationalen Banken — und damit auch ihre Klienten — privilegierte, sondern die zudem übernahm, weiterhin „fresh money“ zu organisieren, sodaß die mexikanischen Kapitalbesitzer auch in der Krise die mikroökonomisch rationale Diversifizierung ihrer Portfolios, sprich: die Kapitalflucht, fortsetzen konnten.

Die Krisengewinne der Kapitalflüchtlinge sind aber nicht nur positiv, sondern ganz wesentlich auch negativ definiert: durch ihre Fähigkeit, die Lasten des Schuldendienstes und der Austerität *abzuwälzen*. Das trifft auf ihre Immunisierung gegen die „Inflationssteuer“ ebenso zu wie auf die Hinterziehung von Steuern, insbesondere von Einkommenssteuern. Eine Besteuerung aller Zinseinkommen aus den im Ausland angelegten Geldern würde, nach den Berechnungen von Manuel Pastor, zusätzliche Staatseinnahmen in der Höhe von rund 1% des mexikanischen BIP einbringen (vgl. 1990, 6).

4. Der städtische informelle Sektor

Um mit Sicherheit zu wissen, wie sich die direkten Einkommen der im informellen Sektor Arbeitenden in der Krise entwickelt haben, müßten Verlaufsdaten über Produktionsmittel und Rentabilitäten vorhanden sein, wobei die Angehörigen dieses Sektors nicht nur in ihrem Status als ProduzentInnen, sondern auch als KonsumentInnen zu berücksichtigen wären. Da diese Informationen nicht und schon gar nicht in erwünschter Ausführlichkeit und Exaktheit existieren, bleiben folgende Ausführungen angewiesen auf begründete Hypothesen und indirekte Rückschlüsse.

4.1. Preisentwicklungen

Eine Annäherung an die Entwicklung der *Konsumentenpreise* für die im informellen Sektor Beschäftigten könnte anhand der für unterschiedliche Einkommensniveaus gerechneten Preisindices des Banco de México versucht werden. Diese Indices definieren Familieneinkommen kleiner oder gleich dem gesetzlichen Mindestlohn als niedrig (das traf 1984 zwar auf 45.8% der Individuen, aber nur auf 18.6% der Haushalte zu, vgl. INEGI 1989), während als Bezieher mittlerer Einkommen Haushalte gelten, deren Einkommen zwischen einem und drei gesetzlichen Mindestlöhnen liegt (was 49.8% der Haushalte betrifft, vgl. ebenda). Nach diesen Informationen lagen die Preissteigerungen für Konsumenten niedriger Einkommen von 1983 bis 1988 jeweils leicht unter den Preissteigerungen für die Bezieher mittlerer und hoher Einkommen (vgl. Banco de México 1990a). Die zur Festlegung der drei Einkommensniveaus angelegten Schnitte sind dabei natürlich weder im unteren noch im oberen Bereich ganz trennscharf, noch reflektieren sie die Stadt/Land-Differenz.

Über die Entwicklung der Preise für Rohstoffe und andere *produktive Inputs* des informellen Sektors sind ebensowenig Daten vorhanden wie über die Preise der im informellen Sektor produzierten *Waren und Dienstleistungen*. Was letztere betrifft, so ist festzuhalten, daß die AnbieterInnen des informellen Sektors zwar nicht über fixe, der inflationären Entwertung unweigerlich ausgesetzte Einkommen verfügen, daß sie gleichzeitig aber aufgrund ihrer schwachen Marktposition relativ schlechter in der Lage sind, gestiegene Produktionskosten und Konsumpreise zu überwälzen. Wie oben bereits argumentiert wurde, ist auch der erhöhte Anteil der Gewinne in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wohl nur zu einem sehr geringen Prozentsatz dem informellen Sektor zugeflossen; zum überwiegenden Teil handelte es sich um „echte Gewinne“ der modernen, großen und mittleren Unternehmen.

4.2. Nachfrageentwicklungen

Wenn man mit dem handlichen Etikett des „informellen Sektors“ jenen weiten Bereich von Entwicklungsländerökonomien bezeichnet, der (außer durch niedrige Einkommen) vor allem negativ, durch die Abwesenheit von Steuerabgaben, sozialer und arbeitsrechtlicher Sicherung charakterisiert ist, verliert man leicht die reale *Heterogenität* dieses Sektors aus den Augen. Heterogenität in den Tätigkeiten, Arbeitsbedingungen und Einkommen — aber auch im Zusammenhang mit der formellen Wirtschaft. Die vielfältigen *Verflechtungen* des informellen Sektors mit dem formellen reichen vom Bezug von Waren (Detailhandel), von Rohstoffen und produktiven Inputs (zum Beispiel Maismehl für Tortillas oder Stoffe für Kleiderherstellung) über die Lieferung von Dienstleistungen oder produktiven Inputs an moderne Industrieunternehmen (Subcontracting) bis zu, *last but not least*, der Herstellung von — vor allem nichtdauerhaften — Konsumgütern für den Binnenmarkt (vgl. Cornia 1987c, 89ff; Kannapan 1989, 47f; Mazumdar 1989, 70; Tokman 1990, 100ff; World Bank 1990a, 63).

Die bislang vorliegenden, kursorischen Analysen zur Auswirkung der Wirtschaftskrise auf den informellen Sektor thematisieren vor allem letztere Austauschbezie-

hung und die damit verbundene *Abhängigkeit des informellen Sektors von der Nachfrage nach Lohnsgütern im formellen Sektor*. Diese Nachfrage ist, das kann man wohl legitimerweise annehmen, seit 1983 parallel zum Kaufkraftverlust der Löhne und Gehälter drastisch abgefallen. Gleichzeitig hat offenbar zumindest im Handel eine imaginative Ausweitung der Produktpalette des informellen Sektors stattgefunden, vielfach in direkter Konkurrenz mit den modernen Handelshäusern. Zumindest legt die Verwandlung der mexikanischen Hauptstadt — ihrer Straßenkreuzungen und Metroschächte, ihrer Innenstadt — in einen Supermarkt dem externen Beobachter einen solchen Eindruck nahe. Einem geschrumpften Markt stünde so ein ausgeweiteter Marktanteil gegenüber — eine neutrale Bilanz, könnte man meinen, wäre da nicht der personelle Zuwachs des informellen Sektors, der als Ausweichnetz, Fluchtraum für alle jene — jährlich rund 900 000 — jungen Menschen fungiert, die von der stagnierenden formellen Ökonomie nicht absorbiert werden können und dessen jährliche Zuwachsraten in den 80er Jahren bei rund 8% lagen (vgl. Márquez 1989, 55). Der Saldo: „Parece sólida la hipótesis de que los trabajadores informales urbanos han visto deteriorados sus ingresos por lo menos igual que los asalariados“ (Diéguez 1986, 12; vgl. a. INCO 1989, 58; Márquez 1989, 57; Lustig 1987, 18; Ruiz Durán 1988; Alonso 1985, 318f).

5. LandarbeiterInnen und Kleinbauern

Die *Komplexität* der Entwicklungsprobleme im und der Entwicklungspolitik für den ländlichen Raum in Mexiko kann im folgenden nicht einmal auf angemessene Weise *skizziert* werden (vgl. etwa zusammenfassend Austin / Esteva 1987, Barkin / De Walt 1988, Esteva 1988a und 1988b; Gates 1988, Gordillo 1989, Robles / Moguel 1990, Rello 1985, Sosa 1990). Fragmentarisch umrissen werden soll lediglich die Entwicklung einer Handvoll von Schlüsselvariablen.

5.1. Löhne

Die Landarbeiter, die oft nur saisonal beschäftigt sind und Löhne weit unterhalb des gesetzlichen Mindestlohns beziehen, befinden sich zweifellos „in most respects at the bottom of Mexican Society“ (Ginneken 1980, 56). Ihre Position als *underdogs* hat sich in der Krise offenbar nicht verändert: auch wenn 1983-88 die Beschäftigungsentwicklung in der Landwirtschaft leicht über dem nationalen Schnitt lag (vgl. Rendón / Salas 1989, Tab. 4), so fielen die am Land gezahlten Löhne dennoch im selben Ausmaß wie die städtischen Arbeitseinkommen. Mit einem akkumulierten Negativ von 32.0% in den Jahren 1982-84 lag der Einkommensverlust der ländlichen Tagelöhner sogar leicht über dem nationalen Durchschnitt von -31.7 Prozent (vgl. ebenda, Tab. 8; World Bank 1987, 81). „The dramatic fall in wages in the early 80s“, so die ILO, „brought the agricultural wages back to its 1965 level“ (1987, 86, vgl. a. Lustig 1987, 12; World Bank 1986, 15; Diéguez 1986, 11).

5.2. Landreform

Die Regierung De la Madrid erklärte die Möglichkeiten einer fortgesetzten Landverteilung für im wesentlichen erschöpft. Parallel zu Prioritätenverschiebungen im Forderungskatalog ländlicher sozialer Bewegungen betonte die Regierung in ihrem — an die Erfahrungen des SAM anknüpfenden und in der Verfassung verankerten — Konzept einer „integrierten ländlichen Entwicklung“ die Notwendigkeit einer Politik, die über bloße Landverteilungen hinausgehend versucht, den säkularen Trend der Entkapitalisierung der Landwirtschaft umzudrehen und diese produktiver und rentabler zu gestalten, über staatliche Infrastrukturprogramme, technische Hilfe, Zugang zu präferentiellen Krediten, etc. Dennoch wurden in der Legislaturperiode 1983-88 rund 7.2 Millionen Hektar an landlose Bauern verteilt, knapp 7% des seit der Revolution verteilten Landes (vgl. Presidencia de la República 1988, 157). Das liegt unter dem Schnitt von 10.1 Millionen Hektar verteilten Landes unter den nachrevolutionären Präsidenten, aber über der Bilanz von 6.4 Millionen unter López Portillo, dem Vorgänger De la Madrids (vgl. Gordillo / Block 1988, 154f).

5.3. Preise

Die im Nationalen Ernährungsprogramm (PRONAL) niedergelegte ländliche Entwicklungsstrategie der Regierung De la Madrid schloß an den (nicht nur) neoliberalen Konsens der 80er Jahre an: daß die mit dem Entwicklungsmodell der importsubstituierenden Industrialisierung gesetzte Privilegierung der städtischen Produzenten und Konsumenten und die spiegelbildliche Diskriminierung des *campo* und der *campesinos* beendet und umgedreht werden muß (vgl. etwa Demery / Addison 1987a, 10ff; World Bank 1990a, 33, 52). Diese Abkehr vom bisherigen Entwicklungsmuster soll sich u.a. in der Preisgestaltung für landwirtschaftliche Produkte niederschlagen.

Sieht man sich allerdings die realen Preisentwicklungen an, so wird deutlich, daß sich die *Austauschrelationen* zwischen Land und Stadt von 1983 bis 1988 nicht verbessert, sondern sogar leicht verschlechtert haben: die landwirtschaftlichen *Produktionskosten* verzeichneten in allen Jahren, mit Ausnahme von 1987, Steigerungsraten, die über jenen des nationalen Produktionskostenindex lagen, während der *Konsumentenpreisindex* für die Landwirtschaft für alle Jahre, mit Ausnahme von 1986, Zunahmen unterhalb der durchschnittlichen Konsumentenpreis-inflation verzeichnete. Von 1982 bis 1988 verteuerten sich die produktiven Inputs in der Landwirtschaft um 10% mehr als im Rest der Ökonomie, während die Agrarpreise um rund 10% gegenüber jenen anderer Güter zurückblieben (vgl. Banco de México 1990a; Casar / Ros 1989c, 157f; CIEN 1989, 94; Robles / Moguel 1990).

Der Ressourcentransfer vom Land in die Stadt über den Mechanismus des Ungleichen Tausches setzte sich also im Sexenio 1983 bis 1988 relativ ungebrochen fort. Um die *distributiven Konsequenzen* dieser Entwicklung einschätzen zu können, müssen jedoch auch die existierenden *intraruralen* Differenzen berücksichtigt werden (vgl. etwa a. World Bank 1990, 58f). So verlief die Preisentwicklung je nach Produkt unterschiedlich. Die Garantiepreise etwa für Mais erreichten 1988 nur 70%

des Realwertes von 1981. Da Mais typischerweise ein von *campesinos* angebautes Produkt ist, treffen Preissenkungen besonders sie, die für den Binnenmarkt produzierenden Kleinbauern (vgl. Robles / Moguel 1990, 6). Außerdem sind die ländlichen Verteilungswirkungen preispolitischer Entscheidungen oft widersprüchlich oder uneindeutig. Hohe Nahrungsmittelpreise kommen nicht automatisch den Produzenten zugute, sondern werden unter Umständen nur von *Zwischenhändlern* abgeschöpft. Und niedrige Nahrungsmittelpreise begünstigen, zumindest kurzfristig, auch jene ländlichen Armen, die nicht (nur) *Produzenten* von Grundnahrungsmitteln sind, sondern auch *Konsumenten*: die ländlichen Tagelöhner und die Subsistenzbauern, die sich nicht zur Gänze selbstversorgen (vgl. a. Demery / Addison 1987, 16; Lustig 1987, 13; World Bank 1990a, 37).

6. Resümee

Die Arbeiter und Angestellten des formellen Sektors repräsentierten zweifellos „a major victim of the crisis“ (Roxborough 1989). Die Einkommenseinbrüche trafen dabei auch relativ privilegierte Sektoren der Industriearbeiter und der öffentlich Bediensteten. Allerdings hatten die besserverdienenden Lohn- und Gehaltsempfänger doch relativ geringere Opfer am Altar der Austerität darzubringen als die BezieherInnen von Mindestlöhnen. Eine „solidarische“ Lohnpolitik wurde nicht implementiert, im Gegenteil, die unternehmens- und verwaltungsinternen Einkommensspannen scheinen sich vertieft zu haben.

Vier Gruppen von Privatunternehmen bzw. Privatpersonen konnten identifiziert werden, die während der 80er Jahre zu den unambivalenten *Krisengewinnern* zählten, die sich *zumindest* von den negativen Einkommenseffekten der Krise zu *isolieren* vermochten: (a) die Eigentümer des im Ausland angelegten Kapitals, (b) die internen Gläubiger der öffentlichen Hand, (c) die exportorientierten, international wettbewerbsfähigen Firmen und (d) die Unternehmen, die den Binnenmarkt unter oligopolistischen Bedingungen beliefern konnten.

Die Rede von verschiedenen „Gruppen“ ist allerdings irreführend. Denn für Mexiko scheint weder die Unterscheidung von „*liquid*“ versus „*fixed asset holders*“ (vgl. Frieden 1988 und 1989) realitätstreu zu sein, noch können die Inhaber *interner* staatlicher Schuldtitel von den Eigentümern *ausländischer* Konten unterschieden werden, noch die *export-* von den *binnenmarktorientierten* Unternehmen. Es scheint sich bei diesen vier „Krisengewinnern“ deshalb nicht um verschiedene Akteure zu handeln, sondern um verschiedene Rollen ein und derselben Akteure, konkreter: um einen Kern von Großunternehmen und Unternehmensgruppen, die sich nach den Erschütterungen der Finanzkrise und der Bankenverstaatlichung von 1982 zu reorganisieren und finanziell zu konsolidieren vermochten und die nun in „Personalunion“ in allen genannten Funktionen präsent sind: als Kapitalanleger in den USA, als Binnengläubiger des mexikanischen Staates und als den nationalen und internationalen Markt beliefernde Produktionsunternehmen (vgl. a. CIEN 1989; Garrido 1988b und 1990; Garrido / Quintana 1988; Hernández 1988, 72ff; Ruiz Durán 1988, 16f; Trejo Delarbre 1990, 16ff).

Diesen Schlüsselakteuren kommen beträchtliche Sanktionspotentiale gegenüber der Regierung zu — deren exportorientiertes Entwicklungsmodell ebenso von ihnen abhängig ist wie ihre Fähigkeit zur Defizitfinanzierung. Das zentrale Instrument ökonomischer Verweigerungsmacht, das diesen Unternehmensgruppen zur Verfügung steht, ist jedoch zweifellos die Kapitalflucht, die *Achillesferse* der mexikanischen Wirtschaftspolitik — der die Regierung De la Madrid mit der orthodoxen Hoffnung auf marktförmige Anreize begegnete, mit der Hoffnung auf eine *freiwillige* Rückkehr des Fluchtkapitals unter den *Bedingungen* eines realistischen Wechselkurses, international wettbewerbsfähiger Zinssätze, niedriger Löhne, eines kontrollierten staatlichen Budgetdefizits und — eines Verzichts auf Kapitalverkehrskontrollen (vgl. etwa Ruiz Durán 1988, 262f). Dieser Verzicht, der zumeist mit dem Zusatzverweis auf technische Undurchführbarkeit aufgrund der 3000-km-Grenze zu den USA versehen wird, bedeutet: „that wealthy individuals — particularly those versed in the sort of techniques that produce speculative bubbles and financial crises — be allowed veto power over the direction of national policy“ (Pastor 1990, 14).

Die stagnierenden Beschäftigungszahlen im formellen Sektor bedeuteten die Ausschaltung des über Jahrzehnte hohen Wirtschaftswachstums wichtigsten Mechanismus wenn schon nicht des *trickle down* so doch der *upward mobility* (neben der Emigration in die USA). In dieser Situation einer annullierten Absorptionskapazität der modernen Ökonomie erfüllte der städtische informelle Sektor eine „Schwammfunktion“ (Lautier 1989) für die in der Krise „freigesetzten“ Arbeitskräfte und für in den Arbeitsmarkt neueintretende Jugendliche, Frauen und Kinder. Die Scherenwirkung von Beschäftigungsexpansion einerseits und Nachfrageeinbruch im Gefolge halbierten Mindestlöhne andererseits brachte auch für den urbanen informellen Sektor eine signifikante Erosion der Pro-Kopf-Einkommen. Aufgrund der Verflechtungen zwischen formeller und informeller Ökonomie sind die negativen Armutswirkungen einer Politik der *wage repression* keinesfalls so harmlos, wie neoliberale Wirtschaftstheorie dies vermutet.

Ein grobmaschiger Überblick über die Entwicklung der mexikanischen Landwirtschaft in den 80er Jahren hat ergeben, daß sich diese *in den ersten Jahren* der Krise bis zu einem gewissen Grad von der allgemeinen makroökonomischen Entwicklung *abkoppeln* konnte, sodaß man durchaus von *ambivalenten* Auswirkungen der Krise am Land sprechen konnte (vgl. Esteva 1988a und 1988b; Bennholdt-Thomsen 1988). Die Haushaltsumfragen des INEGI aus den Jahren 1983 und 1984 widerspiegeln möglicherweise diese antizyklische Entwicklung der Landwirtschaft in den Jahren 1983 bis 85, ihre anfängliche relative Isolierung von der Krise (vgl. a. Lustig 1987, 10f; Lustig / Ros 1986, 61ff). Diese vergleichsweise positive Entwicklung des Agrarsektors setzte sich in der zweiten Hälfte der 80er Jahre allerdings nicht fort. Vor allem im Gefolge einer zunehmend unzureichenden Produktion von Grundnahrungsmitteln⁶ und entsprechend zunehmender Nahrungsmittelimporte (besonders von Reis, Bohnen, Mais, Weizen, Sorghum und Milchpulver) ist heute in Mexiko die Rede von einer (verschärften) *Krise des Agrarsektors* allgemein, auch auf Seiten der Regierung (vgl. Barkin / De Walt 1988, 53; Robles / Moguel 1990; Sosa 1990).

ANMERKUNGEN

- ¹ Der Artikel basiert auf der Dissertation des Autors am Institut für Politikwissenschaft der Universität Wien: *Zahlen oder Nichtzahlen? Zur politischen Ökonomie der mexikanischen Schuldenkrise in den 80er Jahren* (Schedler 1991; Drucklegung: Baden-Baden: Nomos). Diese Arbeit versucht, die ökonomische und politische Logik zu rekonstruieren, warum die mexikanischen Regierungen seit dem Ausbruch der Schuldenkrise 1982 eine äußerst zurückhaltende und kooperative Politik gegenüber den internationalen Geschäftsbanken verfolgt und gleichzeitig darauf verzichtet haben, ihre substantiellen Verhandlungspotentiale als strategisch bedeutsamer Großschuldner auszuspielen. Die sozialen Auswirkungen der Krise werden dabei untersucht, um in einem anschließenden Schritt die „politischen Kosten“ der Schuldenkrise zu analysieren.
- ² Mexiko leistete von 1983 bis 1988 einen negativen Nettoressourcentransfer von 42 992 Millionen Dollar, was durchschnittlich 5.7% des BIP (SHCP 1990, 28) entsprach und zwischen knapp einem Fünftel und gut zwei Fünfteln der Warenexporte. Die langfristige externe Bruttoverschuldung hob sich parallel dazu von 59 651 Millionen Dollar auf 88 665 Millionen an (vgl. World Bank 1990b). Das 1989/90 im Rahmen des „Brady-Plans“ geschlossene Abkommen mit den Privatbanken wird diesen Nettoressourcentransfer in den 90er Jahren voraussichtlich nur um etwa einen Prozentpunkt des BIP absenken (vgl. Schedler 1991, IV.7).
- ³ Zur Definition dieser beiden Segmente des Arbeitsmarktes und zu ihrer generellen Brauchbarkeit, um die Trennlinie zwischen arm und nichtarm zu markieren, vgl. Rodgers 1989a, 8ff; Mazumdar 1989, 41, 62, 73; World Bank 1986, 10.
- ⁴ Die sog. Maquiladora-Industrie (assembly industry) verzeichnete als einziger Industriezweig in Mexiko während der gesamten 80er Jahre einen ungebrochenen Aufschwung. Dieser Boom schlug sich auch in ihren Beschäftigtenzahlen nieder. Die in den Freihandelszonen (hauptsächlich an der Grenze zu den USA angesiedelten „Weltmarktfabriken“ verdoppelten ihren Beschäftigtenstand zwischen 1982 und 1988 von 122 493 auf 389 200 — eine Zunahme um 219% (vgl. CIEN 1989, 168).
- ⁵ Vito Tanzi's Aussage für Lateinamerika traf auch für Mexiko zu: aufgrund ihrer oft extremen Kurzfristigkeit „government bonds became close substitutes for money [...] The bonds have become, essentially, indexed money“ (Tanzi 1989, 15).
- ⁶ Die landwirtschaftliche Pro-Kopf-Produktion lag 1986-88 bei 93% ihres Standes von 1979-81 (vgl. World Bank 1990, 185).

ZITIERTE LITERATUR

- ALMADA BAY, Ignacio (Hrsg.) (1990). *Salud y crisis en México*. Mexiko-Stadt
- ALONSO, Jorge (1985a). La crisis y las capas más depauperadas de las ciudades. In: González Casanova / Aguilar Camín 1985, 312-324
- ANNIS, Sheldon (1988). What is Not the Same About the Urban Poor: The Case of Mexico City. In: LEWIS, John (Hrsg.). *Strengthening the Poor: What Have We Learned?* Washington D.C., 133-148
- ASPE, Pedro / SIGMUND, Paul E. (Hrsg.) (1984). *Income distribution in Mexico*. New York, London
- ASPE, Pedro / BERISTAIN, Javier (1984a). Toward a First Estimate of the Evolution of Inequality in Mexico. In: Aspe / Sigmund 1984, 31-57
- ASPE, Pedro / BERISTAIN, Javier (1984b). Distribution of Education and Health Opportunities and Services. In: Aspe / Sigmund 1984, 265-326

- AUSTIN, James / ESTEVA, Gustavo (1987). Final Reflections. In: dieselben (Hrsg). *Food Policy in Mexico. The Search for Self-Sufficiency*. Ithaca, London, 353-373
- BANCO DE MEXICO (1990a). *Indicadores Económicos*. Mexiko-Stadt, April
- BANCO DE MEXICO (1990b). *Informe Anual 1989*. Mexiko-Stadt
- BARKIN, David / DE WALT, Billie (1988). Sorghum and the Mexican Food Crisis. In: *Latin American Research Journal*, Vol. 23, No. 3, 30-59
- BENNHOLDT-THOMSEN, Veronika (1988). Überleben in der Wirtschaftskrise und die Würde des Menschen — zwei Beispiele aus Mexiko. In: *Peripherie*, No. 30/31, 132-155
- BOLTVINIK, Julio (1989). La satisfacción de las necesidades esenciales en México, 1970-1987. In: *Lechuga / Chávez 1989*, 497-548
- CALZADA FALCON, Fernando / HERNANDEZ Y PUENTE, Francisco (1989). La política económica en crisis: 1983-88. In: *Investigación Económica*, Jg. 48, No. 187, 237-267
- CANTO, Rodolfo (1989). En torno a la política laboral. In: *Lechuga / Chávez 1989*, II, 281-313
- CARRASCO, Rosalba / PROVENCIO, Enrique (1988). La política social 1983-88 y sus principales consecuencias. In: *Investigación Económica*, Jg. 47, No. 184, April-Juni, 91-110
- CASAR, José / ROS, Jaime (1989a). Actividades económicas en la crisis. In: *Tello 1989*, 120-138
- CASAR, José / ROS, Jaime (1989b). Utilidades, precios y salarios. In: *Tello 1989*, 139-149
- CASAR, José / ROS, Jaime (1989c). Empleo, desempleo y distribución del ingreso. In: *Tello 1989*, 150-164
- CEPAL (1989). Notas para el Estudio Económico de América Latina y el Caribe. México. In: *El Mercado de Valores*, Jg. 49, No. 16, August, 25-34
- CEPAL (1989b). *Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean*. 1988 Edition. Santiago de Chile
- CIENTRO, Centro de Información y Estudios Nacionales (1989). *La Economía Mexicana 1982-88*. Análisis anual. Mexiko-Stadt
- CORNIA, Giovanni Andrea / JOLLY, Richard / STEWARD, Frances (Hrsg)(1987). *Adjustment with a Human Face*. 2 Bände. Oxford
- DAVILA FLORES, Alejandro (1987a). La naturaleza de la inflación mexicana. In: *El Cotidiano* (México), Jg. 4, No. 19, Sep-Okt, 327-332
- DEMERY, Lionel / ADDISON, Tony (1987). *The Alleviation of Poverty under Structural Adjustment*. Washington D.C.
- DIEGUEZ Héctor (1986). *Consecuencias sociales de la crisis económica: México 1982-85*. Buenos Aires, mimeo
- DORNBUSCH, Rudiger (1990). *Estabilización y Crecimiento*. Mexiko-Stadt, mimeo
- ESTEVA, Gustavo (1988a). El Desafío: Detener el desarrollo rural. In: *El Economista Mexicano*, Jg. 20, No. 1, 56-60
- ESTEVA, Gustavo (1988b). El desastre agrícola: adiós al México imaginario. In: *Comercio Exterior*, Jg. 38, No. 8, Aug, 662-672
- FELIX, David (1989). Financial Globalisation and LDC Debt Crisis. In: *Singer / Sharma 1989*, 151-165
- FELIX, David / SANCHEZ, Juana (1990). El papel de la fuga de capitales en la crisis de la deuda en América Latina. In: *Tello / Ruiz 1990*, 171-195
- FIELDS, Gary (1990). Growth and Income Distribution. In: PSACHAROPOULOS, George (Hrsg). *Essays on Poverty, Equity and Growth*. Washington D.C.: World Bank, 1-45
- FRIEDEN, Jeff (1988). Classes, Sectors, and Foreign Debt in Latin America. In: *Comparative Politics*, Jg. 21, No. 1, Okt, 1-19
- FRIEDEN, Jeff (1989). Winners and Losers in the Latin American Debt Crisis. In: *Stallings / Kaufman 1989*, 23-37
- GARRIDO, Celso (Hrsg)(1988a). *Empresarios y Estado en América Latina. Crisis y transformaciones*. Mexiko-Stadt
- GARRIDO, Celso (1988b). Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México. In: *Economía: Teoría y Práctica* (México), No. 12, Winter, 23-59
- GARRIDO, Celso (1990). *El nuevo patrón 'privatista, transnacionalizante y exportador' para la acumulación de capital en México*. Mexiko-Stadt: UAM, mimeo
- GARRIDO, Celso / QUINTANA, Enrique (1988). *La crisis del patrón de acumulación y la modernización conservadora del capitalismo en México*. CLACSO, Seminario *Empresarios y Estado*, Pachuca, México, 19.-21 Oktober, mimeo
- GATES, Marilyn (1988). Codifying Marginality. The Evolution of Mexican Agricultural Policy and its Impact on the Peasantry. In: *Journal of Latin American Studies*, Jg. 20, No. 2, 277-311
- GONZALEZ, Eduardo (1988). 1982-1988: La larga marcha hacia la (in)estabilidad. In: *El Cotidiano*, Jg. 4, No. 23, Mai-Juni, 12-17
- GONZALEZ CASANOVA, Pablo / AGUILAR CAMIN, Hector (Hrsg.) (1985). *México ante la crisis*. 2 Bände. Mexiko-Stadt
- GORDILLO, Gustavo (1989). Un nuevo trato para los campesinos. In: *Tello 1989*, 50-66
- GUTIERREZ, Roberto (1989b). La década perdida de los 80's: una evaluación preliminar. In: *El Cotidiano*, Jg. 6, No. 32, Nov-Dez, 3-10
- HELLEINER, Gerald K. (1987). Stabilization, Adjustment, and the Poor. In: *World Development*, Jg. 15, No. 12, 1499-1513
- HELLER, Peter S. (1988). *The Implications of Fund-Supported Adjustment Programs for Poverty*. Washington D.C. (IMF Occasional Paper, No. 58)
- HERNANDEZ RODRIGUEZ, Rogelio (1988). Empresas y empresarios en el sexenio de Miguel de la Madrid. In: *Garrido 1988a*, 71-96
- HUSSON, Michel (1990). Mexique: Une reprise coûteuse. In: *Problèmes d'Amérique latine*, No. 96, 2. Trimestre, 61-73
- ILO, International Labour Office (1987). *World labour report 3. Incomes from work: between equity and efficiency*. Genf
- IMF (1989). *International Finance Statistics Yearbook 1989*. Washington D.C.
- INCO, Instituto Nacional del Consumidor (1989). El gasto alimentario de la población de escasos recursos de la ciudad de México. In: *Comercio Exterior* (México), Jg. 39, No. 1, Jan, 52-58
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (1988). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*. Cuarto Trimestre de 1983. Mexiko-Stadt
- INEGI (1989). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*. Tercer Trimestre de 1984. Mexiko-Stadt
- INEGI / PNUD, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (1990). *Sistema de Cuentas Nacionales. Cuentas de Producción del Sector Público 1980-88*. Mexiko-Stadt
- KANNAPPAN, Subbiah (1989). Employment Policy and Labour Markets in Developing Nations: A Perspective on the State of the Art. In: *Salomé 1989*, 47-68
- LAUTIER, Bruno (1989). L'ajusteur justifié? (Politique d'ajustement, emploi et dérégulation en Amérique latine). In: *Revue Tiers Monde*, Jg. 30, No. 117, Jan-Mar, 9-37
- LECHUGA, Jesús / CHAVEZ, Fernández (Hrsg)(1989). *Estancamiento económico y crisis social en México 1983-1988*. 2 Bände. Mexiko-Stadt: UAM-Azcapotzalco
- LOPEZ GALLARDO, Julio (1983). La distribución del ingreso en México: estructura y evolución. In: *El Trimestre Económico*, Jg. 50 (4), No. 200, Okt-Dez, 2227-2257
- LUSTIG, Nora (1987). *Economic Crisis and Living Standards in Mexico: 1982-1985*. Mexiko-Stadt: Colegio de México, mimeo
- LUSTIG, Nora (1989). *Políticas de estabilización, nivel de actividad, salarios reales y empleo: Argentina, Brasil, México y Perú en los ochentas*. Mexiko-Stadt: ILET, mimeo
- LUSTIG, Nora / ROS, Jaime (1986). *Stabilization and Adjustment in Mexico: 1982-1985*. Mexiko-Stadt, mimeo