

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**EVALUACION Y CRITICA ECONOMICA DEL PLAN NACIONAL DE
DESARROLLO INDUSTRIAL**

1979 - 1982

TESIS QUE PRESENTA:

MIGUEL ACEVEDO BUENO

PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

MEXICO, D. F.

1983



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

EVALUACION Y CRITICA ECONOMICA DEL
PLAN NACIONAL DE DESARROLLO INDUSTRIAL

1979 - 1982.

Con el mayor afecto y cariño - -
para mi Maestro y Director - -
de Tesis Dr. Jaime Zurita Campos
Profesor del Seminario de Desa-
rrollo y Planificación de la Fa-
cultad de Economía de la Univer-
sidad Nacional Autónoma de Méxi-
co. Quien con su experiencia y -
talento colaboró en mayor medi-
da a mi formación como Profesio-
nista.

Mil gracias.

A MIS PADRES:

El Sr. Eleno Acevedo V. y la señora
Rosenda Bueno N.

Para ellos mis mayores agradecimien
tos ya que cumpliendo con su deber-
de padres, supieron guiarme por el-
camino del éxito.

Para ellos, un abrazo y mil gra -
cias.

A MIS HERMANAS:

Sra. Olga Acevedo B.

Sra. Guadalupe Acevedo B.

Sra. Eliodora Pinedo B.

Para ellas, mis mayores agradeci
mientos ya que jugaron un papel-
importante en mi formación Profe
sional.

Gracias.

A MI COMPADRE:

El Sr. Rafael Castro Rodríguez y fa-
milia, para ellos mis mayores agrade
cimientos.

nos va la inflación no dejar de ser
el enemigo número uno de la Sociedad,
para que nos afecte una recesión --
sin embargo, sigue siendo el enemigo
número uno de los Economis -
tas.

WALTER HELLER.

"Año del 6º Aniversario del Cadec"

INDICE GENERAL
(contenido)

INTRODUCCION .

- 1.- Antecedentes generales de la investigación
- 2.- Problemas de la investigación.
- 3.- Hipótesis general de la investigación.

I.- LA PLANIFICACION.

- 1.- Teoría general de la planificación
- 2.- Teoría general de un plan global
- 3.- Teoría general de un plan nacional
- 4.- Teoría general de un plan sectorial

II.- EL ESTADO Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL.

- 1.- La participación del Estado en el sector industrial
- 2.- El Estado y el Sector Privado

III.- LA CONSISTENCIA DEL PLAN.

- 1.- Objetivos del plan
- 2.- Objetivos e instrumentos
- 3.- Balance de recursos
- 4.- Coordinación del plan con los demás planes

IV.- LA RACIONALIDAD.

- 1.- Prioridades
- 2.- Utilización de los recursos para el cumplimiento de los objetivos del plan.

V.- LA VIABILIDAD DEL PLAN

- 1.- Los recursos económicos disponibles para la ejecución del plan de Desarrollo Industrial.
- 2.- Estructura económica y política implementadas por el Estado.

VI.- EFECTIVIDAD DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

- 1.- Cumplimiento de los objetivos del plan.
- 2.- Cumplimiento de las metas.

RESUMEN Y CONCLUSIONES.

Bibliografía

Anexos.

I N T R O D U C C I O N

1) ANTECEDENTES GENERALES DE LA INVESTIGACION.

Dentro de este apartado señalaré los aspectos más importantes de los intentos de planificación en décadas pasadas. Señalaré los elementos más sobresalientes de cada uno de los planes o programas de desarrollo económico que se elaboraron antes del Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

Esto es importante ya que tendremos una base de las políticas económicas bajo las cuales se les guió a la economía en períodos anteriores y además me servirá como punto de partida para empezar a desarrollar mi investigación.

Sobretudo analizaré los planes de desarrollo económico de México 1934-1979.

a).- Planes de Desarrollo Económico de México, 1934-1979.

Los dos planes sexenales elaborados en la década de los treinta contienen orientaciones generales y anticipos de planteamientos y cuestiones que se repetirán después, pero no constituyen una expresión acabada o suficientemente operativa de lo que actualmente se entiende como programas de desarrollo.

Tenemos por ejemplo el primer Plan Sexenal, que no es otra cosa que un bosquejo de la política económica a seguir, después del cambio de administración orientando el desarrollo económico conforme a los lineamientos señalados por el Presidente Calles, al

término de la lucha revolucionaria. Dicho plan no contiene instrumentos para su ejecución, tampoco se fija unos objetivos y metas claras, sino que se hacen lineamientos generales de políticas económicas.

En lo que respecta al Sector Industrial, el plan no es nada específico en este aspecto, también señala ciertos lineamientos generales.

Esto se debía a que en la época de su elaboración, México no contaba con organismo económico o recursos estadísticos que permitieran realizar los estudios en virtud de los cuales fuera posible traducir las instrucciones generales del plan en términos cuantitativos.

El segundo plan sexenal en términos conceptuales presenta una mejoría respecto al primero. En un capítulo especial que no figura en el primer plan, se examinan con amplitud los problemas relacionados con la planeación concreta de las actividades del gobierno y la coordinación de las diferentes dependencias del mismo, incluso aquella entre las autoridades que el Gobierno Federal defina un plan de acción en el terreno económico, en términos cuantitativos y recomienda el pronto establecimiento de un Consejo Nacional Supremo en el que estuvieran representadas las fuerzas económicas, sociales, políticas y militares.

Todas estas sugerencias poco añadieron en términos prácticos. En un grado aún mas notable que el primero, el segundo plan sexenal tampoco pasó de ser un bosquejo general y poco operativo de política económica.

El plan de acción inmediata 1962-1964 y el Plan de Desarrollo Económico y Social 1966-1970, mas que programas nacionales de desarrollo, constituyeron esquemas limitados a la jerarquización y coordinación de programas de inversión pública y su funcionamiento.

Estos planes formaron intentos de elaborar programas de inversiones que abarcaran también el sector privado, cuestión en extremo difícil porque la base estadística y la investigación económica de que disponían los planificadores respecto de la inversión privada era muy débil. Las posibilidades de que estos planes fueran puestos en práctica, se vieron disminuidos por el hecho de que no preveían medidas administrativas que aseguraran su ejecución; tampoco proponían medidas concretas o programas específicos de política económica tendientes a alcanzar las metas del plan.

Por otra parte en la administración de Luis Echeverría no sucedió nada nuevo, en comparación a los períodos anteriores. En este período en buena medida se ha continuado aplicando mecánicamente la vieja e inoperante política económica Keynesiana, una política que lejos de ver los problemas de largo plazo y de tomar en cuenta la estructura económica como causa última de todo desequilibrio, dá palos ciegos ante la coyuntura inmediata, a fin de cuenta, la política económica de Echeverría fué tan desarrollista como las anteriores, no ha resuelto los desequilibrios que buscaba resolver.

Además no existió en este período un plan concreto de desarrollo de Gobierno en el cual se tratará de dar soluciones a los problemas tanto sectoriales como generales de nuestra economía.

Si no es precisamente en la administración de José López Portillo en donde se empieza a hablar de una planificación nacional - y va a ser en éste período en donde por primera vez se elaboran to da una serie de planes sectoriales y un plan global.

En ninguna de las décadas pasadas, se había elaborado planes de desarrollo económico como en éste período.

Como vemos sobre todo es a partir de 1934 cuando en México se intenta planificar a la economía, elaborando toda una serie de planes y programas de desarrollo, aunque dichos planes no contenían - más que indicaciones generales y metas bien específicas para cada uno de los sectores y ni a nivel nacional.

Si no que es a partir de 1979 con la administración de José - López Portillo cuando se elaboran toda una serie de planes sectoriales y un plan global de desarrollo.

Y es precisamente en este período cuando se formulan planes - y programas un poco más detallados con objetivos más claros, que - programas anteriores; esto no quiere decir que dichos planes sean la solución al gran problema que padece nuestra economía.

De esta forma es como se empieza a buscar alternativas a los - desequilibrios de nuestro sistema económico.

2) PROBLEMA DE LA INVESTIGACION.

Como vemos a todo lo largo de los intentos que se han hecho - por planificar la economía, han surgido diversos problemas entre - los que podemos mencionar, la falta de experiencia en la elabora -

ción de los planes de desarrollo económico, estadísticas poco desarrolladas, falta de una estructura administrativa capaz de responder a las exigencias del proceso de planificación.

El problema ahora es ver y a la vez comprobar mediante esta investigación si el Plan Nacional de Desarrollo Industrial logró superar los desequilibrios del sector, ya que su objetivo fundamental era lograr una estructura equilibrada del sector industrial.

Y es precisamente que este problema quedará esclarecido al concluir mi estudio que ahora realizaré.

3) HIPOTESIS GENERAL DE LA INVESTIGACION.

A continuación señalaré algunas de las hipótesis de la investigación.

1.- El Plan Nacional de Desarrollo Industrial no posee prácticamente consistencia, viabilidad y eficacia, elementos fundamentales para que pueda ser plasmado en la realidad.

2.- La estructura de nuestra economía así como las políticas económicas ejercidas por el Estado están adaptadas a los lineamientos generales del plan.

En términos generales éstas serían algunas de las hipótesis que tratamos de comprobar con dicha investigación.

Ahora bien, el primer capítulo de la investigación se refiere a la planificación, dentro de este apartado analizamos la teoría general de la planificación, así como, que es un Plan Global-

y un Plan Nacional y la diferencia que existe entre uno y el otro -
y por último lo que es la planificación a nivel sectorial.

El segundo capítulo se refiere al Estado y el Desarrollo In- -
dustrial, aquí analizamos la relación que existe entre el Estado - -
y el sector privado con fines de que los planes alcancen el éxito -
esperado.

El tercer capítulo se refiere a la consistencia del plan, - -
aquí se analiza la coherencia que existe entre los objetivos y - -
los instrumentos de política económica, balance de recursos y por -
último la coordinación que el plan tiene con respecto a los demás -
planes sectoriales; En este capítulo inició la demostración de la -
hipótesis.

En el cuarto capítulo analizamos la racionalidad del plan, - -
aquí estudiamos dos aspectos fundamentales que son: Las prioridades
del plan y la forma bajo la cual se canalizaron los recursos econó-
micos destinados a lograr los objetivos del plan, ya que como sabe-
mos la planificación nos permite canalizar nuestros recursos de una
forma más racional y con mayores rendimientos.

Prosiguiendo en la demostración de la hipótesis en el capítulo
quinto analizamos si el plan fué viable en cuanto a los instrumen -
tos que se utilizaron para su ejecución, así como respecto a la es-
tructura económica y de acuerdo a las políticas implementadas por -
el Estado.

El Capítulo Sexto se refiere a la efectividad del plan nacio -
nal de desarrollo industrial. Aquí demostramos totalmente la hipó -

tesis de la investigación.

Aquí se analiza hasta qué grado los objetivos y metas que el plan se fijó, se lograron cumplir, es decir en otras palabras cuá les fueron los logros que se obtuvieron del plan y si se fracasó- cuáles fueron las causas que provocaron tal situación.

Y por último hacemos un resumen y señalamos algunas conclu - siones a las que se llegó con dicha investigación.

I LA PLANIFICACION.

1.- TEORIA GENERAL DE LA PLANIFICACION.

La planificación económica surge y empieza a utilizarse al triunfo de la Revolución Soviética en 1917. Antes de ella, el desarrollo económico de todos los países estaba sujeto al funcionamiento del mercado.

La planificación debe ser considerada como una categoría histórica que aparece con la propiedad social de los medios de producción.

La planificación constituye una de las manifestaciones de la función económico-organizadora del estado socialista. El desarrollo planeado de la economía es una magna ventaja del socialismo frente al capitalismo. Permite desarrollar la economía de manera incesante y a grandes ritmos, aplazar con acierto las fuerzas productivas en el territorio del país, introducir en la producción, de manera más rápida y completa los resultados de la ciencia y de la tecnología, utilizar con economía todos los recursos materiales, financieros y laborales de la sociedad en beneficio de los trabajadores.

La planificación de la economía parte de bases científicas y es posible a condición de que existe la propiedad social sobre los medios de producción. El paso de los medios fundamentales de producción a propiedad del pueblo hace necesario el desarrollo planifica-

do y proporcional de la economía del país, permite establecer junto a la unidad económica, una unidad de organización de la economía nacional, una dirección única en todas sus partes y en consecuencia ofrece la posibilidad de desarrollar la economía del país en consonancia con un plan establecido de antemano.

La principal tarea que la planificación resuelve es la de asegurar el desarrollo proporcional de la economía del país y de cada una de las partes de la misma con el fin de obtener, en interés de la sociedad los mejores resultados de producción con un mínimo de inversiones.

Por otra parte la planificación tiene como meta fundamental la elevación del nivel de vida de la población mediante la utilización óptima de los recursos y esto se logra mediante los planes económicos, en los que se establecen ciertas metas específicas y los respectivos instrumentos para lograrlos. Los planes son los instrumentos que van a hacer realidad la planificación, ya que los objetivos de un sistema económico planificado se plasma en el papel, en los planes y los instrumentos se establecen por medio de la política económica, que es por su lado, un instrumento de la planificación y no como se pretende, esta técnica de aquélla.

La planificación económica, pues, se realiza por medio de planes, habida cuenta que la implementación de estos sólo es posible si de una parte ya, se han socializado los medios de producción y de otra se integran en un sistema de planificación.

La planificación es el todo y los planes sólo las partes de la política de racionalidad económica.

La planificación como todas las cosas, tiene un punto de partida: El Plan Nacional, en él se determinan los propósitos de la economía nacional a largo plazo, metas que serán las directrices generales a cumplir por medio de los planes a plazo mediano y a corto plazo.

Una vez que hemos señalado ciertos aspectos generales de lo que es la planificación, pasamos a analizar lo que es un plan nacional y un plan global y sectorial, puesto que como es sabido por todos y como quedó señalado anteriormente, que la planificación se realiza mediante planes ya sea a nivel nacional o sectorial de aquí la importancia de analizar cada uno de estos aspectos.

2. TEORIA GENERAL DE UN PLAN GLOBAL.

Como anteriormente señalamos la planificación se realiza mediante una serie de planes, estos pueden ser Planes Globales, Planes Nacionales y Planes Sectoriales. En primer lugar señalaremos los aspectos más importantes de cada uno de ellos.

En primer lugar analizaremos lo que es un Plan Global. El Plan Global no es otra cosa mas que una parte del proceso de la planificación de la economía. Dicho plan, abarca parte de las principales variables macroeconómicas de la economía.

Dentro de este plan las proyecciones globales se formulan con la ayuda de un modelo global muy simple que "incluya" las --

principales variables macroeconómicas, como son producto bruto y sus componentes, Consumo Público y Privado, inversión bruta, exportaciones e importaciones.

Este modelo contribuye a la definición de las metas generales del plan al ofrecer criterios para evaluar las consecuencias que pueden asociarsele; así sucede por ejemplo, con la expansión del consumo o las necesidades de aumento del ahorro interno.

Por otro lado, los resultados de un modelo global, al determinar la magnitud de las principales variables económicas y - - otros detallados, traducen esas orientaciones generales en metas concretas por sectores o actividades económicas.

De esta manera es posible determinar los niveles de producción sectorial en la economía y la inversión necesaria, así como los requerimientos para lograr un balance en la oferta y demanda de recursos reales.

Por otra parte la Planeación Global es compatible con la - formulación de planes sectoriales o parciales; esto de hecho la complementan, dándole una orientación hacia la acción práctica.-

El plan global debe de ser coherente con los planes sectoriales para que puedan ser operativos en la realidad.

3. TEORIA GENERAL DE UN PLAN NACIONAL.

Al planificar una economía a nivel nacional, se está abarcando a todos los elementos que conforman su estructura sin que-

ello involucra una definición sobre el grado de agregación con - que se computen las estimaciones cuantitativas inherentes a diferencia de la que suele llamarse Planificación Global que envuelve consideraciones sólo sobre grandes agregados económicos.

La planificación como todas las cosas tiene un punto de partida: El Plan Nacional, en él se determinan los propósitos de la economía nacional a largo plazo, metas que serán las directrices-generales a cumplir por medio de los planes a plazo medio, corto - y largo.

El Plan Nacional cubre todas las actividades productivas, distribución e inversión realizadas en el Territorio Nacional. El grado de detalle depende del período que cubren, puede ser de largo, mediano y corto plazo.

Por otra parte el Plan Nacional debe de tener la consistencia necesaria con respecto a los Planes Globales o Sectoriales para - que de esta forma tenga la viabilidad necesaria y se cumplan así - los objetivos que se proponen. Ahora bien la diferencia que existe entre un Plan Global y un Plan Nacional es que el Plan Global comprende ciertos aspectos macroeconómicos de la economía, no abarcan-do así la economía en su conjunto como lo hace el Plan Nacional, - que abarca toda la estructura económica del País.

4. PLANIFICACION SECTORIAL.

Dentro de un esquema integral de planificación, la planifica-

ción sectorial es una pieza de la planificación nacional.

Esto no es sólo una cuestión formal, deriva de la circunstancia de que el funcionamiento de los sectores está interrelacionado y de que éstos no son independientes de donde resulta conveniente considerar esa asociación intersectorial en algún esquema general.

En otras palabras, debido a esas interrelaciones, la planificación sectorial no es independiente del medio económico en que el sector se desenvuelve.

De manera que la planificación parcial es evidentemente defectuosa sin por lo menos un cierto conocimiento o visión de la situación y perspectivas generales.

Por otra parte al planificar la economía a nivel sectorial esto quiere decir que se elaborarán planes para cada uno de los sectores productivos que conforman su estructura.

Como por ejemplo se elaborarán planes para el sector agropecuario, el industrial, el sector servicios etc. Cada uno de estos planes deberá de ser coherente entre si mismos y con el plan nacional.

Los planes sectoriales pueden ser de corto, mediano y largo plazo. En ellos se establecen previos estudios, metas con tanto o más detalle cuanto menor es el número de años que cubren, se indican los recursos físicos y financieros con que se pretende cumplir los objetivos y metas, las formas con que se abordarán los principales problemas del sector y las medidas de política econó-

nica más necesarias para su ejecución.

De aquí que el caso que nosotros analizamos, que es el Plan Nacional de Desarrollo Industrial no sea otra cosa que una pieza de la Planificación Nacional.

II. EL ESTADO Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL

1) LA PARTICIPACION DEL ESTADO EN EL SECTOR INDUSTRIAL.

Dentro de este apartado analizamos la participación del Estado en el Sector Industrial, puesto que como señalamos en un principio, es necesario de que el Estado tenga un peso preponderante en el interior de dicho sector puesto que ayudará a que el Plan Nacional de Desarrollo Industrial tenga cuando menos cierto éxito.

En primer lugar tenemos que el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, para conseguir sus objetivos contempla una participación muy importante del Estado en la economía y sobretodo en el sector industrial.

El Plan concibe la intervención directa del Estado en actividades no competitivas con el sector privado y le otorga a éste un apoyo relativamente a través de la intervención indirecta del Gobierno en el proceso de acumulación tanto en la creación de infraestructura y desarrollo de los sectores estratégicos por parte del Estado, como mediante políticas de fomento a la inversión (estímulos a la inversión, apoyos financieros, protección de la competencia exterior, etc) que se fortalecerá con los excedentes petroleros.

Se puede apreciar con esto, el gran peso que se le asigna al fomento, a la inversión privada en detrimento de las formas de participación directa del Estado en la economía.

Las políticas más importantes de estímulos a la inversión privada según el P.N.D.I. son:

"1.- Reducción de precios de gas, combustóleo, electricidad, y productos químicos en un monto de 30% para las industrias ubicadas en las fronteras y las costas y del 10% para las que se establezcan a lo largo de la red nacional de distribución de gas, por un período de 10 años a partir de 1979.

2.- Crédito Fiscal que se calcula en función de la inversión realizada por un monto de 20 a 25% del valor de los activos fijos, según se trate de la pequeña empresa o de ramas de prioridad máxima la agroindustria, la fabricación de bienes de capital o la producción para la exportación cualquiera que sea su ubicación, salvo la zona controlada del Valle de México.

3.- Crédito Fiscal por dos años del 20% en base a la nómina por empleo adicional generado.

4.- Crédito Fiscal del 5% sobre el valor de la maquinaria utilizada de origen nacional y modificaciones en el esquema de protección actual, tendiente a la liberalización de la economía". (A)

De todo esto podemos deducir ciertos razonamientos, uno de -

ellos sería que el Estado lo único que está haciendo con este tipo de políticas, es dotar a la iniciativa privada de elemento para su desarrollo, es decir está financiando los casos de los intereses privados, en detrimento de una participación directa del Estado en el Sector Industrial.

Por otra parte la historia del desarrollo de nuestra economía nos registra que el efecto que ha producido la aplicación de tal política es el del incremento del P.N.B. por un cierto período en el que predomina la producción de bienes de consumo suntuarios en detrimento de los de consumo básico, observándose gran fuerza de trabajo y condiciones de vida de infra-subsistencia de gran parte de la población rural, y urbana para desembocar finalmente en la crisis de tal patrón de acumulación.

El Estado debería de tener una intervención mas directa en el proceso productivo, realizando inversiones, productivas que ayuden a lograr una estructura mas equilibrada de nuestro sector industrial.

Todo esto va en contra del plan de desarrollo industrial, no lográndose el éxito que de él se esperaba. Ya que un plan logra y alcanza sus objetivos y metas, dependiendo de la organización y administración de la economía a la cual dicho plan será implementado.

En nuestro caso, el P.N.D.I. serán mínimas por no decir que nulos los resultados que de él se espera.

De aquí que el P.N.D.I. no sea otra cosa mas que un plan ela

borado en el marco del sistema capitalista, en donde los únicos - que saldrán beneficiados serán las grandes empresas trasnacionales - y el gran capital.

2) EL ESTADO Y EL SECTOR PRIVADO

En el apartado anterior señalamos ciertos aspectos de la par - ticipación del Estado en el Sector Industrial.

En el presente apartado que tiene una gran relación con el an - terior, analizamos la coordinación del Estado con el Sector Priva - do para el logro de los objetivos y las metas del P.N.D.I.

Con todo lo que señalado puedo decir que no existe ninguna - coordinación entre el Estado y el Sector Privado en la consecución - de los objetivos del P.N.D.I. lo que si es bien claro es que el Es - tado actúa en favor de la iniciativa privada.

Este sector actúa y se desarrolla de acuerdo a sus intereses - personales y esto se debe a que el Estado no tiene la suficiente ca - pacidad y si la tiene no la demuestra para influir en el comporta - miento del sector privado, en la consecución de los objetivos del - P.N.D.I.

Por otro lado dicho sector presiona al Estado para que éste - continúe con la política económica llevada hasta el momento, la - cual significa implícito y explícitamente la reafirmación de las - políticas neoliberales, que buscan en última instancia la libera - ción del sistema económico en su conjunto.

(1) Véase. SEPAFIN. Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

Caso concreto tenemos las presiones que el sector privado ha - -
ejercido en contra del Estado para que éste incremente sus inver - -
siones en obras de infraestructura, lo que es condición indispensa- -
ble si se desea la modernización del País. "Señalan los empresarios -
que en los últimos años dicha inversión no ha crecido, ocasionando - -
cuellos de botella y afectación al comercio y al desarrollo indus - -
trial". (2)

Los empresarios quieren que el Estado siga dotando de los elemen-
tos necesarios para su desarrollo monopolico.

Y parece que el Estado si responde a las demandas de dicho sec-
tor, ya que dentro del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se se-
ñala que el Estado invertirá en infraestructura y en el sector social
y dotaría de todo un paquete de incentivos fiscales y rebajas en los-
precios de los combustibles para todas aquellas empresas que cumplan-
con los requisitos fijados en el plan.

En el cuadro No. 1, podemos apreciar las áreas en donde el Esta-
do invierte y son áreas en donde el sector privado no realiza ninguna
inversión.

También podemos reafirmar con estos datos lo que señalábamos an-
teriormente que el Estado respondía a las presiones que el sector pri-
vado ejercía sobre él, en caso concreto mencionabamos las presiones -
para que éste incrementara sus inversiones sobre todo en infraestruc-
tura y esto es lo que el Estado hace. En el cuadro No. 1, podemos ver
como año con año la inversión en este renglón aumenta en comparación-
con períodos anteriores.

También se puede apreciar como el Estado sigue dotando de ele -

mentos necesarios al sector privado para su desarrollo monopolico, ya que el Estado no invierte en sectores competitivos con el sector privado, sino que el primero dota de los elementos necesarios para el desarrollo del segundo.

Por último podemos afirmar que el plan no está diseñado para responder a las necesidades de un sector industrial desequilibrado, sino que está elaborado hasta cierto punto en función de las presiones que la gran burguesía lanza contra el Estado y son los únicos que saldrán beneficiados con este plan.

(2) Véase: Taller de coyuntura de la división de estudios de posgrado.

1979, ¿La crisis quedó atrás? P. 204.

INVERSION PUBLICA FEDERAL POR SECTORES

(MILLONES DE PESOS)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
INDUSTRIAS	11,480.7	16,161.9	23,345.8	39,753.0	49,954.0	63,292.0	104,453.9	145,305.3	221,744.1
Petróleo y petroquímica-	6,250.0	7,708.1	10,180.5	14,684.3	21,202.1	33,063.7	62,781.1	88,613.1	128,237.7
Electricidad	3,903.5	5,822.3	7,230.9	12,490.4	15,537.0	19,759.9	30,797.9	43,931.5	63,477.6
Siderurgia	359.4	1,053.4	3,576.3	8,372.4	7,694.2	3,342.3	1,392.3	7,334.9	19,268.3
Otras inversiones	967.8	1,578.1	2,358.1	4,205.9	5,521.6	7,126.9	9,482.6	5,425.8	11,760.5
BIENESTAR SOCIAL	7,682.1	12,834.9	13,451.0	15,776.2	15,759.3	19,331.9	34,744.0	51,590.8	72,986.6
Servicios urbanos y rura- les.	4,146.1	7,284.6	7,511.8	7,506.4	6,806.3	9,327.7	19,801.2	34,989.5	46,128.7
Construcción de escuelas	2,034.3	2,198.7	3,022.4	4,602.3	3,635.2	5,873.9	8,606.1	5,688.8	9,809.3
Hosp. y centros asist.	1,411.7	8,275.8	2,760.8	3,424.9	3,535.5	3,955.1	6,224.5	9,393.6	16,050.6
Vivienda	1,417.2	1,089.0	1,040.6	778.4	1,062.4	272.6	560.6	5,296.7	7,620.7
Otras inversiones	90.0	75.8	156.0	242.6	1,782.3	175.2	112.2	1,538.9	998.0
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES.	7,876.5	12,651.3	15,540.7	19,826.7	20,826.1	26,570.0	31,556.1	38,397.4	58,586.1
Carréteras	4,938.7	6,130.8	5,719.0	6,957.7	7,910.8	10,229.3	12,735.8	11,018.7	10,156.1
Ferrocarriles	1,133.3	2,121.4	3,289.4	4,932.6	4,890.9	5,488.5	5,756.8	10,325.6	17,774.4
Obras marítimas	516.3	1,024.0	1,163.7	1,509.6	434.1	747.0	929.6	1,780.2	4,024.5
Instalaciones aéreas	678.7	303.8	1,211.1	1,071.4	834.7	1,471.4	1,676.7	3,629.1	5,493.1
Telecomunicaciones	609.5	3,071.3	4,157.5	5,355.4	6,755.6	8,633.8	10,457.2	11,575.1	16,101.7
Otras inversiones								68.7	5,036.3
Fomento agrop. y des.rural	4,947.8	7,044.1	10,968.6	17,321.9	16,077.3	26,037.1	42,138.7	54,432.8	91,042.0
Agricultura	4,446.9	5,615.1	9,063.7	13,171.9	12,091.1	21,235.6	28,550.0	42,910.7	64,246.7
Ganadería	54.6	235.6	275.8	789.4	813.0	978.8	959.6	886.5	1,102.5
Forestal	36.3	229.7	209.5	455.2	359.0	718.1	1,105.9	433.8	2,356.9
Pesca	410.0	294.2	291.8	732.3	960.3	382.9	1,289.2	2,082.6	3,831.2
Pider		669.2	1,127.8	2,173.1	1,853.9	2,463.5	5,198.8	4,960.1	6,323.6
Otras inversiones						261.2	5,035.2	3,159.1	13,181.1
Turismo	140.1	221.0	393.8	1,029.9	1,372.0	941.6	796.4	1,672.1	3,012.5
Administración y defensa	1,170.5	865.2	1,117.3	2,058.4	4,621.2	3,928.7	3,692.5	4,600.0	15,800.4
Convenio unico de Coord.								12,456.6	15,385.3

FUENTE: NAFINSA EL MERCADO DE VALORES
AÑO XLII, NUM. 37. SEPTIEMBRE 13 de 1982

S.P.P. ANUARIO ESTADISTICO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS 1977-1978
MEXICO 1980.

III. LA CONSISTENCIA DEL PLAN

1) CONSISTENCIA DE LOS OBJETIVOS.

En primer lugar es necesario que todo plan sectorial, fije sus objetivos de una forma clara y coherente con la estructura del mismo.

Pero sin embargo esto no sucede con el plan de desarrollo industrial, la información respecto a los objetivos del plan se dispersa por toda la narración del plan, no explica claramente cuáles son sus objetivos.

Dentro del plan existe un apartado que se refiere a los objetivos del plan, pero sin embargo, no se señalan cuáles son esos objetivos sino que se pierden totalmente en su formulación.

En el primer tomo es muy difícil localizar dichos objetivos ya que estos se encuentran totalmente dispersos a lo largo de toda la narración del primer volumen.

Hay que rebuscar una y otra vez para encontrar cuáles son dichos objetivos, y los vamos a localizar en uno de los cuadernillos que forman el segundo libro del plan.

Nos encontramos con toda una serie de objetivos, pero sin embargo no se señala si son para el período 1979-82 o 1982-90, sino que están elaborados en una forma generalizada para ambos períodos.

Como vemos, dentro del Plan Nacional de Desarrollo Industrial no existe una coherencia en cuanto a la elaboración de los objetivos, ya que estos no son muy claros y además no se establecen en el lugar que les corresponden de acuerdo a la metodología de elaboración de un plan. Sino que estos están dispersos a lo largo de toda la narración de dicho plan.

2) OBJETIVOS E INSTRUMENTOS.

Como es sabido por todos, el Estado debe de utilizar ciertos instrumentos de política económica, para lograr los objetivos y metas fijados en un plan.

Ya que de esto depende de que el Plan tenga un gran éxito o un gran fracaso y esto es precisamente lo que nosotros analizaremos en este apartado.

En primer lugar tenemos que los objetivos del plan son:

- a).- Acelerar el ritmo de generación de empleos permanente y remunerativos.
- b).- Aumentar el ingreso real de la población, mediante una mayor productividad y un incremento en la producción de satisfactores básicos.
- c).- Fomentar el desarrollo de la industria, de conformidad con los recursos humanos y naturales de que dispone el País, para alcanzar el mayor valor agregado posible.
- d).- Promover la infersión industrial orientándole hacia las prio-

ridades sectoriales y regionales.

- e).- Orientar la producción industrial hacia los mercados externos, en forma permanente.
- f).- Equilibrar las estructuras del mercado atacando las tendencias a la concentración oligopolica en las industrias más dinámicas y articulando a la gran empresa con la mediana y la pequeña.
- g).- Desarrollar ramas de alta productividad, capaces de exportar y sustituir importaciones de manera eficiente.
- h).- Equilibrar la balanza comercial.
- i).- Una mejor distribución del ingreso
- j).- Reducir el grado de dependencia respecto al exterior" (3).

Para cumplir con todos éstos objetivos el Estado implementa toda una serie de medios de acción directos e indirectos: En lo que concierne a los medios de acción directos tenemos: "1o. Mayor gasto público en infraestructura. 2o.- Expansión de la industria paraestatal. 3o.- Precios diferenciales de combustibles etc.

En cuanto a los medios de acción indirecta tenemos: 1o.0 Incentivos Fiscales. 2o.- Apoyos Financieros. 3o. Protección Industrial. etc." (4).

(3) IDEM. SEPAFIN. TOMO III.

(4) IDEM. SEPAFIN. PP. 181-183.

Según el Estado ésta política ayudaría al logro de los objetivos de dicho plan.

Pero como señalamos anteriormente con ésta política el Estado lo único que está haciendo es financiando al gran capital y con ello permitiéndoles que sus ganancias cada vez sean mas altas.

Por otra parte podemos decir que no existe realmente una consistencia entre objetivos y los instrumentos utilizados por el Estado para el logro de los mismos.

Si nos fijamos, el Estado lo único que está utilizando son medios o instrumentos de política económica cuantitativas que vienen siendo gastos en infraestructura, expansión de la industria paraestatal, precios diferenciales de combustible, incentivos fiscales, apoyos financieros, protección industrial, etc, y no utiliza los medios cualitativos que son aquéllos que están destinados a superar las trabas que impiden el desenvolvimiento de nuestra economía.

Esto provoca una incoherencia entre los objetivos y los instrumentos utilizados por el Estado.

Para que exista la consistencia entre ambos, es necesario de que el Estado además de utilizar los medios cuantitativos, utilice los cualitativos destinados a superar las trabas que impiden el desarrollo de nuestra economía.

Por ejemplo la gran concentración del poder económico detectados por los grupos financieros y grandes comerciantes, es una

traba para el desenvolvimiento de la economía y para el cumplimiento de los objetivos del plan.

Si realmente el Estado quisiera que los planes tuvieran un gran éxito, es necesario que realice ciertas reformas estructurales en el interior de nuestra economía que están impidiendo el desarrollo de la misma.

Mientras el Estado no actúe de esta forma los planes y programas que trata de implantar siempre tendrán que ir derechos al fracaso.

Y esto se debe a la participación indirecta que el Estado tiene en la economía, y a los instrumentos de política económica, que no corresponde en absoluto a los objetivos fijados en el plan.

3) BALANCE DE RECURSOS.

Esta es una categoría de análisis que no existe en ninguno de los planes de desarrollo económico, aunque puede estar implícito en ellos, no se hace explícito.

Este tipo de consistencia es de fundamental importancia y la validez de estos balances es decisiva con respecto al éxito esperado.

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, no se hace ningún balance de los recursos que el plan requerirá para lograr los objetivos propuestos, por ejemplo dentro del plan no se hace

ningún balance de los recursos naturales que se necesitarán para que el plan tenga éxito.

Por otro lado no se hace ningún balance al nivel de la fuerza de trabajo, no se hacen los cálculos necesarios para determinar de acuerdo a los diferentes objetivos, y las cantidades de mano de obra de diferentes niveles de calificación necesarias para la realización de los objetivos fijados.

Por otra parte no se establece un balance de los recursos financieros con que se cuenta, para la puesta en marcha del plan y con ello el cumplimiento de sus objetivos.

No se explica con qué recursos financieros se cuenta y como se distribuirán a lo largo de la ejecución del plan.

Este balance tiene una gran importancia porque sabemos con cuánto dinero contamos para poner en marcha el plan y con ello el logro de los objetivos.

Pero sin embargo esto es una categoría que desgraciadamente no está implícita en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

Pero sin embargo es necesario señalar que los medios económicos con que cuenta el Estado para llevar a cabo dicho plan, son los excedentes obtenidos del petróleo, es decir no simplemente el Plan depende de éstos recursos sino la economía en general.

Pero como estos recursos no serán los suficientes como para ejecutar toda una serie de planes, tendremos que recurrir al endeudamiento externo lo cual aumentamos nuestro grado de dependencia con el exterior y de aquí que los objetivos fijados en el -

plan sean contradictorios.

4) COORDINACION DEL PLAN CON LOS
DEMÁS PLANES.

El Plan Nacional de Desarrollo Industrial, no tiene ninguna -
coordinación con los demás planes, de aquí que las cifras que se -
manejan sean diferentes. Tenemos por ejemplo, el caso del creci -
miento del sector petrolero equivale a estar planeado en uno y en -
otro caso, dos Méxicos distintos.

"El Plan Global de una tasa media de crecimiento anual del Pe -
tróleo, dentro del P.I.B. de 20.8%, el P.N.D.I. de 25.6% (5)

En el sector agropecuario el P.N.D.I. fija la tasa de creci -
miento en 2.4% anual menor que el crecimiento de la población y el
Plan Global en 4.3%.

En pesca la diferencia es muy aguda; el P.N.D.I. le fija a es -
ta actividad un crecimiento de 3.8%, el Plan Global de 20.8 %.

En este sentido el Plan de Pesca elaborado por el Departamen -
to del mismo nombre y que se supone vigente de aquí a 1982, esta -
blece para esta actividad una tasa de crecimiento anual del 30.%.

Por otro lado el horizonte del P.N.D.I. alcanza hasta 1990, -
mientras que el P.G.D. hace proyecciones solo hasta finales de se -
xenio.

(5) Plan Global de Desarrollo 1979-1982.

Y las discrepancias son por igual en cada uno de los demás planes.

Como hemos visto no existe absolutamente ninguna coordinación entre planes.

Cabe señalar que los objetivos del P.N.D.I. dependen del cumplimiento de los objetivos de los demás planes sectoriales, pero como no existe una coherencia, los planes tendrán muy poco éxito.

El P.N.D.I. pretende rascarse con sus propias uñas, pero sin tenerlas largas. Esto es en sí un elemento negativo que lo llevará a chocar con otros planes, pues tendrá las mismas bases técnicas equivocadas y como además tampoco tendrá fuerza legal en sus determinaciones, sus posibilidades de buen éxito, se reducen al ámbito de los medios de producción, empresas que controlen y a lo que los capitalistas quieran, según les convenga seguir del plan y querrán muy poco o nada como ya lo manifestó el Presidente de la CONCAMIN, cuando dijo que "no podemos pensar en una planificación unilateral y autoritaria",⁽⁶⁾ siendo que precisamente para que la planificación funcione, debe ser establecida por el Gobierno de manera unilateral, por mas que consulte y reciba sugerencias de los niveles de jerarquía nacional inferior y sobre todo debe ponerse a funcionar mediante ordenes no con súplicas.

(6) Véase: Ceceña José Luis. Planes Simplificación.

IV. LA RACIONALIDAD.

Una vez que hemos analizado la consistencia del P.N.D.I., pasamos a estudiar la racionalidad del mismo, puesto que se supone - que al planificar una economía o sector, se canalizaran tanto los recursos económicos como naturales, hacia ciertas prioridades establecidas por el plan, con el fin de no desperdiciar dichos recursos y lograr así un desarrollo mas justo y equilibrado en nuestra economía, que responda a las necesidades de nuestra población y no en favor de unos cuantos, y es precisamente lo que pretendemos con este capítulo.

En primer lugar tenemos las prioridades del plan.

1) PRIORIDADES.

Todo plan de desarrollo económico debe de tener ciertas prioridades hacia algunos sectores o ramas de nuestra economía, hacia donde se canalizarán la mayor cantidad de los recursos, destinados a superar las contradicciones que impiden un desarrollo mas equibrado.

En el caso concreto del Plan Nacional de Desarrollo Industrial , se establecen tres tipos de prioridades:

"1.- Prioridades sectoriales

2.- Prioridades regionales

3.- Prioridades a la pequeña empresa." (7)

Dentro de las prioridades sectoriales, se eligieron una gran-cantidad de empresas entre las que figuran las siguientes:

CATEGORIA I

AGROINDUSTRIA:

Industrias de productos alimenticios

para consumo humano

Industrias Productoras de Insumos

para el sector agropecuario

BIENES DE CAPITAL

Fabricación de maquinaria y equipo

para la producción de alimentos

Fabricación de maquinaria y equipo

para la industria petrolera y petroquímica

Fabricación de maquinaria y equipo

para la industria eléctrica

Fabricación de maquinaria y equipo

para la industria minero-metalurgia

Fabricación de maquinaria y equipo

para la construcción

(7) IDEM. SEPAFIN. PP. 24-25.

Fabricación de equipo de transporte
Fabricación de maquinaria y equipo
Industrial diverso.

CATEGORIA II

BIENES DE CONSUMO NO DURADERO

- Industrialización de textiles y calzado
- Otros productos de consumo no duradero

BIENES DE CONSUMO DURADERO

- Aparatos y accesorios de uso doméstico
- Fabricación de equipo auxiliar de transporte
- Fabricación de equipo y accesorios para la prestación de servicios.
- Fabricación de herramientas de mano para usos diversos.

BIENES INTERMEDIOS

- Fabricación de productos petroquímicos
- Fabricación de fibras derivadas de productos petroquímicos.
- Fabricación de productos petroquímicos intermedios.
- Fabricación de productos químicos.

- Fabricación de productos minero-metalúrgicos.
- Fabricación de materiales para la construcción
- Fabricación de otros productos intermedios

Para seleccionar las prioridades sectoriales se establecieron los siguientes criterios:

- a) El destino de sus productos
- b) El origen de sus materias primas
- c) Sus efectos macroeconómicos

De acuerdo con el primer criterio, la importancia de una rama industrial deriva de su capacidad de satisfacer en forma directa - las necesidades de la población.

Con base en el segundo criterio, la importancia de las actividades industriales, se desprende del grado en que transforman materias primas abundantes en el País como los hidrocarburos y algunos productos minerales y del uso de insumos industriales y maquinaria de origen nacional.

De acuerdo al tercer criterio de ponderación según el plan califica las actividades industriales en función, de su carácter estratégico es decir, de su aportación directa o indirecta a la creación de empleos, a la integración vertical de la industria de - - transformación, etc.

En cuanto a las prioridades regionales, tenemos los puertos - industriales de Coatzacoalcos, Tampico, Salina Cruz y Lázaro Cárdenas, con sus respectivas áreas de influencia; las principales localidades fronterizas, el corredor que une las ciudades de Queréta-

ro y León, en el bajío y otros puntos seleccionados.

La importancia que se dá a las regiones costeras y fronterizas refleja la estrategia industrial de fomento a la exportación de manufacturas.

Otro criterio que se aplicó en la selección de las regiones a desarrollar fué la disponibilidad de energéticos para uso industrial, en particular de gas industrial, por ello la casi totalidad de las áreas prioritarias se encuentran localizadas en torno a la red nacional de distribución de gas natural.

Se analizó la existencia de agua tanto superficial como subterránea, de vías de comunicación y de infraestructura urbana susceptibles de desarrollarse, lo mismo que la ubicación de centros de población para asegurar una oferta local de mano de obra.

"Con base en estos criterios se establecen tres zonas#

ZONA I.

Está integrada por dos grupos de Municipios, el de prioridad IA que incluye los puertos industriales y áreas circunvecinas de Coatzacoalcos, Tampico, Salinas Cruz y Lázaro Cárdenas.

El de IB abarca otras áreas costeras, localidades fronterizas con posibilidades de expansión y ciudades del interior de la República consideradas prioritarias en el Plan Urbano.

ZONA II.

Denominada de prioridades estatales, incluirá municipios que los objetivos de las entidades federativas seleccionen para la ubicación de actividades industriales. Esto se fortalecerá mediante

convenios que a tal efecto suscriben con el Gobierno Federal.

ZONA III.

De ordenamiento y regulación se subdivide en una área de crecimiento controlado, integrada por el Distrito Federal y por localidades conurbanas y en áreas de consolidación que incluye municipios aledaños.)) (8)

Por último con la prioridad a la pequeña empresa, se busca equilibrar la estructura de mercado, combatir las tendencias a la concentración oligopólica en las industrias más dinámicas y evitar simultáneamente la dispersión extrema de unidades productivas de tamaño reducido, por ello se dá carácter prioritario a la pequeña empresa.

Ahora bien para que las prioridades sectoriales es decir, para que esta gran cantidad de empresas se desarrollen y produzcan en gran escala de tal manera que respondan a las exigencias de nuestro desarrollo económico y con ello desarrollar las zonas antes mencionadas, como prioritarias, el Estado establecerá toda una serie de estímulos a la inversión privada que ya señalamos en capítulos anteriores.

A través de este tipo de políticas el Estado conducirá al sector privado hacia las prioridades especificadas en el plan ya que será dicho sector quien desarrollará estas zonas.

(8) IDEM. PP. 155-156.

El Estado simplemente invertirá en infraestructura requerida — por dichas empresas.

Como podemos ver en este análisis dentro de las prioridades establecidas por P.N.D.I. se seleccionaron sobre todo empresas transnacionales quien serán las únicas que saldrán beneficiadas con las políticas económicas implementadas por el Gobierno.

Si nosotros vemos por ejemplo las estadísticas nos damos cuenta que quienes producen bienes de capital en nuestro País, son empresas transnacionales que están organizadas en grandes grupos industriales, tenemos por ejemplo algunas de las empresas que producen — equipos eléctricos, equipos químicos y metalurgicos". "Grupo Condu - mex S.A., Teleindustrial Ericsson, S.A., General Electric, S.A., - Selmec, S.A, Reynolds Aluminio, S.A, Quimica Aooker, S.A, Petrocel - S.A, Unión Carbide Mexicana, S.A, Negromex, S.A,"⁽⁹⁾

"En la producción de consumo tenemos las siguientes empresas: - Anderson Clayton, S.A, Martell de México, S.A, Cannon Mills, S.A, -- Altros, S.A, Becardí, y Cía, S.A."⁽¹⁰⁾.

Y esto sucede también con la producción de bienes de capital — para la industria petrolera, son empresas transnacionales con filiales en nuestro País.

(9) S.P.P. Boletín Mensual de información económica. Vol. V. No.9. PP. 118-119.

(10) IDEM. S.P.P. P. 110.

Como se ve no se avanza en nada en cuanto al equilibrio de - nuestro sector industrial ya que éste era el propósito del P.N.D.I.

Con este plan los únicos que salieron beneficiados fueron las empresas trasnacionales con las políticas implementadas por el Estado.

Por otro lado el Estado sigue dotando de los elementos necesarios al gran capital para su desarrollo monopolítico.

Por otro lado la política de desarrollar las zonas que se eligieron como prioritarias fué un rotundo fracaso ya que estas zonas se encuentran en el mismo nivel de atraso y de marginación, ya que la burguesía no respondió a las súplicas del Estado. De un Estado-incapaz de influir de una forma directa en el comportamiento de un sector privado cada vez mas consolidado.

Es necesario de que el Estado invierta en cuestiones productivas y se deje de estar dictando señalamientos al gran capital que ni caso hace.

Por último podemos señalar que las prioridades fijadas dentro del plan nacional de desarrollo industrial, en lugar de haber seleccionado aquellas empresas y regiones que se encuentran en un grado de desarrollo tan bajo, seleccionan como prioridades a empresas - trasnacionales con grandes volúmenes de capital y regiones que ya tienen una mínima infraestructura, de ésta forma el plan fué un medio que favoreció el desarrollo monopolico de la gran burguesía.

2) UTILIZACION DE LOS RECURSOS PARA EL CUMPLIMIENTO
DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN.

El plan señala que el Estado invertirá en aquellos sectores - que no son competitivos con el sector privado, sobre todo invertirá en infraestructura creando de este modo una base de desarrollo para las empresas privadas que invertirán en las zonas prioritarias que anteriormente mencionamos, y es precisamente de este modo como el Estado invierte los recursos destinados para la ejecución del plan y esto lo podemos ver en el cuadro No. 2.

En este cuadro podemos apreciar que la mayor parte de la inversión pública en infraestructura, la absorbe el renglón de transportes y comunicaciones, se puede ver como la inversión realizada dentro de este concepto, se incrementa año con año, siendo la construcción de carreteras la que tiene una mayor prioridad, en comparación con los demás componentes de este rubo.

Como ya habíamos señalado anteriormente el Estado invierte en sectores donde el sector privado no invierte, de esta forma el Estado financia inversiones que de algún modo u otro le corresponden también a dicho sector, y además el Estado todavía le asigna todo un paquete de subsidios y rebajas de combustible para que inviertan.

De esta forma lo que esta haciendo es dotándolos de elementos para su desarrollo.

Resumiendo, la forma de como se utilizaron los recursos para -

CUADRO No. 2.
INVERSION PUBLICA EN INFRAESTRUCTURA
(MILLONES DE PESOS)

CONCEPTO	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Transportes y comunicaciones.	7,876.6	12,651.3	15,540.7	19,826.7	20,826.1	26,570.0	31,556.1	38,397.4	58,586.1	N.D.	N.D.
Carreteras	4,938.7	6,130.8	5,719.0	6,957.7	7,910.8	10,229.3	12,735.8	11,018.7	10,156.1	N.D.	N.D.
Ferrocarriles	1,133.3	2,121.4	3,289.4	4,932.6	4,890.9	5,488.5	5,756.8	10,325.6	17,774.4	N.D.	N.D.
Obras marítimas	516.3	1,024.0	1,163.7	1,509.6	4,034.1	747.0	-929.6	1,780.2	4,024.5	N.D.	N.D.
Instalaciones aéreas.	678.7	303.8	1,211.1	1,071.4	834.7	1,471.4	1,676.7	3,629.1	5,493.1	N.D.	N.D.
Telecomunicaciones	609.5	3,071.3	4,157.5	5,355.4	6,755.6	8,633.8	10,457.2	11,575.1	16,101.7	N.D.	N.D.
Otras inversiones	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	68.7	5,036.3	N.D.	N.D.
Bienestar social	7,682.1	12,834.9	13,451.9	15,776.2	15,759.3	19,331.9	34,744.0	51,590.8	72,986.6	N.D.	N.D.
Servicios Urbanos y rurales.	4,146.1	7,284.6	7,511.8	7,506.4	6,806.3	9,327.7	-19,801.2	34,989.5	46,128.7	N.D.	N.D.
Construcción de escuelas.	2,034.3	2,198.7	3,022.4	4,602.3	3,635.2	5,873.9	8,606.1	5,688.8	9,809.8	N.D.	N.D.
Hospitales y centros asistenciales.	1,411.7	2,275.8	2,760.8	3,424.9	3,535.5	3,955.1	6,224.5	9,373.6	16,050.6	N.D.	N.D.
Vivienda	1,417.2	1,089.0	1,040.6	778.4	1,062.4	272.6	560.6	5,296.7	7,620.7	N.D.	N.D.
Otras inversiones	90.0	75.8	156.0	242.6	1,782.3	175.2	112.2	1,538.9	998.0	N.D.	N.D.

FUENTE: S.P.P. ANUARIO ESTADISTICO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. 1977-1978.

N.D. CIFRAS NO DISPONIBLES.

el cumplimiento de los objetivos y metas del plan, fué de dos formas, una invirtiendo en infraestructura y la otra mediante subsidios y rebajas de combustibles, que según el plan, esto provocaría lograr una mayor inversión y con ello una mayor producción y mayor empleo.

Pero la realidad fué otra, la producción fué baja y el desempleo se incrementó sobre todo en los dos últimos años.

Todo esto provocó que el plan no lograra el éxito esperado y además nuestro modelo de desarrollo terminara sumergido en una crisis que jamás nuestra economía había sufrido. Esto lo señalaremos en el capítulo siguiente en donde realizaremos sobretodo un balance de los logros que se obtuvieron del plan industrial durante el período 1979-1982.

V . LA VIABILIDAD.

La condición de viabilidad se refiere tanto a los recursos económicos con que cuenta el estado, como a las políticas implementadas por el Estado y respecto a la estructura económica actual y por último a la efectividad de los medios destinados a convertir las metas y proyectos en realidad.

Estos son elementos que se deben de tomar en cuenta en todo el plan de desarrollo económico.

En primer lugar analizamos la viabilidad del P.N.D.I. respecto a los recursos económicos.

1) LOS RECURSOS ECONOMICOS DISPONIBLES PARA LA
EJECUCION DEL PLAN.

Respecto a los recursos económicos con que el Estado cuenta para lograr el mayor éxito que sea posible del P.N.D.I., yo considero que no son los suficientes como para que el plan cumpla con sus objetivos y metas que se plantea.

Dentro de dicho plan no se hace ningún tipo de balance sobre los recursos que el plan necesitará para su ejecución.

No se realiza ningún balance sobre los recursos financieros que el plan necesitará para alcanzar sus objetivos y metas que él se plantea lograr.

Lo mismo sucede en cuanto al volumen de recursos naturales y de mano de obra calificada que el plan necesitará para su realiza-

ción, pero sin embargo, es claro y dentro del plan se especifica - que los únicos recursos con que el Estado cuenta para la ejecución del P.N.D.I. y no solamente de este sino para todos los demás planes, serán los recursos obtenidos de la exportación de petróleo, - ya que no existe otro sector exportador que aparte los recursos necesarios para nuestro desarrollo y esto el Presidente mismo lo - afirma en su VI informe de Gobierno diciendo "El Petróleo" es el - único recurso que podía generar recursos excedentes para aplicar - los a resolver nuestros problemas económicos ⁽¹¹⁾.

Con esto se está afirmando que dependemos exclusivamente del petróleo, quedando en claro que los demás sectores se encuentran - en un nivel de atraso que no pueden contribuir al desarrollo de - nuestra economía, siendo el petróleo el único recurso disponible.

Y es precisamente en los últimos 4 años, cuando la exportación de petróleo alcanza su grado máximo de exportación, dejando - en un nivel más bajo a las demás actividades exportadoras y esto - lo podemos observar en el cuadro No. 3.

(11) Véase. José López Portillo. Documentos Cívicos de los trabajadores. VI Informe de Gobierno.

CUADRO No. 3

EXPORTACION DE MERCANCIAS

(MILES DE DOLARES)

AÑOS	PETROLEO Y DERIVADOS	PRODUCTOS AGROPECUARIOS	PRODUCTOS MANU - - FACTURADOS Y OTROS	TOTAL
1979	3861.0	1778.6	3178.1	8817.7
1980	10305.1	1544.1	3457.7	15307.5
1981	14563.3	1831.2	3793.5	20188.0
1982	15623	1096.8	2843.2	19563

FUENTE: BANCO DE MEXICO. INFORME ANUAL 1979-82.

Como se puede apreciar la mayor exportación la realiza Petróleo Mexicanos, teniendo las demás actividades una muy baja participación en la generación de divisas.

Por otro lado tenemos que nuestra balanza comercial no petrolera es deficitaria, esto lo podemos ver en el cuadro No. 4.

CUADRO No. 4.

BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA

(MILES DE DOLARES)

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1970	1251.2	2274.1	- 1022.9
1971	1334.3	2170.6	- 836.3
1972	1645.0	2595.9	- 950.9
1973	2046.9	3543.8	- 1496.9
1974	2730.1	5658.0	- 2927.9
1975	2597.9	6255.0	- 3657.1
1976	3110.1	5877.0	- 2766.9
1977	3617.0	5415.7	- 1798.7
1978	4264.2	7500.2	- 3236.0
1979	4956.7	11720.5	- 6763.8
1980	5001.8	18186.8	-13185.0
1981	4872.0	16583.0	-11711.0
1982	4529.0	14421.6	- 9892.6

FUENTE: BANCO DE MEXICO.

INFORMES: S.P.P. ANUARIO ESTADISTICO DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

Como vemos los únicos recursos que obtenemos provienen de la exportación del petróleo, siendo los únicos medios con que contará el Estado para implementar sus programas de desarrollo económico.

Pero estos recursos no fueron los suficientes como para que el plan tuviera el éxito que de él se esperaba.

La escases de recursos económicos provocó que el plan no fuera viable y con ello los objetivos y metas que se proponía no se lograran como se esperaba.

A manera de conclusión podemos afirmar que el P.N.D.I. no es viable, respecto a los recursos disponibles, ya que no se tienen los suficientes medios como para que el plan tenga la viabilidad necesaria.

2) ESTRUCTURA ECONÓMICA Y POLITICAS IMPLEMENTADAS POR EL ESTADO.

Para que el plan sea viable en la realidad, es necesario realizar ciertas reformas tanto administrativas como económicas, que el mismo plan exigirá y además el Estado debe de establecer su política económica de acuerdo a los lineamientos generales del plan, sino de lo contrario el plan no tendría ningún sentido real.

Con todo lo que hemos venido señalando en los capítulos anteriores podemos analizar la viabilidad del P.N.D.I. respecto a la estructura económica actual, así como a las políticas implementadas por el Estado.

En primer lugar tenemos que no es viable respecto a la estruc-

tura económica, así como respecto a las políticas implementadas por el Estado y los únicos que saldrían beneficiados serán los grandes-industriales.

Las políticas de incentivos fiscales que el Estado otorga a los empresarios, junto a las reducciones de precios de los energéticos y de los productos químicos otorgados a la agroindustria, se suponía que deberían conducir al incremento en los niveles de producción de bienes básicos y de empleo, pero sin embargo esto no sucedió debido a que la agroindustria en nuestra estructura económica es una actividad en gran medida monopolizada por el capital extranjero, cuya producción alimentaria está dirigida a satisfacer el mercado de altos ingresos, situación que no cambiará debido a la baja rentabilidad que ofrece el mercado de productos básicos, tanto porque algunos de sus precios están bajo control, como por el injusto patrón de distribución del ingreso en el país que restringe a dicho mercado.

Como vemos las políticas implementadas por el Estado, así como la estructura económica prevaleciente hacen que el plan pierda su viabilidad. "Por otra parte tenemos que la posibilidad de que empresas agroindustriales pequeñas y medianas con mayores posibilidades de absorción de mano de obra, ingresen al mercado atraídas por el conjunto de estímulos, se verán disminuidos por el conjunto de mecanismos que las mas grandes empresas desarrollarán para impedir su ingreso, como forma de protección de sus mercados.

De este modo, solo las mas grandes empresas serán beneficiadas con los estímulos propuestos sin que pueda garantizarse una mayor -

capacidad de absorción de mano de obra, ni que la producción alimentaria se pondría al alcance del pueblo, para ello sería necesario - una muy clara política de redistribución del ingreso y el desarrollo de instrumentos en contra de los monopolios que existen en nuestra economía y que el mismo plan no contempla". (12)

Por otro lado el apoyo que el Gobierno brinda a la pequeña y mediana industria, que mediante un conjunto de subsidios busca lograr la desconcentración económica y aumentar el número de puestos de trabajo seguiría según el plan, la siguiente trayectoria: Para conseguir que estas empresas obtengan mayor mercado habrá que procurar que las grandes dirijan su producción hacia el exterior, abriendo de este modo posibilidades reales para las pequeñas y medianas. El problema que aparece con esta iniciativa es que aún suponiendo que pudiera lograrse el incremento de las exportaciones de manufacturas, - el mercado actual de las grandes empresas es el de bienes de consumo, suntuario que requieren para su producción de técnicas intensivas en el uso de capital, con lo cual en el contexto de la liberación de la economía propuesta, las empresas tomarán a su cargo los espacios de mercado abiertos, tendrían que ser de las mismas características de las que lo abandonan, no avanzándose en nada en la viabilidad de los objetivos.

Tenemos también el caso en donde el plan nacional de desarrollo industrial no tiene viabilidad, cuando se señala la posibilidad

(12) IDEM. ¿La crisis quedó atrás?

de conseguir un incremento en las exportaciones de manufacturas, - pero esto estará en función del grado en que se pueda elevar la ca pacidad productiva, de tal manera que se pueda competir exitosamente en el mercado internacional, de ahí que junto a los estímulos - fiscales y de precios, se proponga un esquema de paulatina liberación de la economía, tendiente a obligar a las empresas a elevar - dicha eficacia.

Pero elevar el grado de eficacia significa una elevación im - portante de la producción de la fuerza de trabajo, que solo se con sigue a través de una composición orgánica de capital elevada, es- decir substituyendo fuerza de trabajo por maquinaria, lo que por - supuesto requiere grandes cantidades de capital. Por esta razón es de suponer que solo un grupo reducido de grandes empresas pertene- cientes a firmas trasnacionales, podrán estar en condiciones de - reunir tales requisitos y por tanto gozar de las transferencias es tatales.

Con este tipo de políticas provocó que los objetivos del plan no se hayan cumplido, ya que esto hace que el P.N.D.I. no tenga - viabilidad.

Como vemos el plan no tuvo la viabilidad necesaria, ni en - cuanto a los recursos que él exigía, ni en cuanto a las políticas - que el estado implementó.

"Estamos de acuerdo con Valderrama cuando nos señala que para- que un plan tenga viabilidad y opere en la realidad como instrumen- to de desarrollo, debe de incluir como parte sustancial sus balan- ces de los recursos que él necesitará para hacer reales sus objeti

vos planteados y además las políticas económicas del Estado deberán estar trazadas de acuerdo a los lineamientos del plan y de la estructura actual". (13)

Pero esto no sucede con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, de aquí que no tenga la viabilidad que todo plan debe tener y de aquí que sus objetivos y metas no se hayan cumplido, como lo demostraremos en el capítulo siguiente que se refiere a la efectividad del plan en donde analizaremos los logros que se obtuvieron si es que los hubo de dicho plan.

(13) Véase. Héctor Sosa Valderrama. Planificación del Desarrollo Industrial. Edit. Siglo XXI.
PP. 58-59.

VI. EFECTIVIDAD DEL PLAN NACIONAL
DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

Cada uno de los aspectos que hemos venido señalando en los capitulos anteriores, tienen una gran importancia para que el plan - se materialice en la realidad.

Si el plan deja de lado estos elementos tengase por seguro - que no alcanzará el éxito que de él se espera.

Una vez analizados estos aspectos, ahora si podemos analizar - que fué lo que realmente se obtuvo del plan industrial y que no se logró y cuáles fueron las causas de tal situación.

Para ello nuestro estudio partirá de una evaluación del cum - plimiento de objetivos, prosiguiendo con el análisis del cumpli - miento de las metas y por último hacemos una especie de conclusión de los logros alcanzados por el mismo.

1) CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS.

Dentro del plan nacional de desarrollo industrial se señala - toda una serie de objetivos por alcanzar, pero sin embargo la rea - lidad nos ha demostrado todo lo contrario, es decir que fueron mí - nimos por no decir que nulos los logros que del plan industrial se obtuvieron. La mayor parte de los objetivos y metas establecidos - en el plan, se quedaron en puros señalamientos plasmados en el pa - pel.

Casos concretos tenemos por ejemplo que el plan buscaba lo -
grar un equilibrio de la balanza comercial, pero sin embargo tane=
mos, que sucedió todo lo contrario, el desequilibrio de nuestra ba
lanza comercial cada vez es mayor y esto lo podemos apreciar en el
siguiente cuadro no. 5.

CUADRO No. 5.

BALANZA COMERCIAL

(MILES DE DOLARES)

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1971	1,365.6	2,255.5	- 889.9
1972	1,666.4	2,762.1	-1,095.7
1973	2,071.7	3,892.5	-1,820.7
1974	2,853.3	6,148.6	-3,295.5
1975	3,062.4	6,699.4	-3,637.0
1976	3,655.5	6,299.9	-2,644.4
1977	4,649.8	5,704.5	-1,054.7
1978	6,063.1	7,917.5	-1,854.4
1979	8,817.7	11,979.7	-3,162.0
1980	16,307.5	19,516.5	-4,209.0
1981	17,869.0	22,301.0	-4,432.0
1982*	18,127.3	23,151.2	-5,023.9

FUENTE: BANCO DE MEXICO

* ESTIMACIONES

Como podemos apreciar este objetivo que el plan se proponía - alcanzar, no se cumplió, ya que el déficit de nuestra balanza comercial cada vez es mayor, de aquí que el propósito de lograr un equilibrio en este rubro se haya quedado en un puro deseo plasmado en el plan.

Todo esto se debe a que importamos más de lo que exportamos, - siendo la causa principal, la debilidad de nuestro sector exportador, siendo en su mayoría monoexportador, la economía mexicana no tiene la capacidad como para exportar, mas de lo que importamos, - ya que la mayor parte de nuestros sectores, se encuentran en un nivel de desarrollo tan bajo que sería imposible exportar grandes volúmenes de producción.

De aquí que el objetivo de desarrollar ramas de alta productividad, capaces de exportar y sustituir importaciones de manera eficiente, también se haya quedado en puro deseo.

Ya que la estructura de nuestro sector industrial cada vez es mas desequilibrado y monopolico ya que en los dos últimos años, - las grandes empresas han absorbido a las medianas en su mayoría, - siendo la causa principal la crisis económica por la cual atraviesa nuestra economía.

Todo esto provocó que el objetivo de aumentar el ingreso real de la población, mediante una mayor productividad y un incremento en la producción de satisfactores básicos no se haya alcanzado. Esto se debe sobre todo a la gran recesión que la mayor parte de los sectores de nuestra estructura económica padecen.

Además el nivel de vida del pueblo mexicano en los dos últimos años, ha sufrido un gran deterioro.

La injusta concentración del ingreso que muestra la economía mexicana se ha hecho más acentuada durante los últimos años de tal forma que la sociedad mexicana muestra ser una sociedad más injusta en el mundo.

Esta tendencia, ya observada desde los inicios de los sesenta, conduce a una situación donde se puede afirmar, de acuerdo a Roger D. Hasen, que los pobres se están haciendo más pobres y los ricos más ricos. "Tenemos por ejemplo que en 1970 el 30% más pobre de la población participó, del 7.25% del ingreso sin embargo para 1979 esta cifra se redujo hasta 5.25%, en cambio el 30% más rico obtuvo una parte creciente del ingreso generado 66.26% y en 1970 y 67.09% en 1979". (14)

Por otro lado el desarrollo inflacionario ha golpeado fuertemente la economía de las clases populares, teniéndose así un poder adquisitivo bastante bajo.

De aquí que el objetivo del plan nacional de desarrollo industrial, de lograr una mejor distribución del ingreso haya sido una pura demagogia, ya que cada vez se concentra en unas cuantas manos.

(14) Economía informa. No. 85 Septiembre 1981

Aquí es donde la política de subsidios debería de actuar de -
paliativo de esta situación característica de las sociedades capi-
talistas en desarrollo y no destinarlos al desarrollo del gran ca-
pital.

Otro objetivo que pretendía el plan alcanzar y que no se lo -
gró, fué el reducir nuestro grado de dependencia respecto al exte-
rior.

Cada vez nuestra economía depende en grado mayor de las eco -
nomías desarrolladas y en especial de la de EE.UU.

Tenemos por ejemplo que la deuda pública exterior cada vez es
mayor, ésto lo podemos apreciar en el cuadro No. 6.

CUADRO No. 6.

DEUDA PUBLICA EXTERIOR
(MILES DE DOLARES)

ANOS	MONTO (MLLS. DE DOLARES)
1975	14,266.4
1976	19,600.2
1977	22,912.1
1978	26,264.3
1979	29,757.2
1980	33,812.8
1981	48,685.0
1982	59,685.0 ¹

FUENTE: BANCO DE MEXICO

1: FICRAS PROPORDIONADAS POR LAS AUTORIDADES.

Como vemos cada vez mas dependemos económica y financiera del exterior.

Por otro lado nuestra deuda externa general asciende como 86 - miles de millones de dólares.

En los dos últimos años nuestra deuda se ha incrementado en ma yor proporción que en períodos anteriores.

De aquí que dicho objetivo fuera planteado fuera de la reali - dad.

En términos generales podemos decir que los objetivos señalados por el plan, no se alcanzaron ya que estos fueron fijados de una - forma fuera de nuestras posibilidades económicas. El fracaso de es - tos objetivos en su mayor parte se debe a que no encuadran dentro - de la estructura económica imperante, ya que se quería abarcar sin - tener las manos largas. Una vez analizado este aspecto pasamos a es tudiar si las metas se alcanzaron o nó.

CUMPLIMIENTO DE LAS METAS.

El Plan Nacional de Desarrollo Industrial se fija toda una se - rie de metas por alcanzar, pero sin embargo no es nada específico - en señalar si son para el período 79-82 o 82-90.

Las metas del plan son:

- 1.- "Lograr un crecimiento del sector industrial del 10.8% du - rante el período 1980-1982 dentro de este la producción de manufacturas crecerá alrededor de 10% real anual.

- 2.- La industria de bienes socialmente necesarios crecerá 8% - tasa superior en 3.6% a la registrada en 1970-1978.
- 3.- La industria química alcanzará una tasa del lapso - - - 1970-1978.
- 4.- El sector energético, petróleo y petroquímica crecerá alrededor del 14%.
- 5.- La industria de la construcción alcanzará una tasa de crecimiento real de 11% superior en 5 puntos que en los años de 1970-1978 ". (15)

Estas son algunas de las metas que el plan se fijó:

Ahora vamos a ver, hasta donde dichas metas se alcanzaron. En el apartado anterior vimos como los objetivos no se cumplieron de aquí que esto tenga una repercusión en el cumplimiento de las metas.

En primer lugar tenemos que en lo que respecta a la tasa de crecimiento fijada por el plan para el sector industrial y que es del 10.8% para el período 1980-1982, no se alcanzó según el informe del Banco de México el sector industrial creció solamente 8.4 tasa inferior a la de años anteriores. Como se puede apreciar el sector industrial no alcanzó ni siquiera las tasas de crecimiento de los dos últimos años y según el panorama de nuestra economía, será imposible que en un futuro próximo alcance tal ritmo de crecimiento. En lo que concierne a la industria de bienes socialmente necesarios según el plan, crecerá 8.0% anual.

Pero sin embargo es en 1979 cuando esta industria crece a una tasa mayor a la especificada por el plan y que fué de 8.4% decre -

(15) IDEM. SEPAFIN. P. 35.

ciendo en los dos últimos 5.5% y 5.9% en 1980 y 1981.

Como vemos una vez más las metas se quedan simplemente plasmadas en el papel, por otra parte según el plan el sector energético-petróleo y petroquímica crecerán alrededor de 14%, pero sin embargo esta tasa de crecimiento fué superada ya que en 1980 creció a una tasa de 21.7% superior a la de 1979 que fué de 17.1% en 1981, ésta tasa se reduce y cae a 16.1% siendo la causa fundamental la caída de los precios del petróleo en el mercado mundial; según el plan, el sector eléctrico deberá crecer al 10.7% pero sin embargo según las estadísticas del Banco de México, "en los años de 1979 y 1980, este sector creció 9.7% tasa superior registrada en 1980 que fué de 7%, pero en 1981 se observa un crecimiento, ya que en este año crece 9% tasa inferior a la especificada en el plan", (16) este incremento se debe sobre todo al aumento de la capacidad instalada de este sector, el cual fué de 18% como vemos las tasas de crecimiento observadas por ese sector, siempre han sido inferiores a las establecidas por el plan. Como vemos las metas que el plan se proponía alcanzar en su mayor parte no se cumplieron, así como sus objetivos, y para 1982 la mayor parte de los planes y programas elaborados en la administración pasada quedan obsoletos y esto el mismo Estado lo confirma.

(16) Informe anual del Banco de México, S.A.

En su sexto informe de Gobierno José López Portillo señala -
"El Plan Global y los planes sectoriales y los proyectos específi -
cos, por primera vez en nuestra historia expresos integrados e ins -
tituidos que partían de ciertos supuestos estables de financiamien -
to, cuando estaban ya en marcha entraron en brutal contradicción -
con factores internos y externos". (17)

Como se puede apreciar el mismo Estado ya preveía su propio -
fracaso ya que estos planes no fueron elaborados con una base firme -
de la realidad que vivíamos y que viviríamos, además el plan no con -
templó lo que le esperaba de una realidad que cada vez mas caía su -
mergida en una de las mas agudas crisis que ha padecido nuestra eco -
nomía. Retomando algunos elementos que anteriormente señalamos, po -
demos resumir que en el fracaso del plan nacional de desarrollo in -
dustrial, incluyeron varios elementos entre los que cabe señalar la
falta de coherencia de objetivos e instrumentos de política económi -
ca con que el Estado contaba para su ejecución, por otro lado las po -
líticas inadecuadas por el Estado y el Sector Privado todo esto pro -
vocó que el plan no haya tenido la viabilidad necesaria en la rea -
lidad concreta de nuestra estructura económica, todos estos elemen -
tos no fueron contemplados por la gente que elaboró dicho plan, de -
ahí que su recompensa haya sido el rotundo fracaso del mismo, no -

(17) José López Portillo. Sexto Informe de Gobierno.
Comercio Exterior. Vol. 32. Num. 9. sep. 1982 P.933.

cumpliéndose los objetivos y metas que el mismo se haya propuesto,-
encontrando así en peores condiciones nuestro sector industrial por
la crisis aguda de nuestra economía, no avanzándose nada en la solu-
ción de las trabas que impiden el desarrollo de nuestra economía.

**FRESUMEN
Y
CONCLUSIONES**

FE · · · 1983

A).- Resumiendo en el primer capítulo de nuestra investigación señalamos los aspectos mas importantes sobre la planificación en general, dentro de este capítulo señalamos que la planificación se realiza por medio de planes, éstos pueden ser planes globales, nacionales y sectoriales, señalando las características mas importantes de cada uno de estos planes, así mismo se hizo incapié de los beneficios que se obtienen a traves de la planificación.

La planificación de la economía permite adquirir un mejor y equilibrado desarrollo económico de la economía, también nos permite canalizar mas racionalmente los recursos tanto económicos como naturales.

A la vez señalamos que la planificación requiere de que se realicen ciertas transformaciones estructurales de la economía sino de lo contrario sus efectos serán negativos.

En el capítulo dos, se trató el problema del Estado y el desarrollo industrial, en éste capítulo analizamos la participación del Estado en el Sector Industrial, puesto que como todos sabemos que la planificación exige que el Estado tenga una muy importante participación en el interior de la economía, por ello en éste capítulo estudiamos hasta qué punto el Estado participa en el sector industrial con fines de que el plan industrial alcance sus objetivos.

Dentro de este apartado demostramos con hechos de que el Estado no tiene la suficiente fuerza dentro del sector industrial y todas sus políticas económicas implantadas en el interior del mismo favorecen al gran capital extranjero.

Por otro lado analizamos la relación del Estado y el sector privado, aquí vemos como el Estado no tiene la capacidad suficiente para influir en el comportamiento del sector privado para que este actúe de acuerdo a los lineamientos generales del plan, sino que éste sigue actuando de una forma tal que conviene a sus intereses de grupos industriales que lo único que buscan es el beneficio personal y no el de la sociedad. Por otro lado el Estado responde a las presiones que el sector privado impone, caso concreto tenemos el caso en el cual el sector privado ha planteado en varias ocasiones que el Estado debe de invertir en infraestructura ya que si no hace lo mismo, no habrá desarrollo económico y esto es precisamente lo que el Estado hace, la mayor parte de las inversiones que él realiza, son inversiones improductivas, ocupando el primer renglón las inversiones en infraestructura, todo esto nos indica que el Estado sigue dotando de los elementos necesarios al sector privado para su desarrollo, esto se puede ver en el cuadro No. 1.

En el capítulo tres, se refiere a la consistencia del plan.

Analizamos la consistencia de los objetivos del plan en donde señalamos que no existe una coherencia en cuanto a la elaboración de los mismos, ya que estos no son muy claros y además no se establecen en el lugar que le corresponden de acuerdo a la metodología de elaboración de un plan, sino que éstos están dispersos a lo largo de toda la narración del plan.

Por otro lado analizamos la coherencia entre objetivos e instrumentos.

Aquí vemos como los instrumentos de política económica que el Estado utiliza, no corresponde en absoluto a los objetivos planteados en el plan, el Estado simplemente utiliza medios cuantitativos que son gastos en infraestructura, precios diferenciales en combustibles, apoyos financieros etc, que están destinados a financiar a la gran empresa, dejando de lado los medios cualitativos que están destinados a superar las trabas que impiden el desarrollo de la economía, todo esto conlleva a que exista una separación entre objetivos e instrumentos y de aquí que los objetivos del plan no se hayan cumplido.

Por otro lado también señalamos que dentro del plan no se hace ningún balance de recursos que el plan necesitará ni a nivel de recursos económicos, naturales, ni de recursos humanos.

También dentro de este capítulo analizamos la coordinación del P.N.D.I. con los demás planes, llegando a la conclusión de que dicho plan no tiene ninguna relación con los demás planes, de aquí que las cifras que se manejan en uno y otro plan sean diferentes y contradictorios.

Todo esto ayudó para que el plan fuera "derechito" al mero fracaso.

El capítulo cuatro, se refiere a la racionalidad en éste capítulo analizamos las prioridades del plan en donde vimos que se seleccionaron sobretodo empresas trasnacionales quienes fueron las únicas que se beneficiaron con las políticas de subsidios que el Estado implementó.

Por otro lado en lugar de haberse seleccionado aquellas empresas y regiones que se encuentran en un grado de desarrollo tan bajo seleccionaron como prioridades a empresas transnacionales con grandes volúmenes de capital y regiones con cierto desarrollo económico. De éste modo el plan fué un elemento muy importante para el desarrollo de la gran burguesía, de ahí la gran acogida que tuvo este por los empresarios.

Por otra parte la forma bajo la cual se canalizaron los escasos recursos económicos para lograr los objetivos del plan fué la siguiente: Una invirtiendo en infraestructura y la otra mediante subsidios y rebajas de combustible que según el Estado, ésto ayudaría a lograr una mayor inversión y con ello una mayor producción y un mayor empleo. Pero sin embargo la realidad fué otra, la producción fué baja y el desempleo se incrementó sobre todo en los últimos años. Todo esto provocó que el plan no alcanzara el éxito que de él se esperaba.

El capítulo quinto de la investigación, se refiere a la viabilidad del plan, en este apartado quedó demostrado que los únicos recursos con los cuales el gobierno contaba para la ejecución del plan eran recursos obtenidos del petróleo, los que no fueron los suficientes como para financiar el desarrollo económico, ya que todos sabemos que dependemos de dichos recursos petroleros ya que no existe sector alguno en condiciones favorables que proporcione recursos para nuestro desarrollo, esto lo vimos en los cuadros Nos. 3 y 4, siendo el petróleo nuestro único recurso.

La escasez de recursos económicos provocó que el plan no fuera viable, ya que no se contó con los recursos necesarios para su ejecución. Por otra parte el plan tampoco fué viable respecto a la estructura económica imperante, ya que ésta rechazó los lineamientos generales del plan. Hizo falta realizar las reformas estructurales, eliminando las trabas que impiden el desarrollo económico de nuestra economía, tampoco el plan tuvo la viabilidad necesaria respecto a las políticas implementadas por el Estado.

La política económica implementada por el Gobierno, estuvo orientada en sentido contrario a los lineamientos generales del plan, de aquí que los logros de él fueron casi nulos en su mayoría.

El último capítulo de nuestra investigación se refiere a la efectividad del plan, aquí se analizó hasta qué grado los objetivos del plan se cumplieron, llegando a la conclusión de que la mayor parte de los objetivos y metas del plan se quedaron en puros señalamientos plasmados en el plan.

Caso concreto tenemos el objetivo en donde el plan buscaba lograr un equilibrio de la balanza comercial, teniéndose en sentido contrario una balanza comercial con un mayor desequilibrio en el período 1979-1982, esto se puede ver en el cuadro No. 5 de nuestra investigación.

Otro objetivo que se pretendía con el plan, era lograr una menor dependencia respecto al exterior, pero sin embargo todos sabemos que cada vez nuestra economía depende en grado mayor del extranjero, esto lo podemos apreciar en el cuadro No. 6.

Como vemos los objetivos y metas no se cumplieron en su mayoría debido a todos los elementos anteriormente señalados.

B) Nuestras conclusiones son las siguientes:

1) En primer lugar podemos decir que el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, no tuvo la consistencia, ni la viabilidad necesaria que lo condujera al éxito que de él se esperaba.

2) Así como la estructura económica imperante, no era la apropiada como para la implantación de este tipo de planes, ya que no se realizaron las transformaciones necesarias que permitieran la ejecución del plan en la realidad.

3) Por otro lado las políticas económicas ejercidas por el Estado no fueron trazadas de acuerdo a los lineamientos generales del plan, lo que provocó una contradicción entre el plan y la política.

4) Por otra parte el plan se inserta en la lógica misma del Desarrollo del Capitalismo en México, su propósito es la utilización del excedente petrolero. Para alentar la inversión privada por el mecanismo de estímulos fiscales, subsidios, apoyos financieros y la infraestructura. Todo esto mediante la producción de las empresas. Como consecuencia, aumentan las ganancias de las empresas, de éste modo los únicos que salieron beneficiados fueron el gran capital.

5) También podemos señalar que la política de J.L.P. no se diferencia en nada sustancial de la practicada por los gobiernos anteriores y en realidad este hecho no debería de sorprender a nadie, pues la política económica de todo gobierno simplemente expresa los

intereses de la clase dominante.

6) Y por último la política de J.L.P. lo único que provocó -
fué el incremento del P.N.B. por un cierto período en el que predo -
mina la producción de bienes de consumo suntuarios en detrimento de
los de consumo básico, observándose gran fuerza de trabajo y condi-
ciones de vida de infrasubsistencia de gran parte de la población -
rural y urbana para desembocar finalmente en la crisis de tal pa --
trón de acumulación y es precisamente lo que pasó terminamos el se-
xenio sumidos en una crisis que jamás nuestra economía había pade -
cido desde 1929.

C) Proposiciones: Lo que nosotros proponemos en términos ge-
nerales es lo siguiente:

1) Que de aquí en adelante los planes de Desarrollo Económico-
deberá de ser elaborado teniendo en cuenta la realidad económica -
por la que atraviesa nuestra economía.

2) Los planes deberán de tener la consistencia necesaria, ya -
que de otra forma la realidad económica se encargará de rechazarlos.

3) Las políticas implementadas por el Estado deberán ser cohe-
rentes con los propósitos y objetivos generales del plan, evitándo-
se así las contradicciones que lo único que hacen es que los planes-
fracasen.

4) Los instrumentos de política económica que el gobierno uti-
lice, deberán de ser coherentes con los objetivos del plan, para -
evitar así, otro fracaso.

5) Y por último el Estado deberá de realizar las necesarias reformas estructurales en el interior de nuestra economía que el mismo proceso de planificación le exigirá.

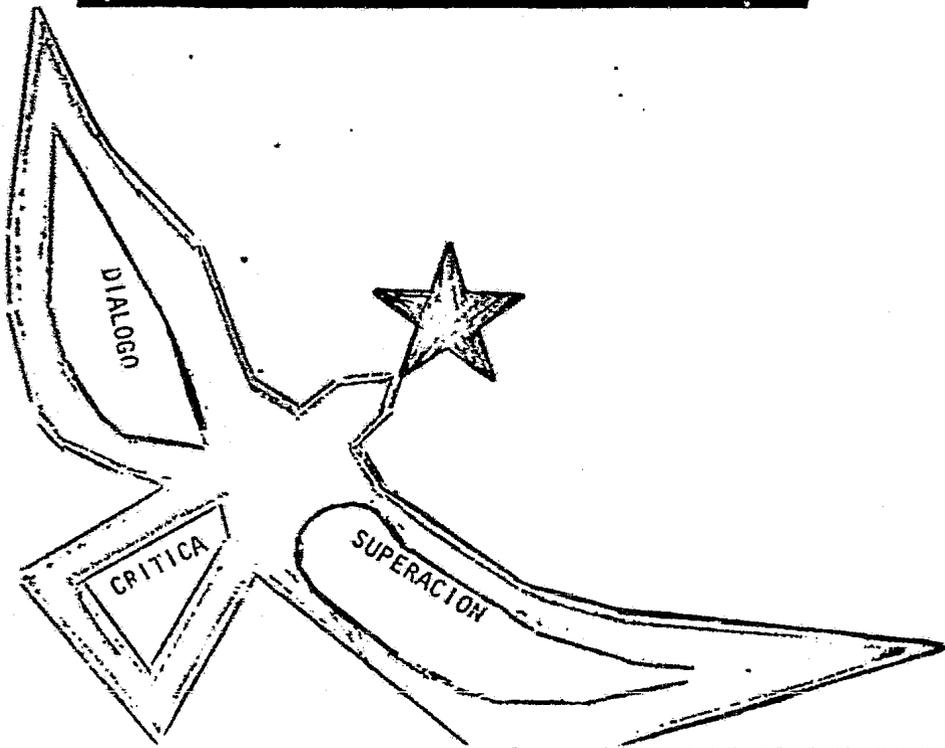
BIBLIOGRAFIA

- BASURTO JORGE.- El Perfil de México en 1980
Vol. 3 Edit. Siglo XXI.
- BETTELHEIM.- Planificación y Crecimiento acelerado.
Edit. F.C.E.
- BARRI, L.- Planificación de la economía socialista.
Edit. Progreso.
- BRUN RAMIREZ RICARDO: Estado y acumulación de Capital en México.
1989-1979- Edit. U.N.A.M.
- BANCO DE MEXICO.- Informes anuales, 1979-1982.
- CIBOTTI RICARDO.- El Sector Público en la planificación del Desarrollo.
Edit. Siglo XXI.
- CECENA JOSE LUIS.-Planes sin planificación.
Edit. Proceso.
- CIBOTTI RICARDO.- La Planificación del Desarrollo en América Latina.
Edit. F.C.E.
- COLMENARES DAVID.-La Devaluación de 1982
Edit. Terra Nova.
- CORDERA ROLANDO.- México La disputa por la Nación.
Perspectivas y opciones del desarrollo.
Edit. Siglo XXI.
- COMERCIO EXTERIOR.- Volumen 32. No. 9. Sep. 1982.
- ECONOMIA INFORMA.-No. 85. Sep. 1981.
- FLORES DE LA PEÑA HORACIO.- Bases para la planeación económica y social en México. Edit. Siglo XXI.

- FOXLEY.- Estrategia de Desarrollo y Modelos de Planificación.
Edit. F.C.E.
- GUILLEN ARTURO.- Planificación económica a la mexicana.
Edit. Nuestro tiempo.
- ILPES.- Discusiones sobre planificación.
Edit. Siglo XXI.
- J. TINBERGEN.- La planeación del desarrollo.
Edit. F.C.E.
- KOVALEVSKI.- Metodología de la planificación.
Edit. Madrid.
- LOPEZ PORTELLO JOSE.- VI. Informe de Gobierno.
- MATUS CARLOS.- Estrategia y plan.
Edit. Siglo XXI.
- NABLES RUIZ PABLO.- Economía informa.
No. 92/93, Abril, Mayo 1982.
Edit. Solidaridad.
- NAFINSA.- El mercado de valores
Año XLII, No. 37, Sep. 13 de 1982
- PROEL J.- Los intentos de planificación en México
Comercio exterior. Vol. XXIII. No. 1
Enero de 1973.
- PLAN GLOBAL DE DESARROLLO.- 1979-1982
- FORTANTERO.- Estado, Política Económica y Cambio Social.
Edit. Investigación económica No. 152
- SEPAFIN.- Plan Nacional de Desarrollo Industrial.
1979-1982.

- SOLIS LEOPOLDO.- Planes de Desarrollo Económico de México.
Edit. Sepsetenta.
- BIERRA ENRIQUE.- Política económica, planificación y administración pública.
Trimestre económico. Vol. XLIV, México,
julio-sep. 1977. No. 175
Edit. F.C.E.
- SOZA VALDERRAMA HECTOR.- Planificación del desarrollo industrial.
Edit. Siglo XXI.
- S.P.P.- Boletín Mensual de información económica.
Vol. V, No. 9.
- S.P.P.- Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. 1977-1981.
- SOROKIN.- La planificación de la economía socialista.
Edit. Progreso
- TALLER DE COYUNTURA. 1979 ¿La crisis quedó atrás.
DE LA DIVISION DE - Edit. Acere
ESTUDIOS DE POSGRADO.
- TALLER DE COYUNTURA DE LA DIVISION Economía petrolizada.
DE ESTUDIOS DE POSGRADO. Edit. Solidaridad.
- VUXKOVIC PEDRO.- Técnicas de planificación.
Edit. O.N.U.
- ZURITA, C.JAIME.- La Planificación económica.
Edit. Universidad de Chile
- ZURITA, C. JAIME.-Las pautas del RAZ: 80 en la investigación económica FE-UNAM, 2da. versión 1983.

ANEXOS →



FACULTAD DE ECONOMIA U. N. A. M.		EL PROFESOR COMO DIRECTOR DEL APRENDIZAJE (Participación democrática)				EL PROYECTO: R42 - 2  1983	
Mtro: Jaime M. Zurita Campos		PLANIFICACION DEL TEMA A DESARROLLAR					
(1) EL TEMA DEL ESTUDIO	(2) NECESIDADES Y OBJETIVOS	(3) SELECCION Y FORMULACION DE CONTENIDOS	(4) METODOS Y TECNICAS	(5) METODOS AUDIOVISUALES	(6) SISTEMA DE EVALUACION (CALIFICACION, SICAL)	(7) APLICACIONES A LA ECONOMIA	(8) OTRAS APLICACIONES GRALES.
<p>Planearle según métodos y técnicas de investigación socio económica (Pautas)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p align="center">" 1983 : Año del 60. Aniversario del Cúdec "</p> </div>	<p>Formar economistas investigadores que posean una educación teórico-práctico dual:</p> <p>a) Elevada formación política</p> <p>b) Capacitación en ciencias económicas e instrumentales auxiliares</p>	<p>Bibliografías Abstract Contexto Nacional, Regional y Local</p> <p>Motivación (Política Académica: p/a)</p> <p>Matriz de actividades (M.A.) PGM-PCAM CDB Banco de Datos Biblioteca Cassette, Video</p> <p>REGLAS DEL JUEGO Resumen y conclusiones (Balance)</p>	<p>Método Dialéctico Metodos Lógicos Metodos particulares Combinación</p> <p>Modelos de enseñanza -aprendizaje Docencia e investigación un solo proceso en el semestre -Organización del curso en grupos</p> <p>Técnicas, exposiciones: Debates-Expo. Exposiciones (Control y de apoyo) Combinaciones (DPE) Técnicas interrogatorios -Oral -Escrito -Comb -Explicar medio visual -Otros</p> <p>PROFESOR: GUIA Y ALUMNA</p>	<p>Pizarrón Rotafolios Francografo Diasopitivas Filminas Retroproyector Acetatos Aparatos Video Láminas Gráficas Esquemas Cartulinas Cassette Film cortos</p> <p>(*) Combinar medios en función del tema a desarrollar</p>	<p>CUANTITATIVAS</p> <p>- FOROS SEMESTRALES</p> <p>Exposiciones Asistencia Debates (Deplaa) Ex. Parciales Exam. Conoc. Mín. Investigación Controles (CRL) Interrogatorios Control Lecturas realizadas (CLR)</p> <p>CRITERIOS</p> <p>CUALITATIVAS</p> <p>Asocias Diarias (apoyo) Debates en clases Debates Planificados (Deplan) Escuchar los cassette grabados por clases y/o por debates trabajos en grupos científicos (particip)</p> <p>Registros de calificaciones y calculo de la nota final (formularios)</p>	<p>APLICACIONES GENERALES (INVLSTIGACION)</p> <p>Areas del conocimiento socio-económico</p> <p>Aplicaciones a estudios de casos:</p> <p>1. Economía Mundial 2. Economía Latino Americana. 3. Economía Mexicana (en cada semestre)</p> <p>Aplicaciones a casos específicos:</p> <p>Areas: Sector Público Sector Agro. Sector Externo Sector Planificación Sector Econometría Sector Marxismo Sector Otras.</p>	<p>1. Conferencias 2. Monografías 3. Trabajos Bibliográficos 4. Tesinas 5. Diseños de Investigación 6. Docencia Económica 7. Prepararse como profesor (pedagogía y didáctica) 8. Investigación documental y de campo 9. Tesis de Licenciatura 10. Construcción de medios visuales. 11. Planes de estudios.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p align="center">EL PROFESOR QUE BUSCA EL ESTUDIANTE, DE LA UN SER PROFESOR.</p> </div>
		<p align="center">RESULTADOS Y LOGROS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formación Teórico - práctico - Política - Capacitación, especialización, investigación 					