

MOMENTO económico

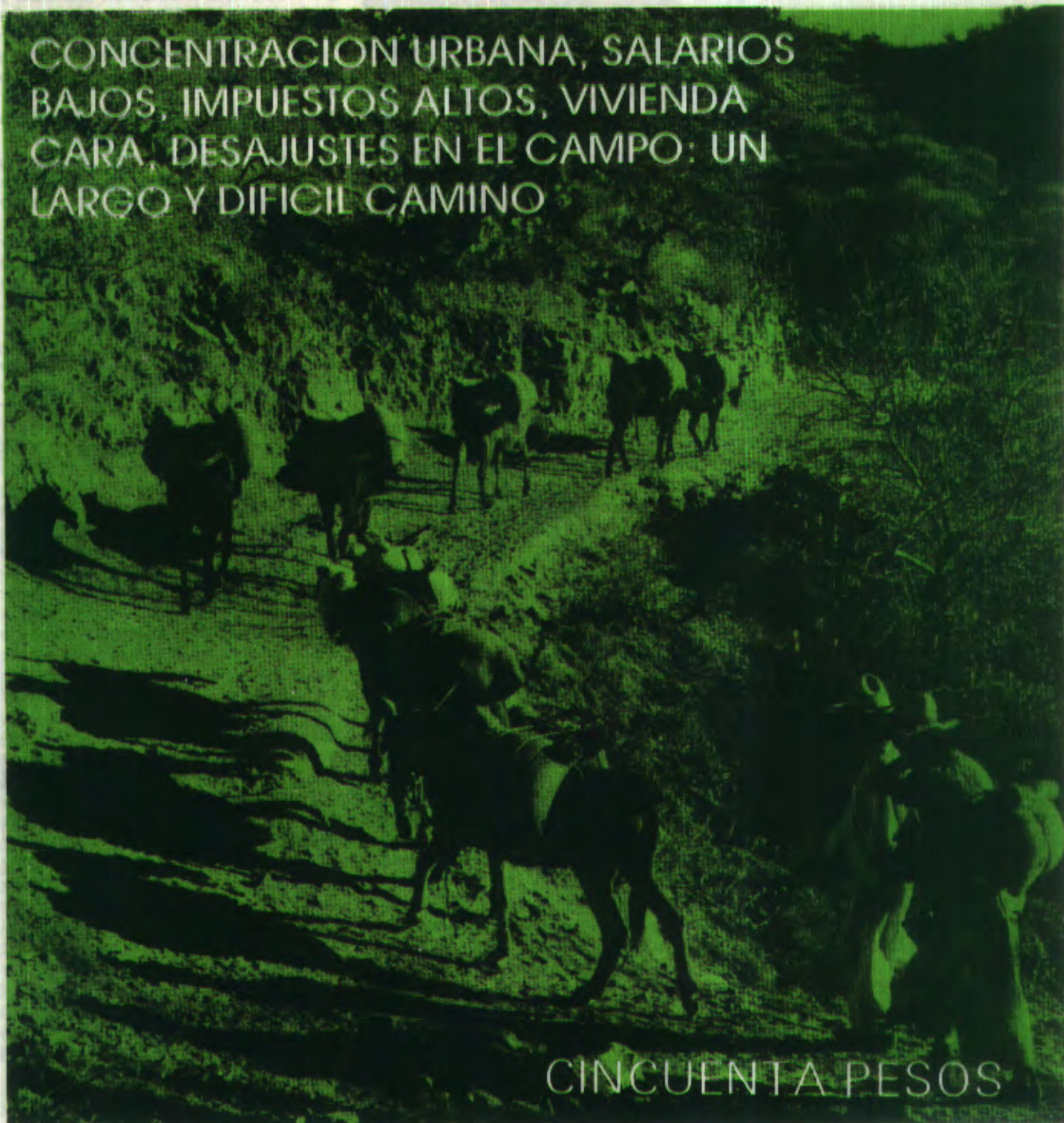
NUMERO
SIETE

información y análisis de la coyuntura mexicana

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS, UNAM

JUNIO DE 1984

CONCENTRACION URBANA, SALARIOS
BAJOS, IMPUESTOS ALTOS, VIVIENDA
CARA, DESAJUSTES EN EL CAMPO: UN
LARGO Y DIFICIL CAMINO



CINCUENTA PESOS

Temas de hoy

CUALES SON LAS POSIBILIDADES DE la planeación en México para enfrentar con éxito los graves desequilibrios urbanos que se han venido configurando en el país? Los problemas en este área son múltiples y agudos, tal como lo señala la investigadora Gloria González Salazar en el trabajo "Desequilibrio urbano y planeación" que inicia el número 7 de MOMENTO ECONOMICO.

Al respecto, la autora señala "uno de los problemas estructurales más agudos es el desequilibrio urbano-regional que se deriva de factores históricos, culturales y geográficos pero, sobre todo y en sus rasgos actuales, del modelo de industrialización sustitutiva que —nos dice la compañera González Salazar— para asegurar la rentabilidad del capital y su mayor acumulación, el grueso de las inversiones públicas y privadas se hicieron en los pocos centros urbanos que disponían de mejores condiciones de mercado, mano de obra, infraestructura y servicios, mientras vastas zonas, las más rezagadas, quedaban al margen de ese proceso".

¿Qué posibilidades y limitaciones se pueden observar en los distintos programas sectoriales que van siendo dados a conocer por el Gobierno de la República? La investigadora González Salazar señala: "En torno al proceso de planeación en marcha, en que van apareciendo los diferentes programas sectoriales, van definiéndose también las distintas posiciones negativas que se deben enfrentar, como se ha visto en el caso del recientemente presentado Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988. O sea, desde aquellas posiciones que en el seno del sector empresarial se apegan al principio del laissez faire a ultranza y que defienden la libertad de las grandes empresas a decidir irracionalmente con base en intereses propios internos y externos las características anárquicas de la estructura industrial del país, hasta aquellas otras que entienden la planeación como el medio para que el Estado sea más eficiente en proteger sus intereses particulares y se realicen algunos cambios sólo en el sentido de garantizar la salida de la crisis y de crear las condiciones para incrementar sus utilidades".

Un núcleo de tres colaboraciones constituyen la segunda parte del presente número. En los trabajos "El secreto de los trabajadores", "Impuestos a los asalariados" y "La vivienda en arrendamiento", se abordan temas relacionados con el deterioro del nivel de vida de los trabajadores. En el primero la compañera Georgina Naufal se pregunta cómo vive o sobrevive la familia obrera vistas las condiciones prevalecientes en la coyuntura actual. Al respecto señala que, según los datos del X Censo General de Población y Vivienda, en 1980 el 54% de la población económicamente activa (PEA) obtenía ingresos inferiores al mínimo legal de ese año. Dado el acelerado deterioro del poder adquisitivo del salario mínimo que al finalizar este 1984 alcanzará una pérdida de cerca de una tercera parte res-

pecto a 1980, ¿qué reservas o mecanismos extrasalariales utilizan y utilizarán los trabajadores para sobrevivir a tal situación, además de reducir a la mínima expresión su nivel de vida?

En el trabajo referido a los impuestos que afectan a los asalariados, presentado por los compañeros Bouzas y González del equipo Clase Obrera Mexicana, se da cuenta del alto índice de gravación directa e indirecta que sufren los ingresos de los trabajadores en tal situación. Ciertamente el salario mínimo está exento de cargos por impuesto sobre la renta, pero no está exento de otros tributos una parte considerable de su consumo: IVA, impuestos a la producción y servicios, etc. Por lo demás, los ingresos superiores al mínimo legal se ven mermados por toda esta tributación indirecta y por el impuesto sobre la renta. Alguien que perciba tres salarios mínimos, por ejemplo, puede estar destinando alrededor de una quinta parte de sus ingresos a pagar los impuestos que en todo lugar reclaman "pagar es nuestra fuerza".

La tercera colaboración, debida al compañero Alejandro Méndez, da cuenta de cómo se ha encajado la vivienda (medida por el promedio de salarios mínimos requeridos para pagar los arrendamientos), a la vez que se han reducido sus dimensiones promedio en la zona metropolitana durante los últimos 15 años, periodo que abarca la interesante muestra obtenida por el autor. Por otro lado se señala el aumento del índice de arrendamiento y el avance de la monopolización en las actividades relacionadas con el arrendamiento.

La última colaboración, "SARH y BANRURAL ¿Buenas lluvias y malas cosechas?" se debe a Rubén Mújica Vélez, profesor de la Facultad de Economía de la UNAM. El autor señala que el relevo en la SARH y en BANRURAL es magnífica oportunidad para calibrar los obstáculos y las opciones que a corto plazo confrontará el núcleo principal de las instituciones gubernamentales en el campo, y previene contra las consecuencias del repliegue crediticio de BANRURAL a los productores menos dotados económicamente y contra la parálisis gravísima que sufre la SARH producto de la "parkinsoniana" restructuración que no se ha delineado públicamente y que sólo refleja imprecisiones, vacilaciones y la carencia de brújula. "Mantener el rumbo actual —señala el autor— confinaría a ambas instituciones a descansar en las expectativas de buenas lluvias para obtener medianos resultados productivos, programar más importaciones de productos básicos y diferir el apoyo al desarrollo rural hasta el próximo milenio".

MOMENTO ECONOMICO incluye además un recuadro con información sobre el monto que tiene la deuda externa acumulada de México, Argentina, Brasil y Venezuela con los principales bancos norteamericanos al finalizar 1983, y el peso con respecto a su capital. Como podrá observar el lector, la magnitud del problema es considerable: los saldos representan entre el 83.9% del capital del Continental Illinois y el 200.3% del Manufacturers Hanover.

En este
número

Temas de hoy, 2 / Gloria González Salazar: Desequilibrio urbano y planeación, 3 / Georgina Naufal, El secreto de los trabajadores, 7 / Alfonso Bouzas Ortiz y Gerardo González Chávez: Impuestos a los trabajadores, 10 / Alejandro Méndez Rodríguez: La vivienda en arrendamiento, 13 / Rubén Mújica Vélez: SARH y BANRURAL ¿buenas lluvias y cosechas malas?

Desequilibrio urbano y planeación

Gloria González Salazar*



COMO ES MAS QUE SABIDO, México vive una coyuntura muy difícil en la que se manifiestan más que nunca los condicionamientos derivados de una estructura económica internacional injusta que pide, con urgencia, establecer nuevas bases para el intercambio financiero y comercial entre los países industrializados y los del capitalismo del subdesarrollo, y en general, estructurar relaciones que al tiempo que sean menos obstaculizantes para el desenvolvimiento de estos, sean más respetuosas de su autonomía.

Pero no sólo se han evidenciado esos condicionamientos; también, y con singular dramatismo, quedan claro los impuestos por las distorsiones de nuestro desenvolvimiento que muestran que una parte sustancial de la crisis actual se deriva de las propias características de nuestra estructura económica. Así pues, la crisis ha sido pródiga en enseñanzas, mostrándonos, entre otras cosas, que al margen de que aunemos esfuerzos para lograr un orden internacional menos inequitativo, necesitamos mirar más hacia dentro para corregir los desequilibrios estructurales que nos afectan y hacen más vulnerable nuestra economía en el ambiente mundial incierto y poco favorable de nuestros días.

Al respecto, uno de los problemas estructurales más agudos es

el desequilibrio urbano-regional que se deriva de factores históricos, culturales y geográficos pero, sobre todo y en sus rasgos actuales, del modelo de industrialización sustitutiva adoptado que, en el cauce de un desarrollo capitalista dependiente, descuidó importantes aspectos cualitativos ya que no dio el debido peso a factores como eficiencia, normas de calidad y competitividad exterior, precios y empleo y, para lo que nos interesa destacar aquí, integración y localización de la planta industrial. Así, para asegurar la rentabilidad del capital y su mayor acumulación, el grueso de las inversiones públicas y privadas se hicieron en los pocos centros urbanos que disponían de mejores condiciones de mercado, mano de obra, infraestructura y servicios, mientras vastas zonas, las más rezagadas, quedaban el margen de ese proceso. Correlativamente, la atención preferencial a la agricultura más moderna orientada hacia la agroindustria y la exportación y el descuido de la producción campesina mayoritaria también contribuyeron, desde su ángulo, al desequilibrio regional, ya que ello produjo una muy desigual distribución territorial del producto agrícola y gruesas migraciones campo-ciudad, a la par que la pérdida creciente de la capacidad del sector para dar respuestas adecuadas a las necesidades de alimentación del país.

Resultado de este proceso, que se consolida al pasar la producción industrial a fases más complejas e intensivas de capital, es la subordinación del sector agropecuario a los fines de la industrialización, y la atracción hacia las grandes ciudades de los capitales formados en provincia, así como la creciente apertura a la inversión extranjera y la monopolización y transnacionalización de la economía, y con ello, una orientación tecnológica y de mercados de los sectores más modernos de la economía divorciada de las necesidades de empleo y de consumos básicos de la población mayoritaria y una creciente dependencia de insumos importados. Todo esto habría de acentuar los problemas de concentración de recursos a nivel de personas, de sectores y de regiones del país y, al mismo tiempo, propiciar grandes contrastes dentro de cada sector y de cada región, tanto en la productividad como en la participación en los beneficios del crecimiento.

De este modo, y en referencia particular a nuestro tema, los asentamientos humanos muestran al presente las siguientes características:

1) Por un lado, una gran dispersión de parte sustancial de la población: según los últimos datos

* Investigadora titular del IIEC, en el área Problemas Sociales del Desarrollo Económico de México.

censales, 22 y medio millones de mexicanos —el 33.7%— viven en localidades menores de 2,500 habitantes, de las cuales 22.9% son poblaciones con menos de 1,000, lo que obstaculiza el mejoramiento productivo y la dotación de infraestructura y servicios.

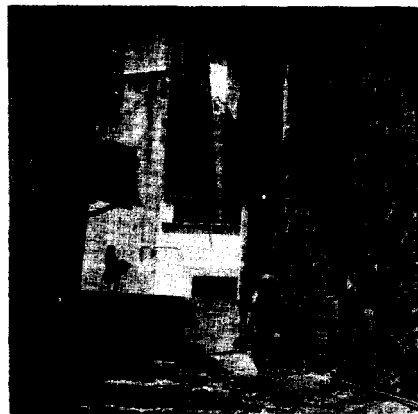
2) Por otro lado, existe un insuficiente número de ciudades medias y una excesiva concentración urbana en la zona metropolitana de la ciudad de México y también, aunque en menor grado, en las de las ciudades de Guadalajara y Monterrey, metrópolis que en conjunto concentran más de un cuarto de la población nacional y en las que, pese a su mejor posición relativa en el conjunto, el crecimiento demográfico rebasa continuamente las posibilidades de empleo, vivienda, equipamiento y servicios urbanos.

3) Correlativamente y como ya dijimos, existe una notoria desigualdad en la distribución territorial de las actividades productivas y de los beneficios del crecimiento económico, inmersa en un cauce de grandes desequilibrios inter e intrasectoriales. Como reflejo de la concentración económica en estas tres metrópolis, las cuatro entidades en que se ubican, o sea el Distrito Federal y el estado de México y los estados de Jalisco y Nuevo León, respectivamente, contribuyeron conjuntamente a principios de los años ochenta con más del 55% del PIB y con más del 67% de la producción en la industria de transformación. Mientras, siete entidades federativas tuvieron contribuciones al PIB de entre 1.2 y 1.7% y nueve registraron una participación inferior al 1%.

El caso extremo lo constituye la zona metropolitana de la ciudad de México (ZMCM) cuya problemática, en profundidad, dimensiones y complejidad, excede los marcos puramente local y regional y se proyecta a cuestión nacional. En los últimos años la ZMCM vio crecer su área urbanizada de 680 a 1,100 Km² y su población de 8 millones 797 mil habitantes a aproximadamente 17 millones, lo que equivale a alrededor del 22% de la población

total del país que al presente se estima en 76 millones 800 mil. En ella se encuentra la tercera parte de los establecimientos industriales del país cuya producción representa cerca del 50% del total nacional del sector, registrando, asimismo, una enorme concentración en el comercio y los servicios ya que, en general, participa con más del 37% del producto interno bruto no agrícola de México. No obstante, y aunque una parte sustancial de las mayores empresas se encuentran en esta zona y es enorme la presencia del capital monopólico local y extranjero, coexisten con ellas múltiples establecimientos medianos y pequeños de los cuales muchos son de escasa capitalización y baja tecnología y productividad. Acorde a ello, el subempleo medido por salarios inferiores al mínimo ha oscilado en los últimos años entre el 35 y el 45% de la población económicamente activa, y la desocupación abierta entre el 5 y el 7%, llegando hasta el 9% en los peores momentos.

Todos estos fenómenos y su dinámica implican el desaprovechamiento, el desperdicio de parte importante del potencial de desarrollo económico de otras partes del país y, por ende, a la par que el mantenimiento de una estructura productiva poco eficiente que hace en extremo vulnerable nuestra economía, la profundización de las desigualdades geográficas y sociales que inciden seriamente sobre el bienestar mayoritario y la es-



tabilidad política. Adicionalmente, y en la medida que las grandes urbes exceden ciertos límites, se elevan más que proporcionalmente los requerimientos de inversiones para mantener un sistema urbano aceptable, decrecen los beneficios que la aglomeración genera y se incrementan las deseconomías y costos sociales.

México es ya un país predominantemente urbano: según el censo de población de 1980 alrededor del 52% de la población es urbana, entendiéndose como tal la que habita en localidades de 15 mil o más habitantes, y se estima que para el año 2000 la proporción alcanzará el 80%. Resalta, pues, la necesidad de lograr un sistema urbano más equilibrado en atención a las necesidades de la economía del país en su conjunto y con respecto a sus distintas regiones; es decir, como parte de un desarrollo urbano-regional económicamente eficiente y más justo en lo social. Lo cual, a su vez, presupone la corrección de los agudos contrastes campo-ciudad y un desarrollo sano del sector agropecuario.

Ante tal panorama resultan inobjetable los señalamientos del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 de que la descentralización de la vida nacional en lo político, lo económico y lo cultural constituye un requerimiento imprescindible

Pero lo anterior, y aceptado que existen regiones que por su ubicación y recursos son estratégicas para el futuro desarrollo de México, distinguiendo grandes espacios dentro de los cuales las acciones de alcance nacional y las estrategias de los estados convergan hacia objetivos comunes de desarrollo e integración nacional: norte, sureste, centro-norte, parte central de la costa del Pacífico, costa del Golfo, y centro del país, incluyendo a la ZMCM. Marco en que son programas inmediatos los de la frontera norte, mar de Cortés, sureste y ZMCM, que engloban acciones que ya realiza el gobierno en estas regiones para atender la problemática derivada de la crisis.

La estrategia de redespiegue territorial persigue, por una parte, apoyar en forma prioritaria regiones localizadas entre la ZMCM y la costas que ya brindan alternativas viables para la descentralización del crecimiento potencial de aquélla, y, por otra, controlar y racionalizar su expansión. Estrategia que comprende cuatro líneas básicas:

- Intensificar la desconcentración del crecimiento industrial abriendo alternativas viables de localización.

- Frenar las migraciones hacia la metrópoli fortaleciendo las condiciones de desarrollo rural en las zonas de expulsión.

- Consolidar sistemas urbanos y de intercambio a escala regional, relativamente independientes de la

ciudad de México, en el occidente del país y en el golfo de México.

- Restringir en forma más estricta la localización de actividades manufactureras y terciarias en la ciudad de México y racionalizar su expansión física.

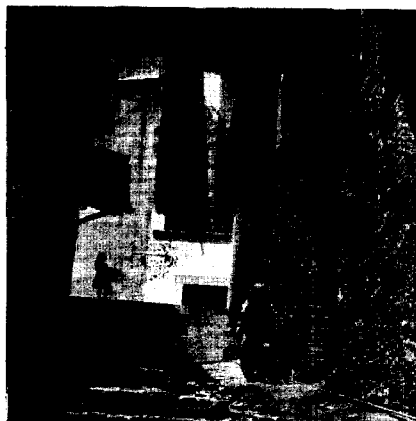
La desconcentración de la ZMCM ha sido ubicada, así, y excediendo los aspectos meramente locales, en un marco regional en concordancia con objetivos de interés nacional. El ya en marcha Programa de Desarrollo de la Ciudad de México y de la Región del Centro, presupone la participación coordinada de los gobiernos del Distrito Federal y del estado de México como responsables directos del desarrollo de la ZMCM, pero también la de los gobiernos de los estados de Hidalgo, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala a los que toca tomar una serie de medidas que aseguren la consecución de los objetivos planteados, cuya repercusión se proyecta en la política de desconcentración y desarrollo regional a nivel de todo el país. Sin perjuicio de que el Programa comprenda objetivos y acciones específicas al interior de la ZMCM, como financiamiento, ordenamiento del suelo y vivienda, vialidad y transporte, agua y drenaje, control ambiental y protección ecológica, etcétera.

Ahora bien, dada la influencia combinada de factores negativos externos e internos, coyunturales y estructurales que el país padece, el Plan Nacional de Desarrollo establece una estrategia general que se propone superar la crisis y recuperar la capacidad de crecimiento a la vez que iniciar los cambios cualitativos requeridos; entre ellos, el que nos ocupa. Dicho con otras palabras, la planeación intenta dar equilibrio y coherencia a las acciones de respuesta en el corto plazo a la situación coyuntural, y las relativas a transformaciones de mayor alcance; o sea, sentar las bases para el cambio estructural cuya materialización presupone muchos años de esfuerzos continuados.

Es indudable que la economía mexicana requiere de la planeación como instrumento para superar los

para el futuro desenvolvimiento de México, para lo cual es preciso lograr el desarrollo estatal integral, el fortalecimiento municipal y la reordenación de la actividad económica en todo el territorio nacional.

Ello presupone como acciones fundamentales, según se señala en la política de descentralización y desarrollo regional: una mayor vinculación de las economías rurales y urbanas; la elaboración en cada entidad federativa de planes estatales con modalidades y estrategias acordes a sus características; mayor vigor y autonomía del municipio fortaleciendo su economía y creando vínculos más efectivos entre ellos y los gobiernos estatal y federal; el establecimiento del Convenio Único de Desarrollo como instrumento principal de política para coordinar acciones en los tres niveles de gobierno; el establecimiento de comités estatales de planeación para el desarrollo de cada entidad, en cuyo seno se integren las propuestas estatales de inversión, gasto y financiamiento para equilibrar la asignación regional del gasto y programar su efecto en la promoción de la actividad económica. Y todo ello, en un ámbito de participación social y concurso amplio en la planeación de todos los sectores de la población.



problemas inmediatos e impulsar de manera coherente el proceso de desarrollo, superando criterios individualistas, coyunturales y acciones aisladas del conjunto. En principio, el proceso de planeación puede ser la manera de introducir criterios de asignación de recursos vinculados a los intereses generales y a las necesidades de mediano y largo plazo del desarrollo, impulsando el desenvolvimiento económico con una mejor integración y en favor de una mayor independencia nacional.

Pero la planeación se enmarca en los principios jurídicos y políticos de cada país y en sus peculiares condiciones socioeconómicas. Así, por determinación de la estructura social que nos rige, la planeación es necesariamente indicativa; o sea, obligatoria sólo para el gobierno federal, convenida con los estados que integran la república, e inducida y concertada con los particulares. Lo cual implica serias limitaciones respecto a la actual realidad nacional.

Por su misma naturaleza la crisis cíclica es recurrente y de presencia transitoria, por lo que, pese a las dificultades a vencer, más tarde o más temprano habrá una mejoría en la economía internacional y en la de nuestro país, y se iniciará la recuperación. Pero al margen de esto, la cuestión más problemática es lograr los cambios estructurales previstos. Entre otros, la modernización del aparato productivo y distributivo para superar la heterogeneidad existente y los grandes diferenciales de productividad dentro de cada sector; la descentralización de las actividades productivas en pro de mayor bienestar social, y la movilización y mejor aprovechamiento de los recursos del país; la adecuación del financiamiento a las prioridades del desarrollo y, en suma, la creación de puntales para un desarrollo futuro autosostenido y basado crecientemente en recursos internos. Por ejemplo, y dada la actual división internacional del trabajo y la inserción dependiente de nuestro país en el sistema capitalista, resulta sumamente problemático con-

ducir el desarrollo sobre una vía nacional y en particular lograr una industria integrada interiormente y competitiva hacia afuera, incluyendo las metas de localización racional que son esenciales para el desarrollo urbano-regional.

En el marco de la dependencia los mecanismos de inducción y concertación con los particulares en los que se basa la planeación indicativa, tienen que actuar enfrentándose al capital monopolista nacional, y sobre todo transnacional, que por su enorme peso tiene un papel fundamental en la dinámica y orientación del desenvolvimiento de México y que responde más a los intereses del imperialismo que a los del país.

En torno al proceso de planeación en marcha, en que van apareciendo los diferentes programas sectoriales, van definiéndose también las distintas posiciones negativas que se debe enfrentar, como se ha visto en el caso del recientemente presentado Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988. O sea, desde aquellas posiciones que en el seno del sector empresarial se apoyan al principio del *laissez faire* a ultranza y defienden la libertad de las grandes empresas a decidir irracionalmente con base en intereses propios internos o externos las características anárquicas de la estructura industrial del país, hasta aquellas otras que entienden la planeación como el medio para que el Estado sea más eficiente en proteger sus intereses particulares y se realicen algunos cambios, sólo en el sentido de garantizar la salida de la crisis y de crear las condiciones para incrementar sus utilidades.

Más vinculadas a los intereses generales del país en lograr un desarrollo con mayor racionalidad e integración nacional se hallan gran parte de las pequeñas y medianas empresas que están ligadas al desarrollo interno de México para su propio desenvolvimiento, si bien muchas de ellas trabajan en estrecha relación con las grandes empresas transnacionales. Pero la mayor identificación con la necesidad de realizar cambios estructurales sustanciales sobre la vía del desarrollo nacional, se da en los sectores progresistas tanto públicos privados, en el sector social, en las organizaciones de trabajadores y en la base misma de la sociedad.

Por otra parte, la planeación misma requiere de gran consistencia no sólo en su política económica y en el planteamiento de sus objetivos, sino también en su integración en los aspectos jurídicos, administrativos, fiscales, financieros, etcétera, y en particular de una definición muy clara de los estímulos y sanciones económicas que apuntalen en el marco de los convenios de inducción y concertación ya señalados, las perspectivas del cumplimiento de lo planeado y programado. Dicho de otra manera, por bueno que sea un plan en sus enunciados generales, si carece de la coherencia interna en los aspectos señalados no podrá lograr avances importantes hacia sus objetivos.

En suma, y en atención a las fuerzas internas y externas en juego, queda abierta una interrogante sobre el alcance de los cambios cualitativos que pueden lograrse al futuro, en particular con respecto a nuestro tema: un desarrollo urbano-regional menos desequilibrado.

El secreto de los trabajadores

Georgina Naufal

EL SALARIO ES LA FORMA más generalizada mediante la cual el trabajador obtiene los ingresos para satisfacer las necesidades mínimas propias y de su familia: vivienda, alimentación, vestido, calzado, salud, educación, transporte y recreación.

En la fijación del salario intervienen varios factores. Uno de los principales es el juego de la oferta y la demanda de mano de obra, que depende enormemente de las variaciones del producto interno bruto (PIB) y de la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo; por tanto, la determinación de los salarios responde a coyunturas históricas específicas, de ahí que puedan subir o bajar según varíen los factores de los cuales dependen.

Podemos distinguir dos formas de expresión del salario: el salario nominal y el salario real. El primero constituye el precio —en términos monetarios— de la fuerza de trabajo; el segundo, la cantidad de bienes materiales o servicios que el trabajador adquiere por el salario nominal y que se supone cubren sus necesidades de reproducción. El salario real se calcula dividiendo el monto del salario nominal entre los precios de las mercancías que el obrero consume o, en su defecto, entre el índice nacional de precios

al consumidor (INPC), indicador que mide la magnitud en que se elevan los precios de una canasta básica fija de bienes y servicios a través del tiempo.

Con la caída de la producción, el desempleo y la inflación, el salario real tiende a disminuir, aunque el salario nominal aumente. Ello se debe a que aumentan más rápidamente los precios de las mercancías que consume el obrero que el monto de su salario, de ahí que el trabajador se vea obligado a reducir continuamente su patrón de consumo.

En otras palabras, a pesar de que se revisen los salarios nominales periódicamente, si los aumentos no compensan el alza generalizada de los precios de las mercancías que el trabajador consume, el salario real tiende a bajar. Esto implica que el trabajador tiene que eliminar de su consumo una serie de productos debido a la pérdida de su poder adquisitivo, priorizando lo que considera elemental.

La pérdida del poder adquisitivo del salario incide directamente en el nivel de vida de la población trabajadora provocando con ello una desvalorización de la fuerza de trabajo.

No sólo el alza de los precios influye negativamente en la determinación de los salarios reales. La inestabilidad laboral propia de la

crisis, al acentuar la competencia entre los trabajadores por conservar u obtener un empleo, provoca que los salarios nominales se contraigan y que las negociaciones entre trabajador y patrón se tornen más difíciles para el primero.

En sentido inverso, estas mismas condiciones pueden ser motivo para que los trabajadores defiendan con mayor ahínco sus derechos ya conquistados o por conquistar y fortalezcan su organización sindical; en no pocos casos y a pesar de la crisis, los trabajadores han logrado ciertas conquistas en salarios y prestaciones que rebasan el mínimo (1) señalado por la ley.

El análisis del comportamiento de los salarios mínimos nominales y reales de 1980 a la fecha arroja los siguientes resultados: el salario mínimo nominal se quintuplicó: de 136.62 pesos diarios subió a 702.10; el salario real, por lo contrario, sufrió en 1984 una pérdida acumulada de aproximadamente un tercio (-31.0%) de su poder adquisitivo con respecto a 1980 (Cuadro uno).

Al disminuir el salario real la distribución del gasto familiar se modifica, y por tanto también cam-

1 ART. 123: "Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural y para proveer a la educación obligatoria de los hijos".

bia el patrón de consumo. Es notable cómo aumenta la proporción del salario en la compra de alimentos y cómo disminuye la destinada a la adquisición de bienes duraderos y recreación. Al mismo tiempo, la compra de alimentos se vuelve selectiva, dependiente del precio de los productos.

Es ya costumbre que paralelamente al anuncio de incrementos en los salarios se desate un alza de los precios de los bienes de consumo popular que los aumentos salariales no llegan a compensar. Según estimaciones del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), de enero a mayo de 1984 los precios de 20 productos y servicios controlados, tales como carne, huevos, leche, pan, teléfono, luz, gas, etc. aumentaron un 33.7% en promedio,(2) en tanto que los salarios mínimos subieron sólo en un 30.4%.

Por otro lado, y de acuerdo al Censo de Población de 1980, el 54% de la población económicamente activa (PEA) ganaba menos del salario mínimo, incluyendo al 24% que no percibió ningún ingreso. Este alto índice del subempleo y desempleo que golpeaba a una buena parte de la población trabajadora en 1980 debe haberse modificado, a más, para estas fechas.

Los ingresos de la PEA del sector industrial son relativamente mejores que los nacionales ya que sólo un reducido número de trabajadores no recibió ingreso alguno, aunque entre estos y quienes percibieron menos del mínimo casi igualan a los que ganaron entre un salario mínimo y uno y medio (36 y 37% respectivamente); sólo un 18% ganó de un salario mínimo y medio a tres y más de tres, o sea apenas el 9% de los asalariados en el sector (Cuadro dos).

El panorama anterior nos invita a reflexionar sobre ciertos aspectos relativos a las formas de reproducción de la fuerza de trabajo, principalmente la asalariada. La primera consideración que sugieren las cifras, tanto en el plano nacional

2 Datos tomados de la revista *Expansión*, 18 de julio, 1984. Vol. XVI, Núm. 395, p. 17.

CUADRO UNO

Salario nominal y salario real 1980-84

Años	Salario general mínimo diario (promedio ponderado) (En pesos)	Indice de precios acumulado 1980 = 100	Salario mínimo real (En pesos de 1980)	Variación del poder adquisitivo del salario mínimo (En %)
1980	136.62	100.0	136.62	0.0
1981	178.87	128.0	139.74	+ 2.3
1o. Ene/ 31 Oct. 1982	239.61	190.0	126.11	- 7.7
1o. Nov/ 31 Dic. 1982	311.51	270.1	115.33	- 15.6
1o. Ene/ 13 Jun. 1983	387.98	358.2	108.31	- 20.7
14 Jun/ 31 Dic. 1983	448.04	462.7	96.83	- 29.1
1o. Ene/ 10 Jun. 1984	584.28	619.5	94.31	- 31.0
11 Jun/ 31 Dic. 1984	702.10	744.7e	94.28	- 31.0

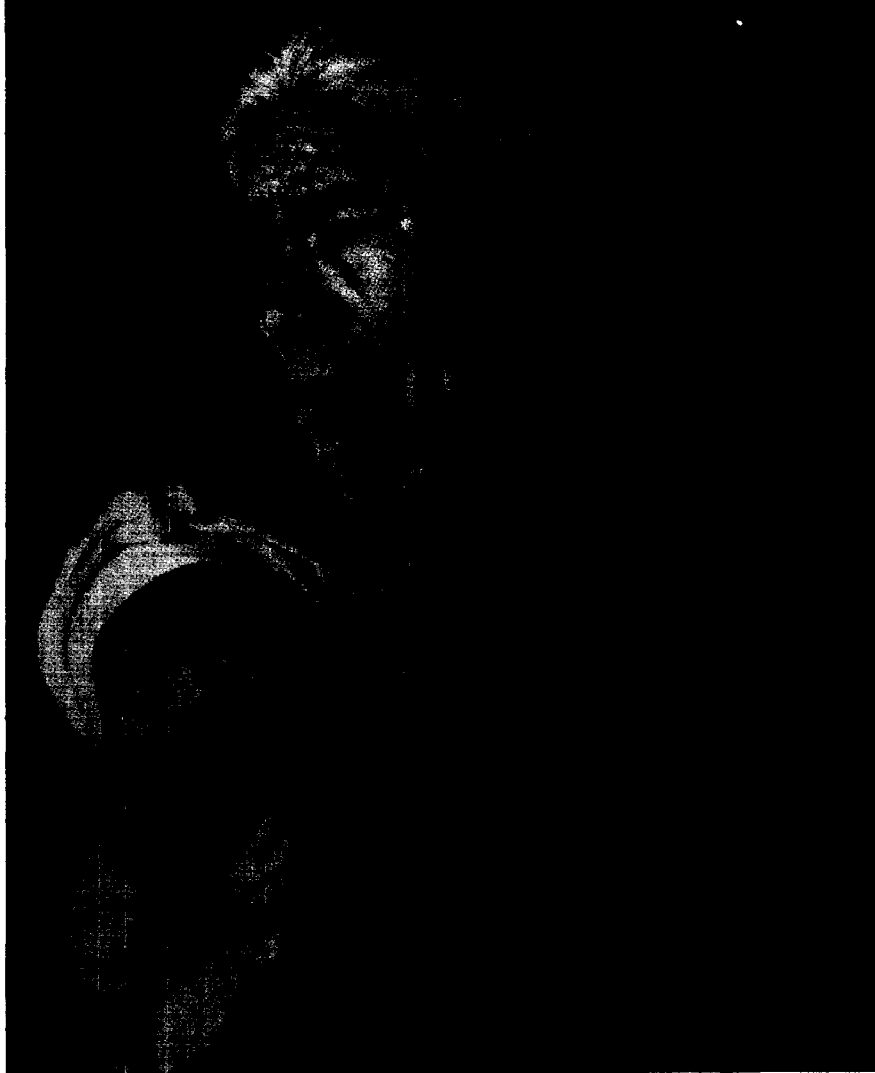
FUENTE: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos e Indicadores Económicos del Banco de México. El estimado (se calcula una inflación de 60% al finalizar 1984).

CUADRO DOS

Estratos de ingreso de la PEA, 1980.

	(En %)						
	PEA (En %)	No reciben ingresos	Menos del salario mínimo	De uno a uno y medio salarios mínimos	De uno y medio a tres salarios mínimos	De tres a seis salarios mínimos	Más de seis salarios mínimos
Estados Unidos Mexicanos	100.0	23.6	30.4	24.8	14.0	4.8	2.5
Sector industrial*	100.0	8.8	27.2	37.0	17.8	6.0	3.2

NOTA: Se excluyó de los cálculos de la PEA el dato de ingresos "no especificado".
* Incluye al sector de explotación de minas y canteras; industria manufacturera; electricidad, gas y agua; construcción y transporte y comunicaciones.
FUENTE: X Censo General de Población y Vivienda, 1980. Resumen General Abreviado, México, 1984. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.



como en el sector industrial, es la pérdida del poder adquisitivo de los salarios; el descenso de los niveles de ingreso de los trabajadores. Esto, que sin duda es una realidad incuestionable, nos lleva a una se-

gunda consideración: ¿cómo vive, o sobrevive, la población trabajadora en la coyuntura actual? O, en otros términos, ¿cuáles son las formas de reproducción de la fuerza de trabajo hoy?

Una tercera consideración se refiere a que la reproducción de la fuerza de trabajo pasa también por formas políticas, sociales y culturales, además de las económicas. Esta última es determinante, pero las primeras son definitorias para el cambio en la correlación de fuerzas entre capital y trabajo. El estudio profundo de las organizaciones de la clase obrera sobre las condiciones de vida y de trabajo de la población asalariada es fundamental y necesario en la coyuntura actual en lo político, social y cultural.

Por último, cabría preguntarse si aun en lo económico se requiere de un análisis que explique los hábitos de consumo de los trabajadores con su nivel de ingreso actual; una vez que se ha determinado la caída del salario real, resta conocer qué medios y recursos (no salariales) emplean los trabajadores para la satisfacción de sus necesidades.

Sólo conociendo lo que realmente consumía y consume la clase obrera además de lo que debería o debe consumir, es posible avanzar en el análisis de las formas de reproducción de la fuerza de trabajo en situación de crisis profunda.



Saldo de la deuda acumulada por Argentina, Brasil México y Venezuela ante los principales bancos norteamericanos al 31 de diciembre de 1983.
(Millones de dólares)

	Argentina	Brasil	México	Venezuela	Total	Saldo como porcentaje del capital
Citicorp	1,090	4,700	2,900	1,500	10,190	154.3
Bankamerica	300*	2,848	2,741	1,614	7,139	116.7
Manufacturers						
Hanover	1,321	2,130	1,915	1,084	6,450	200.3
Chase						
Manhattan	775	2,560	1,553	1,226	6,114	136.5
J.P. Morgan	741	1,785	1,174	464	4,164	102.9
Chemical Bankers	370	1,276	1,414	776	3,836	136.0
Trust						
Continental Illinois	230*	743	1,286	436	2,695	119.4
	401	476	699	436	2,012	83.9

* Estimados

FUENTE: Keefe, Bruyette y Woods, Inc. tomado de la revista *Newsweek*, abril 9 de 1984, p. 36.



Impuestos a los asalariados

Alfonso Bouzas Ortíz

Gerardo González Chávez*

ESTUDIOS RECIENTES sobre la evolución de los salarios en la situación actual de inflación han mostrado que más del 50% del ingreso de un salario mínimo es dirigido a medio satisfacer las necesidades alimentarias de una familia, mientras que con el resto del ingreso se enfrentan los requerimientos de casa, transporte, educación, vestido, salud y otros.

Sobre la escasez salarial recaen además una serie de impuestos que la agudizan aún más; trataremos de dar una idea inicial al respecto.

— El impuesto sobre la renta (ISR): impuesto *directo* que pagan todos aquellos que perciben ingresos superiores al salario mínimo.

— El impuesto al valor agregado (IVA): impuesto *indirecto* que se paga al adquirir satisfactores.

— Los impuestos a la producción y servicios que afectan a los bienes y servicios producidos por empresas paraestatales y organismos descentralizados y que generalmente son trasladados al último consumidor y absorbemos al adquirir artículos como gas, luz, gasolina y otros.

Los porcentajes y montos de cada uno de estos impuestos son variados, y reclamarían estudios

mucho más abundantes que esta breve nota si pretendiéramos agotar la descripción de sus efectos en la clase trabajadora. Por ahora nos conformamos con dar una idea inicial de cómo recaen sobre los trabajadores que habrán de cubrirlos en tanto asalariados y como consumidores imposibilitados para trasladarlos.

La política económica instrumentada por el gobierno en los últimos años ha sido profundamente recesiva en la medida en que ha comprimido las posibilidades de consumo de los trabajadores. La política tributaria ha jugado un papel significativo en ello.

El impuesto directo al trabajo, de 1972 a 1980, manifestó en general una tendencia a crecer como porcentaje del ingreso total. Esta tendencia se vio modificada hacia la baja a partir de 1981 y hasta 1983. En 1984 la tendencia es nuevamente ascendente, alcanzándose niveles superiores a los de 1981 (véase cuadro anexo).

Paralelamente, desde 1980 se estableció la forma impositiva indirecta, el IVA, con una tasa del 10%, la cual se incrementó al 15% para 1983. Aun considerando la existencia de algunas tiendas sindicales exentas del impuesto al consumo

que, como sabemos, cubren sólo un modesto porcentaje del consumo asalariado total, podemos llegar a las siguientes consideraciones:

La aparición de este último impuesto y la reducción del primero no fueron ajenos entre sí. Se sostuvo, por voceros oficiales, que la tendencia a la reducción del impuesto al trabajo se daría con el establecimiento del IVA, cosa que, como se puede observar en la tabla anexa, no ocurrió.

Parte de la importancia que a nuestro juicio tienen estos impuestos radica en el conocimiento de la porción que del ingreso del trabajador debe destinarse a cubrirlos.

Al hacer nuestras apreciaciones tenemos también presente que el ISR muestra cierto grado de "progresividad" (ascendente en función a mayores ingresos). Debe considerarse también que los asalariados son causantes "cautivos" con nulas posibilidades de reducir su carga impositiva, a diferencia de los causantes con ingresos variables y las empresas que "se defienden" con evasión, infraestructura contable y trasladando los impuestos a los precios de

* Miembros del equipo de Estudios de la Clase Obrera Mexicana del IIEC.

los bienes o servicios que producen.

En el cuadro anexo apreciamos el monto nominal mensual de diversos estratos salariales, que van de uno a nueve salarios mínimos, los cálculos de las retenciones por concepto de impuestos directos (ISR), y el porcentaje que estas retenciones representan para cada uno de los niveles de ingreso.

Consideramos que el ingreso necesario para el sostenimiento elemental de una familia no ha podido ser inferior al importe de tres salarios mínimos, y hemos detectado algunos mecanismos de los que se han valido muchos asalariados para alcanzar estos niveles: prolongación de la jornada (tiempo extra), dobles asalariamientos

de la misma persona, e incorporación al trabajo de más de un miembro del núcleo familiar.

Como se sabe, con excepción del último puesto los salarios percibidos se han visto afectados por impuestos cada vez mayores en función al ingreso personal; así, tenemos que para 1984 el trabajador que, mediando la capacitación, alcanzó el importe de 1.5 salarios mínimos, vio gravado su ingreso en 2.24%. Si por medio de horas extras o doble asalariamiento incrementó sus ingresos al monto de dos o tres salarios, se encontró con que el porcentaje de los impuestos que le fueron retenidos se elevó a 4.88%, o a 10.05% para el tercer supuesto.

Bueno es recordar de paso que



en diversas ocasiones se han presentado iniciativas de reformas tendientes a gravar, en los mismos términos, la suma de los ingresos familiares, así como a afectar renglones hasta la fecha exentos (incrementos indirectos al salario, aguinaldo y otros).

En el largo plazo, entre 1972 y 1984, el único estrato salarial que vio disminuir el importe de los impuestos que paga es el que percibe un salario mínimo y medio o menos. Aquellos que alcanzaron salarios por tres veces el mínimo se encuentran con que el monto de su tributación se ha incrementado e incluso casi duplicado.

El porcentaje tributario entre 1982 y 1984 se comportó con respecto a los años anteriores de la siguiente manera: los trabajadores que perciben entre 1.5 y 3 salarios mínimos encuentran significativos incrementos (0.30, 1.01 y 2.20%), y los ingresos equivalentes a seis y más salarios mínimos muestran importantes reducciones.

La estrategia tributaria reflejada en los párrafos anteriores y sintetizable en incrementos impositivos diferenciados por sectores de ingresos o bien desplazados a cambios anuales que diferencian la situación tributaria de distintos estratos de ingreso, obedece a toda una política fiscal que no es ajena a buscar el mantenimiento de la estabilidad social garantizado en parte bajo esta forma.

Como declamos, el IVA se impuso a partir de 1980 gravando con una tasa igual (10% sobre el precio de las mercancías) a todos los trabajadores, independientemente de sus niveles de ingreso, ya que en principio estos trabajan para consumir y no para atesorar.

Tasas del impuesto sobre la renta para diversos estratos salariales

Años	Salario mínimo mensual*	Salario y medio			Dos salarios			Tres salarios			Seis salarios			Nueve salarios		
		Importe	Impuesto retenido	%	Importe	Impuesto retenido	%	Importe	Impuesto retenido	%	Importe	Impuesto retenido	%	Importe	Impuesto retenido	%
1972	1,140.00	1,710.00	60.06	3.51	2,280.00	94.06	4.13	3,420.00	185.06	5.41	6,840.00	581.89	8.51	10,260.00	1,118.63	10.90
1976	2,358.00	3,537.00	195.94	5.54	4,716.00	316.75	6.72	7,074.00	614.04	8.68	14,148.00	1,949.20	13.78	22,222.00	4,395.93	19.78
1977	3,192.00	4,788.00	301.05	6.29	6,384.00	518.45	8.12	9,576.00	1,000.40	10.45	19,152.00	3,354.26	17.51	28,728.00	6,867.68	6.8
1981	6,300.00	9,450.00	191.00	2.02	12,600.00	526.90	4.18	18,900.00	1,617.00	8.56	37,800.00	6,690.00	17.70	56,700.00	13,726.00	23.91
1982	8,400.00	12,600.00	257.00	2.04	16,800.00	712.00	4.24	25,200.00	2,186.50	8.68	50,400.00	9,042.40	17.94	75,600.00	18,518.00	24.49
1983	13,650.00	20,475.00	396.00	1.94	27,300.00	1,055.65	3.87	40,950.00	3,213.00	7.85	81,900.00	13,575.25**	16.58	122,850.00	27,493.00**	22.38
1984***	20,400.00	30,600.00	686.00	2.24	40,800.00	1,993.00	4.88	61,200.00	6,150.00	10.05	122,400.00	17,761.00	14.51	183,600.00	36,407.00	19.83

* Salario mínimo mensual para la Zona Metropolitana. En todos los casos se toman los salarios vigentes al 1o. de enero.

** Este salario cubrirá un importe adicional del 10% en mayo de 1984.

*** No se considera el aumento de junio de 1984.

FUENTES: Cálculos realizados en base a la Ley del Impuesto Sobre la Renta de 1984 y sus reformas de 1972, 1976, y 1977. Ley del Impuesto Sobre la Renta de 1980 y sus reformas de 1981, 1982, 1983 y 1984. La Ley del Impuesto al Valor Agregado de 1978 y sus reformas hasta la fecha. Los salarios mínimos fijados por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos para la Zona Metropolitana de 1972 a 1984.



Se dijo que esta forma impositiva sería utilizada para distribuir más equitativamente la riqueza; lo primero que salta a la vista es que por esta vía se gravó a los salarios mínimos, antes exentos.

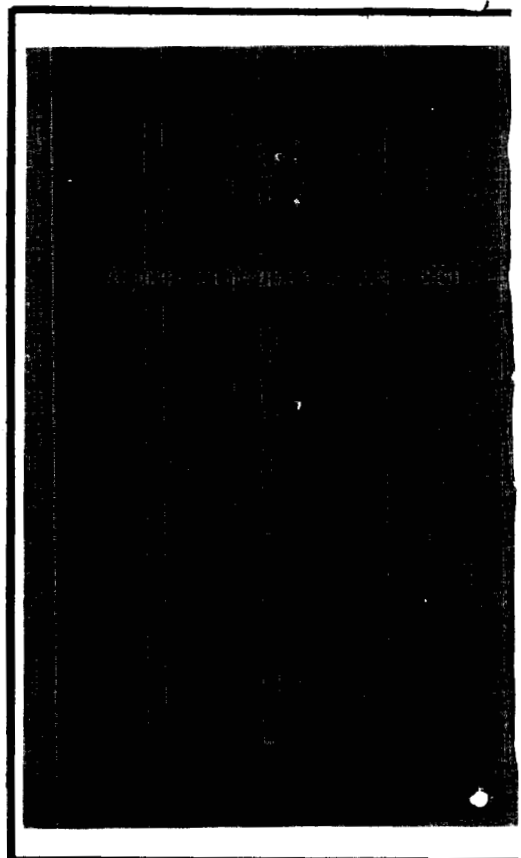
El IVA pasó a ser de significativa importancia dentro de la recaudación fiscal, hecho reconocido oficialmente por el Banco de México que "...consideró que los aumentos de los ingresos más importantes deberían provenir de un alza al Impuesto al Valor Agregado (IVA) y de adecuaciones sustanciales en los precios y tarifas de los bienes y servicios producidos por el sector público".* Razones que sirvieron para elevar la tasa del 10 al 15% para la mayoría de los productos que, como decíamos, afecta a quienes no pueden trasladarlo.

Vistos en conjunto los dos impuestos a que nos hemos referido, encontramos, por ejemplo, que para 1984 las familias que viven con

una percepción de tres salarios mínimos, alcanzado por cualquiera de las vías que hemos señalado, tienen una tasa impositiva directa superior al 10% sobre su ingreso; al resto de ésta habría que aplicarle un descuento del 15% que se va en la compra de la mayoría de las mercancías que consume, excepción hecha de los alimentos básicos. O sea, que un alto porcentaje de su ingreso es perdido.

Como se apreciará por lo hasta ahora expuesto, buena parte de la carga impositiva descansa en los asalariados, quienes han pagado un alto costo por la crisis de la que no son responsables. En cambio, aquellos que usufructan el "desarrollo nacional" viven en la contemplación, distrayéndose sólo para observar la desesperación de sus sostenedores.

* Banco de México, Informe Anual, 1983, p. 30.



La vivienda en arrendamiento

Un grave problema social

Alejandro Méndez Rodríguez*

A VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO se ha constituido en la actualidad en uno de los principales factores que inciden en el deterioro de las condiciones de vida de la población urbana, y día a día tiende a serlo mayormente. En la zona metropolitana de la ciudad de México (ZMCM) el 56% de las viviendas están ocupadas por inquilinos, cifra que refleja la magnitud de este grave problema social. Pero veamos algunas de sus características.

En la ZMCM pueden distinguirse cuatro tipos de vivienda en arrendamiento. El primer tipo es la vivienda media que se ofrece a los estratos medios de la sociedad cuyos ingresos son superiores a 6 veces el salario mínimo. El arrendamiento de las viviendas y departamentos se establece a través de un contrato. Estas viviendas se encuentran ubicadas principalmente en colonias como Polanco, Narvarte, Del Valle, Roma, Nápoles.

El segundo tipo de vivienda es la popular, que está dirigida a los estratos sociales que ganan ingresos alrededor de 3 y 5 veces el salario mínimo. En estos arrendamientos no existe contrato y por lo general las viviendas no reúnen los requisitos mínimos establecidos por la Secretaría de Salubridad y Asistencia, tales como ventilación e iluminación. Algunas colonias en las que se ofrecen son la Agrícola Oriental, Pantitlán, Moctezuma, Anáhuac, Vallejo.

El tercer tipo es la vivienda que está bajo el régimen de renta congelada; es decir, aquellas que desde el decreto expedido por el Gobierno en 1942 no han registrado aumentos significativos en el monto de su renta. Estas viviendas se localizan en las colonias Guerrero, Cuauhtémoc y principalmente en el centro de la ciudad.

Por último, existen los departamentos de las unidades habitacionales que se ofrecen a los sec-

tores de la población que obtienen entre 3 y 5 veces el salario mínimo. Generalmente no existen contratos de arrendamiento firmados entre el propietario y el inquilino sino más bien acuerdos verbales entre las partes debido al carácter ilegal de dicha relación.

Ahora bien, cada uno de los tipos de vivienda que componen el mercado de arrendamiento tiene un funcionamiento particular, pero en los cuatro tipos encontramos ciertas características comunes, como es el que ninguno de ellos se rija por criterios sociales en la determinación del precio de la renta: lo común es que el propietario sea quien establece las reglas para determinarlas.

Centrándonos en el análisis de los tipos de vivienda media y popular, apreciamos que se han venido desarrollando bajo tres características principales: incre-

* Miembro del personal académico del IIEC.



de este año aproximadamente el 58.7% de la oferta es controlada por cuatro grandes inmobiliarias. Estos datos muestran claramente la tendencia hacia la concentración del manejo de los departamentos en la ZMCM.

La presencia de los grupos inmobiliarios ha convertido el mercado de vivienda en renta en un mercado altamente especulativo, lo que hace posible entender por qué el incremento de las rentas supera considerablemente las tasas de inflación registradas anualmente.

Por otro lado existe una marcada reducción en la oferta de departamentos, de tal suerte que entre 1971 y 1984 ha disminuido 54.5 por ciento mientras que las necesidades habitacionales crecieron en 52%, lo que obviamente determina el aumento constante del déficit de viviendas en renta.

Además, los departamentos que actualmente se ofrecen son más pequeños que los de 1971. En el mercado inmobiliario encontramos que hoy se ofrecen departamentos con 1.9 recámaras en promedio. En cambio, en 1971 se ofrecían con 2.3 recámaras. Es decir, que la tendencia es a ofrecer departamentos con menor número de recámaras.

Con tal panorama en el mercado de rentas, sobra decir que los actuales artículos del Código Civil del Distrito Federal no responden a la gravedad del problema. Es evidentemente necesario modificar e instrumentar una ley inquilinaria que realmente responda a la realidad.

mento acelerado del precio de las rentas, alto grado de monopolización del mercado, y reducción paulatina de la oferta contrastando con el aumento de las necesidades habitacionales, o sea, la demanda.

Los actuales precios de las rentas de departamentos oscilan entre los 16 mil y 180 mil pesos, dando un promedio de 52 mil 338 pesos. En 1971 los precios oscilaban entre 450 y 4 mil 550 pesos con promedio de 1 mil 778 pesos. Así, comparando el precio mínimo y máximo de las rentas de estos dos años, encontramos que se ha multiplicado 35.5 veces el precio mínimo y 39.5 veces el máximo; el precio promedio ha crecido alrededor de 29 veces.

El salario mínimo en igual periodo sólo ha crecido 21 veces, lo que quiere decir que en 1971 el trabajador con salario mínimo debía trabajar 14 días para poder cubrir las rentas del departamento más modesto, mientras hoy debe laborar 24.

Si hablamos del precio máximo de las rentas en 1971 hallamos que un departamento en la colonia Polanco rentaba 4 mil 550 pesos, es decir, el equivalente a 142 días de salario mínimo; en 1984, la renta máxima en la misma colonia es de 180 mil pesos que equivale a 264 días de trabajo con salario mínimo.

Esto muestra claramente que

mientras las rentas de los departamentos crecen aceleradamente, los ingresos de la población aumentan a un ritmo mucho menor, por lo que en la actualidad el trabajador debe destinar mayor cantidad de sus ingresos y su trabajo a cubrir la renta de un departamento modesto.

Otra característica es la mayor participación de agentes económicos como las inmobiliarias y administradoras privadas en el manejo de los departamentos. Así, tenemos que en 1971 alrededor del 35.6% de la oferta de departamentos era controlada por varias inmobiliarias y administradoras de bienes raíces, mientras a principios

**Renta de los departamentos en la ciudad de México
1971 y 1984**
(a precios corrientes)

Año	Precio mínimo	DRT	Precio máximo	DRT	Promedio
1971	450.00	14	4,550.00	142	1,778.00
1984	16,000.00	24	180,000.00	264	52,338.00

DRT.— Equivalencia del número de días que se requieren para cubrir la renta a razón de salario mínimo.
FUENTE: Muestreo estadístico elaborado por el autor.

SARH y
BANRURAL
¿buenas lluvias
y cosechas
malas?

Rubén Mújica Vélez*

EL RELEVO EN LA SARH y el BANRURAL exige calibrar los obstáculos y las opciones que a corto plazo confrontará el núcleo principal de las instituciones gubernamentales en el campo. Decir esto es llamar la atención sobre aspectos modulares al contemplar al campo mexicano como la vía de solución a la crisis, o al menos de su atenuación al grado de neutralizar sus peores efectos. Desde otra perspectiva, los cambios institucionales realizados impelen a reflexionar sobre la validez o la quiebra de una estrecha concepción tecnocrática de los problemas rurales y de su solución. La estrategia empresarial, rentable, necesariamente confronta las restricciones financieras de un país en crisis y reduce los apoyos gubernamentales a élites. Así, las opciones gubernamentales se estrangulan; en este sexenio resulta inalcanzable proponer la ampliación del área bajo cultivo con intensiva mecanización por el costo prohibitivo de los tractores, y es utópico sugerir la importación de 30 mil vacas para recuperar la producción lechera. "Soluciones" de ese tipo

fueron esgrimidas por el extitular de la SARH y sus colaboradores próximos.

La visión gubernamental que se reiteró en los 20 meses últimos fue la modernización agropecuaria como panacea y la vuelta al exportacionismo. El primero de los paradigmas no fue analizado para que se percibieran sus ventajas y desventajas; acaso, de manera vaga, se aludió a la persecución de una imagen norteamericana del campo en que sus actividades fueran "un buen negocio", se llenaran los graneros a *tutti contenti*. Respecto del exportacionismo promovido por el extitular de la SARH lo menos que cabe señalar es su carácter de ilusoria posibilidad: el control de mercados por *brokers* y transnacionales y la planificación que realizan y se extiende a varios países, remite la oferta nacional al carácter de complementaria, prescindible que, por añadidura, compite con sucedáneos incorporados a la demanda norteamericana mediante intensiva propaganda.

La acción combinada de los extitulares de la SARH y BANRURAL, sustentada en los proósitos señalados, se filtró de dos maneras:

La cancelación de créditos a

clientela morosa, caracterizada por créditos no cubiertos y siniestralidad reiterada. En muchas regiones esta medida tuvo el aplauso general por ser conocido el origen fraudulento de muchas fortunas locales.

Simultáneamente, esta medida cerró el paso al crédito para productores marginales. Esta es una vertiente negativa de la política gubernamental que exige un trato especial, susceptible de programar.

Así, 1984 manifiesta contrastes que difícilmente un gobierno puede considerar deseables. La temporada de lluvias resulta, en general, favorable a una producción incrementada, pero al marginar aún más a los productores temporales con cuentas sin pagar en el BANRURAL, la mayor concentración del ingreso resultará automática.

Aun desde el ángulo oficial, la medida generalizada de eliminar clientela morosa desató la oposición. El extitular de la SARH aludió públicamente a la inconveniencia de que el BANRURAL eliminara clientela con la celeridad que se percibía. La drástica medida no fue acompañada por una reestructuración moralizadora del BANRURAL; en regiones con climas y suelos favorables para la agricultura

* Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM.

Junio de 1984

Número 7

Información y análisis sobre la coyuntura mexicana.

Publicación mensual del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Universidad Nacional Autónoma de México. Rector: Octavio Rivero Serrano. Coordinador de Humanidades: Julio Labastida. Director del Instituto de Investigaciones Económicas: José Luis Ceceña. Secretario Académico: Fausto Burgueño. Responsable de la Edición: Mario J. Zepeda. Diseño: Pablo Pedroche. Distribución: Ruth Mondragón. De venta en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Torre II de Humanidades, 1er. piso, Apartado Postal 20-721, México 20, D.F. Tel. 550-52-15 Ext. 2904. Número suelto: 50 pesos. Suscripción anual: 500 pesos.

y siniestros cuya reiteración es sospechosa, como el sur de Veracruz, se magnifican las ofensivas demostraciones de contubernio de directivos y personal "técnico" vinculado a los productores. En tanto no se profundice en una acción depuradora, el BANRURAL no recuperará la credibilidad indispensable para estimular y lograr la confianza de la gente del campo.

La SARH, por su parte, se encuentra sujeta a una gravísima parálisis por los efectos de una parkinsoniana restructuración que no se ha delineado públicamente y que sólo denota imprecisiones, vacilaciones y la carencia de brújula. Esto se reflejará en el alto porcentaje de obras no ejecutadas e inconclusas las iniciadas, así como en las peticiones de su renegociación presupuestal. Cabe señalar que mientras los cambios institucionales se originaron en el centro y empezaban a filtrarse a los estados, en estos la inquietud e inseguridad, así como el control draconiano de los recursos presupuestales, originó una situación negativa y burocratizada.

Por si fuera poco, la administración del BANRURAL no tuvo tiempo de pulsar y transmitir cambios institucionales positivos y de efectos duraderos. Esto tiene creciente importancia para el país porque el crédito ha cobrado el carácter de restricción básica del proceso productivo en la mayor parte de las regiones.

Los problemas estructurales que afectan al crédito agropecuario merecen una rigurosa reflexión y las medidas gubernamentales respectivas.

1. Los mayores y más diversos obstáculos a la capitalización rural. A las limitaciones financieras externas por el costo del crédito y la cerrazón de los mercados internacionales de capitales, se suman la escasez de proyectos produc-

tivos, la tendencia en la banca agropecuaria a financiar productos forrajeros y la ganadería, la lentitud y condiciones que restringen el uso del crédito.

2. La reducción en las líneas de crédito de avío por eliminación de clientela y la imposibilidad de los campesinos de obtener crédito bajo los parámetros financieros inducidos por el FIRA y aplicados por el BANRURAL.

3. La concentración del crédito en el norte del país y a favor de las actividades pecuarias, y revelado en un valioso trabajo de Antonio Reyes.

Lo anterior lleva a una ominosa situación: la menor presencia del BANRURAL en el financiamiento al campo y la urgencia de revertir esta situación así sea en el crédito de avío o en apoyos selectivos a clientela con potencialidades productivas sensibles.

Los nuevos titulares de ambas instituciones tienen una obligación: replantear un riguroso análisis del actual estado de cosas en el campo. El nuevo titular de la SARH lo expresó nitidamente: "Se carece de un conocimiento integral de la problemática del campo" (*Excelsior* 30-VII-84).

Habrían de encontrar respuestas las siguientes interrogantes.

—¿Qué medidas crediticias y opcionales se plantearán para la clientela morosa de BANRURAL?

—¿Existe la convicción de que ciertas vías de solución pueden definirse en las esferas de responsabilidad de ambas dependencias mediante la flexibilidad de las estrategias y la aplicación de criterios técnicos diferentes a los actuales?

—¿Tiene o no contemplado el BANRURAL la realización de inspecciones y eventuales auditorías a sus oficinas regionales y sucursales "A" y "B"?

—¿Se ha cobrado conciencia del daño que significó sujetar a la SARH

a ajustes administrativos permanentes durante tres años consecutivos, considerando los realizados en las postrimerías del sexenio anterior, que sembró la confusión sin imponer una mediana racionalidad administrativa?

—¿Se ha calibrado la urgencia de combinar la restructuración central con la de las representaciones de la SARH y formular una política crediticia más flexible que revitalice productores potenciales?

—¿Se ha contemplado iniciar programas de apoyo a la producción de básicos en regiones campesinas y de revisar la política crediticia con propósitos de liberarlas de restricciones burocráticas y lastres por condiciones en la concesión del crédito?

—¿Se ha cobrado conciencia real de que el comportamiento del sector rural está y estará condicionado por las zonas campesinas e indígenas?

—¿Ha arraigado la certidumbre de que la marcha del tren la determina el vagón en peores condiciones?

Finalmente: ¿Se ha percibido que la recuperación del crédito oficial, siendo deseable, no puede ser un objetivo invariable y, que es urgente:

I. Formular programas de bajo costo y generales en las regiones indígenas y campesinas;

II. Contrarrestar así sea parcial y transitoriamente el efecto del incremento de costos en los procesos productivos; y

III. Programar mayores recursos para la producción interna que para importaciones de productos básicos?

La respuesta puntual a estas interrogantes y la ponderada evaluación del crédito al campo ampliaría las opciones gubernamentales en materia de empleo e ingreso y alimentación rurales. Mantener el rumbo actual confinaría a ambas instituciones a descansar en las expectativas de buenas lluvias para alcanzar medianos resultados productivos, programar más importaciones de productos básicos y diferir el apoyo al desarrollo rural hasta el próximo milenio.