



00661
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

DETERMINACION DE LOS EFECTOS EN EL DESARROLLO ECONOMICO NACIONAL, POR LA ADMINISTRACION OPTIMADA EN LA APLICACION DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LAS INSTITUCIONES.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRIA EN ADMINISTRACION

(Organización)

P R E S E N T A

JOSE MAYOR PAVON

Asesor: M. A. Eduardo Gutiérrez Rodríguez

MEXICO, D. F.

1996



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



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.

Agradecimientos

Dedico los esfuerzos de este modesto trabajo, con profundo amor, a mi esposa, Dra. Rosa --- María Lara Romero, y a mis hijas, Gabriela y Daniela Mayor Lara. En realidad, ellas, con su --- cariño y comprensión, son los verdaderos promotores, no solo de este trabajo, sino de toda mi actividad académica y profesional.

A la memoria de mi padre, C.P.A. Manuel de J. Mayor Gutiérrez.

A mi madre, Profra. Hortencia Pavón Vda. de Mayor, con todo mi amor y eterno agradeci----- miento. A mi hermano, Lic. Manuel Mayor Pavón, ejemplo de dedicación y empeño en el ser--- vicio público. A la memoria de mis hermanos Jorge y Carlos.

A todos los miembros de mi familia Mayor - Pavón, con la certeza de que cada uno de ellos ha contribuido con su cariño en la formulación de este trabajo. Destaco, como dignos represen--- tantes, al Lic. José María Lavalle Pavón y a la Dra. Dora Mayor de Morrison.

A la distinguida familia Lara - Romero, con todo mi cariño.

A todos mis compañeros en el servicio público, que de una u otra manera son coparticipes de --- este trabajo; entre ellos, destaca el C.P. Jorge Luis Lavalle Azar y el C.P. Francisco J. Fernán--- dez Pérez. De igual manera, a mis amigos de toda la vida y condiscipulos: Lic. Domingo Lara Romero, C.P. Guillermo Vilar Rodríguez, Lic. Rafael V. Montero Romero, L.A.E. y M.A. -- José Antonio González Curi, Lic. Edilberto Rosado Méndez y Lic. Arturo Díaz Olivera.

Con especial gratitud a mi amigo, condiscipulo, asesor de esta tesis y miembro del Jurado de--- signado: M.A. Eduardo Gutiérrez Rodríguez. Con todo mi respeto, a los Maestros Ricardo --- Varela Juárez, Miguel Angel Reta Martínez, Laura Flores Rivera e Ignacio Alejandro Mendo--- za Martínez, miembros distinguidos del Jurado respectivo.

Asimismo, dedico esta obra a todos mis maestros y compañeros de la Facultad de Contaduría y Administración. En particular al C.P. y L.A. José Antonio Echenique García, al Lic. y C.P. - Manuel Suárez y Santoyo, y a la Lic. Adriana Padilla Morales.

También de manera muy especial, al jefe de la División de Estudios de posgrado, Dr. José ---- Ramón Torres Solís. Su apoyo y consideración, junto con el de la M.A. Patricia Bolaños Ri--- vera, fueron factores determinantes para alcanzar las metas propuestas.

Finalmente, todos estos agradecimientos juntos a la Universidad Nacional Autónoma de Mé--- xico, pilar fundamental de la democracia y del bienestar del pueblo mexicano.

Índice

| | |
|---|-----|
| Introducción | 3 |
| 1. Las Organizaciones | 7 |
| 1.1 Definición | 9 |
| 1.2 Clasificación | 16 |
| 1.3 Características | 27 |
| 2. La Organización Gubernamental | 31 |
| 2.1 Función Económica y Social | 32 |
| 2.2 Planificación y Presupuesto | 38 |
| 2.3 Recursos Financieros | 50 |
| 3. Desarrollo Económico y Social | 63 |
| 3.1 Generalidades | 63 |
| 3.2 Principales Teorías Económicas | 68 |
| 4. Aplicación de los Recursos Financieros de la Organización Gubernamental y sus Efectos-- en el Desarrollo Nacional. | 75 |
| 4.1 Hipótesis | 76 |
| 4.2 Variables que intervienen | 76 |
| 4.3 Recopilación de la información | 78 |
| 4.4 Graficación de Variables | 96 |
| 4.5 Cálculo de la Ecuación Matemática para conocer la Pendiente en el comportamiento de las Variables | 129 |
| 4.6 Cálculo de las Correlaciones para conocer su grado de relación | 167 |
| 4.7 Conclusiones | 200 |
| Bibliografía | 203 |

Introducción

Dependemos de las organizaciones para satisfacer nuestras necesidades y ellas controlan todo --- cuanto podemos hacer o producir. Además, las organizaciones nos relacionan estrechamente unos con otros y hacen que seamos muy interdependientes.

Es claro que el terreno de las organizaciones no posee una teoría, ni siquiera una serie de teorías, en el sentido de un conjunto de proposiciones verificadas empíricamente que se encuentren lógicamente vinculadas. Lo que existe es un número de enfoques o conceptualizaciones que día a día cristalizan, basándose cada vez más en las investigaciones previas y quedando sujetas, por tanto, a la investigación empírica.

La materia de la organización es extremadamente compleja. No está encerrada en límites netamente determinados y se integra en las aplicaciones más dispares y múltiples. Su realización práctica está influida por infinidad de factores.

El nuevo vocablo (organización) hizo su aparición en el siglo XIX. Al principio, por organización se entendía exclusivamente un estado de cosas, tal como el orden que preside el ejercicio de cualquier actividad, y aún la estructura de las instituciones, tanto públicas como privadas.

El estudio y perfeccionamiento de las organizaciones, tanto si son públicas como privadas, sea en un régimen capitalista como en otro de cualquier índole, presenta la mayor importancia. En efecto, la eficiencia de las organizaciones - con prescindencia del sistema político a que respondan -, redundan en el beneficio de las comunidades y del bienestar humanos, que constituyen su fin verdadero y último.

Salvo complicación y sofisticaciones lógicas en las grandes organizaciones, la esencia de la conducción de una fábrica soviética, de General Motors, o de una pequeña manufacturera de lana, o de jabón, o de artículos farmacéuticos, en pequeños países, responde a los mismos principios y depende de la capacitación de sus personales respectivos.

Mooney declara que nada parece tan apropiado para la introducción a la teoría de la organización como la referencia a la fábula de los ciegos y el elefante. Cada ciego tocaba con la mano una parte distinta del elefante y de ahí resultó que surgieron entre ellos profundas diferencias de opinión en cuanto a la naturaleza del animal.

Con indudable acierto, ha denominado Kenneth Boulding "revolución de las organizaciones" a uno de los aspectos más ostensibles de la evolución social en décadas recientes. Para comprender la importancia, el impacto que esta revolución ha producido sobre la estructura de la sociedad, es suficiente con una simple comparación entre la situación actual y la existente hace un siglo. En aquella época, sindicatos y asociaciones profesionales no tenían apenas entidad, la burocracia estatal absorbía una parte ridícula, para nuestros ojos de hombres del siglo XX, de la renta nacional. Las organizaciones económicas por excelencia, las empresas, eran de muy reducida dimensión media, y en general se asentaban sobre relaciones familiares. Los partidos políticos no tenían más cohesión interna que la que podía derivarse de la aceptación por parte de

sus miembros de vagas y a veces utópicas ideas.

Esta rala vegetación de organizaciones que florecía hace cerca de siglo y medio se ha transformado hoy en día en una intrincada jungla. Los artesanos, los trabajadores por propia cuenta no son casi más que recuerdo histórico y, en su lugar, enormes empresas dominan todos y cada uno de los sectores de la actividad económica. Los sindicatos tienen extenso poder, e imponen estricta disciplina y severas reglas a sus miembros. Las profesiones y oficios tienen en su totalidad sus correspondientes colegios o asociaciones. El Estado dispone de una inmensa máquina burocrática que exige, para poder funcionar, una acción más intensa y más profunda sobre las vidas y los bolsillos de sus súbditos. Los partidos políticos disponen de estrictos programas de actuación, emprenden gigantescas campañas de propaganda, funcionan con tremenda eficiencia. En resumen, en la actualidad no sólo hay más, y más clases, de organizaciones que hace siglo y medio, sino que además estas organizaciones son mayores, mejor organizadas y más eficientes en el arte de atraer miembros y recursos y de alcanzar sus múltiples objetivos.

Cualquier intento de recopilar en un conjunto coherente todo lo que se ha escrito, disperso y diverso, sobre organización, debe resolver dos problemas serios. Las obras especializadas nos dejan la impresión de que, en resumen, no se ha escrito mucho sobre organización, pero lo poco escrito se ha repetido una y otra vez en una gran variedad de lenguajes. En consecuencia, necesitamos realizar un gran esfuerzo para establecer un lenguaje común.

El segundo problema es que en las obras especializadas existe una gran disparidad entre la hipótesis y la realidad. La mayor parte de lo que sabemos o creemos acerca de la organización procede del sentido común y de la experiencia práctica de ejecutivos. La mayor parte de este conocimiento y saber no se ha sometido nunca al escrutinio riguroso del método científico. Las obras especializadas contienen muchas afirmaciones, pero poca evidencia para determinar - mediante las normas científicas usuales de comprobación y capacidad de reproducción intersubjetiva de la verificación - si estas afirmaciones valen efectivamente para el mundo real.

Teorías de la organización es un título dado a un número cada vez mayor de cursos universitarios. Aunque esos cursos tienen un nombre común, hay muchas diferencias en cuanto al material temático y el enfoque adoptado. Una de las explicaciones es la de que el campo de las teorías de la organización está todavía evolucionando y estamos presenciando tan sólo ciertas etapas del progreso. Asimismo, algunos instructores consideran ciertos aspectos del área más importantes que otros y no hay nada que se aproxime a un consenso sobre la importancia relativa de los temas. Además, es cierto que esos temas y la dirección que toma el análisis es en gran parte una función de la educación y las bases del instructor, así como también de sus intereses y el momento dado.

En algunos casos se trata de sociólogos que se concentran en los sistemas de interacción y el control normativo resultante; al mismo tiempo, los psicólogos se están interesando en las pautas de motivación y los esfuerzos individuales para encontrar en la organización una satisfacción de su sistema único de necesidades. Tenemos también investigaciones de operaciones que están analizando esos fenómenos con modelos para producir los resultados futuros. Frente a todo esto se encuentra la posición tradicionalista o clasicista, que aboga por un regreso a la realidad y una aplicación simple de una autoridad respetada, y normas y procedimientos bien planeados. La

conclusión inevitable es la de que tenemos que hablar de "teorías" de la organización. Basándose en sus antecedentes, el observador de la organización describirá su funcionamiento de un modo particular. Otros, con bases distintas, estudiarán precisamente las mismas operaciones -- para llegar a resultados analíticos sumamente distintos. Esa variación de los resultados de los análisis puede agruparse dentro de tres puntos de vista o "teorías". Se trata de : a) la doctrina clásica, b) la escuela humanista y c) la teoría moderna de la organización.

La doctrina clásica comprende teorías sobre: 1) División del trabajo (Frederik W. Taylor); 2)-- Coordinación y control (L. Urwick); 3) Estructura de la organización (S. Avery Raube, Max - Weber); 4) El proceso escalar (James Mooney, Max Weber); 5) El proceso funcional (Loves - Allen).

La escuela humanista abarca teorías sobre: 6) El hombre y las instituciones (Robert K. Mer--- ton); 7) La jerarquía y el papel (F. J. Roethlisberger, Burleigh Gardner y David G. Moore); 8)- Liderazgo (Alex Bavelas, Keith Davis); 9) Conceptos de motivación (A. H. Maslow); 10) Fenómenos de cambio (Darwin Cartwright, Leonard Sayles); 11) Salud de la organización (Chris Argyris).

La teoría moderna de la organización se basa en teorías sobre: 12) Concepto de sistemas (Seymor Tilles, Stanley Young y Charles E. Summer); 13) La comunicación (Karl Deutsch, Jhon -- T. Dorsey Jr.); 14) Procesos de integración (Ralph M. Stodgill); 15) Forma de organización -- (Rocco Carzo Jr., William H. Read); 16) Investigación de operaciones (William Lazer).

Hemos de distinguir dos líneas principales de desarrollo en la teoría tradicional de la organiza- ción. La primera, derivada de las obras de Taylor, se enfoca hacia las actividades básicas fisi- cas relacionadas con la producción, y se caracteriza por el estudio del tiempo y el estudio de -- los métodos. La segunda, de la cual las obras de Gulick y Urwick son buenos ejemplos, se re- fiere más a los grandes problemas de organización de la división departamental del trabajo y -- coordinación.

Los estudios modernos sobre la "burocracia" datan de Weber; su mayor interés en el estudio - de la organización parece haberse cifrado en: 1) Identificar las características de una entidad -- que él designó como "burocracia"; 2) Descubrir su crecimiento y las razones de este creci----- miento; 3) Aislar los cambios sociales concurrentes; 4) Descubrir las consecuencias de la orga- nización burocrática para alcanzar los objetivos burocráticos (primariamente, los objetivos de - una autoridad política).

La teoría general del equilibrio de la organización nos lleva a identificar los participantes más - importantes en una organización y los factores que afectan a sus decisiones de participación; - es en esencia una teoría de motivación, una declaración de las condiciones bajo las cuales una organización puede inducir a sus miembros a continuar su participación y así asegurar la su--- pervivencia de la organización.

En este contexto, se aborda la administración de los recursos financieros de la organización --- gubernamental y su relación con el desarrollo económico y social del país. En los primeros tres capítulos se contempla el marco teórico disponible en materia de organizaciones, organización

gubernamental, y desarrollo económico y social, respectivamente. El cuarto capítulo incluye -- los resultados de la investigación sobre el tema de referencia.

1. Las Organizaciones.

Las primeras organizaciones en grande escala fueron los monopolios estatales de Egipto, que se aprovecharon para ejecutar proyectos de riego artificial, construcción de canales y de pirámides.

En la Edad Media la Iglesia era la institución dominante en todas las áreas de la actividad humana, tanto seculares como espirituales, la cual vino a ser la mayor terrateniente en Europa y daba empleo a millares de siervos.

En el periodo preindustrial, las organizaciones eran altamente centralizadas, las tareas de trabajo muy especializadas en unidades funcionales, y para mantener el control se apelaba a la disciplina, el dogma y el miedo. Una rígida jerarquía de mando era la norma, y la autoridad y las comunicaciones emanaban de la cima. Estas organizaciones inflexibles eran el producto de un ambiente relativamente estable.

En cuanto a las organizaciones se refiere, la industrialización dio por resultado un énfasis casi total en la estrategia de acumulación de recursos y crecimiento de las compañías, lo cual era necesario por la disponibilidad de capital y las ventajas de productividad, ampliamente reconocidas, de la división del trabajo.

Hasta en las edades más remotas que registra la historia pueden encontrarse, en otras civilizaciones, casos de vastas organizaciones de gente para lograr algún fin determinado. Quizás las pirámides egipcias y otras realizaciones de construcciones de tipo monumental sean los primeros ejemplos que se nos vienen a la mente.

Desde tiempo inmemorial, el hombre se ha visto obligado a unirse a un grupo u otro tanto para protegerse contra otros grupos como para conseguir beneficios económicos.

Las primeras organizaciones fueron la familia y pequeñas tribus nómadas; luego se establecieron las villas permanentes y las comunidades tribales. Más tarde se crearon el sistema feudal y las naciones. Esta evolución de las organizaciones se ha acelerado en los últimos años. La sociedad se ha transformado de una forma predominante agraria, donde la familia, los pequeños grupos informales y las pequeñas comunidades eran importantes, a otra de tipo industrial, caracterizada por el surgimiento de grandes organizaciones formales.

Los antropólogos han descubierto evidencia de organizaciones de sociedades primitivas en los primeros humanos conocidos. Por muchos años la organización básica la constituyó la simple unidad familiar. Otras formas de organización se desarrollaron en forma gradual como una respuesta de las exigencias de vida de las tribus, enseñanzas religiosas, trueque y comercio.

En el periodo en que la historia consta por escrito, hemos verificado que estas organizaciones primitivas se hicieron cada vez más complejas. Estudiamos los ejércitos de hordas de la antigua China, grupos que construyeron pirámides; unidades administrativas dentro del Imperio Romano; hombres de las cruzadas, mercaderes de la Edad Media y líderes de movimientos religiosos. Tam-

bién observamos a los exploradores del Nuevo Mundo que establecieron nuevas fronteras y los -- imperios de los gigantes industriales de la nueva era.

1.1 Definición.

La palabra organización proviene del término órgano o instrumento que se compone de partes desiguales aunque combinadas, montadas o armadas, de forma que pueda ejecutar la función o funciones para las cuales ha sido designado.

La palabra organización viene del griego "organon", que significa : instrumento. Pero quizás ilustre mejor el significado de este concepto, el uso que en nuestra lengua se da a la palabra "organismo". Este implica necesariamente:

- a) Partes y funciones diversas: ningún organismo tiene partes idénticas, ni de igual funcionamiento.
- b) Unidad funcional: esas partes diversas, con todo, tienen un fin común e idéntico.
- c) Coordinación: precisamente para lograr ese fin, cada una pone una acción distinta, pero complementaria de las demás; obran en vista del fin común y ayudan a las demás a construirse y ordenarse conforme a una teleología específica.

Quizás la descripción más generalizada que se pueda dar de una organización sería decir que su producción comprende bienes de consumo o servicios que son el resultado del proceso de transformación a que se somete algún insumo.

Las organizaciones son los medios que el hombre ha usado para aumentar su bienestar, cooperando con su prójimo.

Las organizaciones formales están diseñadas y conscientemente dirigidas hacia el logro de un objetivo predeterminado.

Las organizaciones consisten en : 1) arreglos orientados a una meta, individuos con un propósito; 2) sistemas psicosociales, individuos que trabajan en grupos; 3) sistemas tecnológicos, individuos que utilizan conocimientos y técnicas, y 4) una integración de actividades estructuradas, individuos que trabajan juntos en relaciones estructuradas.

La organización es una estructura dentro de la cual se ejecutan las tareas administrativas y las operativas.

Una organización no es más que una serie de objetivos, expectativas y obligaciones humanas. Es, dicho en otras palabras, una estructura de papeles desempeñados por seres humanos (Tomado de "El shock del futuro", Fondo de Cultura Económica, México, 1972).

Organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

Un opúsculo del Instituto de Organización Comercial e Industrial de la Cámara de Comercio de Paris la define en estos términos: La organización es el conjunto de reglas o disciplinas que coordinan los medios destinados a obtener un resultado determinado con los mínimos gastos y es----

fuerzos. Y agrega: organizar es constituir las partes de un conjunto y asignar una función determinada a cada una de estas partes, con vistas todo ello a obtener un resultado determinado.

Una organización es un proceso estructurado en el cual las personas interactúan por objetivos.

Al proceso de organización (función de la administración) le concierne: 1) determinar las actividades específicas que son necesarias para lograr las metas planeadas; 2) agrupar las actividades en patrones, marcos o estructuras lógicas; 3) asignar las actividades y puestos y personas específicas; y 4) proporcionar medios para coordinar los esfuerzos de los individuos y de los grupos.

El punto de confusión primordial quizás radique en la palabra organización. La mayoría de quienes siguen el criterio operacional la aplican a la estructura intencional de los papeles por desempeñar, y en este caso organización representa el marco formal del medio en que las personas se desempeñan en sus cargos dentro de una empresa. Ciertamente, según la experiencia y las observaciones de los autores, la mayoría de los administradores consideran que están organizando cuando establecen tal marco. Sin embargo, numerosos teóricos de la organización la conciben como el monto total de relaciones humanas, es decir equivalente a sistema social. Por otro lado, hay quienes emplean la palabra "organización" en el sentido de empresa.

La organización (como función) involucra el establecimiento de una estructura calculada de funciones a través de la determinación y enumeración de las actividades requeridas para alcanzar las metas de una empresa y de cada parte de ella, la agrupación de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un administrador, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo, y el proveer coordinación de autoridad y de relaciones horizontales y verticales de información en la estructura de la organización.

Terry define la organización diciendo: "es el arreglo de las funciones que se estiman necesarias para lograr un objetivo, y una indicación de la autoridad y la responsabilidad asignadas a las personas que tienen a su cargo la ejecución de las funciones respectivas".

Sheldon la considera como: "el proceso de combinar el trabajo que los individuos o grupos deban efectuar, con los elementos necesarios para su ejecución, de tal manera que las labores que así se ejecuten, sean los mejores medios para la aplicación eficiente, sistemática, positiva y coordinada de los esfuerzos disponibles".

Petersen y Plowman dicen: "es un método de distribución de la autoridad y de la responsabilidad, y sirve para establecer canales prácticos de comunicación entre los grupos".

La palabra "organización" probablemente tiene tantas interpretaciones como cualquier otro término simple del vocabulario de administración; en su sentido de planeación: a) Organización es la máquina de la gerencia para alcanzar los fines determinados por la administración; b) Organización es el análisis y el agrupamiento de todas las actividades necesarias para alcanzar los objetivos de cualquier empresa, con el fin de proporcionar una estructura de deberes y responsabilidades.

Concepto de organización racional: una estructura social formal y organizada en forma racional incluye pautas claramente definidas de actividades en las que, de manera ideal, cada serie de actos está relacionada funcionalmente con las finalidades de la organización.

La organización (teoría tradicional) se constituye en torno al trabajo que debe realizarse; para que la eficiencia sea máxima, se divide el trabajo en tareas simples, rutinarias y repetitivas. A continuación, esas tareas o puestos se agrupan de acuerdo con características similares de trabajo y se disponen en una estructura de organización en la que un ejecutivo tenga un número limitado de subordinados que respondan directamente ante él; asimismo, todos y cada uno de los miembros de la organización deben ser responsables solamente ante un jefe. Las asignaciones del personal se hacen en base a las necesidades del trabajo y la capacidad de cada individuo para realizarlo.

Las organizaciones son personas; son instrumentos que están destinados a alcanzar varios objetivos.

Lawrence-Lorsch opinan que "una organización es la coordinación de las diferentes actividades de contribuyentes humanos para llevar a cabo transacciones planificadas con el ambiente.

Debe notarse la forma un poco vaga con que muchos autores usan la palabra "organización". Algunos afirman que organización "incluye todo el comportamiento de todos los participantes".

Una organización es una colectividad con límites relativamente identificables, con un orden normativo, con escala de autoridad, con sistemas de comunicación y con sistemas coordinadores de alistamiento; esta colectividad existe sobre una base relativamente continua en un medio y se ocupa de actividades que, por lo general, se relacionan con una meta o un conjunto de fines.

Las organizaciones son unidades sociales (o agrupaciones humanas) deliberadamente construidas o reconstruidas para alcanzar fines específicos.

La organización social es aquella que emerge dentro del marco cultural en que se desarrolla el hombre, en forma espontánea, creando una serie de normas y valores que rigen al individuo dentro de esa cultura o grupo social en particular.

Las organizaciones pueden ser definidas como grupos algo duraderos de individuos que realizan ciertas actividades, de las que, por lo menos algunas de ellas, se dirigen a la consecución de fines comunes a todos los individuos del grupo.

Litterer señala: "es una unidad social, dentro de la cual existe una relación estable (no necesariamente personal) entre sus integrantes, con el fin de facilitar la obtención de una serie de ob-

jetivos o metas".

Todas las organizaciones tienen en común un cierto número de hombres que se han organizado en una unidad social establecida con el propósito explícito de alcanzar ciertas metas.

La "organización" social se refiere a las formas en las cuales puede organizarse socialmente la conducta humana; es decir, a las reglamentaciones observables en la conducta de las personas debidas a las condiciones sociales en las cuales se encuentran, y no a sus características fisiológicas o psicológicas como individuos.

Organización es el patrón de formas en que grandes cantidades de personas, demasiadas para tener un contacto estrecho cara a cara unas con otras, y dedicadas a un complejo de labores, se relacionan unas con otras para establecer y llevar a cabo sistemáticamente unos fines en los que todos han convenido.

Citando a Edwin O. Stene: "Organización formal es cierto número de personas que combinan sistemática y conscientemente sus esfuerzos individuales para la ejecución de una labor que les es común".

Las organizaciones son invenciones sociales o instrumentos que el hombre ha desarrollado para lograr cosas que, de otra forma, no podría obtener. Son inventos sociales que consisten en reunir diferentes personas, conocimientos y, usualmente, materiales de algún tipo, a los cuales se les da una estructura y sistema a fin de integrarlos a un todo.

Las organizaciones son instrumentos sociales que han sido ideados para que la sociedad, o parte de ella, obtenga cosas que no se podrían obtener en lo absoluto sin ellas, o que no podrían obtener tan fácilmente o a tan bajo costo. Así pues, las organizaciones son los elementos intermedios entre los deseos y su satisfacción, y son necesarios para que éstos puedan ser satisfechos.

Una organización, en el sentido más amplio, es un acuerdo entre personas para cooperar en el desarrollo de alguna actividad.

Una definición operacional de organizaciones:

1. Hay un objetivo explícito o implícito por cuyo logro trabajan los participantes.
2. Existe algún patrón de autoridad y responsabilidad entre los participantes.
3. Hay, por lo general, involucrados algunos elementos no humanos.
4. Hay muchas decisiones (de rutina y estratégicas) involucradas en la administración de los recursos humanos y no humanos.

Las organizaciones se han descrito, tradicionalmente, por medio de organigramas: un organigrama especifica la autoridad o estructura legal del sistema.

La organización es una actividad muy humana; consiste en personas que actúan recíprocamente unas con otras, aunque tal interacción viene modificada e influida por la naturaleza, las cosas materiales y casi todas las ideas. Las personas que se hallan dentro de una organización tienen necesidades que atender y metas que lograr que, por su carácter, son personales en alto grado y que, algunas veces están en contraposición con los fines perseguidos por la organización. Sin embargo, para alcanzar muchas, o acaso la mayoría, de estas metas personales, tienen

que colaborar con otras personas y, en el momento en que lo hacen, se ha dado un primer paso para la creación de una organización.

Simon ve las organizaciones como sistemas de actividad interdependiente, que abarcan cuando menos, siete grupos primordiales. Para él hay tres niveles de unidades pluripersonales: 1) el más reducido es el grupo primario; 2) el más grande es la institución, tal como el Estado, el sistema económico, etc.; y 3) los sistemas intermedios, que son las organizaciones. En esta definición hay un gran margen de ambigüedad, tal como lo señalara el mismo Simon. Puede haber organizaciones dentro de otras organizaciones "todo un organismo, una oficina o quizás una sección de un gran departamento pueden considerarse organizaciones".

En la literatura contemporánea una organización se visualiza como un sistema que se ha definido como una entidad conceptual o física, que se compone de partes interdependientes. Más específicamente, se ve una organización como un sistema abierto que puede existir únicamente intercambiando materiales con su ambiente.

La organización como sistema social, es un vehículo o un recurso creado por un grupo para alcanzar con mayor eficiencia objetivos mutuos o compatibles.

Las organizaciones son sistemas abiertos que necesitan gestionar cuidadosamente satisfacer y equilibrar sus necesidades internas y adaptarse a las circunstancias ambientales o del entorno.

Organización interna es el sistema ordenado, estructurado y coordinado de los subsistemas, procedimientos y normas de funcionamiento de un grupo humano con objetivos definidos y concretos.

Las organizaciones sociales son notoriamente sistemas abiertos, pues el insumo de energías y la conversión del resultado en insumo energético adicional consisten en transacciones entre la organización y su ambiente.

La organización es un sistema abierto que intercambia información, energía y materiales con su ambiente.

Las organizaciones formales son sistemas sociales creados y diseñados para lograr propósitos específicos.

Por organización entendemos "un sistema de esfuerzo cooperativo, previo y conscientemente planificado y coordinado" para que cada una de las partes del todo efectúe actividades específicas, ejercite sus derechos y asuma las responsabilidades inherentes.

La organización puede considerarse no solo como el conjunto de las condiciones estructurales (o posiciones) y necesidades funcionales (o trabajo que debe ejecutarse) sino también como un proceso continuo, en donde las necesidades de una sociedad dada, son satisfechas a través de sistemas cooperativos; estos no son fijos o inmutables, sino que deben cambiar a medida que cambia la naturaleza del ambiente.

Las organizaciones son un tipo de sistema (una serie de elementos interrelacionados) y, en particular, un tipo de sistema abierto (toma elementos del sistema y los envía al medio ambiente) Un sistema es una serie de elementos interrelacionados que hacen algo, y un sistema abier-

to está abierto a su medio ambiente y toma información y energía y que suministra una producción y productos derivados a la sociedad o a otra organización.

Una organización es, sin duda alguna, un sistema con propósito, uno que aspira a alcanzar un objetivo. Una colonia de hormigas es una organización ya que tiene muchos elementos interactuantes que buscan de manera constante alcanzar objetivos de autopreservación y reproducción. Sin embargo, la mayoría de las organizaciones importantes tienen seres humanos como elementos del sistema. Es evidente, entonces, que Avianca es una organización. Lo son también un club, una universidad, una familia, las organizaciones gubernamentales, fundaciones, etc.

La organización, como subsistema de la sociedad debe alcanzar sus objetivos dentro de las limitaciones que son parte integrante del suprasistema ambiental. La organización desempeña una función para la sociedad; para poder recibir insumos, debe adaptarse a las limitaciones y los requerimientos sociales. Al mismo tiempo, la organización influye sobre su suprasistema ambiental.

La organización interna está compuesta por varios subsistemas principales. Las metas y los valores organizacionales forman uno de los más importantes subsistemas (además, se tienen los subsistemas técnico, estructural, psicosocial y administrativo). La organización toma muchos de sus valores del amplio medio sociocultural, y también ejerce su influencia en los valores de la sociedad.

Parece apropiado definir una organización como un sistema social organizado para la consecución de un tipo particular de meta; el logro de esta meta implica, a la vez, el desarrollo de una función a favor de un sistema más complejo: la sociedad.

La organización puede ser considerada en términos de un modelo de sistema abierto general; el sistema abierto está en constante interacción con su medio ambiente y logra un "estado estable" o equilibrio dinámico al tiempo que retiene la capacidad para trabajar o la transformación de recursos y suma de utilidades. El sistema debe recibir una entrada suficiente de recursos (material, dinero, esfuerzo humano, información) para mantener sus operaciones y también para exportar al medio ambiente los recursos transformados (productos, servicios, satisfacción humana, supervivencia y crecimiento de la organización, beneficio social), en cantidades suficientes para continuar el ciclo.

El concepto de organización formal presentado por Barnard se define como cualquier sistema cooperativo en que los individuos pueden comunicarse reciprocamente y se hallan dispuestos a contribuir con su actuación hacia un objetivo común y consciente.

Herbert Simon definió las organizaciones como "sistemas de actividad interdependiente que comprenden por lo menos varios grupos primarios y que generalmente se caracterizan, por cuanto hace a la conciencia de los participantes, por un alto grado de orientación racional del comportamiento hacia metas que son objeto de conocimiento común.

Una organización es un sistema abierto de comportamiento, con una serie de subsistemas interdependientes y relacionados entre sí. Cada uno de éstos puede ser considerado como un sistema en sí mismo o como un subsistema que obra reciprocamente con otros y/o con el sistema total.

Bakke define la organización como un sistema continuo que es capaz de diferenciar e integrar actividades humanas que utilizan, transforman y unen un conjunto de recursos humanos, materiales y de otras clases en un todo que consigue alcanzar unos objetivos deseados mediante la selección de una solución entre varias posibles.

La organización constituye un sistema o un conjunto de sistemas. Sistema es simplemente un conjunto de partes interrelacionadas que reciben insumos, actúan sobre ellos de un modo planeado, y en esa forma, producen ciertos resultados. La característica adicional de un sistema, que representa las funciones administrativas de control, es un mecanismo de retroalimentación.

Una organización es un sistema complejo para reunir, evaluar, recombinar y difundir informaciones.

Se considera la organización como una secuela de insumos, procesamiento y resultados. Si se pasan por alto los recursos materiales y financieros, de todas maneras las organizaciones utilizan desempeños humanos, expectativas e interacciones como insumos. En las organizaciones y los grupos recién formados, esas tres variables actúan unas sobre otras para generar las de estructura, de operaciones e interpersonales. Las tres últimas variables, una vez que se diferencian y se utilizan en la realización de tareas, actúan como procesadores para transformar los insumos en productos, impulsos y cohesión, como resultados.

La organización consiste en un sistema social de funcionamiento eficiente y enlazamiento firme. Este sistema social se compone de grupos de trabajo entrelazados, con un grado elevado de lealtad grupal entre los miembros y actitudes favorables y confianza entre los superiores y los subordinados. Se encuentran también presentes la sensibilidad hacia otros y niveles relativamente elevados de capacidad para las interacciones personales y el funcionamiento de los grupos, capacidad que permite una participación eficiente en los problemas comunes y la toma de decisiones. La comunicación es eficiente y efectiva; hay un flujo de una parte de la organización a otra, de toda la información que sea pertinente para cada acto y decisión tomada. El liderazgo ha desarrollado en la organización lo que podría denominarse sistema social muy eficiente por su interacción e influencia mutua.

Murdick y Ross (Information Systems for Modern Management, Prentice Hall, 1971) expresa muy claramente el diferente concepto de organización: "Los recursos de la empresa incluyen información, materiales, dinero, seres humanos, máquinas e instalaciones. Todo eso es transformado en lo que produce. Bajo el concepto dinámico de sistemas, esos recursos son mirados como "flotando" a través del proceso de transformación. Por consiguiente, los subsistemas de la empresa pueden ser contruidos alrededor de esa "red flotante" Y así tendremos el flujo de la red de materiales, el flujo de la red de recursos humanos, el flujo de la red de dinero, y el flujo de la red de instalaciones y máquinas. Para que esos cuatro subsistemas funcionen con efectividad es necesario diseñar un sistema de flujo de información que integre aquellos y que también sirva como centro nervioso para la empresa en su conjunto. El vehículo, a través del cual todo lo que entra es transformado en producto, es la organización.

Podríamos definir a la organización como sistema social, según el encuadre de cada entidad en el sistema mayor de que forma parte.

1.2 Clasificación

El hecho de que no exista una tipología de organizaciones aceptada, generalmente es real, a pesar de la opinión unánime sobre la urgencia de una tipología o conjunto de tipologías.

Una tipología, hablando estrictamente, es una clasificación multidimensional. Debido a que las organizaciones formales son complejos objetos sociales que tienen características diversas, cualquiera de las cuales puede ser utilizada para agruparlas en una u otra forma, se han planteado muchas formas diferentes de clasificación.

Los intentos realizados hasta ahora para establecer una tipología de las organizaciones se han concretado a menudo a establecer clasificaciones empíricamente ordenadas; por ello, las instituciones han sido separadas unas de otras, primero por las esferas más importantes de la vida: economía, política, religión, educación y cultura y se han contrapuesto a las asociaciones y agremiaciones voluntarias, las cuales se han subdividido, a su vez, de acuerdo a sus objetivos.

Las organizaciones pueden ordenarse con arreglo a toda una serie de factores analíticos; por ejemplo el grado de voluntariedad que suponga pertenecer a ellas, los rasgos estructurales, su constitución más democrática o autoritaria, las distintas propiedades de su objetivo, etc. Cada rasgo por el que se distinguen las organizaciones entre sí, representa al mismo tiempo una dimensión en un sistema pluridimensional de coordenadas. Dentro de tal sistema, cada organización puede situarse con arreglo a sus rasgos concretos.

Nuestra sociedad está llena de organizaciones: empresas comerciales, hospitales, ejércitos, oficinas gubernamentales, sindicatos, etc.

El funcionamiento de una sociedad se lleva a cabo mediante el funcionamiento de los engranajes, ajustados o desajustados, de las organizaciones que la componen: las organizaciones educativas, la iglesia, la organización militar, los sindicatos, las asociaciones de vecinos, las organizaciones productivas, las organizaciones de servicio, etc.

Los modelos tradicionales de las organizaciones son:

a) La estructura funcional de las organizaciones. El funcionalismo está basado en los conceptos de división del trabajo y de especialización - asignación de subtarefas a unidades compuestas por personas que son expertas en llevar a cabo funciones limitadas pero altamente especializadas.

b) El concepto burocrático. El modelo tradicional de una organización subraya las relaciones superior-subalterno; las órdenes fluyen de arriba hacia abajo siguiendo la línea de mando, y los individuos la cumplen.

Son organizaciones el grupo social informal o el grupo atlético, los restaurantes Howard Johnson, el Sierra Club, Toyota Motor Company, General Electric, los Teamsters y las Naciones Unidas. Ellas proporcionan bienes y servicios que las personas usan. Todos somos miembros de una sociedad organizacional: personas que cooperan en grupos para alcanzar diversos objetivos.

Nos interesa estudiar diversas organizaciones o instituciones, además de aquellas proposiciones que tengan amplia aplicabilidad, ya sea en organizaciones gubernamentales, médicas, educativas, religiosas, militares, filantrópicas, voluntarias y de otros tipos. También es de interés la

diversidad, no sólo en el tipo de institución sino también en su tamaño. En su mayor parte, la teoría organizacional y los principios administrativos se han desarrollado en el ámbito de las grandes organizaciones. Se dará especial consideración a la aplicabilidad de los descubrimientos a las organizaciones pequeñas y medianas.

El desarrollo de la forma moderna de organización de grupos corporativos en todos los campos, es idéntica al desarrollo y la propagación continuas de la administración burocrática. Esto es especialmente cierto sobre la iglesia, el Estado, el ejército, los partidos políticos, las empresas económicas, las organizaciones que promueven cualquier clase de eventos, las asociaciones privadas, los clubes y muchos otros.

Se han propuesto muchas formas de clasificar las organizaciones. Por ejemplo, las empresas comerciales son frecuentemente clasificadas en términos de industrias. El sistema de clasificación industrial estándar divide todas las manufacturas en 20 grupos importantes con muchos subgrupos. Otras organizaciones son clasificadas sobre la base de las principales funciones que desempeñan: escuelas, hospitales, prisiones, sindicatos, etc. Sin embargo, hay una creciente tendencia a clasificar las organizaciones en términos de su sistema técnico (tecnología).

Muchos sociólogos toman como fundamento de sus doctrinas el aspecto institucional de la sociedad; es decir las distintas organizaciones que son consustanciales con la misma. En efecto, en todo grupo social existe un medio dirigente y coactivo, que llamamos político, el cual orienta a las otras instituciones, así como existen otros grupos de tipo administrativo y económico que corresponde al funcionamiento normal de la sociedad, siendo todos ellos independientes de aquellas instituciones que se forman para atender las inquietudes espirituales del ser humano, en las facetas de religión, arte, ciencia y diversiones.

El concepto institucional de empresa abarca tanto la empresa individual como la colectiva, es decir tanto a la grande como a la pequeña empresa. Atendiendo al fin, la empresa puede ser atractiva, rural, manufacturera, de transporte y comercial, etc. En cuanto a su duración se pueden clasificar en temporales y permanentes. Dentro del moderno concepto de administración también pueden ser incluidas las denominadas públicas y corporativas (de consumo y de producción).

Innumerables grupos están subordinados al Estado y a empresas de distinto orden y propósito; comprenden organizaciones de tipo educacional, estatal, religioso y comercial, organizaciones de salud y recreación, sindicatos, sociedades profesionales, agremiaciones campesinas, asociaciones de veteranos de guerra, partidos políticos, contratos de fletamento y clubes de bridge.

Organización económica: existen una gran variedad de formas para organizar una actividad económica. Las clasificaciones conocidas comprenden la libre empresa, el socialismo, el comunismo y la sociedad del desarrollo.

Los miembros de la sociedad crean muchas instituciones para cumplir sus fines. Las instituciones gubernamentales tienen muchos fines, entre otros la protección contra la invasión extranjera, la administración de justicia, el remedio de graves injusticias, la ayuda a los desposeídos, todo ello ideado para amparar y estimular a los miembros de la sociedad en procura de su felicidad. Las instituciones religiosas se han creado para ocuparse de las necesidades espirituales de sus adherentes. Las instituciones educativas son el brazo derecho de la sociedad para la enseñanza y la investigación. Los sindicatos obreros y campesinos procuran ventajas materiales -

para sus afiliados.

Las empresas económicas se han creado para producir bienes y servicios con el fin de satisfacer las necesidades materiales del hombre. La primera responsabilidad de sus dirigentes es la eficiencia en el aprovechamiento de los recursos para producir riqueza económica. La segunda responsabilidad es realizar sus fines de modo que no haya limitación de los legítimos derechos e intereses de cualquier persona. Su tercera responsabilidad es acatar, de palabra y de hecho, las normas morales de la sociedad.

Las organizaciones sociales pueden considerarse desde varias perspectivas distintas: como organizaciones formales, como sistemas de flujos y como seres humanos que interactúan; para la comprensión completa es necesario usar un enfoque integral.

Hay una diferencia básica entre la organización social y las organizaciones formales; en tanto que en la primera las interrelaciones de los individuos están dadas por la estructura de valores, creencias, hábitos, costumbres, etc.; es decir, entre los hombres y su conducta hacia los demás miembros de la sociedad a que pertenecen. En la segunda, poco tienen que ver estas y, en la práctica, las organizaciones formales establecen su propio esquema de tal forma que el individuo enfrenta una posición expectante sobre sus propios valores y las establecidas por la organización formal.

La organización formal es la estructura planeada y representa un intento deliberado para establecer relaciones esquematizadas entre los componentes encargados de cumplir los objetivos eficientemente. La organización informal se refiere a los aspectos del sistema que no son planeados explícitamente sino que surgen espontáneamente de las actividades e interacciones de los participantes.

Los administradores diferencian entre organización formal e informal. Barnard considera una organización como de tipo "formal" cuando las actividades de dos o más personas están deliberadamente coordinadas al logro de ciertos objetivos. Afirma que la existencia de un propósito común consciente es la esencia de una organización formal y que esta existe cuando las personas (1) pueden comunicarse entre sí, (2) están dispuestas a actuar, y (3) comparten un propósito común. Por otra parte, Barnard llamó organización informal a cualquier actividad de grupo que no tiene objetivos explícitos, aunque eventualmente pueda contribuir al logro de fines comunes.

La organización formal establecida con arreglo a las reglas, políticas y procedimientos prescritos se representan mediante el organigrama, que es la estructura o armazón oficialmente prescrito de la organización como sistema formal. La organización, o sistema, informal se desarrolla a partir de los modos con que los empleados (en todos los niveles) de una organización interactúan y trabajan uno con otro; muchas de estas actividades e interacciones no están prescritas por la organización y son de un carácter mucho más informal.

Las organizaciones formales son aquellas establecidas deliberadamente con ciertos propósitos. En tales casos, las metas por alcanzarse, los reglamentos que se espera acaten los miembros de la organización, y la estructura que define las relaciones entre ellos, no han surgido espontáneamente en el curso de la interacción social, sino que han sido diseñadas conscientemente y con anticipación para prever y guiar las interacciones y las actividades.

Las organizaciones informales son los grupos constituyentes de la organización (formal), al igual que cualquier grupo, desarrollan sus propias prácticas, valores, normas y relaciones sociales al vivir y trabajar sus miembros en conjunto.

Organización formal es aquella en la que se establece una jerarquía dada por las diferentes funciones (directivas, operativas), que deben desempeñar los individuos para alcanzar los objetivos por los que fue creada la organización; así, se crean organizaciones comerciales, industriales, de beneficencia, religiosas, etc., cuyos objetivos, precisos y previamente determinados, deben alcanzar los individuos que a ellas pertenecen.

La organización informal es el conjunto de relaciones no previstas por la organización formal, relaciones que comúnmente no tienen un vínculo estrecho con el trabajo que desempeña el individuo, pero que, sin embargo, influyen en su comportamiento y en sus relaciones de trabajo. Estas relaciones, de amistad, de respeto, de compartir ciertos valores morales, religiosos o culturales, surgen en forma espontánea entre los individuos, a la manera como surge la organización social en un grupo.

Organización formal generalmente se refiere al esquema de organización designado por la administración: el planeo de la división del trabajo y el poder de control, las reglas y reglamentos acerca de salarios, sanciones, control de calidad, etc. Organización informal se refiere o bien a las relaciones sociales que se desarrollan entre los ejecutivos y los obreros por encima y más allá de las formales establecidas por la organización, o a las relaciones reales tal como han evolucionado a consecuencia de la interacción entre el propósito de la organización y las presiones de las relaciones interpersonales entre los que participan en ella.

Tipos de organizaciones: Un plan popular para clasificar las organizaciones es el denominarlas "formales" o "informales" dependiendo del grado en que están estructuradas. En realidad estas designaciones son tan sólo extremos, ya que tal vez sería casi imposible encontrar una organización por completo formal o informal. Lo formal o informal de una organización representa los extremos de tipos de organizaciones.

a) Organizaciones formales e informales.

Una organización formal tiene una estructura bien definida que puede describir su autoridad, poder, obligación de dependencia y relaciones de responsabilidad. La estructura también puede definir los canales a través de los cuales fluye la información. Las organizaciones formales tienen puestos específicamente señalados para cada uno de los miembros. La jerarquía de objetivos en las organizaciones formales se muestra explícita. La imagen, prestigio, paga, rango y demás prestaciones están bien ordenados y controlados. Las organizaciones formales son durables y planeadas; debido a que se da particular énfasis al orden, son relativamente inflexibles. El llegar a ser miembros de organizaciones formales se logra conscientemente, en un momento determinado y por lo general en forma abierta. Algunos ejemplos de organizaciones formales incluyen las grandes corporaciones comerciales, gobiernos federales y estatales así como las universidades.

Las organizaciones informales están organizadas a la ligera, son flexibles, mal definidas y espontáneas. Llegar a ser miembro de una organización informal, podrá lograrse ya sea conscientemente o inconscientemente, y resulta con frecuencia difícil determinar el momento preciso en que una persona llega a hacerse miembro. En las organizaciones informales la membresía de una persona o el verse involucrada dentro de la organización, podrá simplemente "crecer" a través del tiempo. La naturaleza exacta de las relaciones entre los miembros e inclusive las metas de la organización no están especificadas. Algunos ejemplos de organizaciones informa-

les son el club de bridge, una fiesta o cena, una persona que pasa por la carretera y rescata a las personas lesionadas en un accidente automovilístico y una amistad.

b) Organizaciones primarias y secundarias. Otra forma de clasificar las organizaciones es considerarlas como primarias y secundarias, de acuerdo con el grado en que están involucrados -- sus miembros. Los términos "primario" y "secundario" también describen los extremos de una representación.

Las organizaciones primarias exigen una participación total, personal y emocional de sus --- miembros. Están caracterizadas por relaciones personales, directas, espontáneas y de persona a persona. Se basan en expectativas mutuas más que en obligaciones precisamente definidas. De éstas algunas incluyen familias, personas dedicadas a su profesión y organizaciones que -- adoptan fines sinceros del agrado de sus miembros. Las organizaciones primarias son fines que brindan satisfacciones en sí mismos.

En las organizaciones secundarias las relaciones son intelectuales, racionales y contractua-- les. Las relaciones tienden a ser formales e impersonales en donde las obligaciones se precisan en forma explícita. No constituyen fines satisfactorios en sí mismos, pero poseen integrantes -- que proporcionan los medios (como es la paga) que permiten que se satisfagan los fines de sus miembros. Estos se sienten involucrados tan sólo en forma limitada en estas organizaciones.

c) Las organizaciones clasificadas conforme a un objetivo principal. Toda organización se --- constituye con el fin de alcanzar ciertos fines u objetivos que pueden ser descritos en forma --- amplia como satisfactores de deseos, necesidades, anhelos u objetivos de sus miembros. Podemos clasificar a una organización de acuerdo con los objetivos particulares de los miembros a los cuales desea servir. Por ejemplo:

1. Organizaciones de servicio que están dispuestas a ayudar a la gente sin requerir paga --- completa de cada beneficiario (instituciones de beneficencia, consejos de escuelas públicas, -- comisiones de parques y zoológicos, departamentos de carreteras).

2. Organizaciones económicas que proporcionan bienes y servicios a cambio de cierto tipo de pago (corporaciones, negocios de propietario individual, sociedades de personas).

3. Organizaciones religiosas que satisfacen las necesidades espirituales de sus miembros --- (iglesias, sinagogas, sectas, órdenes).

4. Organizaciones protectoras que protegen a las personas del peligro (departamentos de --- policía, ejército, departamentos de bomberos).

5. Organizaciones gubernamentales que satisfacen la necesidad de orden y continuidad (go-- biernos federales, estados, municipios y cortes).

6) Organizaciones sociales que cubren las necesidades sociales de las personas que desean -- tener contacto con otras así como identificación y apoyo mutuo (fraternidades, clubes, ----- equipos).

Diferentes tipos de organizaciones son apropiados para diferentes tareas: en un extremo están las organizaciones destinadas a ejecutar labores previsibles y de rutina, en las que se recalcan -- el cumplimiento de las reglas y el conducto regular, y tienen una división especializada del trabajo y un liderazgo directivo. En el extremo opuesto se encuentran organizaciones que tienen tareas imprevisibles y no rutinarias, en las que lo importante es la creatividad y las actividades que necesitan iniciativa, y con el fin de fomentar tales actividades, estas organizaciones tienden a ser "abiertas" y "orgánicas".

Tipología de las organizaciones:

a) Función o propósito: Son cuatro las funciones básicas que las organizaciones desempeñan -- en la sociedad: la económica, la política, la integrativa y la conservación de patrones.

a. 1) Producción económica. Se aplica principalmente a la empresa comercial; es un tipo de --

organización que se dedica, según definición de los economistas, a "incrementar el capital". --- Este grupo abarca, además de la fabricación, el cambio de lugar de un artículo en donde está -- menos cotizado a otro lugar donde éste tiene mayor demanda, poner los artículos a disposi--- ción de tiendas de gran movimiento comercial, y demás métodos de transformación.

a.2) Organizaciones políticas: Las organizaciones bajo esta categoría se refieren a las cir--- cunstancias cambiantes o de adaptación para alcanzar metas valiosas; es decir, les interesa mejorar la sociedad o parte de ella para lograr los fines deseados. Son principalmente dependen--- cias u organizaciones gubernamentales.

a.3) Organizaciones integradoras: Contribuyen a que la sociedad "funcione" mejor. Rectifi--- can fallas, se encargan de que las cosas funcionen en forma deseada y aíslan las fuerzas noci--- vas. Son organizaciones de control social.

a.4) Organizaciones de conservación de patrones: Tienen que ver con la preservación a lar--- go plazo de los valores, patrones y conocimientos de la sociedad; es decir, con lo que los an--- tropólogos llaman "cultura".

b) Clasificación por beneficiario principal.

b.1) Asociaciones de beneficio mutuo: En este tipo de asociaciones los miembros o partici--- pantes son los beneficiarios principales.

b.2) Empresa productiva: Los propietarios son los beneficiarios principales debido a la reali--- zación de una tarea inmediata.

b.3) Organizaciones de servicio: Cuando la propiedad es más remota o repartida, el benefi--- ciario ignora cuáles son los medios que mejor protegen sus intereses, y es obligación de los --- que las controlan ver que se escojan los medios adecuados.

b.4) Organizaciones de bienestar público: Los beneficiarios o público en general se benefi--- cian con el producto de la organización.

El tipo de organización estable-mecánica es más adecuada cuando se aplica lo siguiente:

1. El medio ambiente es relativamente estable y seguro.
2. Los objetivos están bien definidos y se mantienen.
3. La tecnología es relativamente uniforme y estable.
4. Hay actividades rutinarias y la productividad es el objetivo primordial.
5. La toma de decisiones es programable y los procesos de coordinación y control tienden a -- permitir un sistema jerárquico estructurado de manera estricta.

El tipo de organización adaptable-orgánica es más adecuada cuando se aplica lo siguiente:

1. El medio ambiente es relativamente incierto e inestable.
2. Los objetivos son diversos y cambiantes.
3. La tecnología es compleja y dinámica.
4. Hay muchas actividades no rutinarias en las que son importantes la creatividad y la innova--- ción.
5. Se utilizan procesos heurísticos de toma de decisiones, el control y la coordinación se pro--- ducen mediante ajustes recíprocos. El sistema es menos jerárquico y más flexible.

Las organizaciones también pueden clasificarse por actividades económicas de donde provie--- nen los bienes y servicios que se producen:

Gran División 1: Agropecuario, silvicultura y pesca.

Gran División 2: Minería.

Gran División 3: Industria manufacturera.

División I: Productos alimenticios, bebidas y tabaco.

División II: Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

Divisió III: Industria de la madera y productos de la madera.

Divisió IV: Papel, productos de papel, imprenta y editoriales.

Divisió V: Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plásticos

Divisió VI: Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón.

Divisió VII: Industrias metálicas básicas.

Divisió VIII: Productos metálicos, maquinaria y equipo.

Divisió IX: Otras industrias manufactureras.

Divisió X : Industria petrolera.

Gran Divisió 4: Construcción.

Gran Divisió 5: Electricidad, Gas y Agua.

Gran Divisió 6: Comercio, restaurantes y hoteles.

Gran Divisió 7: Transporte, almacenamiento y comunicaciones.

Gran Divisió 8: Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles.

Gran Divisió 9: Servicios comunales, sociales y personales.

También, las organizaciones pueden clasificarse por sectores institucionales en que se muestran las relaciones financieras de la economía: empresas, familias, gobierno, instituciones privadas sin fines de lucro, resto del mundo.

En cualquier sociedad actual podemos distinguir organizaciones distintas, según el fin y según la forma. Dentro de ambas diferenciaciones tenemos a las tres clases de organización más importantes: la reglamentaria, la militar y la funcional.

La organización reglamentaria es propia de las grandes personalidades jurídicas, en las que los verdaderos interesados apenas tienen acción directa en el funcionamiento de las mismas. Se procura establecer una reglamentación sumamente rígida, ateniéndose estrictamente al fin general, prescindiendo de las iniciativas del personal inferior y procurando seguir la vía jerárquica de acuerdo con la importancia de cada asunto.

La organización militar, tiene por fin el movimiento de grandes masas de hombres con la máxima rapidez y precisión; cada grado jerárquico, que se reconoce por un símbolo, tiene la misma ordenación y atribución que los superiores e inferiores, pero puede ejercerlas según sea su categoría sobre más o menos cantidad de miembros o células, en las que se divide el organismo.

En la organización funcional (organización científica del trabajo), cada persona debe tener una tarea bien definida, y el número de éstas no debe ser tan excesiva que no se puedan realizar en el tiempo necesario y con la competencia precisa. Cada jefe tiene plena iniciativa, pero también plena responsabilidad. Cada jefe no manda sólo por los poderes que le confieren su autoridad sino también por la fuerza moral que le da su competencia. Su obligación no es exclusivamente la de mandar o la de transmitir órdenes, sino que debe coordinar las actividades de sus colaboradores. El reparto de los distintos trabajos o funciones es hecho en la forma más racional posible. El estímulo y el espíritu de superación sustituyen a la rivalidad y la especialización hace imposible la competencia.

La empresa se inicia desde el momento en que se firma un contrato de sociedad. Los tipos de sociedad más conocidos son los siguientes: Sociedad Colectiva, Comanditaria, Anónima y Limitada.

La Sociedad Colectiva es del tipo personalista. En ella, los socios con nombre colectivo y bajo principio de responsabilidad personal o limitada, se dedican a la explotación de la industria.

La Sociedad Comanditaria es análoga a la anterior, pero presenta socios con responsabilidad limitada y otros con responsabilidad ilimitada.

La Sociedad Anónima, supone ya una sociedad con capital propio, dividido en acciones, con una denominación objetiva y bajo el principio de responsabilidad limitada de los socios frente a la sociedad, explota más la actividad mercantil.

Por último, la Sociedad Limitada es muy semejante a la Anónima, solo que cada nuevo socio tiene que ser aceptado por los anteriores.

La Sociedad Anónima constituye el marco legal dentro del cual se han desarrollado las organizaciones de la moderna civilización industrial. Esta forma de organización eliminó ciertas limitaciones impuestas por el control privado de la propiedad de innumerables individuos.

Henry Mintzberg, identifica cinco clases de configuraciones o especies de organizaciones: burocracia mecánica, forma divisionaria, burocracia profesional, estructura simple y adhocracia.

La burocracia mecánica y la forma divisionaria tienden a ser poco efectivas, excepto en las --- condiciones donde la tarea y el entorno son simples y estables. Los sistemas de control alta--- mente centralizados tienden a hacerlas lentas e ineficaces al tratar con circunstancias varia--- bles, siendo apropiadas para firmas que son dirigidas por la producción o eficiencia, mientras que resultan generalmente inapropiadas para empresas dirigidas por el "mercado" o "entorno". La burocracia profesional cambia los principios del control centralizado permitiendo mayor -- autonomía al equipo, siendo apropiada para tratar con condiciones relativamente estables donde las tareas son relativamente complicadas. La estructura de la burocracia profesional tiende a ser bastante llana, las altas jerarquías se reemplazan por un sistema de autoridad descentralizada, la normalización y la integración se consiguen a través de la formación profesional y la aceptación de las normas de operación en lugar de a través de una forma más directa de ---- control.

La "estructura simple" y la "adhocracia" son proclives a trabajar mejor en un entorno de condiciones inestables. Aquella consiste usualmente en un jefe ejecutivo, a menudo un fundador o un patrocinador, que puede tener un equipo de soporte (staff) y un grupo de operarios que --- realizan el trabajo básico. La organización es muy informal y flexible y aunque trabaja de un --- modo altamente centralizado por el jefe ejecutivo es ideal para maniobrar y conseguir rápidos cambios. Esta forma de organización funciona muy bien en empresas pequeñas donde la toma de decisiones rápidas es una premisa y las tareas no son demasiado complejas. Es típico de --- empresas jóvenes y emprendedoras.

La "adhocracia", un término acuñado por Warren Bennis para caracterizar las organizaciones temporales mientras dura un proyecto, es una fórmula altamente adecuada (ad hoc) para la -- realización de complejas e inciertas tareas en entornos turbulentos. Generalmente consta de un equipo que se junta para realizar el proyecto y luego desaparece una vez acabado, con los --- miembros reagrupándose en otros equipos dedicados a otros proyectos.

Las organizaciones se pueden clasificar en base a las personas que se benefician de ella:

- a) Asociaciones de beneficios mutuos, en las cuales los miembros son los principales beneficiarios.
- b) Empresas comerciales, en las cuales los propietarios son los principales beneficiarios.
- c) Organizaciones de servicio, en las cuales el grupo de clientes son los beneficiarios principales.
- d) Organizaciones nacionales en las cuales el público en general es el principal beneficiario.

Talcott Parsons ha tomado como base de su tipología de las organizaciones la función de las mismas; es decir su aportación específica a la sociedad. En correspondencia con las cuatro categorías funcionales básicas de su teoría de los sistemas, distingue las organizaciones económicas, políticas, de integración social y culturales (así como tipos mixtos).

Amitai Etzioni ha emprendido recientemente otro ensayo de distinción de tipos de organizaciones basada en una característica analítica. Él llama a su rasgo distintivo "compliance" (acataamiento) y entiende por esto la especie de control a que está sometido el rango inferior de los miembros, junto con la actitud de éstos, respecto a la autoridad de la organización. En base a esta característica combinada, distingue tres tipos de organizaciones. En las coercitivas, la coacción es el medio de control predominante sobre los miembros inferiores, a la que éstos reaccionan con una actitud intensiva. En las organizaciones utilitarias, el medio de control principal es de naturaleza financiera; por ejemplo una recompensa material o la revocación de tal recompensa, y la actitud de los grupos de miembros inferiores es calculada o calculadora. El tercer tipo está representado por la iglesia, como partido basado en una cosmovisión; aquí los controles se apoyan en sanciones normativas y los miembros se caracterizan por una actitud moralmente orientada.

Katz y Kahn reconocen cuatro tipos principales de organizaciones: productivas (o económicas), de mantenimiento, de adaptación y administrativas o políticas.

Las organizaciones productivas o económicas constituyen el tipo que se ajusta mejor al modelo de sistema abierto; son las que fabrican bienes, proporcionan servicios para el público en general o para un sector del mismo y crean riqueza; llevan a cabo actividades como las agrícolas y mineras, la manufactura y elaboración de productos, las comunicaciones y servicios. Estos productos llenan las necesidades de alimentos, viviendas, vestidos y diversiones, y ofrecen las recompensas e incentivos que obligan a las personas a conducirse de modo que se conserve el orden social.

Las organizaciones de mantenimiento no conservan los avios de la sociedad, sino a sus miembros; se dedican a la interacción social de las personas. Hay un segundo grupo de organizaciones que cumplen una función restaurativa y ofrecen actividades sanitarias y sociales, así como otras de reforma y rehabilitación.

Las funciones de adaptación están a cargo de estructuras sociales que crean conocimientos, -formulan y prueban teorías y aplican la información a los problemas existentes.

Las funciones administrativas o políticas se ocupan principalmente de mantener la estructura social más que aquella de los miembros de la sociedad. El Estado, como principal estructura de autoridad de la sociedad, es la organización más importante al respecto: moviliza a la sociedad contra los peligros internos y externos, proporcionando el marco legal --

necesario para determinar los derechos y obligaciones, protegiendo a los individuos y a otras entidades legales unos de otros.

Las organizaciones se dividen en cuatro clases amplias:

1. Las organizaciones productivas o económicas están dedicadas a crear riqueza, manufacturar bienes y proporcionar servicios al público, en general, o a secciones específicas del mismo. Se dividen estas organizaciones en actividades primarias de la agricultura y la minería, actividades secundarias de manufactura y procesamiento, y actividades terciarias de servicio y comunicación. A la sociedad como un todo, le proporcionan una integración instrumental, proveen productos -alimentos, ropa, abrigo y todo lo demás- para algunas de las necesidades humanas fundamentales. También proporcionan recompensas, que son el aliciente para que la gente mantenga en marcha el orden colectivo.

2. Las organizaciones de mantenimiento están dedicadas a la socialización de la gente, para que ocupe sus puestos en otras organizaciones y es la sociedad, considerada ésta como un todo. Organizaciones como la escuela y la iglesia son estructuras de mantenimiento del orden social. Una vez más es posible realizar una subdivisión entre: a) la función directa del mantenimiento, como la educación, el adoctrinamiento y el adiestramiento, y b) la función restaurativa, como las actividades médicas y de bienestar y las que llevan a cabo instituciones de reforma y rehabilitación. Todos esos tipos de actividades ayudan a impedir que la sociedad se desintegre, y son responsables de la integración normativa de la sociedad. En el proceso de socialización en la familia se ha ido preparando el terreno para las estructuras de mantenimiento.

3. Las estructuras de adaptación se ocupan de los conocimientos, elaboran y prueban teorías y en cierto grado, aplican a los problemas existentes la información que se tiene. Las universidades (en sus investigaciones) y las organizaciones dedicadas a investigar realizan esta función adaptativa para la sociedad como un todo. Se hallan actividades menos directamente adaptativas en el hacer artístico, en el cual se lleva a cabo un enriquecimiento de la experiencia, así como la creación de nuevas conceptualizaciones de la experiencia.

Finalmente, se tiene la función administrativa o política, actividad de organización, dedicada a arbitrar, coordinar y controlar recursos, gente y subsistemas. En la cúspide de las estructuras políticas se encuentra el Estado, que proporciona una forma específica de legitimación en sus estatutos legales, y que ejerce un monopolio teórico sobre el uso de la fuerza física organizada para movilizar a la sociedad contra los enemigos externos y los rebeldes del interior. Así, el Estado constituye la principal estructura de autoridad en la sociedad. Además de los diversos subsistemas gubernamentales formales, se tienen estructuras políticas subalternas como grupos de presión, sindicatos, organizaciones y otros agrupamientos de intereses, que aglutinan granjeros, educadores, fabricantes y médicos.

Las instituciones penales, instrumentos para propiciar el cumplimiento de las leyes, son organizaciones políticas que representan el lado represivo de la ley, en sus aspectos de castigo y custodia. Sin embargo, como instrumentos de rehabilitación, posee una función socializante o normativa.

Clases de organización:

a) Organizaciones lineales, en las que el flujo de autoridad es directo, sin que incluyan interferencias de ninguna clase, ni de los especialistas o técnicos. Aplicadas todavía hoy comúnmente

en las pequeñas empresas, que dependen de las decisiones casi exclusivas del dueño o patrón, inadecuadas sobre todo para las medianas o grandes organizaciones. No obstante, son prácticas, sencillas y estables y facilitan la rapidez de las decisiones, la disciplina y la claridad entre autoridad y responsabilidad. Pero importan el grave peligro de que, con el crecimiento, los asuntos escapen de las manos del "patrón" y queden sin resolverse a tiempo. En ellas no hay casi delegación; no permiten renovar los cuadros de manera paulatina, ni la constitución de los de reserva; falta el consejo de los especialistas; la estructura es rígida.

b) Organizaciones de línea y estado mayor, que son más complejas. En ellas existen líneas de autoridad directas como en el caso anterior, pero los cargos o departamentos de "staff", son aquellos que, aunque carecen del poder de imponer sus opiniones, pueden recomendar y ser escuchados por los jefes de línea.

c) Organizaciones funcionales. En ellas los expertos tendrían autoridad sobre los mandos de línea.

d) Organizaciones por comités, que se encuentran, o bien en pequeñas empresas, generalmente consultoras o técnicas o de servicios, en donde se discute en un plan de igualdad entre los especialistas a fin de resolver los problemas; o bien en entidades grandes que están estructuradas con los clásicos principios de líneas y "staff", y que además incluyen el trabajo de comités.

e) Organizaciones formales e informales, que, como su nombre lo indica, son las constituidas oficialmente por la empresa, o establecidas "de facto" por el personal, a causa de la costumbre de comunicarse fuera de los canales normales, tanto con fines constructivos o por oposición a la política de la entidad.

f) Organizaciones intuitivas y científicas, es decir estructuradas por el "patrón" de una manera basada en su experiencia intuitiva, la cual, aunque tiene valor en un mundo aceleradamente cambiante, corre el riesgo de hacerlo fracasar de repente, o basadas en un sistema moderno y sólido.

g) Organizaciones permanentes y transitorias; cabe señalar que en materia de empresa, su índole es la permanencia, que asegura un valor estable para sus miembros y para la sociedad. No obstante, a veces, se forman empresas transitorias, por ejemplo para la realización de determinada obra pública.

h) Organizaciones horizontales y verticales, clasificación que se suele vincular con el grado de integración. Las verticales son aquellas que acumulan todo el proceso, si es posible desde la extracción y manufactura de las materias primas hasta la venta final al consumidor; mientras que las horizontales son las que se ocupan del núcleo más técnico del proceso de producción, y recurren a otras empresas como proveedores de materiales, de partes, de organizaciones de concesionarias para la venta.

i) Organizaciones definidas e indefinidas, clasificación que tiene más una connotación de imagen, con respecto al público externo, porque toda organización debe estar bien definida, por lo menos en cuanto al conocimiento por sus directivos y personal. En la práctica, algunas son indefinidas en cuanto a su objeto, por dedicarse a "obras en general".

j) Organizaciones autoritarias o "clásicas" y democráticas o "modernas". Esta diferenciación depende del grado de delegación y su propia denominación indica la índole correspondiente.

1.3 Características.

Las organizaciones se caracterizan por su conducta orientada hacia la meta; es decir, persiguen metas y objetivos que pueden lograrse con mayor eficacia y eficiencia mediante la acción concertada de individuos.

La organización formal se caracteriza por una división claramente definida del trabajo con un personal altamente especializado y por una distinta jerarquía de autoridad.

Las compañías comerciales, oficinas gubernamentales, hospitales, reciben el nombre de organizaciones formales porque implican cierto grado de planeación concienzuda, y sus propósitos y objetivos son explícitos y limitados. Los medios que aseguren una buena coordinación de todos los elementos son planeados e ideados cuidadosamente.

Una característica de las organizaciones formales es que no dependen de determinados individuos. Las organizaciones tienen vida y existencia propias. Las organizaciones están constituidas por individuos cuyas actividades y relaciones con otros miembros de la organización son bastante estables y regulares y quedan determinadas por la propia organización.

Organizaciones planeadas. Algunos consideran que las organizaciones están constituidas por un conjunto de determinadas funciones creadas y distribuidas de acuerdo con un plan. El lugar que ocupan las distintas funciones en la organización depende de la naturaleza de cada una y de las relaciones que guarda con las demás. Para formar el conjunto, las funciones se eligen sobre una base racional, teniendo en cuenta su naturaleza, las relaciones entre ellas y el objetivo a lograr.

Todas las organizaciones, desde los leviatanes de producción en masa hasta las industrias de servicios, tales como las universidades o los hospitales, son primordialmente, unidades complejas que tratan de alcanzar metas; para sobrevivir, deben realizar también las tareas secundarias de: a) mantener su sistema interno y coordinar el "lado humano de la empresa" (un proceso de mantenimiento mutuo que denominamos reciprocidad), y b) adaptarse al ambiente externo y moldearlo (lo cual denominamos adaptabilidad).

Las organizaciones se caracterizan por: 1) la división del trabajo, del poder y de las responsabilidades de la comunicación, divisiones que no son obra de la casualidad ni obedecen a un esquema tradicional, sino que han sido deliberadamente planeadas para favorecer la realización de fines específicos; 2) la presencia de uno o más centros de poder que controlan los esfuerzos concertados de la organización y los dirigen hacia sus fines; estos centros de poder, además, revisan continuamente la actuación de la organización y remodelan su estructura, donde es necesario, para aumentar su eficiencia; 3) sustitución de personal, es decir, que las personas que no satisfacen pueden ser depuestas y sus tareas asignadas a otras.

Las organizaciones son o tienen:

- 1) Dinámicas y flexibles, por la necesidad de su adaptación a un medio ambiente en constante cambio.
- 2) Empíricas y espontáneas, en grado reducido, para asegurar cierta coherencia de acción y suponer un esfuerzo consciente, metódico, y si es posible científico en grado superior.
- 3) No un fin en sí mismas, porque tienen que contribuir a la expansión y a la rentabilidad y no convertirse en una especie de placer estético o deportivo, como por creatividad o por vencer a

la competencia.

- 4) Nunca perfectas, ya que de hecho "la organización óptima constituye más bien un conjunto equilibrado de imperfecciones moderadas", como opina Gelinier.
- 5) Conjunto ordenado, estructurado y coordinado de procedimientos y normas, por lo cual implican investigaciones, planificación, objetivos, coordinación, control y evaluación.
- 6) Responden al principio de la coherencia de la acción; es decir que cada compañía debe dedicarse exclusivamente a su objetivo y no diversificarse hacia propósitos sin unidad.
- 7) Científicas, con necesidades de establecer deberes y responsabilidades, como cuadros de mandos y control, métodos, tiempos, autoridad, responsabilidad, motivaciones, delegaciones, descripción y evaluación de tareas, análisis de costos, calificaciones, línea y staff, unidad de mando y todas las demás normas de la dirección moderna.
- 8) Sistemáticas, para vivir como si fueran organismos humanos. Todo ser necesita: a) un sistema general, b) un sistema de administración, c) un sistema de información, d) un sistema de decisión, e) un sistema de relaciones humanas, y f) un sistema social.
- 9) Poseer límites, o "tablero de control", sea de acuerdo con los tradicionales conceptos de cinco subordinados para cada jefe, o con los modernos que han mostrado que, prácticamente, en los EE.UU. hasta 17 gerentes dependen de un director.
- 10) Incluir el principio de jerarquía y el principio de excepción. El primero se explica por sí mismo, la carencia de mandos sería negar la organización. El segundo consiste en que las decisiones de rutina deben estar en manos de los subordinados y sólo las excepciones derivarse a los jefes para evitar la sobrecarga de trabajo de éstos.

Las organizaciones que Weber designa como burocracias, establecen normas y necesitan hacerlas cumplir; tienen reglas y reglamentos y emiten órdenes que deben ser obedecidas si las organizaciones han de funcionar efectivamente.

Los elementos clave del modelo burocrático son:

1. Una jerarquía o escala de mando bien determinada.
2. Un sistema de procedimientos y reglas para manejar todas las eventualidades que se presenten en el trabajo.
3. Una división del trabajo basada en la especialización.
4. Promoción y selección basadas en la competencia técnica.
5. Impersonalidad en las relaciones humanas.

Max Weber, escribiendo durante la década de 1920, observó el crecimiento de las organizaciones en grande escala y adoptó la idea de una forma ideal o "pura" de organización, que llamó burocracia. Para Weber, la burocracia era la forma más eficiente de organización, y podía utilizarse más efectivamente en organizaciones complejas que surgieron para satisfacer las necesidades de la sociedad moderna. Según él, la burocracia tiene:

1. Una jerarquía de autoridad bien definida.
2. Una división del trabajo basada en especialización funcional.
3. Un reglamento que abarca los derechos y deberes de las personas que llenan los puestos.
4. Un sistema de procedimientos para hacer frente a la situación laboral.
5. Impersonalidad en las relaciones interpersonales.
6. Selección para empleo y promoción a base de competencia técnica.

Algunas características aceptables respecto a burocracias fueron descritas alrededor de 1900 por Max Weber, sociólogo alemán y son las siguientes:

1. Especializadas. Existe un elevado grado de especialización de mano de obra. Para conseguir

empleo lo básico es poseer habilidades, no bastando la lealtad personal.

2. Racional. Las áreas fundamentales oficiales de la organización se determinan de manera racional. Los puestos dentro de estas áreas se definen con precisión. Se establece una jerarquía de autoridad. Se fijan responsabilidades y establecen bases de evaluación. Los puestos se describen en detalle y por escrito, señalando deberes, responsabilidades, autoridad y lugar en jerarquía.

3. Profesional. Los puestos son ocupados por funcionarios nombrados y que trabajan tiempo completo. Se da nombramiento para un puesto y la actuación se evalúa mediante procedimientos formales e impersonales. Se espera que los funcionarios realicen sus trabajos de conformidad con los reglamentos informales de la organización. La estructura organizacional existe desde antes de que los puestos sean ocupados por personas. Los rasgos de personalidad no tendrán valor cuando se desee medir la actuación. Se da particular énfasis en la capacidad de actuación y no sólo en el puesto que se ocupa según el organigrama.

4. Impersonal. La autoridad es impersonal. Depende de los reglamentos organizacionales y la cantidad de autoridad que tenga una persona corresponde al puesto que posea. De esta manera las aceptaciones de autoridad y de la persona no necesariamente son idénticas.

5. Autónomo. Los funcionarios, por razón de su capacidad técnica, son autónomos dentro de su esfera de competencia. Puesto que son expertos reconocidos dentro de su área de competencia, sus decisiones dentro de ésta constituirán la última palabra.

6. Estable. El adecuado cumplimiento de deberes se recompensa mediante carreras estables, salarios apropiados, posibilidades de promoción, mayor autoridad, incrementos salariales, prestaciones, seguros y un ingreso seguro después del retiro.

Las organizaciones, tales como las sociedades anónimas, las escuelas y los gobiernos, que se ingieren en casi todos los aspectos de nuestra vida, tienen todas ellas ciertas características comunes. Son unidades sociales con un propósito, y están formadas por personas que llevan a cabo tareas diferenciadas, coordinadas para contribuir a las metas de la organización.

Características que definen a las organizaciones sociales: a) las organizaciones poseen una estructura de mantenimiento junto con otras de producción y de apoyo a la producción; por ello, sus actividades tienen que ver con un procesamiento y con la preservación del sistema. Los subsistemas de mantenimiento funcionan para darles cierto grado de permanencia. b) las organizaciones tienen una pauta de papel, formal y compleja, en que la división del trabajo produce una especificidad funcional de desempeño; de este modo, las organizaciones sociales, más que otros grupos, utilizan los papeles como tales, divorciándolos de los elementos extras del tradicionalismo, las obligaciones personales y el carisma. c) en las organizaciones hay una clara estructura de autoridad que refleja la forma en que se ejercen el control y la gerencia. d) Como parte de la estructura gerencial se tienen mecanismos reguladores y estructuras de adaptación bien desarrollados. De aquí que gule a la organización la retroalimentación o inteligencia respecto a sus propias operaciones y el carácter cambiante de su ambiente. e) Se tiene la formulación explícita de una ideología que proporciona normas de sistema que sustenten la estructura de autoridad.

Los rasgos (propiedades) principales de la organización social son:

- 1) un conjunto de personas.
- 2) Que se reúnen y resuelven conjuntamente problemas, en un estado de interdependencia.
- 3) Utilizando, para ello, recursos básicos humanos, materiales, idénticos y naturales.
- 4) Para alcanzar consecuencias tanto individuales como colectivas (que pueden definirse haciendo referencia a las tendencias dinámicas características hacia la supervivencia y actualiza-

ción personal, del grupo y de la organización).

5) Por medio de un comportamiento sujeto a patrones, que pueden definirse como:

a) Un sistema de procesos sociales interdependientes, respaldado por especificaciones, códigos y demás medios de hacerlos cumplir (a los que se denomina "lazos de organización").

b) Un sistema de papeles recíprocos, respaldado por especificaciones, códigos y otros medios de sustentación.

6) En formas que tengan una individualidad, tal como se revela y sostiene en las cartas o estatutos de las organizaciones.

7) Dentro de un ambiente natural y social que les proporcione oportunidades y les ponga obstáculos tanto para el mantenimiento de la organización como para el logro de los fines propuestos para la misma y los de sus participantes.

Otros rasgos de la organización son: 1) la sustancia de la organización la constituyen un comportamiento o actividad dinámicos; 2) quedan comprendidos en ella tanto el comportamiento formal como el informal; y 3) el sistema de organización se ve como algo abierto más bien que cerrado, con estímulos procedentes del exterior y del interior.

Es posible estudiar lo que parecen ser características comunes de las organizaciones sociales -- en términos de sistemas. De ese modo, podemos describir las organizaciones (sistemas) sociales por su complejidad, grado de interdependencia de sus subsistemas, apertura, equilibrio, y -- multiplicidad de fines, funciones y objetivos.

Características generales de las organizaciones como sistemas: están formadas por numerosos elementos interconectados que influyen uno en el otro y constituyen generalmente un sistema más bien probabilístico que determinista; que sus componentes están en cambio constante y -- que gradualmente, se vuelven más especializadas; y todos están abiertos al medio ambiente para obtener los insumos necesarios y dar salida a sus productos, los cuales, a su vez, justifican -- la existencia de las organizaciones como instituciones especializadas en la sociedad.

Los subsistemas fundamentales de cada organización son seis: en primer lugar a) la organización como sistema general o sistema de sistemas; que contiene los procedimientos y normas -- esenciales: autoridad, responsabilidad, estructura, funciones, servicios, etc.; b) un subsistema de información, sin el cual actuaría ciegamente y no podría alcanzar sus fines; c) un subsistema

de administración, con las correspondientes normas de investigación, planificación, objetivos parciales, programaciones, políticas, presupuestos, acción, coordinación, control y evaluación; d) un subsistema de decisiones -- íntimamente vinculado y proveniente del de información y del de administración --, que establece los indispensables criterios centralizados y descentralizados para actuar; e) un subsistema de relaciones humanas, que resuelve los complejos problemas de la vida en común y para objetivos también comunes de un conjunto de seres; y f) un subsiste-- ma social, que permita el encuadre de la organización en un medio ambiente variable.

Los modelos de sistemas de las organizaciones reconocen tanto el concepto simbiótico como -- la importancia de los patrones informales de comportamiento humano, buscan describir la ---- organización por los procesos y los flujos que contribuyen al logro de los objetivos de la ---- organización.

2. La Organización Gubernamental.

2.1 Función Económica y Social.

Cibotti y Sierra, consideran que en nuestras economías mixtas el sistema productivo tiene un sector privado muy amplio que se rige por las reglas del mercado, condicionadas por la política económica del gobierno, y un sector público con una participación importante, no sólo en la prestación de servicios, sino también en la producción de bienes. Para que coadyuve con eficacia al proceso de desarrollo, la actividad productiva del Estado debe cumplir con los requisitos de elevar su eficiencia y de orientar su acción hacia objetivos definidos por la propia política de desarrollo.

En general, convienen en calificar a las economías "mixtas" donde el Estado ha llegado a tener un grado de intervención mayor que el habitualmente admitido por la teoría liberal. Esta, en su expresión más extrema, exige que el Estado se limite a la prestación de servicios públicos esenciales (así, por ejemplo, justicia, defensa, orden interno, los propios de la administración general, etc.), que en último término tienden a una organización social donde el mercado, que se supone de competencia perfecta, es el principal orientador de las decisiones económicas. Dentro de este esquema, el financiamiento de las actividades del Estado se debería ajustar a un tipo de tributación neutra, es decir, que no contenga elementos discriminatorios que lleguen a alterar las reglas de la competencia. De otro lado, el carácter "mixto" de la economía presupone que la intervención del Estado no llega a eliminar la función orientadora ejercida por el mercado, como ocurre con los sistemas de dirección central.

Asimismo, señalan que las actuales formas de intervención del Estado tienen como antecedentes inmediatos la pérdida de dinamismo del crecimiento de los países de la región, por lo que la política económica se reorientó hacia la regulación más directa de la economía.

En este contexto, advierten una creciente responsabilidad del Estado en la conducción del proceso de desarrollo y en la ejecución de actividades para el logro de las metas, especialmente en materia de prestación de servicios sociales, abastecimiento de insumos de usos difundidos e instalación de infraestructura.

En su opinión, el carácter mixto de las economías latinoamericanas se manifiesta tanto por la parte de la producción de bienes y servicios que se efectúa bajo la responsabilidad del Estado, como por el poder de regulación que éste ejerce sobre la actividad económica. Dentro de estas acciones destacan las siguientes:

- a) Acciones de regulación del comportamiento de los agentes económicos.
- b) Acciones de producción de bienes y servicios.
 - i) Acciones de producción de servicios esenciales a la naturaleza del Estado.
 - ii) Acciones de producción de bienes y servicios que se realizan en forma alternativa o paralela al sector privado.
- c) Acciones de acumulación.
 - i) Acciones de instalación de capital para realizar sus acciones de producción.
 - ii) Acciones de instalación de capital, que constituyen por sí mismos economías externas.
- d) Acciones en el campo del financiamiento.
 - i) Acciones que proporcionan al Estado recursos para cumplir sus funciones de producción y acumulación.
 - ii) Acciones dirigidas a transferir ingresos dentro del sector privado.

Así, conciben al Estado como un ente regulador cuando maneja instrumentos que tienen como principal objetivo inducir la conducta de los agentes económicos para adaptarla o hacerla compatible con la política de gobierno; como redistribuidor, cuando realiza transferencias de ingreso entre grupos de individuos o sectores productivos; y, finalmente, como ente productor en la medida que toma responsabilidades directas tanto en la producción de bienes y servicios como en la acumulación. Para cumplir con esos papeles debe llevar a cabo, además, una acción de financiamiento y disponer de un aparato administrativo.

Por lo anterior consideran que las funciones que se atribuyen al Estado en una economía mixta son: producir cierto volumen y tipo de bienes y servicios; realizar inversiones de una determinada magnitud en campos definidos; influir sobre las relaciones y conductas de los agentes privados y públicos para regularlas; e intervenir en la distribución del ingreso.

Agregan que la función reguladora del Estado se manifiesta a través del dictado de normas que influyen sobre las relaciones entre los agentes económicos privados, y entre éstos y la administración pública, de modo que el comportamiento de aquellos se atenga a un conjunto de reglas que responden a los objetivos del gobierno en el campo económico.

Además, que la política económica del Estado genera redistribución cuando a los agentes privados, considerados individualmente o en grupos, se les altera la capacidad de apropiación de bienes, servicios y factores que obtendrían por su libre participación en los procesos de producción, distribución y acumulación.

Asimismo, consideran que como el Estado, por sus funciones de producción y acumulación, transforma sus ingresos en bienes y servicios que distribuye entre la población en forma directa e indirecta, la oferta pública tiene la opción de compensar en forma parcial, total e inclusive en exceso a aquellos que a través del mecanismo de los ingresos públicos, renunciaron a parte de su cuota de producción.

Finalmente, estiman que el nivel de desarrollo, en la medida que sea bajo, limita y relativiza mucha de las potencialidades de la esfera pública, por los probables grandes déficits acumulados en los servicios básicos y en la infraestructura.

Por su parte, Molina López también resume las acciones del Estado en las siguientes:

- a) Regulación: acción típicamente normativa, donde no hay movilización directa de recursos físicos y financieros; tiene por objeto el encauzamiento, orientación deliberada del comportamiento de los agentes y sectores económicos del país.
- b) Producción: acción operativa tendiente a la obtención de bienes y servicios, tanto los esenciales a la naturaleza del Estado como de aquellos que se logran en forma alternativa o paralela al sector privado. Simultáneamente a esta acción el Estado consume bienes y servicios.
- c) Acumulación: instalación de capital para realizar sus acciones de producción y para generar la infraestructura básica social del país; contribuye a la formación bruta de capital del sector público o en otras palabras al incremento del patrimonio nacional.
- d) Financiamiento: acción que a más de proporcionar al Estado recursos para cumplir sus funciones de producción y acumulación, está dirigida a transferir ingresos dentro del sector priva-

do. En otras palabras, consiste en procurarse medios de pago que le permitan adquirir recursos a fin de cambiarlos adecuadamente, y producir bienes y servicios tendientes a la satisfacción de necesidades de la comunidad.

Por otra parte, Ferreiro considera también que en los países en desarrollo el papel asumido por el Estado en la economía ha ido creciendo en importancia, como consecuencia de la quiebra en la práctica de la teoría económica liberal la cual en sus expresiones más extremas asignaba al Estado únicamente la función de prestar servicios públicos esenciales, como por ejemplo la impartición de justicia, el resguardo de las fronteras por medio de un ejército y los servicios administrativos generales. Conforme a esta teoría, la libre acción de los productores y consumidores, cada uno atendiendo a sus propios intereses, tendería siempre a crear un equilibrio armónico en la economía, que presuponia una asignación óptima y un empleo pleno de los factores de producción y entre ellos, desde luego, la fuerza de trabajo. Por tanto, se hacía innecesaria la intervención del Estado en los procesos económicos, y toda injerencia de éste en la vida económica vendría a obstruir la tendencia hacia el equilibrio inherente al sistema. El Estado, en estas condiciones debía de financiar sus limitadas funciones de acuerdo con una tributación neutra que no alcanzara a alterar las reglas del juego.

Menciona, que el fenómeno crónico de la desocupación persistente, acentuada en las depresiones periódicas de la economía, con grave pérdida de fuerzas productivas en desmedro del nivel de vida de las masas, fueron hechos que obligaron a revisar los conceptos tradicionales de la economía clásica y desde luego del papel jugado por el Estado.

Asimismo, señala que los economistas vieron en el gasto público una variable instrumental entre la oferta y la demanda global, y es a partir de este momento en que se puede hablar de economías mixtas y este carácter mixto se manifiesta tanto por el poder de regulación del Estado a través de normas que influyen sobre las relaciones entre los agentes económicos privados, de modo que el comportamiento de éstos se atenga a un conjunto de reglas que responden a los objetivos del gobierno en el campo económico, como por la producción directa de bienes y servicios que se efectúa bajo la responsabilidad del Estado.

Menciona que en los países en desarrollo la intervención estatal no sólo adquirió el sentido de un instrumento regulador de los niveles de empleo, consumo e inversión, sino que se señaló otras finalidades entre las cuales se encuentra la de desarrollo económico a través de actividades en la industria de transformación, agricultura, ganadería, minería, electrificación, comunicaciones, etc., y la de desarrollo social por medio de la prestación de servicios de salubridad, de asilo para ancianos, creación de parques deportivos, educación en todos los niveles, etc.

Otros autores, estiman que la economía mixta, que implica una mayor intervención estatal en el campo de la producción, significa que no toda la asignación de los recursos obedece al principio de la lucratividad, sino que una parte se separa del mecanismo del mercado y de la propiedad privada para manejarse con miras a satisfacer directamente necesidades colectivas básicas que plasman las aspiraciones políticas de la sociedad, como la educación, la salud pública, la seguridad social, los servicios médicos, la vivienda popular, etc. En otros campos como la producción de bienes y servicios, cuya distribución se hace en el mercado bajo el mecanismo de los precios, el Estado impone ciertos lineamientos de política distintos al de lucratividad, artículos cuya importancia en la economía hace necesario que sean producidos por empresas estatales o mixtas: energéticos, transportes, teléfonos, gas y siderurgia, se ajustan a este patrón.

Por su parte, Tamayo López Portillo, considera que el Estado no debe limitar su acción a los campos tradicionales, como son las inversiones en infraestructuras y otras de beneficio social, sino ampliarlo hacia inversiones productivas, ya que cuanto más importante sea el sector para el Estado, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, mayores serán las posibilidades de contar con un sistema de planeación nacional, puesto que en un plan nacional se presupone la subordinación de los intereses particulares a los sociales, cosa que sólo puede lograrse en la práctica cuando se dispone de un sector nacionalizado que oriente la inversión y la actividad privada hacia las metas establecidas en un plan nacional.

Estima que en países subdesarrollados como México, el Estado y su actividad deberán orientarse hacia el logro de mayor acumulación de capital frente a una inversión privada reacia a invertir en aquellos campos productivos básicos que permitan un desarrollo sólido, disminuyendo en esta forma la dependencia con el exterior y sentando bases para un desarrollo autosostenido.

Agrega que la acumulación de capital sólo podrá acelerarse con la inversión del Estado para ir desarrollando un sector nacionalizado poderoso y, para evitar estrangulamientos de todo orden, la acción del Estado debe iniciarse con la nacionalización de sectores básicos de la economía.

Sin embargo, Wionczek señala que en un grado probable muy alto, el fenómeno de la burocratización tiene su origen en la aceleración del proceso de crecimiento demográfico y en la imposibilidad de canalizar la creciente fuerza de trabajo hacia actividades directamente productivas en la agricultura, la industria y el comercio, en las que el progreso tecnológico se traduce en el uso de técnicas de producción con intensidad creciente de capital. En una economía con tales características, el sector servicios es el llamado a absorber el excedente, cada vez mayor, de la fuerza de trabajo. Consecuentemente, para evitar la agravación de tales tensiones sociopolíticas, incumbe al Estado, en todos sus niveles, proporcionar empleo a aquellas que, por su baja o exigua preparación, no la encuentran en otras partes. Como resultado, la productividad del sector público es sumamente baja y la posibilidad de aumentar su ahorro global bastante difícil.

Por otra parte, Retchkiman señala que en la época contemporánea, desde el punto de vista de la economía y de la sociedad en su conjunto, uno de los hechos de mayor relieve es la importante participación del Estado, en cuya acción descansa el funcionamiento del sistema, la corrección de algunos desequilibrios e incluso la intensidad, ritmo y orientación del proceso económico, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. No sólo el aparato estatal se vuelve cada vez más ramificado y complejo, sino que su propia intervención adquiere variadas proyecciones que repercuten en la asignación de los recursos económicos, la distribución de la riqueza y el ingreso, el volumen de ocupación, lo mismo que en los procesos monetarios, financieros y comerciales, y en la estabilidad del sistema.

Menciona que la economía pública es una rama del conocimiento que se ocupa de la asignación de recursos (económicos), por medio de los gastos e ingresos del Estado, de la distribución del ingreso y de la riqueza mediante los impuestos y las transferencias (impuestos negativos), de mantener la estabilidad económica usando las políticas presupuestal y de deuda, de los programas de obras públicas y de empresas del Estado.

Agrega que la economía pública trata la forma en que los objetivos gubernamentales son obtenidos a través de la asignación de recursos económicos, de la distribución de la riqueza y del ingreso y de la estabilidad y el desarrollo económico, usando entradas, gastos, deuda pública y otras transacciones.

De esta manera, divide la función de la economía pública en cuatro capítulos:

- 1) La satisfacción de necesidades sociales, que requiere la acción gubernamental para el ajuste de la asignación de recursos, obteniendo gravámenes y realizando gastos por bienes y servicios que serán proporcionados gratuitamente al consumidor.
- 2) La distribución del ingreso y la riqueza, a la que se aplicarán ciertas correcciones para evitar que dichos ingresos sólo sean determinados por el cuadro de la propiedad de los recursos y -- del precio relativo de los mismos, haciendo el ajuste agregando a los ingresos de algunos por medio de transferencias, mientras se reducen los de otros a través de los impuestos.
- 3) La estabilidad económica, en la cual la política del presupuesto usará en forma fundamental una combinación de déficit y superávit, con el objetivo de elevar o disminuir la demanda.
- 4) El desarrollo económico, en el cual el Estado tendrá que usar una serie de mecanismos y -- políticas para impulsar a la sociedad hacia metas más altas de producción, productividad y niveles de vida, con estabilidad en el nivel de precios y equilibrio.

Menciona que las actividades económicas en un país obedecen a dos sistemas organizativos, - que constituyen lo que se ha dado en llamar una economía mixta, compuesta de dos sectores: el público y el privado. Estos métodos de producción se basan en el principio del mercado, -- que tiene como unidad representativa a la empresa, y el segundo, o sea el sector gubernamental, produce los bienes y servicios por medio de departamentos administrativos o instituciones públicas que obedecen a actos unilaterales autoritarios y compulsivos ordenados por los órganos representativos de la nación y encuadrados dentro del método o mecanismo presupuestal.

Asimismo, considera evidente que la actividad económica estatal, al tomar recursos en una nación dada, impide que sean usados o destinados a otros fines y por ende los canaliza a servir -- finalidades de utilidad colectiva, lo que determina que el producto nacional bruto presente --- cambios tanto en su volumen como en su composición, afectando obviamente al ingreso nacional, tanto en su monto como en su distribución.

Por su parte, Tinbergen señala que aparte de las tareas bien conocidas de garantizar la seguridad interna y de realizar ciertas funciones legales básicas, el gobierno tiene en el campo económico las siguientes tareas: a) crear y mantener condiciones monetarias sanas; b) regular el grado de actividad para así evitar la desocupación en masa; c) corregir las desigualdades extremas en la distribución del ingreso, y d) suplementar la actividad privada en ciertos campos básicos en los que por una razón u otra esa actividad no llega a satisfacer todas las necesidades legítimas.

Isoard y Jiménez, consideran que el Estado, expresión máxima de las organizaciones, tiene --- como misión responder a las demandas generales de la sociedad y fomentar el bien común. --- Para cumplir con ella dirige su acción al alcance de las grandes metas nacionales que se proponen. En el campo económico social de su actividad, se distinguen generalmente como sus metas

fundamentales lograr el máximo nivel posible de empleo, la estabilidad de precios, el equilibrio de las cuentas con el exterior, la expansión de la producción, el mejoramiento en la distribución del ingreso y la igualdad de oportunidades. Para conseguirlos se vale de diversos instrumentos, entre los que sobresale la política fiscal, que contribuye a su logro mediante el manejo debidamente encauzado del ingreso y del gasto público. La congruencia, eficacia y eficiencia del gasto público son hoy objetivos señalados de los gobiernos.

Finalmente, se señala que a partir del orden normativo de la Constitución, México ha podido construir sus instituciones de fomento del desarrollo económico, las instituciones políticas que le darían viabilidad al proyecto nacional y ha podido crear los instrumentos de intervención del Estado en la economía para promover un desarrollo más acelerado y equilibrado de las fuerzas productivas, hacer frente a los impactos de las crisis económicas internacionales manteniendo la soberanía de la nación y dar sustento a un proceso de industrialización mediante la orientación, regulación y fomento de las actividades económicas.

Así, la Constitución de 1917 aportó una nueva concepción de los fines del Estado. Es una norma integradora y programática que da al Estado la responsabilidad fundamental en la promoción del desarrollo integral de la colectividad.

En este sentido, el Artículo 25 Constitucional establece que corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege la Constitución.

Asimismo, que el Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga la Constitución.

2.2 Planificación y presupuesto.

2.2.1 Planificación

A partir de una nueva concepción del desarrollo, en la década de los cincuenta se abrieron expectativas a la comunidad latinoamericana para imprimir direcciones precisas al proceso de cambio socio-económico y alcanzar por este medio niveles satisfactorios de bienestar. La planeación para el desarrollo tuvo así su génesis y dinámica posterior, que la convertiría en un cuerpo sistemático de ideas, teorías, estrategias y técnicas para racionalizar el uso de los recursos en la transformación cualitativa y cuantitativa que demandaban los países del área.

Las razones básicas que han promovido por todas partes la planificación son, entre otras, las siguientes:

- a) La conciencia creciente entre grupos importantes de dirigentes políticos, de intelectuales, de técnicos, de funcionarios públicos y de otros sectores influyentes en la opinión pública y en los medios dirigentes, de que el ritmo de expansión económica de América Latina es insuficiente para atender las necesidades de una población en crecimiento acelerado, y por consiguiente enteramente insatisfactoria para atender las aspiraciones en rápido ascenso de una población cada vez mayor;
- b) Los indicios cada vez más claros de que los esfuerzos parciales para acelerar el desarrollo ya sea por medio del aumento de las exportaciones de productos básicos, a través de programas o proyectos de inversiones en infraestructura, o de la expansión industrial estimulada por la sustitución de importaciones, y aún mediante los esfuerzos de integración regional si bien han permitido en ciertos países y en determinados periodos, alcanzar ritmos globales de incremento del ingreso nacional relativamente rápidos, en general no han logrado remediar, y ni siquiera atenuar de manera significativa, las deficiencias lamentables que persisten en las condiciones de vida de los grupos mayoritarios de la población latinoamericana;
- c) El reconocimiento de que un desarrollo acelerado que se traduzca simultáneamente en beneficios significativos para el grueso de la población es un imperativo ineludible en América Latina, y de que esta tarea representa un desafío en la historia del desarrollo económico y social;
- d) El convencimiento de que para cumplir simultáneamente el doble propósito de acelerar el desarrollo y distribuir mejor sus frutos es imprescindible llevar a cabo cambios profundos en la estructura económica y social de las naciones latinoamericanas, así como en sus relaciones entre sí y con otras zonas del mundo;
- e) El reconocimiento de que la planificación puede ser un instrumento eficaz para orientar el proceso de reformas estructurales e institucionales en el sentido de promover y hacer viable un proceso de desarrollo que cumpla simultáneamente con los objetivos económicos, políticos y sociales que ha llegado a plantearse la sociedad latinoamericana;
- f) La creciente complejidad de las funciones y responsabilidades entregadas al sector público que por exigencia del propio proceso de desarrollo ha llegado a desempeñar el papel de protagonista en la orientación y marcha de ese proceso y la necesidad de coordinar y dar sentido y

propósito común a la acción del Estado en sus múltiples manifestaciones;

g) El avance de la integración económica en América Latina ha exigido en alguna medida de los países el análisis de perspectivas y el estudio de orientaciones futuras de la política económica;

La planificación, desde el punto de vista técnico, cumple con las siguientes funciones en el -- proceso de desarrollo:

1. Cuantificar las metas de desarrollo;
2. Hacer compatibles entre sí y con los recursos disponibles las medidas de política que pondrían en marcha y las metas de desarrollo, pautándolas en el tiempo;
3. Ayudar a optimizar el uso de los recursos.

La planificación, tanto en su aspecto conceptual como en cuanto a su naturaleza como proceso social, implica una doble dinámica: se presenta a la vez como un esfuerzo de maximización de la racionalidad formal y como un intento de aumentar la racionalidad material o sustantiva. En el primer aspecto significa básicamente la optimización de las relaciones entre medios y fines dados; el segundo aspecto enfoca a la problemática del conjunto de la sociedad y constituye un medio para la determinación de los objetivos últimos de la misma y de los cambios requeridos para asegurar su cumplimiento.

Vázquez Arroyo, considera que la planificación es un proceso a través del cual, dentro de la política de desarrollo, se postulan metas de crecimiento y se indica la asignación de recursos requeridos.

Otros autores, estiman que la planeación económica y social es un sistema moderno y eficaz para satisfacer las aspiraciones colectivas de una nación.

Tamayo López Portillo, considera que la planeación económica es la adaptación de la producción a las necesidades de la sociedad, ya que la elaboración de un plan no obedece al deseo de organizar y reglamentar la producción sino de adaptarla a su fin, que consiste en la satisfacción de las necesidades sociales, adecuadamente jerarquizadas.

Por su parte, Horacio Labastida señala que la planeación económica busca, en los niveles sectoriales o globales, un racional y eficiente aprovechamiento de los recursos naturales y humanos para obtener la mayor productividad; en cambio, la planeación social tendría como objetivo mejorar las condiciones sociales que estimule el aprovechamiento de la estructura económica-social. La planeación económica está relacionada con el desarrollo de la producción de bienes y servicios, y la social con el desenvolvimiento del mismo productor, de los aspectos positivos del grupo educación y adiestramiento, salud, desarrollo de la comunidad, reforma de la tierra, etc., y de la situación y circunstancias del trabajo-salarios, días de descanso, pensiones, seguros. La programación económica desarrolla los recursos materiales utilizando los humanos, y la social estimula el factor humano usando los recursos materiales.

Cibotti y Sierra, mencionan que el proceso de planificación se ha orientado en dos sentidos --

principales; por un lado, a encarar problemas como el déficit del balance de pagos, la inadecuada estructura productiva, el financiamiento de la inversión tanto privada como pública, la ocupación rural y urbana, la distribución del ingreso, etc.; por otro, a investigar y proyectar las repercusiones de esos problemas, aunque principalmente desde un punto de vista de los sectores tecnológicos y con el propósito de llegar a determinar volúmenes de inversión y modalidades de financiamiento de las principales actividades económicas.

Consideran que el sector público sería un conjunto de agencias responsables de la producción de bienes y de la prestación de servicios de beneficio general, que se relacionan entre sí no sólo por la natural complementariedad que exige la producción, sino también por lazos de autoridad, por condiciones de coordinación muy específicas y por las modalidades de su operación. Dentro de este contexto se conviene en señalar que los propósitos fundamentales de la planificación del sector público son, por una parte, el aumento de la eficiencia de sus actividades de producción y acumulación y, por la otra, el ordenamiento de las mismas según los requerimientos del proceso de desarrollo.

Señalan, que la confección de un plan de desarrollo requiere la definición de un modelo global que, partiendo de las líneas generales de estrategia a largo plazo, cuantifique en una primera aproximación las variables macroeconómicas pertinentes a mediano plazo, traduciendo, dentro de lo posible, las orientaciones ideológicas y las políticas económicas y sociales que el gobierno considera convenientes para el desarrollo del país en un juego de magnitudes.

Estiman que los objetivos principales que persigue la planificación del sector público en una economía mixta, son elevar la productividad de las acciones públicas, y diseñar un nivel y composición de las mismas para que respondan a los requerimientos de la estrategia general del desarrollo y de los planes a mediano y a corto plazo.

Mencionan que un plan del sector público puede considerarse como un conjunto de criterios destinados a orientar la asignación de recursos entre diferentes usos, de acuerdo con directivas emanadas del esquema de desarrollo aceptado; por otra parte, el plan incluiría programas para cada entidad y dentro de ella para cada una de sus funciones principales, detallándose las metas anuales y los recursos a utilizar.

Consideran que habitualmente las metas del plan se establecen de acuerdo a extrapolaciones de tendencias, o mediante relaciones paramétricas entre monto de inversiones y niveles del producto global o sectorial.

Aún cuando es importante reconocer un límite mínimo por debajo del cual no se deben fijar metas, pues se tiene que garantizar un nivel de satisfacción que no signifique deteriorar una situación básica o inicial; esto se puede calcular tomando como referencia los gastos por habitante, la dotación de capital por habitante, la cobertura del servicio en relación a la población total, etc.

Por su parte, Gonzalo Martner señala que el concepto de planificación supone que, dada la multitud de posibilidades de acción de los hombres, del gobierno, de las empresas y de las familias, es necesario elegir "racionalmente" qué alternativas son mejores para la realización de los valores finales que sustenten dichos hombres, familias, gobiernos o empresas.

Menciona que el programa de desarrollo económico ha sido definido en estudios de la CEPAL

como un acto de orden, en el cual se establece una clara y razonable relación entre los medios o recursos de que dispone y las necesidades de desarrollo económico y su escala de preferencias y las distintas formas en que ha de operarse con esos medios para satisfacerlas.

Define el sistema de planificación, programación y presupuestación como el proceso a través del cual objetivos y recursos, y la interrelación entre ellos, son tomados en cuenta a fin de obtener un programa de acción comprensivo y coherente para el gobierno en su conjunto.

Señala que los programas globales comprenden el análisis y la fijación de metas para toda la economía del país: un nivel de ingresos por habitante por alcanzar, una tasa de inversiones, un nivel de consumo, etc.; el programa global contiene dichas metas y las hace compatibles entre sí y con el volumen de recursos disponibles.

Menciona que los programas sectoriales se refieren a actividades particulares, tales como la agricultura, los transportes, la vivienda, la minería y la industria. Por lo general, la programación sectorial tiene por finalidad romper estrangulamientos producidos en algunas actividades económicas; frente al atraso agrícola se formula un programa de desarrollo agrícola, con el objetivo de aumentar esa producción; ante un retraso en el sistema de transporte se formula un programa de desarrollo de los transportes, etc.

Por su parte, Vladimiro Arellano señala que los procesos de planificación y presupuestación son artificios que a partir de una realidad se propone organizar aquellas acciones económico-sociales del Estado, que se estiman necesarias o convenientes.

Estima que el plan de acción del gobierno, es el enunciado político-programático del gobierno, que define en la forma de tesis-objetivos, sus acciones centrales, derivados del diagnóstico de la realidad y de la apreciación política que de ella hace.

Menciona que el plan del sector público, trata de establecer la forma en que se aborda, tanto en su formulación de mediano plazo, los problemas del desarrollo económico-social, así como a la vez, determinar la forma en que los planes operativos dan respuesta a las tesis-objetivos del Gobierno.

Ferreiro, a su vez, señala que la planificación significa para los países en desarrollo un instrumento mediante el cual se espera sistematizar y acelerar el desarrollo económico y social de que tan urgidos están países como el nuestro. Al sector público se le ha asignado en estos tiempos el papel de promotor del desarrollo económico y social, y la planificación es un instrumento de que se vale para cumplir con esas tareas.

Menciona que los planes de largo plazo, establecen objetivos y metas que indican el comportamiento deseado de las variables macroeconómicas, tales como: Producto Interno Bruto, Consumo, Inversiones, Exportaciones e Importaciones, etc., para un periodo considerable que generalmente es de diez años. No obstante el carácter tan general de la planificación a largo plazo debe cuidarse de la coherencia de las metas globales asignadas a los diferentes sectores derivada de la interrelación existente entre ellos en función de los objetivos globales establecidos.

Señala que los planes sectoriales a plazo medio, desglosan de los planes de largo plazo los objetivos y metas que habrán de cumplirse durante el plazo que abarcan 4 ó 5 años por los diversos sectores económicos, señalando la parte que habrá de ser cumplida por el sector privado y

cuál por el sector público.

Y por último, los planes de corto plazo, conocidos también como planes operativos, generalmente son anuales y desglosan de los planes de mediano plazo los segmentos a cumplirse en un año. Por supuesto que el plan de corto plazo al igual que el de medio y largo plazo, debe estar dividido por sectores y explicitar la participación de cada uno de los sectores institucionales en su composición, con la particularidad de que están expresados a un grado de mayor detalle; se establecen metas bastantes precisas como por ejemplo: construcción de escuelas, metro cuadrado de pavimento, etc.; la parte correspondiente al sector público en un sistema integral de planificación presupuestal, es la que debe estar expresada en el presupuesto por programas.

Menciona que para ubicar mejor la relación existente, o que es deseable que exista entre el presupuesto por programas y la planificación, se considerará a ésta como un sistema integral que parte de la estrategia de desarrollo, como marco de referencia para los planes de plazo medio, y de los cuales se derivan los planes anuales operativos, de los que el presupuesto del sector público es parte.

Por su parte, Molina López señala que la planificación es tanto un proceso como un sistema a través del cual se toman decisiones y se realizan acciones tendientes a seleccionar alternativas (sociales, políticas, económicas, tecnológicas, financieras, etc.) en forma racional y coherente con sus correspondientes objetivos y metas, en el corto, mediano y largo plazo, en los ámbitos nacional, regional, estatal, departamental o provincial, y municipal, y con un determinado carácter ya sea integral o global y sectorial.

Menciona que los especialistas tanto de planificación como de presupuesto coinciden en dividir los instrumentos de desarrollo en dos grupos: los instrumentos de orientación, como los planes de largo y mediano plazo, que son los que proporcionan pautas generales, y los instrumentos de ejecución entre los que se encuentran los presupuestos que sirven para llevar a la práctica los objetivos y las metas de los planes a corto plazo.

Señala que los planes globales o de largo plazo determinan las alternativas de desarrollo y las bases para una nueva concepción de la sociedad del futuro, para lo cual se establecen programas o proyectos estratégicos; los planes de mediano plazo expresan esos programas o proyectos estratégicos en instrumentos de acción más desagregados, dentro de los lineamientos generales de largo plazo; los planes de corto plazo o planes operativos determinan en forma detallada las decisiones y el manejo de los recursos para la realización de las acciones concretas, atribuyendo responsabilidades a las unidades ejecutoras correspondientes; finalmente, el presupuesto traduce dentro de una técnica especializada, los objetivos y metas de largo plazo y mediano plazo, al corto plazo y los expresa en programas, a los cuales se les asigna recursos para lograr su ejecución, control y evaluación.

Finalmente, el Artículo 26 Constitucional establece que el Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación.

Señala que los fines del proyecto nacional contenidos en la Constitución determinarán los objetivos de la planeación. La planeación será democrática. Mediante la participación de los di-

versos sectores sociales recogerà las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al plan y los programas de desarrollo. Habrà un plan nacional de desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

2.2.2 Presupuesto

La transformación reciente del Estado, en una entidad con poder suficiente para inducir, controlar y modular los fenómenos económicos-sociales, ha conducido a privilegiar - en la teoría y en la práctica - el papel de la política de gasto público. En consecuencia, el presupuesto - su instrumento básico - sólo puede ser contemplado en el marco de la administración y la planeación para el desarrollo.

La técnica del presupuesto por Programas, que se orienta a optimizar la programación del gasto público y racionalizar la administración presupuestaria, está fundamentada en la selección y realización de objetivos y metas, en función de planes de trabajo y en la asignación de los recursos necesarios para su cumplimiento.

El fundamento en que se sustentó el esfuerzo para introducir la técnica del Presupuesto por Programas, radicó desde un principio en el hecho de que el presupuesto público es el instrumento fundamental con que cuenta el Estado para materializar los objetivos y directrices de los planes y programas de desarrollo.

El Instituto latinoamericano de Planificación Económica y Social, considera al presupuesto gubernamental como un instrumento estratégico en la política de desarrollo. Por una parte, constituye un eslabón fundamental para el proceso de planificación, en especial en lo que se refiere a la asignación de recursos - personal, materiales, equipos, organización, conocimientos técnicos, etc. - para dar cumplimiento en el corto plazo a las metas establecidas en los planes de largo y mediano plazo. Por otra parte, se le considera como un mecanismo decisivo de política económica, pues su nivel y composición - junto con reflejar en lo inmediato las metas de desarrollo - influyen en el corto plazo y en los campos monetario, cambiario y financiero en general. También influye al determinar la asignación de recursos en la estructura orgánica y en los procedimientos de la administración pública.

Isoard y Jiménez, consideran que los presupuestos son parte del sistema de planeación en el que los planes integran las metas y los objetivos a mediano y corto plazos en un cuerpo coherente, y expresan los propósitos que se persiguen y los resultados que se esperan de la actividad del Estado. Con la orientación de los planes, y habida cuenta de la disponibilidad de recursos, que es el elemento limitante de la acción, se estudian diversas combinaciones factibles de medios y objetivos concretos, en un proceso de optimización que obliga a replanteos iterativos de las prioridades hasta llegar a definir la serie óptima de combinaciones de los medios disponibles y de los distintos objetivos susceptibles de lograrse con el empleo más racional posible de aquéllos, la cual se plasma en el presupuesto.

Cibotti y Sierra, mencionan que entre los instrumentos de ejecución se destaca el presupuesto de ingresos y egresos del gobierno central y del conjunto del sector; a través de él anualmente se van asignando los recursos financieros y concretando el sistema de prioridades establecidos por el plan. Una parte importante de las medidas que las autoridades centrales impongan a las entidades están reflejadas en la estructura presupuestaria, de modo que, desde el punto de vista de la planificación, el presupuesto constituye la desagregación periódica de un plan a mediano plazo, donde en forma sucesiva se van tomando en cuenta los objetivos del mismo y definiendo las trayectorias de ejecución de las actividades y proyectos.

Agregan que el presupuesto es uno de los elementos más importantes de la política a corto plazo; ya que las previsiones que contienen los planes son formuladas y organizadas para orientar las decisiones a mediano plazo, mientras que las clasificaciones, las asignaciones de recursos, y todo el tratamiento presupuestario gira en torno a la ejecución anual.

Señalan que para que el presupuesto dentro del proceso de planificación cumpla el papel adecuado, además de cumplir con las funciones fiscalizadoras que tradicionalmente se le atribuyen debe de garantizar la eficiencia en el cumplimiento de los programas de ejecución, lo que se asegura mediante el uso de las técnicas del presupuesto por programas.

Para Vázquez Arroyo, el presupuesto por programas es un conjunto armónico de programas y proyectos con sus respectivos costos de ejecución, a realizarse en el futuro inmediato.

Por su parte, Víctor Arrieché considera que el presupuesto, situado en el plano general de los instrumentos de gestión, es un medio para prever y decidir la producción que se va a realizar en un periodo determinado, así como para asignar formalmente los recursos que esa producción exige.

Señala que el presupuesto es el proceso a través del cual se elabora, expresa, aprueba, coordina la ejecución y evalúa la parte del programa anual de un ministerio, organismo autónomo o empresa pública, de un sector económico o social o de una región - que implica transacciones financieras para el periodo presupuestario, que generalmente es de un año. Es uno de los más importantes instrumentos de gobierno, de administración y de concreción y ejecución de los planes de desarrollo económico y social.

Menciona que programar y presupuestar a corto plazo significa:

a) Adoptar cada uno de los objetivos concretos tanto en su naturaleza como en su cantidad en términos de hacer posible la acción directa, inmediata y cotidiana del gobierno y de la administración en función de las orientaciones y metas del plan a mediano plazo y tomando en cuenta las limitaciones o posibilidades que se deriven de los factores de la coyuntura;

b) Determinar la naturaleza y volumen de las acciones necesarias para alcanzar dichos objetivos.

c) Calcular y asignar los recursos humanos y materiales y demás servicios en calidades y cantidades adecuadas para la materialización de las acciones señaladas en b);

d) Calcular y asignar la cantidad de recursos monetarios - recursos financieros - dentro de cada uno de los conceptos de gasto en función de los recursos humanos y materiales y demás servicios, y de los sistemas de salarios y precios que se considera regirán en el ejercicio al que se refiere la programación.

Por su parte, Molina López considera que el aumento de la intervención del Estado en la realidad económica-social de los países del área, se liga inevitablemente a la propia ampliación de la economía privada, exigiendo de aquel el papel de ordenador de las relaciones de producción, distribución y consumo. Este hecho hace que el presupuesto se encuentre localizado en la administración pública como un elemento de la más trascendental importancia, pues a través

de él se medirá el grado de participación del Estado en la vida económica, el estudio de la conveniencia de las providencias gubernamentales y en su relación con el desarrollo equilibrado de la economía.

Agrega que el sentido financiero del presupuesto, no constituye un fin y si un medio a través del cual, el gobierno procura atender determinadas necesidades colectivas existentes en la sociedad, realizando una amplia redistribución de la renta nacional, ya sea a través de una adecuada y equitativa tributación, como así también, por medio de una racional aplicación de los fondos públicos.

Señala que la función básica del presupuesto por programas es la de adecuar e incorporar en el corto plazo, los objetivos y metas de largo y mediano plazo establecidas en el plan, seleccionar combinaciones de recursos de la manera más adecuada posible, promoviendo la eficacia y la eficiencia de toda la administración, y por último, asignar los recursos financieros.

Menciona que la programación presupuestaria consiste en la fijación de metas y en la asignación de recursos humanos, materiales y financieros; en otras palabras es un proceso que transforma las metas de largo plazo del sector público en metas de corto plazo definiendo su contenido a través de programas específicos de trabajo.

Define el programa como un conjunto de acciones afines y coherentes a través de las cuales se pretenden alcanzar objetivos y metas, previamente determinados por la planificación, en términos de producto final. Para lo cual se requieren combinar recursos: humanos, tecnológicos, materiales, naturales, financieros; especificar tiempo y espacio en el que se va a desarrollar el programa y atribuir responsabilidades a una o varias unidades ejecutoras, éstas últimas deberán actuar debidamente coordinadas.

Por su parte, Ferreiro considera que la importancia del Estado ha crecido extraordinariamente y de manera paralela la de las finanzas públicas, ya que esta disciplina se ocupa del estudio y forma de obtención de los ingresos monetarios y de la utilización de estos ingresos por el poder público y de sus efectos en la actividad económica y social de un país; consecuentemente el estudio del presupuesto como el documento que muestra la estimación de los ingresos y egresos públicos para un determinado periodo, pasó a ocupar un plano muy importante.

Señala que dentro de la teoría de las finanzas públicas, el presupuesto es definido como un documento que prevé los ingresos y los egresos públicos durante un periodo determinado, que generalmente es de un año, y representa por tanto el instrumento puesto en manos de los servidores públicos para alcanzar las metas y objetivos del Estado; es por consiguiente un documento de suma importancia política y económica para la comunidad nacional.

Define el presupuesto público como el instrumento que utiliza el sector público para calcular sus gastos y el consecuente financiamiento de tales gastos con el objeto de cumplir con sus fines en su carácter de regulador de la vida social y de su función de impulsor del desarrollo económico y social de un país.

Asimismo, señala que el Presupuesto por Programas correlaciona los aspectos financieros del presupuesto con los programas de trabajo, que a su vez presuponen la determinación de objetivos y metas por un lado, y por el otro de instrumentos para alcanzar tales metas y objetivos.

Define el presupuesto por programas como el instrumento de que se sirve la administración pública para adoptar decisiones racionales en cuanto a sus objetivos, metas y medios para lograr tales objetivos en el corto plazo, y desde luego sobre las consecuencias financieras de tales decisiones.

Señala que el programa es el instrumento mediante el cual las instituciones públicas cumplen sus funciones procurando la realización de objetivos y metas cuantificables a través de actividades y obras específicas integradas, coordinando los recursos humanos materiales y financieros con resultados mensurables y costos globales y unitarios, cuya ejecución se encarga a organismos competentes de alto nivel.

Considera que el programa es el elemento principal de la técnica del presupuesto por programas y es la base para la elaboración, asignación de recursos, aprobación, ejecución, control y evaluación del presupuesto.

Define el programa como el instrumento destinado a cumplir ciertas funciones de un organismo en el cual se establecen objetivos o metas cuantificables o no en términos de producto final y que se lograrán a través de la integración de un conjunto de esfuerzos con los recursos humanos, materiales y financieros asignados al programa, con un costo global y unitario determinado y cuya ejecución queda a cargo de una o varias unidades del organismo.

Por su parte, Gonzalo Martner señala que a medida que la intervención del Estado se fue haciendo necesaria para afrontar fluctuaciones económicas que derivaban del exterior, fue considerándose que el presupuesto fiscal podría ser utilizado como una herramienta eficaz de compensación frente a esas alteraciones. Por otra parte, en tanto que las presiones de los grupos sociales por aumentar su participación en el ingreso nacional se fue haciendo ostensible, penetró la idea de que el presupuesto fiscal podría ser también un instrumento útil para lograr una mejor distribución del ingreso. Por último, estimando los países atrasados que no es posible alcanzar una estabilidad económica duradera y una distribución más igualitaria del ingreso sin un adecuado crecimiento de la producción, se fortaleció en la mente de los gobernantes el concepto de que el presupuesto gubernamental puede llegar a ser una herramienta para acelerar el desarrollo económico.

Considera que el presupuesto es una herramienta política en cuanto expresa en transacciones concretas y resultados propuestos, decisiones gubernamentales y contribuye a través del ejercicio del poder a ejecutarlas; es un instrumento de planificación en cuanto contiene metas que cumplir con determinados medios; y es un instrumento de administración en cuanto debe realizar acciones específicas para coordinar, ejecutar y controlar los planes y programas.

Menciona que la programación presupuestaria expresa en el presupuesto-programa, que es el instrumento que cumple el propósito de combinar los recursos disponibles en el futuro inmediato tras las metas de corto plazo, concebidas para la ejecución de los objetivos de largo y mediano plazo. Los programas anuales cumplen dos funciones principales, a saber: ligar la acción inmediata con el plan de largo y mediano plazo, y servir de instrumento para coordinar las decisiones generales adoptadas en el alto nivel del gobierno y las decisiones de detalle adoptadas en los niveles intermedio y bajo de la administración pública. En otras palabras, traduce las orientaciones generales en metas precisas, viables, y conforma todo el mecanismo de ejecución de dichos propósitos y objetivos al establecer un nexo entre las decisiones globales y las decisiones operativas de ejecución. Por consiguiente, los programas anuales constituyen un instru-

mento que cada unidad administrativa ejecutora, dentro de la pirámide de organización del gobierno, utiliza para definir sus metas y programas de trabajo con el fin de guiar su acción y -- controlar los resultados obtenidos.

Así, entiende al programa como un instrumento destinado a cumplir las funciones del Estado, por el cual se establecen objetivos o metas cuantificables (en función de productos finales), --- que se cumplirán a través de la integración de un conjunto de esfuerzos con recursos huma--- nos, materiales y financieros a él asignados, con un costo global y unitario determinado, y cuya ejecución queda a cargo de una unidad administrativa de alto nivel dentro del gobierno.

Por tanto, a través de los presupuestos, los ministerios y los establecimientos públicos ejecutan la actividad gubernativa contenida en los programas que han sido elaborados para cumplir las - funciones que las leyes les encomiendan.

Señala que el presupuesto por programas y actividades clasifica los gastos conforme a los programas propuestos y muestra las tareas o trabajos que se van a realizar dentro de ellos. Naturalmente los programas y las actividades están a cargo de las dependencias administrativas del gobierno, las que pasan a ser unidades ejecutoras de programas. El presupuesto por progra--- mas y actividades obliga al funcionario administrativo a formular un programa de acción, y lo - compromete a cumplir ciertas metas de trabajo. Estos programas de acción son propuestos --- por el Ejecutivo al Congreso y cuando éste les da su aprobación se formula un verdadero contrato en virtud del cual el Ejecutivo se compromete a prestar un cierto volumen de servicios.

Agrega que el sistema presupuestal por programas y actividades ha sido introducido en los --- países más avanzados como una forma de racionalizar el gasto público, de orientarlo en el lar--- go plazo, y de mejorar la selección de las actividades gubernamentales.

Considera que el sistema del presupuesto por programas está formado por un conjunto de categorías, en virtud de las cuales se distribuyen los fondos para hacer las cosas programadas. -- Estas categorías conceptuales deben ser definidas con precisión e integradas en una nomenclatura uniforme, en la que se base técnicamente la programación del presupuesto y se logre su -- coordinación con los planes de desarrollo económico y social. En consecuencia, en la técnica - del presupuesto por programas existen diversas categorías de gran importancia que constitu--- yen la columna vertebral de la programación presupuestaria. Estos conceptos principales son - los de función, subfunción, programa, subprograma, actividad y proyecto.

Así, el presupuesto por programas y actividades utiliza ciertos conceptos básicos o categorías programáticas que procura medir, estableciendo al efecto las respectivas unidades; un concepto fundamental es la necesidad pública que se define como aquella que la colectividad estima - vital y que tiene repercusiones sociales: la creación de medio de transporte, dotación de agua - potable y alcantarillado, alfabetización, mantenimiento del orden público, etc. La unidad de --- medida es el volumen del déficit real, por ejemplo, falta de 100,000 casas, 100,000 niños sin -- acceso a la educación, 1 000,000 de analfabetos, etc. Frente a cada necesidad pública, el go--- bierno se fija un propósito (reducir el analfabetismo, eliminar las epidemias, controlar los abas--- tecimientos, etc.), que constituye la base de su política y de su acción. Fijado el propósito, ---- procede a cuantificar la acción fijando una meta que se expresa a través de un resultado, como puede ser mejorar el índice de analfabetismo en tanto por ciento. La unidad de medida expresa la magnitud del resultado, por ejemplo, reducir el porcentaje de analfabetos en un 20 por cien--- to anual.

Finalmente, señala que de acuerdo con la experiencia de diferentes países, los principales pasos que han de darse para establecer un presupuesto-programa son los siguientes:

- a) Hacer la programación general del presupuesto, para lo cual se decide en el nivel superior -- qué participación tendrá el gobierno en la actividad económica; para este efecto se fija la cuota del ingreso nacional que absorberá el sector público asignando las partes correspondientes al gobierno central y a las entidades descentralizadas. Luego conviene fijar la participación del -- gobierno en el proceso de desarrollo, estableciendo las cuotas de los recursos gubernamenta-- les que se destinarán a inversión. En seguida se asignan los fondos para consumos, transferen-- cias e inversión entre las distintas funciones que cumplirá el gobierno en el año próximo. Las - cuotas para salud, educación, policía, agricultura, etc., se asignan de acuerdo con los respecti-- vos programas sectoriales de desarrollo.
- b) Una vez fijadas las cuotas, la oficina central de presupuesto debe contribuir a determinar los programas de trabajo que se desarrollarán para cumplir cada función; los ministerios y servi-- cios públicos deben tratar de identificar los programas cuidando de definir las responsabida-- des de los funcionarios.
- c) Determinados los programas, examinar las estructuras administrativas de manera de respon-- sabilizar a cada dirección, departamento o división de un programa completo o de una parte -- de él.
- d) Definir los resultados y metas a alcanzar dentro de cada programa; las unidades pueden ser un producto final o una actividad o trabajo.
- e) Medir el costo de cada programa y actividad, conociendo el volumen de los insumos y su -- respectivo valor.

2.3 Recursos Financieros

Cibotti y Sierra, consideran que la acción reguladora del financiamiento público se identifica -- como la actividad financiera realizada por el sector público, tanto en su acción por liberar re--- cursos del uso privado como de trasladar ingresos entre grupos sociales y sectores producti--- vos, lo cual posee una importante capacidad para modificar algunas variables económicas glo--- bales y alterar aspectos específicos en el comportamiento y decisiones de los agentes económi--- cos. Esta regulación puede hacerse de dos formas: una de ellas consiste en utilizar los ingresos y gastos públicos para tratar de mantener, dentro de ciertas condiciones, el nivel y ritmo de --- desenvolvimiento de algunas funciones generales de la economía, como los de demanda, ocu--- pación, inversión, etc.; y la otra puede realizarse aprovechando las diferentes modalidades que adquieren los ingresos y desembolsos públicos para crear un conjunto de incentivos y falta de - estímulos específicos que, modificando precios, tasas de ganancia y salarios relativos, hagan -- más atractivas a ciertas actividades productivas que a otras, induzcan al uso o a la sustitución de determinados factores, hagan preferibles algunas localizaciones geográficas o fomenten --- ciertas formas de empleo del ingreso individual.

Agregan que la capacidad de regulación global del Estado, está relacionada con los efectos --- que el total del ingreso y del gasto público pueden tener sobre la demanda global y, por esa --- vía, sobre la ocupación y los precios; este tipo de regulación queda así estrechamente vincula--- do con el equilibrio presupuestario, tanto en la acepción contable de éste, como en su aspecto económico.

Mencionan que las expresiones equilibrio, déficit o superávit presupuestario incluyen el balan--- ce entre ingresos corrientes, más los de capital que no significan endeudamiento y los gastos - totales del sector público.

Aclaran que los efectos restrictivos sobre la demanda provocados por los ingresos públicos y - los expansivos generados por los gastos, no necesariamente tienen que resultar balanceados. -- La igualdad de ambos sería una condición importante para que el financiamiento y el gasto pù--- blico no produjeran tendencias inflacionarias ni recesiones; pues un desbalance, porque los --- efectos expansivos son mayores que los restrictivos, estaría incrementando la demanda global, la que podría ir más allá de la capacidad productiva existente ocasionando, en ese caso, ten--- dencias inflacionarias. En cambio, si los efectos restrictivos fueran mayores que los expansi--- vos, significaría que el financiamiento público está debilitando más la demanda de la capacidad que tienen los gastos de expandirla, con lo que podrían originarse tendencias recesivas o de --- desempleo.

No obstante, la igualdad entre estos tipos de efectos da lugar al equilibrio económico global -- que tiene una alta significación para la actividad productiva y para el mantenimiento del nivel de precios, y va más allá del mero balance entre ingresos y gastos presupuestarios.

Asimismo, Gonzalo Martner considera que la expansión, mantenimiento o reducción de la am--- plitud de las actividades gubernativas produce, naturalmente, efectos sobre el volumen de los - gastos públicos y éstos, a su vez, sobre el volumen de la demanda nacional; pero si los ingre--- sos no son suficientes para financiarlos, se pueden generar presiones inflacionarias de impor--- tancia.

Por su parte, Retchkiman señala que los egresos del Estado compiten con los gastos privados por los recursos que tiene la comunidad; los impuestos desvian medios de compra del sector - privado al público, y ambos, es decir, los beneficios derivados de los gastos del gobierno y los recursos de que no disponen en el sector privado por la imposición, afectan la distribución del ingreso real.

2.3.1 Ingreso

De acuerdo con el origen de los recursos de que dispone el sector público en México, puede -- hablarse de una subdivisión de dicho sector en dos subsectores, a saber: subsector gobierno y subsector de organismos descentralizados y empresas estatales. En el primero predominan los ingresos puramente fiscales, en tanto que el segundo se sostiene con recursos de otra índole, -- como las utilidades de operación de las empresas, las aportaciones y subsidios otorgados a los organismos por el subsector gobierno y los créditos internos y externos.

Cibotti y Sierra, señalan que el financiamiento público es un importante aspecto común en to-- das las actividades del Estado; en efecto, para cumplir con las funciones de producción e in-- versión se requieren cantidades de determinados factores productivos e insumos, lo que induce al Estado a apropiarse de una parte de la renta nacional y a participar en las corrientes moneta-- rias a través de un conjunto de procedimientos que constituyen su función financiera. Aun --- cuando tal función, en lo esencial, tiene por objeto la movilización de recursos físicos, por su - intermedio se realizan otras dos importantes acciones de política económica: una, relacionada con la transferencia de poder adquisitivo entre los grupos sociales y entre los sectores produc-- tivos, y otra referente al empleo que se puede hacer de los instrumentos de financiamiento pa-- ra alterar, además de la demanda efectiva de los agentes privados, sus planes y decisiones eco-- nómicas; con el primer tipo de acción el Estado contribuye principalmente a redistribuir el in-- greso, con el segundo ayuda a regular la economía en su conjunto.

Consideran que para que el Estado pueda obtener los insumos y factores necesarios para la --- producción y acumulación, debe movilizar medios de pago que les permitan trasladar dichos -- recursos físicos al ámbito de la economía estatal. Lo anterior, se efectúa en general mediante -- tres mecanismos: el sistema impositivo, el sistema de precios y tarifas de los bienes y servicios públicos que se venden, y el crédito o deuda pública.

Mencionan que tanto la tributación como la deuda pública interna y los otros medios que pro-- porcionan ingresos al Estado, a la vez que cumplen con la finalidad inmediata de proporcio--- narle poder de compra, deben sustraer del uso privado capacidad de producción y capacidad -- para importar.

Por su parte, Ferreiro señala que por el lado de los ingresos, se consideran ingresos corrientes a los que son producto de la operación y de las actividades normales de los diversos organis-- mos y entidades que forman el sector público; en éste, en su conjunto, los principales ingresos corrientes son los siguientes: impuestos al ingreso; impuestos sobre la renta; impuestos al gas-- to, ingresos mercantiles; los ingresos de empresas públicas que producen bienes y servicios; in-- gresos producto de multas o del uso o aprovechamiento de bienes propiedad del sector públi-- co.

Los ingresos de capital, por otra parte, son aquellos, que da por resultado la venta a otros sec-- tores de activos físicos o financieros o de créditos obtenidos de fuentes exteriores al sector o - entidad que se analiza.

A su vez, Vladimiro Arellano señala que el financiamiento del sector público se obtiene me--- diante la aplicación de tributos, la obtención de ingresos por venta de bienes y servicios, el en-- deudamiento público y las donaciones.

Estima que la capacidad del Estado para obtener recursos de la economía, determina la influencia que puede ejercer en el desarrollo económico y social del país. Como tesis central, el sistema tributario influye en la formación y empleo de los ingresos y del patrimonio, en el empleo de factores, la distribución de la producción y en los flujos de comercio exterior.

Considera que el sistema tributario al disponer de alternativas para modificar los actos económicos de naturaleza tan variada, le conceden una importantísima capacidad de regulación sobre las decisiones que adoptan los agentes privados para producir, invertir, determinar escalas de producción, empleo de equipos o factor trabajo, etc.

Menciona que el impuesto de la renta, en la práctica, grava el acto de generar ingresos; cuando se aplica diferenciando las actividades productivas, puede estimular o desalentar a algunas, y reorientar a otras, toda vez que el costo del impuesto puede hacer variar la tasa de beneficio. El impuesto de consumo, grava el gasto personal que se estime excesivo, puede diferenciar un nivel mínimo de consumo exento por familia y castigar el consumo excesivo, pudiendo estimular el ahorro o la inversión. El empleo combinado de los impuestos a la renta y al gasto excesivo pueden hacer más intensas las motivaciones de ahorro e inversión, para los requerimientos de determinada política económica.

A su vez, los impuestos al patrimonio gravan los ahorros e inversión acumulados individualmente, si la política se propone diferenciar entre las distintas formas de patrimonio, se derivarían influencias sobre las decisiones de empresas o personas, en relación a en qué actividades invertir o sobre las formas más convenientes de mantener los ahorros. Este impuesto puede ser instrumento para impulsar el pleno empleo del patrimonio o en otro sentido desalentar su concentración excesiva.

Por otra parte, señala que dependiendo de la importancia que tenga el sector público como productor, la captación de ingresos a través de los precios y tarifas, puede tener gran influencia en los precios relativos y en las decisiones de los agentes privados. Si los costos unitarios son iguales a los precios unitarios, tal influencia se reflejará sólo en las economías externas que genere; si los costos unitarios son mayores que los precios unitarios, provocarán redistribución de ingresos, incrementarán las economías externas y fomentarán actividades que consuman tales bienes; si los costos unitarios son menores que los precios unitarios, se produce un flujo de ingresos del sector privado al público.

De otro lado, menciona que el endeudamiento público es una variable del financiamiento que cumple con una función reguladora, en el sentido que incorpora algunas variables del funcionamiento de la economía: la tasa de interés, el ahorro e inversión, apropiarse de la capacidad para realizar inversiones, etc. A diferencia del papel de los impuestos, el endeudamiento opera como un regulador de carácter más bien general que específico, actuando sobre los flujos de los medios de pago.

Agrega que el endeudamiento público externo, que significa transferir ahorros desde el resto del mundo hacia el país, juega un papel neutro en el corto plazo, cuando se refiere a adquisiciones de bienes o servicios producidos en el exterior; pero cuando tales créditos pueden ser transformados en importaciones, ya sea para equilibrar el presupuesto corriente de divisas o para financiar gastos locales de inversión, el endeudamiento público incrementa la oferta de bienes y servicios.

Por su parte, Gonzalo Martner considera que la proyección de los ingresos gastos públicos totales permite determinar, por una parte, el monto de ahorros públicos que puede generarse y -- calcular los recursos adicionales que serían necesarios para complementar los ahorros del gobierno en el financiamiento de las diversas inversiones públicas.

La diferencia entre el total de inversiones públicas postuladas y el monto de los ahorros que -- puede generar el sistema fiscal, representa el endeudamiento a que debe recurrir el gobierno -- para alcanzar las metas de inversión pública.

Por su parte, Retchkiman señala que la Organización de las Naciones Unidas, por conducto de su Departamento fiscal, ha hecho una clasificación de los ingresos públicos con objetivos de -- análisis económico y administrativo, y señala tres grandes grupos: 1) ingresos tributarios e ingresos no tributarios; 2) impuestos directos y gravámenes indirectos; 3) ingresos procedentes de la cuenta de la renta privada e ingresos provenientes de la cuenta de capital privado.

Menciona que Ursula Hicks considera el gravamen como un pago obligatorio del sector privado a los organismos gubernamentales, con el propósito expreso de servir para la satisfacción -- de necesidades colectivas.

Plantea que la justicia y la equidad deben normar los criterios de los administradores de im--- puestos; sin embargo, no siempre se obtienen resultados favorables, pues los individuos pue--- den encontrar injusticia en las leyes impositivas y la evasión hacerse de tal magnitud que el --- abandono del tributo sea el resultado, como efecto de las presiones políticas y de las perturbaciones económicas que se produzcan.

Menciona que Somers considera que los tributos producen efectos amplios como lo son sobre el consumo y el nivel de vida, la producción, los negocios y la ocupación, el ahorro y la formación de capital, las fluctuaciones y el progreso económico.

Señala que en una economía de empresa libre la existencia del excedente económico -asociado además en forma inextricable con su canalización - está ligada con dos hechos muy importantes: eliminar hasta donde sea posible la brecha económica entre altos y bajos ingresos, y el incremento relativo del poder económico y político de las clases de gran capacidad adquisitiva.

Define el ingreso, como el pago en dinero u otros beneficios materiales que se obtienen del --- uso de la riqueza y del trabajo humano. El ingreso personal para efectos del estudio del ingre--- so nacional, lo forman: sueldos y salarios y suplementos a los mismos; ganancias netas de las -- empresas individuales; rentas; intereses y dividendos.

Agrega que la economía pública, en la parte del ingreso público, trata de encontrar razones --- para justificar sus necesidades de ingreso y basarlas en una medida - lo más justa posible - de -- la capacidad impositiva de la sociedad de la que extrae los recursos que le hacen falta, y pri--- mordialmente conocer la capacidad de pago individual, dentro de las normas establecidas por -- la sociedad democrático-capitalista, que forma una economía mixta. Todavía en los últimos -- años los tratadistas más autorizados dan un tratamiento exhaustivo a la tributación progresiva, así como a las tasas y a las categorías de los ingresos de los causantes, y aceptan como algo -- existente la definición del ingreso gravable, tomándolo de la teoría económica general.

Menciona que Simons define al ingreso como la suma algebraica del valor de mercado de los -

derechos ejercidos en consumo, y el cambio en el valor de los derechos de propiedades entre - el principio y el fin del periodo de que se trata; esta delimitación de ingreso como el incremento neto en el poder económico individual constituye el concepto más adecuado para la definición de la base de cualquier impuesto y, con las necesarias modificaciones, es actualmente, por sus aspectos económicos, políticos y sociales, el sistema que sirve a todas las legislaciones fiscales. Esta definición se realiza con fines claros de conseguir un patrón que permita medir con más o menos precisión la capacidad gravable individual, y que dé al Estado las bases para que su sistema tributario, además de darle la parte sustancial de sus ingresos, sea lo más equitativo y lo más adecuado para cumplir con sus fines de desarrollo económico y de incremento del nivel de vida de la población.

Señala que al establecer un gravamen se tendrá que tomar en cuenta - además de su impacto -- en todo el sistema impositivo - si se afecta a los que tienen u obtienen los mayores recursos; a quienes gozan de menos poder político - o tienen más aguante - y no protestarán; a los que --- percibirán mayor beneficio del gasto o se beneficiarán del empleo derivado de las inversiones gubernamentales, o a quienes llega el ingreso obtenido - por posesión de capital -, en contra--- posición con el ingreso ganado - por trabajo -, como lo denomina Simons. En el primer caso -- se está dentro del amplio campo de lo que se ha dado en llamar el principio de capacidad de -- pago, que norma y rige de base a todos los sistemas fiscales, y al que define Somers diciendo - que está en relación directa con el monto del ingreso o la riqueza de que dispone el causante, y que cuanto mayor sea ésta tanto más impuesto pagará - no en un sentido proporcional - cual-- quiera que sea el beneficio que perciba del gasto de los fondos así obtenidos.

Menciona que el impuesto al ingreso personal, o a la renta individual, como se le conoce en -- muchos países, constituye con el tributo que grava el ingreso neto de las corporaciones, la es-- pina dorsal de los sistemas tributarios de casi todas las naciones. Se le conceptúa como la for-- ma más apropiada para obtener ingresos y el que obedece más a la capacidad de pago de las -- personas, distorsiona menos las relaciones económicas-trabajo, ahorro-inversión, toma más en cuenta las condiciones individuales del causante y se ajusta más estrictamente a la equidad y -- justicia impositivas, al grado que un tratadista lo denominó el gravamen democrático por ex--- celencia, y presenta, como corolario, flexibilidad intrínseca que determina que los ingresos gu-- bernamentales se contraigan o se expandan más rápidamente que las entradas personales bruta-- s, sirviendo de indicadores precisos para las coyunturas económicas.

Considera que en todo gravamen las partes importantes son la definición de la base, la estruc-- tura de las tasas y el sujeto del impuesto; en el tributo al ingreso personal se trata, además, de conocer el ingreso neto, al que se llega considerando las entradas brutas, a las que se restan --- los gastos realizados para obtener el ingreso ganado, las exclusiones, deducciones, tratamiento especial a ganancias o pérdidas de capital, y exenciones.

Señala que es posible considerar que en los países desarrollados, y admitiendo que la mayoría de los gravámenes directos son progresivos, se obtienen mayores ingresos de los ricos que de los pobres, siempre y cuando la mayor parte de los ingresos tributarios del Estado provengan de impuestos a la renta, tanto de las personas como de las corporaciones.

No obstante, el deseo y la capacidad de trabajar, ahorrar e invertir puede ser lesionado por ta-- sas impositivas desproporcionadas y el resultado final producirá recaudaciones menores, o ca-- da vez menores, que las presupuestadas, y dañar gravemente a todo el proceso económico.

Agrega que dadas las tendencias que abiertamente manifiesta la intervención gubernamental en un Estado moderno, es evidente que si las entradas provenientes de las dos fuentes de recursos que son la propiedad y el ingreso, cuya progresividad y apego a la capacidad de pago las hace la base ideal de la imposición, no son capaces de otorgar el suficiente ingreso, entonces intervienen, como contraparte, los gravámenes indirectos al consumo, que acaban por ser necesarios e inevitables, sobre todo cuando es más pesada la carga y mayor la graduación progresiva de los impuestos sobre la propiedad y el ingreso.

Así, el impuesto al valor agregado grava a todo aquel que realice una venta, tanto en los canales de producción como de distribución, pero tomando en consideración únicamente el valor agregado al bien o producto vendido por la empresa que efectúa la operación.

Menciona que desde el punto de vista conceptual, la teoría del gravamen al valor agregado ha sido desarrollada tomando en cuenta dos proyecciones: agregar valor por medio del procesamiento o manejo de bienes o mercancías, con los medios de que dispone la empresa para realizar tal actividad - trabajo, bienes de capital y otros - y luego vender las mercaderías, sumando al precio el monto exacto del impuesto que le toca pagar y, obviamente, correspondiendo - el impacto y el pago, como en todos los tributos de este tipo, al comprador final.

Por otra parte, señala que la función económica del Estado moderno se inicia con la proyección de las funciones primordiales que el gobierno tiene que llenar y que determinan su gasto, - en primer lugar, para posteriormente considerar qué recursos y de dónde se tomarán para poder solventar dicho gasto indispensable; entonces se llega a los ingresos con toda su cauda de problemas, pero como generalmente dichas percepciones nunca son suficientes, se desemboca en la necesidad de recurrir al crédito.

Al respecto, considera que el crédito público es un acto de confianza en que interviene el Estado, que entrega instrumentos de pago futuro a inversionistas de todo tipo, tanto institucionales como individuales, por recursos monetarios.

Agrega que puede definirse la teoría de la deuda pública como aquella parte de la economía -- pública que estudia los métodos por medio de los cuales los gobiernos obtienen poder de compra entregado voluntariamente por quienes lo poseen, que pueden ser entidades gubernamentales nacionales y extranjeras, instituciones privadas, organismos y personas, recibiendo a cambio un instrumento o promesa de pago, y con todos los aspectos conexos, que incluyen emisión, amortización, refundición y pago de intereses.

Menciona que el autor francés Gastón Jèze señala que el establecimiento de un sistema de deuda pública presupone, desde el punto de vista económico: a) desarrollada organización comercial e industrial; b) disponibilidad de considerables montos de capital líquido; c) amplia circulación monetaria; y e) bien organizado mercado de dinero y capitales. Desde el punto de vista social y político, las premisas para el funcionamiento del sistema de crédito público son: a) paz interna y exterior; b) avanzada organización constitucional y administrativa; y c) moralidad en el personal político y administrativo. Y, por último, las bases financieras para la existencia de la deuda pública son: a) los impuestos como fuente normal de los ingresos gubernamentales; -- b) sana administración presupuestal; c) control rigido de gastos e ingresos; d) publicidad para los negocios del Estado.

Agrega que el Estado, al flotar un empréstito, adquiere la obligación de devolver, a tenedores-

de reclamaciones - títulos, valores, instrumentos - legales, dinero que puede ser el suyo propio o el de otra nación, y que está dividido en principal e intereses, en un momento particular de -- tiempo.

Además, que por lo que respecta a las obras públicas y su financiamiento por medio de la deuda pública, pueden considerarse dos posibilidades, refiriéndose la una a la política ordinaria de ampliación de servicios públicos que, por ser permanentes, de gran cuantía en cuanto a su erogación y cuya construcción dura varios años, hacen imposible que se cubran con gastos corrientes, siendo la otra la de realizar obras públicas en periodos de depresión, con el propósito de combatir el desempleo y, al mismo tiempo, ejercer una influencia positiva sobre la producción nacional.

2.3.2 Gasto

Cibotti y Sierra, señalan que la importante masa de recursos físicos y financieros que moviliza el sector público lleva al primer plano el problema de su asignación, la eficiencia de su empleo, las motivaciones que dinamizan el sector, el papel que le corresponde en las estrategias de desarrollo y sus relaciones con el sector privado.

Agregan que las acciones de producción de bienes y servicios y las de acumulación del Estado, implican un gasto público, entendido éste como el volumen de recursos monetarios necesarios para adquirir los recursos físicos utilizados por esas acciones; de aquí que puedan establecerse relaciones definidas entre el volumen de gasto público y las metas de estas acciones.

Consideran que el gasto público es un índice que refleja la intervención del Estado en la economía de acuerdo con la movilización de recursos reales que utiliza para producir bienes y servicios y para ayudar a formar el acervo de capital que una sociedad requiere para su funcionamiento y desarrollo.

Por su parte, Gonzalo Martner considera que el gasto público es fijado en función a los siguientes factores más importantes: 1) presiones políticas, gremiales, regionales o de otra índole que obligan a los Estados a aprobar gastos muy lejos del patrón deseado y que exceden sus intenciones y posibilidades de financiamiento; 2) la relación directa que existe entre las actividades de mayor productividad y desarrollo y las posibilidades de financiamiento del gobierno; 3) la necesidad económica de contribuir a mantener un nivel de la demanda nacional; 4) crear y mantener demanda directa de ciertos bienes y servicios intermedios y finales; 5) la necesidad económica y social de dar ocupación a una parte de la población activa; 6) contribuir a la estabilidad del nivel de precios; 7) la necesidad social de proporcionar a la población ciertos servicios básicos como educación, salud pública, administración de justicia, etc.; 8) la necesidad económica y política de lograr un desarrollo regional armónico; 9) la necesidad social y económica de conseguir una mayor igualdad económica entre los grupos sociales; y 10) la necesidad económica de contribuir a aumentar la capacidad productiva del país.

Isoard y Jiménez, mencionan que las circunstancias coyunturales y de estructura en los campos social, económico y político del país, constantemente sometidas a fuertes presiones y cambios, integran el entorno de las funciones del Estado y determinan la magnitud, la composición y la orientación del gasto público. Recíprocamente el gasto produce mutaciones en esas circunstancias; los efectos que tenga, comparados con sus propósitos, indican su eficacia; la relación entre el valor de esos efectos y el de los recursos consumidos traduce su eficiencia.

A su vez, Vladimiro Arellano considera que la admisión del mantenimiento del pleno empleo como el objetivo central de la política fiscal, ha llevado permanentemente esta preocupación a la formulación de las políticas coyunturales; para llevar a la práctica tal política, el Estado canaliza recursos para sus programas de gasto. El primer elemento de la política de gasto relacionada con el empleo es el nivel de gasto público, que por su efecto global es capaz de ejercer influencias tanto a través de la demanda de bienes y servicios, y gastos en transferencias, como la demanda de factores para sus programas de inversión. Selectivamente, el Estado puede disponer mayores gastos en determinadas actividades, que hagan posible la mayor o menor absorción de empleos; puede igualmente adoptar decisiones sobre la intensidad-capital o intensidad-mano de obra de sus proyectos de inversión en respuesta a la situación coyuntural e incluso abandonar programas de inversiones en ejecución para cambiar por otros, cuya tecnolo-

gia sea coherente con los programas de empleo que enfrenta la política económica.

Agrega que normalmente la política económica contiene propósitos de estabilidad de precios, principalmente relacionado con la composición del gasto; en este caso, se plantean alternativas de acentuar éste en determinadas acciones y reducirlo en otras, para salvar otros objetivos de la política económica, ya sea para reducir o aumentar el nivel de endeudamiento, según se trate de políticas antiinflacionarias o antirecesivas.

Por su parte, Retchkiman señala que los gastos gubernamentales pueden ser divididos en dos grandes rubros, que son gastos reales y de transferencias. Los primeros comprenden los egresos para la adquisición de bienes y servicios - compra de factores - que son destinados a la producción pública, mientras que los gastos de transferencias sólo otorgan poder de compra a un sector del grupo privado, tomándolo de otro.

Agrega que tanto los gastos de transferencia como los reales o exhaustivos, que forman las dos alas de los gastos públicos, producen cambios en el uso de los recursos productivos entre ambos sectores de la economía. Sin embargo, desde el punto de vista de la asignación de recursos, el efecto de los últimos - gastos reales - es directo, mientras que las transferencias, en este sentido, tienen acción indirecta, siendo su impacto más positivo en la distribución del ingreso y de la riqueza. Este impacto se refleja en forma diversa sobre causantes y beneficiarios: deja sentir su influencia en el ingreso por grupos y por individuos; puede redistribuir regresiva y progresivamente, entre diferentes tipos de actividades (industriales-agricultores) y diversos usos y consumos (fumadores-desayunos escolares).

Considera que el aumento del bienestar social justifica, en términos generales, el crecimiento permanente de los egresos del Estado, sin dejar ninguna duda en muchos de los gastos públicos, entre los cuales puede citarse los de educación, salubridad, seguridad social y otros.

No obstante, menciona que existe una relación de causa efecto entre el aumento de los egresos gubernamentales y la inflación, provocado ello por un exceso del gasto total - público y privado - sobre la capacidad de producción de bienes y servicios dentro de la economía.

Sin embargo, considerar la afirmación de que los gastos públicos son excesivos, lleva de la mano admitir que en una sociedad de economía mixta existe exceso de escuelas, hospitales, caminos y demasiada seguridad social, entre otros, y pocos bienes - en proporción - de consumo durables o no, y de producción; es decir, que los gastos públicos han disminuido tanto el uso como la producción de bienes de consumo y obviamente la inversión en la planta productiva.

En su opinión, cuatro aspectos pueden ser señalados y son determinantes para la cuantía del egreso gubernamental: a) número de habitantes y monto del ingreso nacional; b) naciones industriales que tienen mayores gastos que los países agrícolas; c) naciones con mayor ingreso de capital, que tienen más gastos que los estados en que prepondera el ingreso del trabajo; d) distribución del ingreso y la riqueza, favoreciendo a los países - con respecto al mayor monto de los egresos gubernamentales - con menor diferencia en los niveles personales de ingreso.

Menciona que el mejor sistema de gastos públicos, según Adolfo Wagner, es el que tiene la tendencia más pronunciada a reducir la desigualdad del ingreso y la riqueza. Un efecto importante de los gastos públicos en la distribución del ingreso se manifiesta en primer término en --

la educación; es evidente que la mejor forma de combatir los bajos ingresos de numerosos grupos es la posibilidad de que masivamente pasen de empleos mal remunerados a los que obtienen mayores entradas, y esto sólo se consigue si las generaciones se preparan y son capaces de aumentar la productividad en forma global, lo que únicamente se obtiene por medio de la educación, que, con la salud, reduce sustancialmente el área de desigualdad.

Considera que los egresos gubernamentales examinados en un contexto específico sirven para prestar servicios y otorgar bienes y recursos que en forma tangible benefician a la población: educación, carreteras, salud pública.

Resume, en que el interés de los gastos públicos estriba en que se haga un uso adecuado de los recursos, en que la riqueza y el ingreso se repartan equitativamente, en que se consiga la estabilidad a altos niveles de empleo y en que la sociedad de que se trate se desarrolle.

Por lo que se refiere a la clasificación de los gastos públicos, desde el punto de vista presupuestal, Gonzalo Martner señala las siguientes:

a) La clasificación funcional muestra los gastos según los propósitos de la acción gubernamental, entendiéndose como tales los diferentes servicios proveídos directamente o financiados por organismos públicos. Estas funciones se agrupan según si se trata de servicios generales, de servicios económicos, de servicios sociales y de gastos no clasificables.

La clasificación funcional procura dar una idea de las características del sector público, de la amplitud de su esfera de influencia y del volumen de recursos que se asignan a la obtención de cada uno de los grandes propósitos del Estado. Su objetivo es presentar una descripción que permita informar sobre la naturaleza de los servicios gubernamentales y la proporción de los gastos públicos que se destinan a cada tipo de servicio.

b) La clasificación sectorial del gasto público, tiene por objetivo dar una idea de la magnitud del gasto público según los distintos sectores de la economía y al mismo tiempo evidenciar el nivel de los distintos programas que se encuadran en cada uno de los sectores, los objetivos físicos o metas que se pretenden alcanzar en cada uno de ellos.

c) Los programas son definidos en función de la estructura administrativa de los órganos gubernamentales, y de sus respectivas atribuciones o fines. Esta clasificación permite crear orgánicamente las "unidades presupuestarias" a las cuales se asignarán los recursos correspondientes, en función de las cosas que el gobierno hará. Además de traducir los objetivos que el gobierno persigue, la clasificación por programas permite la cuantificación de las metas programadas y de los costos correspondientes.

d) La clasificación administrativa facilita la identificación de las unidades administrativas ejecutoras de los programas, dentro del marco institucional vigente.

e) La clasificación por objeto del gasto tiene por finalidad identificar las cosas que el gobierno compra. Constituye la base del "presupuesto de insumos". Los distintos organismos públicos necesitan adquirir diversos bienes y servicios para funcionar, tales como servicios personales, arrendamientos de edificios, compras de estantes, adquisición de escritorios, tinta, papel, y demás materiales. Para comprar estas distintas cosas se establecen ciertas sumas de dinero, identificándolas con los objetos a que se han destinado. La clasificación por objeto del gasto orde-

na cada uno de los conceptos que se van adquirir, y permite ordenar e identificar sistemáticamente los usos que se dará al dinero asignado a cada programa o actividad.

f) La clasificación económica permite identificar cada renglón de gastos y de ingresos según su naturaleza económica, y en consecuencia hace posible investigar la influencia que ejercen las finanzas públicas sobre el resto de la economía nacional. Esta clasificación muestra la parte de los gastos que se destinan a las operaciones corrientes del gobierno y la parte de los gastos que se destinan a la creación de bienes de capital que permiten ensanchar la capacidad instalada de producción de la economía. También presenta el grado en que los servicios gubernamentales, son prestados directamente mediante la utilización de fondos invertidos por el propio gobierno en bienes y servicios o indirectamente mediante subsidios y préstamos gubernamentales otorgados a otros órganos encargados de prestar el mismo servicio.

La clasificación económica hace posible determinar el impacto de los gastos públicos sobre el nivel y composición del producto nacional, así como sobre su distribución. En suma, permite evaluar los efectos económicos del gasto público sobre el desarrollo económico y social, en la medida en que está midiendo la inversión pública, sobre la estabilidad monetaria, en la medida que permite mostrar el financiamiento y la política de subsidios al nivel de los precios; sobre la ocupación de los factores productivos, en tanto mide los volúmenes de mano de obra que remunera el sector público y la demanda que está ejerciendo sobre los bienes y servicios que produce la economía; y por último, permite conocer la influencia del sistema fiscal sobre la distribución del ingreso, al mostrar la incidencia de la tributación, por una parte, y la orientación de los gastos corrientes y de transferencia, por otra.

Por su parte, Molina López señala las siguientes:

a) Clasificación institucional o administrativa, se deriva del derecho administrativo y de la organización administrativa del Estado, su objetivo fundamental es el de referir las asignaciones financieras y las realizaciones físicas consignadas en los correspondientes programas de todas y cada una de las instituciones que conforman al sector público.

b) Clasificación por objeto del gasto, constituye un verdadero nomenclador de los bienes y servicios que el gobierno adquiere. Su importancia radica en mostrar con absoluta claridad qué cantidad de recursos financieros utilizará a nivel de cada organismo en la adquisición de bienes y servicios necesarios para el cumplimiento de los diferentes programas.

c) Clasificación funcional, se deriva del concepto "función", o propósito directo establecido por los órganos políticos, que debe cumplir el gobierno a través de la prestación de servicios públicos y producción de bienes destinados a satisfacer las necesidades de la comunidad. Sirve como fuente de información general (opinión pública, poderes del Estado) sobre la naturaleza de los servicios que presta el gobierno y los gastos públicos que se destinan a cada tipo de servicio, y en forma especial para la revisión por parte del Legislativo de la gestión del Ejecutivo, razón por la cual se le ha otorgado la característica de clasificación eminentemente política.

d) Clasificación económica, es la forma de ordenar las transacciones que realiza el gobierno a través de su gasto destinado tanto a operaciones corrientes, como aquellas que se canalizan a la formación de capital. Se entiende por gasto corriente a toda erogación destinada a: la adquisición de bienes y/o servicios de consumo necesarios para el normal funcionamiento del aparato administrativo gubernamental, las transferencias corrientes o aportaciones y subvenciones a

organismos descentralizados o entes particulares, los intereses de la deuda pública. Se entienden por gasto de capital aquellos egresos destinados a la formación bruta de capital, incremento del patrimonio, inversión financiera, transferencias para inversión, amortización de la deuda pública.

e) Clasificación por programas, da forma y fondo a la programación presupuestaria, a través de ella el gobierno presenta una fotografía de las acciones que pretende desarrollar para alcanzar los objetivos nacionales y los medios que utilizará para tales fines.

Por su parte, ferreiro señala las siguientes:

a) La clasificación por objeto del gasto, consiste en el ordenamiento de los gastos según la naturaleza de los bienes y servicios a adquirir, desglosando éstos ampliamente de lo más general a lo más particular.

b) La clasificación administrativa, es el ordenamiento de los gastos en función de los sujetos que ejecutan las transacciones que en este caso son las entidades del sector público.

c) La clasificación funcional, es el nombre que se da al agrupamiento de las transacciones financieras de las entidades gubernamentales según los propósitos a que se destinan, independientemente de cuál sea la institución u organismo que tenga a su cargo las funciones apuntadas.

d) La clasificación económica, identifica los gastos e ingresos según su naturaleza económica y por tanto permite percibir la influencia de la corriente de ingresos y egresos públicos sobre la economía nacional.

La clasificación económica separa los gastos corrientes de los de capital. Dentro de los primeros se incluyen los servicios personales, las adquisiciones de los artículos y materiales de consumo, los servicios no personales, los gastos por servicios e intereses de la deuda pública y las transferencias para consumo. Una característica destacada de todos estos gastos es que no significan aumentos en los activos del sector público. Dentro de la cuenta de capital se incluye la inversión física, ya sea directa o indirecta y a la inversión financiera propiamente dicha o sea la adquisición de activos existentes. Se incluyen dentro de los gastos de capital, las transferencias en forma de subsidios para inversión física directa o indirecta y también las transferencias destinadas a inversiones financieras.

3. Desarrollo Económico y Social

3.1 Generalidades

El desarrollo económico es el proceso mediante el cual aumentan la producción y los ingresos reales y se mejora su distribución entre los miembros de la sociedad; por su parte, el desarrollo social es un proceso mediante el cual se mejora la calidad de vida de la sociedad.

La medida más simple del desarrollo es la de los ingresos per capita. Por lo común, se dice que un país es subdesarrollado si sus ingresos per capita son inferiores a 600 dólares de Estados Unidos. Algunos prefieren dividir los datos en tres niveles: 1) subdesarrollados, menos de 400 dólares, 2) intermedios, 400 a 900 dólares, y 3) muy desarrollados, más de 900.

Otra medida común es la del porcentaje de la población que se dedica a la agricultura. En cierto sentido, esta medida es mucho mejor que la de los ingresos per capita, puesto que da ciertas indicaciones sobre la importantísima productividad agrícola. En tanto haya una parte importante de la población que se ocupe del proceso de alimentarse, habrá pocas esperanzas de poder desarrollar una economía industrializada.

Esas dos medidas aproximadas proporcionan una manera general, pero sencilla, de determinar el nivel de desarrollo que puede esperarse encontrar en cualquier país dado. Si los ingresos per capita sobrepasan la cifra de 600 dólares y menos del 50% de la población se dedica a la agricultura, puede suponerse con bastante seguridad que el país en cuestión estará bastante bien desarrollado, en el sentido económico.

Al respecto, Guadalupe Rivera también señala que el índice de distribución de la fuerza de trabajo en los diversos sectores, sirve para indicar el grado de desarrollo económico en un país. Así, los países de bajos ingresos ocupan su fuerza de trabajo en una mayor proporción en la agricultura y la población desplazada se ocupa, de acuerdo con el paulatino desarrollo del país, en la industria o en los servicios. La ocupación en los servicios puede ser indicadora de dos fenómenos: a) del bajo índice de industrialización y, por ende, del desplazamiento de la población agrícola hacia aquellas actividades que requieren menor capacidad técnica tal y como ocurre en los países en vías de desarrollo, y b) de la excesiva automatización de la industria en los países altamente desarrollados, donde la mano de obra y el personal técnicamente capacitado han sido sustituidos por las máquinas automáticas.

Por su parte, Horacio Labastida considera que los hombres desean planear el desarrollo material de su comunidad para alcanzar, en plazos más breves, el bien colectivo, la abundancia y la tranquilidad; pero esta meta general del desarrollo que nadie objeta, requiere a su vez de una planeación social orientada por dos motivaciones esenciales: la primera consistiría en ligar las posibilidades del bienestar con las características y perspectivas del desarrollo económico, y la segunda buscaría alcanzar, con base en los recursos humanos y materiales disponibles, el máximo de productividad social.

Por ello, el concepto de desarrollo equilibrado significa claramente, para la mayoría de aquellos que se valen de la expresión, el establecimiento de una relación adecuada entre los factores económicos y los sociales en la que se dé la merecida atención a cada campo o sector del desarrollo dentro del todo.

En este sentido, señala que el desarrollo de México se funda en las dos corrientes sociales y - políticas definidas por el movimiento revolucionario de 1910 y su expresión jurídica, contenida en la Constitución de 1917. En conjunto, el desenvolvimiento social y económico ha respondido a un modelo político que se expresa a través de estas ideas: a) entre el desarrollo económico y social debe existir un equilibrio y una influencia mutua, de tal manera que el uno promueve y apoya el crecimiento del otro; b) el desarrollo económico es un instrumento de la justicia social y esta última un medio de distribuir, entre la población, los bienes y servicios materiales y culturales, a fin de elevar en forma racional y consecuente los niveles de vida.

Considera que el desarrollo de la comunidad es la acción que tiene por objeto aprovechar los servicios que ofrece el Estado o las agrupaciones privadas que trabajan en este campo - sociedades de beneficencia, agrupaciones para el bienestar, etc. -, con el fin de promover, dentro de la comunidad cambios sociales y actitudes más favorables al progreso individual y colectivo. pero lo esencial de la tarea consiste en obtener que los miembros de la comunidad aporten, para desatar su propio desarrollo y, en consecuencia, el nacional, los valores que les son propios, sus posibilidades reales, concretas, y no limitarse a la asimilación pasiva de los bienes de cultura o materiales que proceden de la autoridad.

Menciona que entre los principales principios que se cuentan para la expansión social, se cuentan las siguientes:

1) La aceptación, casi general, del principio de los derechos sociales como base de la organización de la política social. La evolución del principio de los derechos sociales, señalan las Naciones Unidas, es a la vez causa de la mayor responsabilidad que asume el Estado en el campo social y consecuencia de la creciente intervención del gobierno en el desempeño de las funciones del bienestar social, dado que estas funciones se instituyen por ley y, por consiguiente, deben ser desempeñadas en la forma impersonal que establece la legislación, en vez de ser inspiradas por móviles caritativos u otros motivos.

2) El derecho a la educación, a la salud y al mejoramiento de los grupos trabajadores de la ciudad y el campo, forman parte esencial de las aspiraciones de las comunidades civilizadas y de sus instituciones jurídicas, y son el resultado de una serie de acontecimientos históricos con características diversas pero semejantes en cuanto a los propósitos, que han ocurrido en la mayoría de las naciones.

3) La pobreza no es contemplada ahora como natural y perpetua situación de ciertos grupos sociales; las ideas modernas se orientan a reconocer que los pobres son víctimas de circunstancias que la sociedad puede y debe combatir con el auxilio de medidas preventivas, protectoras y correctivas, combinando los tradicionales conceptos de la caridad por sistemas que incluyen reformas institucionales y sistemas de seguridad ampliadas al total de la población.

4) Por último, la necesidad de incrementar el ingreso y redistribuirlo en forma equitativa, ha creado estrechas relaciones entre la política social y la económica. El nivel de vida, desde el ángulo de los recursos, puede elevarse redistribuyendo la riqueza y los ingresos entre las diferentes clases sociales - reforma agraria, cargas fiscales destinadas a programas sociales, legislación obrera y campesina, etc. -, y aumentando la producción y creando nueva riqueza y nuevos ingresos, siempre que la nueva riqueza no se concentre en manos de las clases pudientes de la sociedad.

Señala que los más importantes sectores sociales comprenden los siguientes programas: salud, nutrición, mejora de la vida y de los servicios de la comunidad, ayuda al consumidor, educación, condiciones del trabajo, seguridad social y medidas conexas para garantizar los medios de subsistencia, protección y readaptación social, y desarrollo social de las regiones rurales.

Finalmente, señala que existen aplicaciones de métodos para correlacionar los factores económicos y sociales; los indicadores sociales se refieren a la salud, la educación y la nutrición; se usan también indicadores de la estructura económica y social estrechamente relacionados con los niveles de ingresos y bienestar, como el porcentaje de la fuerza masculina de trabajo empleada en la agricultura, el porcentaje del ingreso nacional proveniente de la agricultura y el nivel de urbanización.

Por su parte, Eduardo Bustamante entiende el desarrollo económico como una transformación de las bases esenciales de organización de una colectividad política, que mediante el mejor empleo de los recursos disponibles logre la satisfacción de las necesidades generales a un nivel más alto, o sea la elevación del nivel de vida de la población.

Tinbergen, interpreta la palabra "bienestar" en el sentido del ingreso nacional, presente y futuro, con las correcciones necesarias para su distribución en diferentes grupos sociales y regiones.

Para Retchkiman, el crecimiento de la producción por habitante dependen de los recursos naturales que se posean y de la aplicación del esfuerzo del hombre sobre estos recursos, es decir, de la conducta humana. Esta producción y el consumo resultante pueden aumentar o disminuir por la acción gubernamental. En consecuencia, desde el punto de vista técnico el estudio del desarrollo considera las relaciones entre producción, ahorro, consumo y actividades del Estado como factores predominantes.

Para el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, en el concepto de desarrollo económico y social están presentes las características siguientes:

- 1) Crecimiento rápido y sostenido del producto interno por habitante y redistribución progresiva del ingreso generado; ambos objetivos pueden medirse en parte por la forma en que se superan las deficiencias de generación de empleo, que es uno de los rasgos salientes de la insuficiencia dinámica de las economías latinoamericanas;
- 2) Elevación generalizada de los niveles de consumo y bienestar, verificados a través de índices de educación, salud, nutrición, esparcimiento y participación social;
- 3) Cambios estructurales en la economía en cuanto el nivel y composición del producto y de la inversión;
- 4) Cambios institucionales tendientes a eliminar los obstáculos sociopolíticos al propio desarrollo;
- 5) Reducción de la vulnerabilidad de la economía ante las fluctuaciones del sector externo.

Por su parte, Jorge Irisity señala que los objetivos que la teoría del desarrollo plantea en forma de tesis, son el ritmo de crecimiento, el grado de redistribución progresiva, el nivel ocupacio-

nal y de absorción del marginalismo en materia de empleo, la ampliación y diversificación de -- las exportaciones, el grado de industrialización, la creación de infraestructura, el mejoramiento del nivel de vida, el crecimiento y el mejoramiento de los servicios de educación, salud y vi---vienda, etc.

Jorge Tamayo, plantea que la división entre países avanzados y países subdesarrollados impo--nen a estos últimos la necesidad urgente de acelerar su tasa de desarrollo económico más allá -- del crecimiento demográfico, a fin de incrementar la productividad per capita.

Al respecto, Guadalupe Rivera señala que el crecimiento de la población en México acusa uno de los índices más altos del mundo; según el criterio de algunos expertos nacionales e interna--cionales, el crecimiento de la población en nuestro país ha obedecido más que al aumento del - índice de la natalidad o de la inmigración, a la baja en la tasa de mortalidad, propiciada por el - mejoramiento de las condiciones de salubridad obtenidas a través de las campañas de profilaxis y control de las enfermedades; a la instalación de servicios de agua potable en las poblaciones rurales; a la ampliación del sistema de seguridad social y de los servicios médicos asistenciales hacia el campo mexicano; a la elevación del nivel educativo y, en general, a la elevación del nivel de vida del pueblo mexicano.

Para Victor Navarrete, el problema básico de una economía que ha logrado cierto grado de --- desarrollo autosostenido como México, es distribuir su producto social entre las grandes capas de la población, en tal forma que éstas alcancen un nivel de vida mejor, aprovechen las oportu--tunidades abiertas para la transformación social y política del país y se integren al proceso pro--ductivo con estímulos reales y tangibles que aumenten su productividad, permitiendo al mismo tiempo la expansión y fortalecimiento del mercado, para mantener crecientes niveles de inver--sión, empleo y producción.

No obstante, Horacio Flores de la Peña señala que las presiones inflacionarias internas traen -- como resultado una progresiva desigualdad entre las distintas clases sociales, con el agravante de que la distribución del ingreso es más injusta donde es menor y más lento el desarrollo.

Cibotti y Sierra, mencionan que el sistema de seguridad social es uno de los más importantes - mecanismos de redistribución, ya que en su régimen de beneficios es donde radica la mayor --- capacidad redistributiva, por cuanto sus prestaciones están destinadas a cubrir situaciones de - emergencia de las familias asalariadas, generadas por la imposibilidad de participar en el pro--ceso productivo - como ocurre en los casos de enfermedad, vejez, fallecimiento - o por aspec--tos que no pueden ser totalmente resueltos con la tasa de salarios, así el número de hijos, o los gastos que al grupo familiar ocasionan la educación o la salud.

Torres Gaitán y coautores, consideran que la satisfacción de las necesidades sociales básicas - de toda la población del país: educación, salubridad, seguridad social, vivienda, planeación ur--bana y mejoramiento de las comunidades rurales, ha de lograrse dentro del marco de una eco--nomía en expansión con una producción, ocupación, ingreso y productividad crecientes, para lo cual es necesario incrementar los factores dinámicos de la economía, a saber: las inversio--nes, la exportación, el gasto público y el consumo popular.

Por su parte, Miguel de la Madrid señala que la preocupación central del desarrollo es el bie--nestar del hombre; resolver sus necesidades esenciales es punto de partida hacia estadios so--ciales superiores; eliminar las desigualdades y elevar, sobre bases firmes, los niveles de satis--

facción en materia de nutrición, salud, vivienda y educación, es el propósito invariable que---
guia la acción del gobierno.

Asimismo, el Gobierno ha planteado que el cambio hacia una sociedad igualitaria requiere ne--
cesariamente de la satisfacción de sus necesidades básicas en materia de alimenta--
ción, salud y vivienda.

Por último, Jesús Silva Herzog Flores señala que aspirar a vivir en una sociedad igualitaria, --
implica satisfacer, entre otras necesidades, alimentación, vestido, vivienda, educación y salud.

3.2 Principales Teorías Económicas

A) El Sistema Económico Smithiano.

Las verdaderas fuentes de riqueza son sólo los bienes y servicios, y conducen al mejoramiento del bienestar material de los seres humanos. La riqueza debe ser para todos, no sólo para unos cuantos privilegiados; se muestra cómo debe funcionar el sistema para asegurar que las personas de todas las clases sociales tomen parte en una economía que amplía continuamente su capacidad productiva.

Los seres humanos actúan en su propio interés; los hombres de negocios invierten para obtener beneficios, mientras que los trabajadores se esclavizan para recibir sueldos y salarios, todo con la única finalidad del consumo que es el único fin de toda la producción.

Toda persona que lucha por sus propios intereses se verá limitada, por las fuerzas de la competencia a no abusar de los demás y se verá forzada a dar a los recursos que se encuentra a su disposición el uso más productivo posible. Por consiguiente, los hombres de negocios producirán los bienes y servicios más deseados por el consumidor, y los obreros trabajarán donde les paguen los sueldos más altos. Es decir: el vicio privado se convierte en virtud pública mediante las fuerzas del sistema de mercados competitivos.

La fuente de toda esta actividad es la propensión de la naturaleza humana a permutar, intercambiar o trocar unas cosas por otras. Este principio, que hace que la gente se especialice en oficios y profesiones particulares y comercie con los que produce, proporciona la base para el progreso, el estímulo para el crecimiento económico.

Se postula la existencia de la propiedad privada; así como la existencia de mercados libres, o sea, con muchos vendedores y compradores para vender y adquirir, sin restricciones, toda clase de artículos.

Asimismo, el sistema requiere la existencia de un gobierno "pasivo" que no interfiera en las transacciones económicas.

En términos humanos, este tipo de economía, tiene como fin liberar al individuo de los sistemas sociales-económicos rígidos del pasado, le da libertad para pasar de un empleo a otro y adquirir los productos que necesite y desee; estas decisiones las tomará el individuo de acuerdo con sus evaluaciones subjetivas y objetivas de lo que más conviene a él y su familia, después de tomar en consideración los precios de los diversos bienes, así como sus ingresos. En términos económicos, el sistema tiende a utilizar las fuerzas de la competencia para asegurar de que los precios de los bienes y servicios para la sociedad tiendan siempre a ser iguales a los costos reales; o sea, lo que la sociedad deberá dar para poder producir los bienes y servicios, y que el mercado proporcionará cantidades crecientes de los bienes que desean los consumidores, en el momento y el lugar adecuados. Además, todo esto se hará automáticamente, eficiente e impersonalmente por un mecanismo descentralizado de mercado, de tal modo que las de-

cisiones arbitrarias de gobiernos poderosos que respondan a sus propios intereses no pueden determinar el curso de la vida de los seres humanos de uno y otro sexo.

Suponiendo la existencia de una economía en la que haya muchas empresas que produzca en competencia unas con otras, habrá una gran variedad de fuerzas que se aplique en armonía, -- para producir una situación en la que se incremente al máximo el bienestar público.

Los actos de los productores en cualquier industria dada, como un grupo de empresas que ---- produzcan un artículo más o menos uniforme, harán que se establezca, debido a las fuerzas de la competencia, un precio uniforme para el artículo producido por los miembros de esa industria. Ese precio tenderá a ser la suma de los costos de producción más un beneficio justo sobre el capital (utilidades), que corresponderá al capitalista. Debido a lo anterior, la única forma en que el capitalista puede incrementar sus beneficios es reduciendo sus costos de producción. --- Puede alcanzar esa meta de dos maneras diferentes: adquiriendo nuevo capital - fábricas y máquinas mayores y/o más eficientes - o ideando métodos nuevos y más eficaces para utilizar los factores de producción existentes, o sea, los recursos naturales, la mano de obra y el capital. - En el último caso, normalmente trata de reducir sus costos (mejorar su eficiencia), mediante -- un aumento de la división y la especialización de la mano de obra.

El principio de división y especialización de la mano de obra es muy importante y consiste en - que la mayoría de los procesos de producción, un número determinado de trabajadores, que -- realiza operaciones separadas y distintas para producir un artículo dado, puede producir un --- número mayor de artículos que el mismo número de hombres, en el mismo periodo, cuando --- cada uno de ellos realiza todas las operaciones necesarias para la producción de dicho artículo.

La especialización y la división de la mano de obra incrementan la eficiencia y, por ende, también la productividad de los trabajadores (o sea, producen más por unidad de tiempo, de tal --- modo que disminuyen los costos de producción para el capitalista). Sin embargo, la amplitud del mercado limita el punto hasta el que es posible la división de la mano de obra; si el número de automóviles solicitados por las personas de una economía dada es (por ejemplo) menos de un millar por año, entonces la fábrica que los produce será probablemente muy pequeña y cada trabajador realizará varias tareas distintas. En consecuencia, su productividad no será tan elevada como la de los trabajadores de un país en el que se produzcan millones de automóviles -- por año. En esa forma podemos ver cómo el capitalista incrementa sus beneficios: mediante el empleo de más capital y mano de obra, el aumento del tamaño de su fábrica, y en esa forma, el aumento de las oportunidades para incrementar la división de mano de obra, puede reducir los costos; si el precio del artículo sigue siendo el mismo, la reducción de los costos significará --- mayores beneficios.

El concepto de economías de escala, quiere decir que con un nivel más alto de producción es posible incrementar la especialización y la división de la mano de obra, de tal modo que, por -- consiguiente, se reduzcan los costos por unidad de producto.

Los beneficios elevados actúan como indicaciones dadas a los fabricantes para que produzcan más o inicien la producción del artículo o el servicio que permita obtener esos altos benefi-----cios. Por supuesto, los productores se limitan a tratar de aumentar al máximo sus propias ga---nancias monetarias; pero, al mismo tiempo, sus actos egoístas rinden un servicio al público, al hacer disminuir los precios y, en esa forma, incrementar los ingresos reales, o sea el poder ad-

cisiones arbitrarias de gobiernos poderosos que respondan a sus propios intereses no pueden determinar el curso de la vida de los seres humanos de uno y otro sexo.

Suponiendo la existencia de una economía en la que haya muchas empresas que produzca en competencia unas con otras, habrá una gran variedad de fuerzas que se aplique en armonía, -- para producir una situación en la que se incremente al máximo el bienestar público.

Los actos de los productores en cualquier industria dada, como un grupo de empresas que ---- produzcan un artículo más o menos uniforme, harán que se establezca, debido a las fuerzas de la competencia, un precio uniforme para el artículo producido por los miembros de esa industria. Ese precio tenderá a ser la suma de los costos de producción más un beneficio justo sobre el capital (utilidades), que corresponderá al capitalista. Debido a lo anterior, la única forma en que el capitalista puede incrementar sus beneficios es reduciendo sus costos de producción. --- Puede alcanzar esa meta de dos maneras diferentes: adquiriendo nuevo capital - fábricas y máquinas mayores y/o más eficientes - o ideando métodos nuevos y más eficaces para utilizar los factores de producción existentes, o sea, los recursos naturales, la mano de obra y el capital. - En el último caso, normalmente trata de reducir sus costos (mejorar su eficiencia), mediante -- un aumento de la división y la especialización de la mano de obra.

El principio de división y especialización de la mano de obra es muy importante y consiste en - que la mayoría de los procesos de producción, un número determinado de trabajadores, que -- realiza operaciones separadas y distintas para producir un artículo dado, puede producir un --- número mayor de artículos que el mismo número de hombres, en el mismo periodo, cuando --- cada uno de ellos realiza todas las operaciones necesarias para la producción de dicho artículo.

La especialización y la división de la mano de obra incrementan la eficiencia y, por ende, también la productividad de los trabajadores (o sea, producen más por unidad de tiempo, de tal --- modo que disminuyen los costos de producción para el capitalista). Sin embargo, la amplitud del mercado limita el punto hasta el que es posible la división de la mano de obra; si el número de automóviles solicitados por las personas de una economía dada es (por ejemplo) menos de un millar por año, entonces la fábrica que los produce será probablemente muy pequeña y cada trabajador realizará varias tareas distintas. En consecuencia, su productividad no será tan elevada como la de los trabajadores de un país en el que se produzcan millones de automóviles -- por año. En esa forma podemos ver cómo el capitalista incrementa sus beneficios: mediante el empleo de más capital y mano de obra, el aumento del tamaño de su fábrica, y en esa forma, el aumento de las oportunidades para incrementar la división de mano de obra, puede reducir los costos; si el precio del artículo sigue siendo el mismo, la reducción de los costos significará --- mayores beneficios.

El concepto de economías de escala, quiere decir que con un nivel más alto de producción es - posible incrementar la especialización y la división de la mano de obra, de tal modo que, por -- consiguiente, se reduzcan los costos por unidad de producto.

Los beneficios elevados actúan como indicaciones dadas a los fabricantes para que produzcan más o inicien la producción del artículo o el servicio que permita obtener esos altos benefi----- cios. Por supuesto, los productores se limitan a tratar de aumentar al máximo sus propias ga--- nancias monetarias; pero, al mismo tiempo, sus actos egoístas rinden un servicio al público, al hacer disminuir los precios y, en esa forma, incrementar los ingresos reales, o sea el poder ad--

quisitivo del consumidor. De manera similar, cuando la demanda de un artículo es mayor que la producción actual, el precio aumenta, y se elevan al mismo tiempo los beneficios. En consecuencia, las empresas que fabrican artículos que dejan beneficios bajos o negativos iniciarán la producción del artículo con el que se obtengan ganancias elevadas, incrementando en esa forma las existencias a disposición del público. Todo eso se lleva a cabo debido a la "mano invisible" del sistema de mercados.

Por su parte, los obreros tratan de aumentar al máximo sus sueldos y salarios al vender su mano de obra al capitalista que mejor les pague.

Los salarios bajos en una industria significan que no se necesita que los obreros trabajen en la producción de ese artículo y que deben tratar de elevar al máximo sus ingresos yéndose a trabajar a otro lugar: las industrias en que se paguen salarios elevados.

Suponiendo que el obrero obtenga un empleo (lo que no siempre sucede), su siguiente problema será saber cómo gastar sus ingresos, debido a que también es un consumidor. En general, los consumidores tratan de distribuir sus ingresos para obtener con su dinero la mayor satisfacción, lo que quiere decir que tratan siempre de comprar los mejores artículos disponibles al precio más bajo. Este ejerce presión sobre los vendedores, induciéndolos a reducir sus precios al nivel más bajo posible, obteniendo todavía un beneficio. Por otra parte, los vendedores compiten unos con otros para obtener el dinero de los consumidores (lo cual tiende a reducir los precios), en la misma forma en que los obreros compiten entre sí para obtener los empleos disponibles, trabajando con ahínco e intentando satisfacer a sus patrones, lo cual incrementa la eficiencia, reduce los costos y, a su vez, hace disminuir los precios para los consumidores.

La fuerza impulsora del sistema es el deseo de obtener beneficios que alienta a los capitalistas. En su búsqueda de utilidades cada vez mayores, construyen fábricas más grandes, usan más capital y buscan técnicas de producción más eficientes. Si los productores individuales no llevan a cabo innovaciones para mantenerse al mismo ritmo que los demás, van a la bancarrota al desaparecer sus beneficios. En esa forma, se eliminan los débiles, a medida que se abren camino los fuertes, al tratar siempre de obtener más beneficios. Sin embargo, en el proceso de constitución de más fábricas y equipo de capital, se crean empleos cada vez para más trabajadores que, a su vez, utilizan sus salarios para adquirir más artículos que se producen en fincas agrícolas y fábricas. Esto, a su vez, crea más empleos, que constituyen más poder adquisitivo... el proceso sigue adelante y la producción es mayor cada día.

En general, los sueldos de los trabajadores tienden al nivel de subsistencia; sin embargo, la citada subsistencia no se refiere estrictamente a la cantidad de alimentos y ropas que se necesitan para vivir, sino que puede elevarse a medida que se amplía la economía. Por otra parte, los capitalistas reciben mucho más que su nivel de subsistencia; la diferencia de ingresos entre los obreros y los capitalistas puede ser enorme, aún cuando esas diferencias de ingresos están justificadas, ya que, a pesar de ciertas diferencias entre los "niveles" de vida de los dos grupos, una gran proporción de esos beneficios se ahorra y se invierte, tratando de obtener más beneficios.

Más inversiones significan más empleos, mayor división de la mano de obra y, a su vez, mayor crecimiento, más beneficios, etc. En otras palabras, es justo que los capitalistas sean ricos y los obreros pobres, debido a que los ingresos de los primeros no se consumen completamente, sino que se utilizan para crear más empleos y fábricas para beneficio de toda la sociedad. En esa forma, a pesar de las diferencias de ingresos entre los capitalistas y los obreros, el sistema

sigue creciendo sin interrupción, y probablemente la definición de subsistencia cambia a medida que se encuentran disponibles más bienes y servicios y se eleva lentamente el nivel de vida de los obreros; pero no lo suficiente para llegar al de los capitalistas.

Hay dos grandes peligros para que el sistema deje de funcionar correctamente. En primer lugar, pueden surgir monopolios (un sólo productor de un artículo en lugar de muchos) y/o que los productores podrían fusionarse, restringir la producción, elevar los precios y, en esa forma, incrementar sus beneficios; en ese caso, se verían afectadas tanto la eficiencia del sistema de producción como la igualdad de la distribución; además, el poder económico podría concentrarse en manos de unos cuantos capitalistas; esas concentraciones tendrían quizás implicaciones graves para un sistema democrático de gobierno. En segundo lugar, el sistema económico dará los resultados deseados, bosquejados antes, sólo si el papel desempeñado por el gobierno se restringe a la administración de las leyes, la defensa nacional y la construcción de una cantidad limitada de obras públicas, que el sector privado no realizará debido a que no son lucrativas; no obstante, si el gobierno tuviera que intervenir en los asuntos económicos de la sociedad, concediendo monopolios, promulgando legislación para restringir las libertades de los trabajadores y los capitalistas, etc., se reduciría la eficiencia del sistema de mercados.

B) Malthus y Ricardo.

El poder de la población para crecer es infinitamente mayor que el que tiene la tierra para producir medios de subsistencia para los humanos.

Libertad de comercio entre las naciones. En una economía capitalista hay tres clases económicas básicas, cuyos intereses no siempre coinciden: los propietarios terratenientes, los capitalistas y los trabajadores. A medida que crecen la población, los ingresos nacionales y la demanda de alimentos, y debido a que la cantidad de tierras es relativamente fija, su valor aumentará tanto como el precio de los alimentos; en consecuencia, la parte de los ingresos nacionales que reciben los propietarios terratenientes aumentará también a expensas de los capitalistas. Como resultado del incremento original de la demanda de alimentos, aumentan los precios; en consecuencia, los capitalistas se ven forzados a incrementar los salarios de los trabajadores simplemente para permitir su supervivencia. El incremento de los salarios reduce los beneficios de los capitalistas y los ingresos que obtienen los terratenientes de las tierras, se incrementan de manera correspondiente; la consecuencia final de todo esto es que disminuye el ritmo de crecimiento de toda la economía, debido a que los ingresos que se invierten automáticamente en el sistema son una parte cada vez más pequeña de los ingresos nacionales. En esa época existían aranceles bastante altos para proteger a los terratenientes contra la importación de alimentos que podían obtenerse en el exterior a precios más bajos; lo único que se necesitaba era reducir o abolir los aranceles y adquirir los alimentos a menor precio en los mercados extranjeros. En esa forma, los precios de los alimentos permanecerían en sus niveles originales o, incluso, disminuirían un poco; la parte de los ingresos correspondientes a los capitalistas permanecería en su nivel anterior, en relación con los ingresos nacionales, y el crecimiento seguiría adelante, sin interrupciones.

Se arguía que los aranceles deberían reducirse o eliminarse por completo, no sólo sobre las importaciones de alimentos, y al hacerlo, se demostraron los argumentos en favor del libre comercio entre las naciones. A partir de la suposición de que los gastos y las preferencias de los pueblos, las formas de producción y las bases de recursos naturales no son iguales en dos países del mundo, se llegó a la conclusión de que las naciones, como los individuos debían espe-

cializarse en la producción de uno o más artículos, y comerciar con sus excedentes, cambiándolos por los elaborados por otras naciones. El resultado sería que el producto total, sobre una base mundial, sería mayor que si no hubiera comercio internacional, y todos los países estarían mejor. Los beneficios del comercio internacional se dividirían entre los países de acuerdo con las condiciones habituales de la oferta y la demanda (un artículo para el que hubiera poca oferta y una gran demanda, tendría un precio elevado y viceversa); sin embargo, para permitir que esto ocurriera, todos los países tendrían que adoptar normas de libre comercio, eliminando todas las barreras que dificultaran las transacciones internacionales.

El postulado esencial es que el comercio internacional puede incrementar la producción mundial de bienes y servicios; pero existe un desacuerdo sobre cómo deben distribuirse las ganancias obtenidas por medio de ese comercio entre los países participantes, sobre todo cuando dicho comercio se lleva a cabo entre países industrializados ricos y zonas agrícolas relativamente pobres. Se afirma que el sistema económico mundial favorece más a los países industrializados que a los que producen materias primas.

La ley de mercados de Say, parte de la premisa de que la gente no produce simplemente por producir; por el contrario, produce artículos para cambiarlos por otros que desea consumir. Por ende, "la producción (oferta de bienes) crea su propia demanda"; aún cuando se aceptó que al cambiar los gustos de las gentes o la tecnología habrá naturalmente un exceso de producción en mercados individuales en relación con ciertos artículos, pero que sería imposible una condición general de exceso de producción.

C) La Economía Neoclásica y la Revolución Keynesiana.

Todos los factores de producción, tierras, mano de obra y capital, contribuyen al proceso de producción y, por ende, los propietarios de esos factores (terratenientes, trabajadores y capitalistas, respectivamente) deben recibir una recompensa que esté de acuerdo con su contribución (o sea, su productividad). Se concluyó también que el valor de un artículo no era simplemente igual al costo de producción, sino que era función de la oferta y la demanda, de tal modo que los costos de producción, así como los deseos de los consumidores, se unían para determinar el precio.

Keynes presentó como problema básico el de los ahorros; a menos que los ahorros vuelvan en alguna forma a la corriente de las erogaciones, los ingresos nacionales disminuirían hasta un nivel más bajo, generando desempleo. Con esto, sería posible que la economía se mantenga en un nivel bajo de ingresos de manera permanente sin la seguridad de que el sistema se recupere automáticamente y siguiera creciendo. Como remedio para las depresiones, se sugirió que el gobierno debería intervenir en la economía utilizando sus poderes de imposición y erogaciones (por medio del presupuesto nacional), para estimular la economía. De manera similar, durante los periodos de alza de los precios (inflación), el gobierno debería utilizar sus poderes para restringir las erogaciones, con el fin de que los precios dejaran de aumentar. En efecto, Keynes declaró que el gobierno debería utilizar normas fiscales (erogaciones e imposición del gobierno) y monetarias (administración de la existencia de dinero), para asegurar la estabilidad y el crecimiento de la economía; sin implicar que el gobierno tuviera que dedicarse al negocio de producción de bienes y servicios, ni que fuera preciso que volviera a las normas monopólicas del mercantilismo del siglo XVIII.

D) Los Institucionalistas (Veblen).

Se argumentó que el mercado real no tiene competencia perfecta, en la que todos (productores y consumidores) actúen de manera racional; se rechazó la conclusión de que la "mano invisible" transformaba el egoísmo de los individuos en un paraíso económico. Por el contrario, se observó que había hombres de negocios cuyas actividades consistían en sabotear la producción para incrementar sus propios beneficios, mientras que la producción real de bienes y servicios ocupaban un segundo lugar. Además, se señaló que los hombres de negocios que tenían mayor éxito en el juego de la rapiña utilizaban sus ingresos para lo que se denominaba "consumo ---- conspicuo" (un consumo encaminado simplemente a hacer ostentación de la riqueza, en lugar de satisfacer necesidades), mientras que muchas personas eran incapaces de pagar siquiera por sus necesidades básicas de alimentos, ropas y vivienda.

Se sugirió desarrollar teorías que tomaran en consideración la cultura, la historia y, por lo tanto, la influencia de las "instituciones" presentes sobre el comportamiento del hombre, por otra parte, se sostenía que el hincapié hecho sobre los fondos de capital como fuerza impulsora del proceso de desarrollo debería modificarse, realizándose mucho más el papel del desarrollo de la tecnología misma, tanto en las teorías como en las normas.

E) Los Estructuralistas.

La falta de desarrollo en América Latina se debe a deficiencias en la estructura del sistema capitalista, tal y como evolucionó en esa región del mundo; es decir, del modo en que América Latina evolucionó, pasando de sistema tribal a colonia política y económica de España y, a ---- continuación, a ser un proveedor de materias primas para los países del mundo actualmente -- desarrollado, la economía no funcionó ni eficiente ni equitativamente. De manera específica, -- se pretende que hay, por lo menos, cuatro campos en lo que la economía necesita un cambio estructural:

1. La distribución de las tierras y las condiciones de tenencia en el sector agrícola son deficientes; las unidades agrícolas excesivamente grandes o demasiado pequeñas producen ineficiencias y desigualdades que obstaculizan el funcionamiento de toda la economía.
2. La especialización excesiva de la mayor parte de los países latinoamericanos para la producción y el comercio de un solo artículo - el "monocultivo" - hace que sus economías resulten especialmente vulnerables a las fluctuaciones de precios, características de los productos agrícolas y mineros. Así, los beneficios de exportación, tan necesarios para disponer de capital e invertir en el desarrollo de la economía, fluctúan considerablemente, de modo que las economías de América Latina sufren, de manera desordenada, incluso por sus fluctuaciones menores en las economías de los países desarrollados.
3. La riqueza y el poder están muy concentrados, en muchos países, en manos de unas cuantas familias, y se utilizan para poner trabas al funcionamiento del sistema de libre mercado: se ---- crean monopolios que generan beneficios anormalmente altos a los monopolistas, que a su -- vez, utilizan su poder económico para controlar el sistema político. En general, los monopolistas (capitalistas) de América Latina, no reinvierten sus beneficios, sino que los gastan (como -- los propietarios terratenientes de Ricardo) en artículos de lujo importados; en esa forma, a medida que aumenta la población, no se crean suficientes empleos por lo que gran número de ---- obreros están sin trabajo. Por consiguiente, se priva a los consumidores potenciales del poder adquisitivo y los mercados de bienes de consumo son reducidos. La citada limitación de mer--

cados significa que no pueden producirse la división y la especialización de la mano de obra, -- tanto como sería posible en el caso de que dichos mercados fueran mayores. Como resultado -- de ello, los precios son altos y la producción baja para la mayoría de los artículos manufactu-- rados.

4. El sistema de comercio y finanzas internacionales parece favorecer constantemente a los --- países ya industrializados. Esto quiere decir que las ganancias de la división y especialización -- internacional y el comercio subsiguiente de los excedentes benefician continuamente a los pa--íses más ricos del mundo. Como resultado de ello, el comercio internacional parece funcionar -- para que los ricos sean cada vez más ricos y los pobres más pobres.

El sector que más necesita un cambio es la agricultura, donde es urgente una reforma agraria -- completa, así como programas de diversificación, para eliminar la situación de "monocultivo". Se considera también que la planeación económica es un instrumento necesario de coordina--- ción para asegurar mayor eficiencia y equidad en la plaza del mercado.

El gobierno debe tomar a su cargo muchas de las funciones de los capitalistas, puesto que és-- tos se han negado a desempeñar su papel de manera responsable, como impulsores del desa--- rrollo económico.

F) Los Monetaristas (M. Friedman).

El análisis de este grupo se centra en los determinantes del nivel del ingreso nacional y el nivel de los precios (inflación). Sus recomendaciones incluyen la no intervención del gobierno, o --- sea, una economía de libre comercio sin las políticas del tipo keynesiano antes mencionadas.

G) Los Dependencistas.

La falta de desarrollo económico en América Latina, se debe principalmente a la dependencia económica que sus países tienen con respecto a las economías más avanzadas e industrializa--- das. O sea, que su comercio, su tecnología, su financiamiento, etc., se controlan (o son influi--- dos) por los países más poderosos del sistema económico mundial. Por eso, el desarrollo de -- los países pobres "depende" íntegramente de lo que ocurre en los países más ricos. Las solu--- ciones ofrecidas para romper esta situación varían, pero casi todas ellas postulan la interven--- ción del Estado para aumentar la autonomía de los países dependientes.

**4. Aplicación de los Recursos Financieros de la
Organización Gubernamental y sus Efectos -
en el Desarrollo Nacional.**

4.1 Hipòtesis:

La organización gubernamental interviene mediante la administración optimada de sus recursos financieros en el desarrollo económico y -- social de México.

4.2 Variables que intervienen:

A. Dependientes del rubro Desarrollo Económico

1. Producto Interno Bruto

- 1.1 Sector Económico Primario
- 1.2 Sector Económico Industrial
- 1.3 Sector Económico Servicios

2. Sector Externo

- 2.1 Importaciones
- 2.2 Exportaciones
- 2.3 Inversión Extranjera Directa

3. Índice Nacional de Precios al Consumidor (variable de apoyo - para la deflación de las series de tiempo correspondientes)

B. Dependientes del rubro Desarrollo Social

4. Población Total

5. Empleo

- 5.1 Población Ocupada
 - 5.1.1 Sector Primario
 - 5.1.2 Sector Secundario
 - 5.1.3 Sector Servicios

6. Educación

- 6.1 Población Escolar
- 6.2 Personal Docente
- 6.3 Infraestructura Escolar

7. Salud

- 7.1 Población Derechohabiente
- 7.2 Personal Médico
- 7.3 Defunciones por Enfermedad

C. Dependientes del rubro Organización Gubernamental

- 8. Ingresos Efectivos
 - 9. Egresos Ejercidos
 - 10. Inversión

 - 11. Presupuesto por Funciones
 - 11.1 Actividades Públicas Centrales
 - 11.1.1 Defensa Nacional
 - 11.2 Orientación de la Economía
 - 11.2.1 Hacienda
 - 11.2.2 Agricultura y Recursos Hidráulicos
 - 11.2.3 Comunicaciones y Obras Públicas
 - 11.2.4 Comercio y Fomento Industrial
 - 11.3 Servicios Sociales
 - 11.3.1 Educación
 - 11.3.2 Salud

 - 12. Deuda
 - 12.1 Interna
 - 12.2 Externa
 - 12.3 Pagos Presupuestales

 - 13. Paridad Promedio del Peso con el Dólar Estadounidense
(variable de apoyo para la conversión de los valores de la variable "Deuda" a pesos)
- D. Tiempo (1971 - 1994) : Variable independiente, asociada a todos los rubros.**

4.3 Recopilación de la Información.

| 1. Producto Interno Bruto | | | | | |
|----------------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | PIBK | Año | PIBK | Año | PIBK |
| 1971 | 1626792 | 1979 | 2740924 | 1987 | 3230813 |
| 1972 | 1760683 | 1980 | 2994023 | 1988 | 3271051 |
| 1973 | 1899062 | 1981 | 3256677 | 1989 | 3380582 |
| 1974 | 2008774 | 1982 | 3236228 | 1990 | 3530836 |
| 1975 | 2124179 | 1983 | 3100427 | 1991 | 3658894 |
| 1976 | 2218017 | 1984 | 3212358 | 1992 | 3761554 |
| 1977 | 2293235 | 1985 | 3295666 | 1993 | 3778433 |
| 1978 | 2498593 | 1986 | 3171950 | 1994 | 3916946 |

Fuente: De 1978 a 1979, 1992 y 1993: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de la República, México, 1994. De 1980 a 1991: Estadística Histórica de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. Año de 1994: Informe Anual 1994, Banco de México, 1995.

| 1.1 Sector Económico Primario . | | | | | |
|--|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | SEPK | Año | SEPK | Año | SEPK |
| 1971 | 226993 | 1979 | 309243 | 1987 | 397752 |
| 1972 | 230208 | 1980 | 342998 | 1988 | 387829 |
| 1973 | 240455 | 1981 | 372203 | 1989 | 381073 |
| 1974 | 251308 | 1982 | 376658 | 1990 | 399755 |
| 1975 | 257689 | 1983 | 380792 | 1991 | 403371 |
| 1976 | 263161 | 1984 | 390415 | 1992 | 472880 |
| 1977 | 283054 | 1985 | 400427 | 1993 | 409578 |
| 1978 | 375486 | 1986 | 387836 | 1994 | 425000 |

Fuente: De 1971 a 1979, 1992 y 1993: Sexto Informe de Gobierno de 1994 Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994. De 1980 a 1991: Estadística Histórica de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994, 1994 estimado.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

| 1.2 Sector Económico Industrial | | | | | |
|--|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | SEIK | Año | SEIK | Año | SEIK |
| 1971 | 407552 | 1979 | 720223 | 1987 | 897095 |
| 1972 | 445626 | 1980 | 884353 | 1988 | 921114 |
| 1973 | 486755 | 1981 | 958226 | 1989 | 989278 |
| 1974 | 521922 | 1982 | 926561 | 1990 | 1038494 |
| 1975 | 544498 | 1983 | 833970 | 1991 | 1076605 |
| 1976 | 565490 | 1984 | 876361 | 1992 | 857803 |
| 1977 | 592366 | 1985 | 924659 | 1993 | 845077 |
| 1978 | 652774 | 1986 | 870708 | 1994 | 1090000 |

Fuente: De 1971 a 1979: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1980 a -- 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. 1992 y 1993: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, - México, 1994. Año de 1994: Estimado.

| 1.3 Sector Económico Servicios | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | SESK | Año | SESK | Año | SESK |
| 1971 | 649117 | 1979 | 974233 | 1987 | 1935966 |
| 1972 | 697156 | 1980 | 1766674 | 1988 | 1962108 |
| 1973 | 750292 | 1981 | 1926248 | 1989 | 2020278 |
| 1974 | 792572 | 1982 | 1933009 | 1990 | 2092587 |
| 1975 | 828222 | 1983 | 1885665 | 1991 | 2178918 |
| 1976 | 837837 | 1984 | 1945582 | 1992 | 2303952 |
| 1977 | 853957 | 1985 | 1970581 | 1993 | 2325720 |
| 1978 | 903222 | 1986 | 1913406 | 1994 | 2266000 |

Fuente: De 1971 a 1979: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1980 a -- 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. 1992 y 1993: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, - México, 1994. Año de 1994: Estimado.

| 2.1 Importaciones | | | | | |
|---------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | IMPK | AÑO | IMPK | AÑO | IMPK |
| 1971 | 82735 | 1979 | 242855 | 1987 | 248790 |
| 1972 | 99944 | 1980 | 298702 | 1988 | 292532 |
| 1973 | 119170 | 1981 | 321384 | 1989 | 355885 |
| 1974 | 152947 | 1982 | 284883 | 1990 | 394816 |
| 1975 | 144089 | 1983 | 176570 | 1991 | 546508 |
| 1976 | 137727 | 1984 | 195020 | 1992 | 603504 |
| 1977 | 148475 | 1985 | 261082 | 1993 | 580747 |
| 1978 | 183376 | 1986 | 244777 | 1994 | 344373 |

Fuente: De 1971 a 1984: Estadística Histórica de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1985 a 1992: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. 1993 y 1994: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de la República, México, 1994.

| 2.2 Exportaciones | | | | | |
|---------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | EXPK | AÑO | EXPK | AÑO | EXPK |
| 1971 | 50206 | 1979 | 170127 | 1987 | 420445 |
| 1972 | 58616 | 1980 | 235313 | 1988 | 318334 |
| 1973 | 64702 | 1981 | 249111 | 1989 | 319589 |
| 1974 | 89062 | 1982 | 401679 | 1990 | 338842 |
| 1975 | 62753 | 1983 | 437458 | 1991 | 466893 |
| 1976 | 76644 | 1984 | 397935 | 1992 | 448729 |
| 1977 | 110989 | 1985 | 424122 | 1993 | 460976 |
| 1978 | 140553 | 1986 | 343236 | 1994 | 263422 |

Fuente: De 1971 a 1984: Estadística Histórica de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1985 a 1992: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. 1993 y 1994: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de la República, México, 1994.

| 2.3 Inversión Extranjera Directa. | | | | | |
|--|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | IEDK | Año | IEDK | Año | IEDK |
| 1971 | 7209 | 1979 | 15094 | 1987 | 66103 |
| 1972 | 6650 | 1980 | 16465 | 1988 | 40163 |
| 1973 | 8965 | 1981 | 14648 | 1989 | 42487 |
| 1974 | 9145 | 1982 | 13347 | 1990 | 33245 |
| 1975 | 6468 | 1983 | 9166 | 1991 | 52079 |
| 1976 | 7111 | 1984 | 1037 | 1992 | 52121 |
| 1977 | 8726 | 1985 | 9514 | 1993 | 43540 |
| 1978 | 8765 | 1986 | 32587 | 1994 | 33982 |

Fuente: De 1971 a 1992: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. 1993 y 1994: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994.

| 3. Índice Nacional de Precios al Consumidor | | | | | |
|--|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Base 1978 = 100 | | | | | |
| Año | INCP | Año | INCP | Año | INCP |
| 1971 | 34.0 | 1979 | 118.2 | 1987 | 6906.6 |
| 1972 | 35.7 | 1980 | 149.3 | 1988 | 14791.2 |
| 1973 | 40.0 | 1981 | 191.1 | 1989 | 17750.6 |
| 1974 | 49.5 | 1982 | 303.6 | 1990 | 22481.5 |
| 1975 | 57.0 | 1983 | 612.9 | 1991 | 27576.3 |
| 1976 | 66.0 | 1984 | 1014.1 | 1992 | 31852.8 |
| 1977 | 85.1 | 1985 | 1599.7 | 1993 | 34959.0 |
| 1978 | 100.0 | 1986 | 2979.2 | 1994 | 36986.9 |

Fuente: De 1971 a 1992: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. 1993 y 1994: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994.

| 4. Población Total | | | | | |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Miles de Habitantes. | | | | | |
| Año | POT | Año | POT | Año | POT |
| 1971 | 54180 | 1979 | 67517 | 1987 | 81163 |
| 1972 | 55840 | 1980 | 69655 | 1988 | 82734 |
| 1973 | 57500 | 1981 | 71305 | 1989 | 84275 |
| 1974 | 58320 | 1982 | 72968 | 1990 | 85784 |
| 1975 | 60153 | 1983 | 74633 | 1991 | 87260 |
| 1976 | 61979 | 1984 | 76293 | 1992 | 88701 |
| 1977 | 63813 | 1985 | 77938 | 1993 | 90117 |
| 1978 | 65658 | 1986 | 79563 | 1994 | 91526 |

Fuente: De 1974 a 1990: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1991 a 1994: Proyecciones de la Población de México y de las entidades Federativas 1980-2010, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática - Consejo Nacional de Población, México, 1985. De 1971 a 1973: Estimado.

| 6.1 Población Ocupada. | | | | | |
|-------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Miles de ocupados | | | | | |
| Año | POO | Año | POO | Año | POO |
| 1971 | 13656 | 1979 | 20015 | 1987 | 21864 |
| 1972 | 14395 | 1980 | 20282 | 1988 | 22051 |
| 1973 | 15173 | 1981 | 21549 | 1989 | 22331 |
| 1974 | 15994 | 1982 | 21483 | 1990 | 22536 |
| 1975 | 16860 | 1983 | 20995 | 1991 | 23115 |
| 1976 | 17772 | 1984 | 21483 | 1992 | 23216 |
| 1977 | 18733 | 1985 | 21966 | 1993 | 24650 |
| 1978 | 19747 | 1986 | 21640 | 1994 | 25080 |

Fuente: De 1971 a 1979: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1980 a 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. Año de 1992: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de la República, México, 1994. Años 1993 y 1994: Estimado.

| 5.1.1 Población Ocupada Sector Primario. | | | | | |
|---|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Miles Ocupados. | | | | | |
| Año | POSP | Año | POSP | Año | POSP |
| 1971 | 5161 | 1979 | 5637 | 1987 | 6306 |
| 1972 | 5218 | 1980 | 5879 | 1988 | 6464 |
| 1973 | 5276 | 1981 | 6053 | 1989 | 6319 |
| 1974 | 5335 | 1982 | 5874 | 1990 | 6012 |
| 1975 | 5394 | 1983 | 6112 | 1991 | 6234 |
| 1976 | 5454 | 1984 | 6189 | 1992 | 6133 |
| 1977 | 5514 | 1985 | 6355 | 1993 | 6514 |
| 1978 | 5575 | 1986 | 6204 | 1994 | 6572 |

Fuente: De 1971 a 1979: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1980 a 1991: Estadísticas Históricas de México, 1994. Año de 1992: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de la República, México, 1994. Año 1993 y 1994: Estimado.

| 5.1.2 Población Ocupada Sector Industrial | | | | | |
|--|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Miles de Ocupados. | | | | | |
| Año | POSI | Año | POSI | Año | POSI |
| 1971 | 3097 | 1979 | 4286 | 1987 | 4432 |
| 1972 | 3226 | 1980 | 4453 | 1988 | 4442 |
| 1973 | 3359 | 1981 | 4896 | 1989 | 4731 |
| 1974 | 3499 | 1982 | 4787 | 1990 | 5035 |
| 1975 | 3644 | 1983 | 4188 | 1991 | 5102 |
| 1976 | 3795 | 1984 | 4357 | 1992 | 5188 |
| 1977 | 3952 | 1985 | 4505 | 1993 | 5211 |
| 1978 | 4116 | 1986 | 4397 | 1994 | 5296 |

Fuente: De 1971 a 1979: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1980 a 1991: Estadísticas Históricas de México, 1994. Año de 1992: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de la República, México, 1994.

| 5.1.3 Población Ocupada Sector Servicios. | | | | | |
|--|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Miles de Ocupados | | | | | |
| Año | POSS | Año | POSS | Año | POSS |
| 1971 | 4228 | 1979 | 5104 | 1987 | 11126 |
| 1972 | 4329 | 1980 | 9949 | 1988 | 11145 |
| 1973 | 4432 | 1981 | 10600 | 1989 | 11281 |
| 1974 | 4537 | 1982 | 10825 | 1990 | 11489 |
| 1975 | 4645 | 1983 | 10695 | 1991 | 11779 |
| 1976 | 4756 | 1984 | 10936 | 1992 | 11896 |
| 1977 | 4869 | 1985 | 11096 | 1993 | 11932 |
| 1978 | 4985 | 1986 | 11031 | 1994 | 12058 |

Fuente: De 1971 a 1979: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1980 a - 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática; México, 1994. Año de 1992: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994. Años 1993 y 1994: Estimados.

| 6.1 Población Escolar | | | | | |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Miles de Alumnos | | | | | |
| Año | POE | Año | POE | Año | POE |
| 1971 | 11539 | 1979 | 18879 | 1987 | 25437 |
| 1972 | 12257 | 1980 | 20144 | 1988 | 25445 |
| 1973 | 12951 | 1981 | 21465 | 1989 | 25448 |
| 1974 | 13669 | 1982 | 22673 | 1990 | 25210 |
| 1975 | 14523 | 1983 | 23683 | 1991 | 25092 |
| 1976 | 15481 | 1984 | 24455 | 1992 | 25216 |
| 1977 | 16445 | 1985 | 24756 | 1993 | 25374 |
| 1978 | 17427 | 1986 | 25254 | 1994 | 25795 |

Fuente: De 1971 a 1992: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. Los años - 1993 y 1994 Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994.

| 6.2 Personal Docente | | | | | |
|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Miles de Maestros | | | | | |
| Año | PED | Año | PED | Año | PED |
| 1971 | 332.5 | 1979 | 623.2 | 1987 | 1050.7 |
| 1972 | 359.5 | 1980 | 688.1 | 1988 | 1065.0 |
| 1973 | 390.0 | 1981 | 752.5 | 1989 | 1090.2 |
| 1974 | 419.4 | 1982 | 817.1 | 1990 | 1099.3 |
| 1975 | 448.8 | 1983 | 173.4 | 1991 | 1113.5 |
| 1976 | 489.3 | 1984 | 919.2 | 1992 | 1134.3 |
| 1977 | 528.8 | 1985 | 968.3 | 1993 | 1152.6 |
| 1978 | 575.1 | 1986 | 1019.1 | 1994 | 1186.5 |

Fuente: De 1971 a 1992: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. Los años -- 1993 y 1994: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994.

| 6.3 Infraestructura Escolar | | | | | |
|------------------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | INEK | Año | INEK | Año | INEK |
| 1971 | 54954 | 1979 | 85636 | 1987 | 147847 |
| 1972 | 56510 | 1980 | 92976 | 1988 | 149267 |
| 1973 | 58894 | 1981 | 104144 | 1989 | 153958 |
| 1974 | 61000 | 1982 | 112507 | 1990 | 154049 |
| 1975 | 64406 | 1983 | 121491 | 1991 | 159968 |
| 1976 | 70873 | 1984 | 128571 | 1992 | 166392 |
| 1977 | 71899 | 1985 | 131317 | 1993 | 169576 |
| 1978 | 77204 | 1986 | 137982 | 1994 | 176495 |

Fuente: De 1971 a 1992: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. Los años -- 1993 y 1994: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994.

| 7.1 Población Derechohabiente | | | | | |
|--------------------------------------|-------|------|-------|------|-------|
| Miles de Asegurados | | | | | |
| Año | POAK | Año | POAK | Año | POAK |
| 1971 | 13224 | 1979 | 27463 | 1987 | 43550 |
| 1972 | 14769 | 1980 | 30773 | 1988 | 44232 |
| 1973 | 17232 | 1981 | 34039 | 1989 | 46877 |
| 1974 | 18747 | 1982 | 33667 | 1990 | 48028 |
| 1975 | 20764 | 1983 | 33850 | 1991 | 48716 |
| 1976 | 22239 | 1984 | 36845 | 1992 | 51300 |
| 1977 | 23439 | 1985 | 39498 | 1993 | 53100 |
| 1978 | 26508 | 1986 | 38504 | 1994 | 54900 |

Fuente: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. De 1992 a 1994: Estimado.

| 7.2 Personal Médico | | | | | |
|----------------------------|-------|------|-------|------|--------|
| Médicos | | | | | |
| Año | PEMK | Año | PEMK | Año | PEMK |
| 1971 | 20270 | 1979 | 49106 | 1987 | 77678 |
| 1972 | 23970 | 1980 | 56564 | 1988 | 89130 |
| 1973 | 27670 | 1981 | 64362 | 1989 | 84568 |
| 1974 | 31370 | 1982 | 53302 | 1990 | 89842 |
| 1975 | 38746 | 1983 | 65438 | 1991 | 97486 |
| 1976 | 41638 | 1984 | 64814 | 1992 | 99198 |
| 1977 | 42431 | 1985 | 70683 | 1993 | 102125 |
| 1978 | 38264 | 1986 | 74420 | 1994 | 104790 |

Fuente: De 1975 a 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. De 1992 a 1994: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994.

| 7.3 Defunciones por Enfermedad | | | | | |
|---------------------------------------|--------|------|--------|------|--------|
| Defunciones | | | | | |
| Año | DEEK | Año | DEEK | Año | DEEK |
| 1971 | 458323 | 1979 | 428217 | 1987 | 406913 |
| 1972 | 476206 | 1980 | 434465 | 1988 | 412987 |
| 1973 | 458915 | 1981 | 424274 | 1989 | 423304 |
| 1974 | 433104 | 1982 | 412345 | 1990 | 422803 |
| 1975 | 435888 | 1983 | 413403 | 1991 | 411131 |
| 1976 | 455660 | 1984 | 410550 | 1992 | 409814 |
| 1977 | 450454 | 1985 | 414003 | 1993 | 416335 |
| 1978 | 418381 | 1986 | 400079 | 1994 | 399050 |

Fuente: De 1971 a 1979, 1992 y 1993: Sexto Informe de Gobierno 1994, --- Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994. --- De 1980 a 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 1994. Año 1994: Estimado.

| 8. Ingresos Efectivos | | | | | |
|------------------------------|--------|------|---------|------|--------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | INEK | Año | INEK | Año | INEK |
| 1971 | 354556 | 1979 | 1093970 | 1987 | 849191 |
| 1972 | 415812 | 1980 | 1373731 | 1988 | 806662 |
| 1973 | 514152 | 1981 | 1481553 | 1989 | 832735 |
| 1974 | 568941 | 1982 | 1879813 | 1990 | 853583 |
| 1975 | 708098 | 1983 | 961821 | 1991 | 930314 |
| 1976 | 800683 | 1984 | 935233 | 1992 | 944837 |
| 1977 | 862726 | 1985 | 906407 | 1993 | 856225 |
| 1978 | 950647 | 1986 | 786993 | 1994 | 888201 |

Fuente: De 1971 a 1984: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1985 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

| 9. Egresos Ejercidos | | | | | |
|-----------------------------|--------|------|---------|------|---------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | EGEK | Año | EGEK | Año | EGEK |
| 1971 | 356941 | 1979 | 990521 | 1987 | 1229944 |
| 1972 | 416823 | 1980 | 1192255 | 1988 | 1067088 |
| 1973 | 510207 | 1981 | 1444600 | 1989 | 975453 |
| 1974 | 558663 | 1982 | 1816517 | 1990 | 923268 |
| 1975 | 703026 | 1983 | 1194453 | 1991 | 825007 |
| 1976 | 788171 | 1984 | 1103264 | 1992 | 799117 |
| 1977 | 858511 | 1985 | 1102357 | 1993 | 800776 |
| 1978 | 937834 | 1986 | 1129572 | 1994 | 880885 |

Fuente: De 1971 a 1984: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1985 a - 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

| 10. Inversión | | | | | |
|---------------------------|--------|------|--------|------|--------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | INVK | Año | INVK | Año | INVK |
| 1971 | 65873 | 1979 | 265439 | 1987 | 156213 |
| 1972 | 93273 | 1980 | 325638 | 1988 | 128946 |
| 1973 | 124595 | 1981 | 396910 | 1989 | 124545 |
| 1974 | 130943 | 1982 | 334666 | 1990 | 150966 |
| 1975 | 168010 | 1983 | 222781 | 1991 | 143104 |
| 1976 | 164562 | 1984 | 223097 | 1992 | 115644 |
| 1977 | 164632 | 1985 | 189429 | 1993 | 113622 |
| 1978 | 217832 | 1986 | 157405 | 1994 | 134675 |

Fuente: De 1971 a 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. De 1992 a - 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

| 11.1.1 Presupuesto Defensa Nacional | | | | | |
|--|------|------|-------|------|-------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | PDNK | Año | PDNK | Año | PDNK |
| 1971 | 5065 | 1979 | 9063 | 1987 | 11285 |
| 1972 | 5905 | 1980 | 8441 | 1988 | 9981 |
| 1973 | 6382 | 1981 | 12249 | 1989 | 11063 |
| 1974 | 6820 | 1982 | 11464 | 1990 | 11854 |
| 1975 | 7884 | 1983 | 10929 | 1991 | 13274 |
| 1976 | 8606 | 1984 | 14371 | 1992 | 14221 |
| 1977 | 8456 | 1985 | 13846 | 1993 | 15574 |
| 1978 | 8694 | 1986 | 11877 | 1994 | 20424 |

Fuente: De 1971 a 1983: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1984 a - 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática; México, 1994. De 1992 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

| 11.2.1 Presupuesto Hacienda | | | | | |
|------------------------------------|-------|------|-------|------|-------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | PRHK | Año | PRHK | Año | PRHK |
| 1971 | 8656 | 1979 | 12943 | 1987 | 31031 |
| 1972 | 11406 | 1980 | 12500 | 1988 | 42767 |
| 1973 | 6272 | 1981 | 14200 | 1989 | 27355 |
| 1974 | 7232 | 1982 | 12400 | 1990 | 32836 |
| 1975 | 9809 | 1983 | 8900 | 1991 | 16152 |
| 1976 | 9056 | 1984 | 49987 | 1992 | 14504 |
| 1977 | 10535 | 1985 | 53459 | 1993 | 16474 |
| 1978 | 11554 | 1986 | 34976 | 1994 | 19483 |

Fuente: De 1971 a 1979: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1984 a - 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México, 1994. De 1980 a 1983, y de 1992 a 1994 Cuenta de la Hacienda pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

| 11.2.2 Agricultura y Recursos Hidráulicos | | | | | |
|--|-------|------|-------|------|-------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | ARHK | Año | ARHK | Año | ARHK |
| 1971 | 8544 | 1979 | 31473 | 1987 | 21654 |
| 1972 | 13174 | 1980 | 60991 | 1988 | 14695 |
| 1973 | 17237 | 1981 | 69109 | 1989 | 20217 |
| 1974 | 17042 | 1982 | 57304 | 1990 | 17234 |
| 1975 | 22103 | 1983 | 35701 | 1991 | 20367 |
| 1976 | 25438 | 1984 | 33479 | 1992 | 23794 |
| 1977 | 23498 | 1985 | 31067 | 1993 | 21027 |
| 1978 | 27110 | 1986 | 24489 | 1994 | 36386 |

Fuente: De 1971 a 1983: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. de 1984 a - 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática; México, 1994. de 1992 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de hacienda y Crédito Público, México.

| 11.2.3 Comunicaciones y Obras Públicas | | | | | |
|---|-------|------|-------|------|-------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | COPK | Año | COPK | Año | COPK |
| 1971 | 11738 | 1979 | 30091 | 1987 | 36267 |
| 1972 | 16577 | 1980 | 51144 | 1988 | 22693 |
| 1973 | 19815 | 1981 | 66857 | 1989 | 17034 |
| 1974 | 17339 | 1982 | 56158 | 1990 | 16589 |
| 1975 | 18684 | 1983 | 44267 | 1991 | 21811 |
| 1976 | 21250 | 1984 | 47542 | 1992 | 17430 |
| 1977 | 20248 | 1985 | 45283 | 1993 | 20880 |
| 1978 | 22937 | 1986 | 34085 | 1994 | 28862 |

Fuente: De 1971 a 1983: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. de 1984 a - 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática; México, 1994. de 1992 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de hacienda y Crédito Público, México.

| 11.2.4 Comercio y Fomento Industrial | | | | | |
|---|------|------|-------|------|-------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | CFIK | Año | CFIK | Año | CFIK |
| 1971 | 553 | 1979 | 1690 | 1987 | 21069 |
| 1972 | 888 | 1980 | 28578 | 1988 | 14984 |
| 1973 | 1065 | 1981 | 33134 | 1989 | 24087 |
| 1974 | 1153 | 1982 | 31779 | 1990 | 42762 |
| 1975 | 1340 | 1983 | 25354 | 1991 | 18166 |
| 1976 | 1651 | 1984 | 39030 | 1992 | 16473 |
| 1977 | 968 | 1985 | 33356 | 1993 | 21071 |
| 1978 | 1374 | 1986 | 48102 | 1994 | 19223 |

Fuente: De 1971 a 1983: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1984 a 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de estadística Geografía e Informática; México, 1994. De 1992 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de hacienda y Crédito Público, México.

| 11.3.1 Educación | | | | | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|--------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | EDUK | Año | EDUK | Año | EDUK |
| 1971 | 27779 | 1979 | 87102 | 1987 | 72891 |
| 1972 | 32941 | 1980 | 9371 | 1988 | 68419 |
| 1973 | 37850 | 1981 | 77100 | 1989 | 73137 |
| 1974 | 42010 | 1982 | 81700 | 1990 | 78742 |
| 1975 | 54558 | 1983 | 79730 | 1991 | 90800 |
| 1976 | 64388 | 1984 | 81522 | 1992 | 109876 |
| 1977 | 72575 | 1985 | 83268 | 1993 | 132275 |
| 1978 | 77562 | 1986 | 70914 | 1994 | 152992 |

Fuente: De 1971 a 1980, y 1983: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1984 a 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. 1981, 1982, y de 1992 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

| 11.3.2 Salud 1) | | | | | |
|----------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978. | | | | | |
| Año | SALK | Año | SALK | Año | SALK |
| 1971 | 49412 | 1979 | 94332 | 1987 | 71553 |
| 1972 | 55182 | 1980 | 107703 | 1988 | 67879 |
| 1973 | 59000 | 1981 | 99477 | 1989 | 77596 |
| 1974 | 72121 | 1982 | 106555 | 1990 | 87627 |
| 1975 | 77193 | 1983 | 80845 | 1991 | 107330 |
| 1976 | 84697 | 1984 | 76058 | 1992 | 114256 |
| 1977 | 84253 | 1985 | 77008 | 1993 | 125028 |
| 1978 | 88700 | 1986 | 75359 | 1994 | 137885 |

1) Incluye presupuesto autorizado a la Secretaría de Salud, IMSS e ---- ISSSTE.

Fuente: Cuenta de la Hacienda Pública Federal, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1971 a 1994.

| 12. Deuda | | | | | |
|---------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | DEUK | Año | DEUK | Año | DEUK |
| 1971 | 329244 | 1979 | 967224 | 1987 | 3153365 |
| 1972 | 322658 | 1980 | 912723 | 1988 | 1805189 |
| 1973 | 404442 | 1981 | 1175491 | 1989 | 1808247 |
| 1974 | 390828 | 1982 | 1915325 | 1990 | 1713194 |
| 1975 | 520523 | 1983 | 2101671 | 1991 | 1430330 |
| 1976 | 697362 | 1984 | 1751236 | 1992 | 1106932 |
| 1977 | 936398 | 1985 | 2207545 | 1993 | 1012564 |
| 1978 | 938175 | 1986 | 2816625 | 1994 | 1529782 |

Fuente: De 1971 a 1984: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1985 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

| 12.1 Deuda Interna. | | | | | |
|----------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | DEIK | Año | DEIK | Año | DEIK |
| 1971 | 162121 | 1979 | 392724 | 1987 | 993195 |
| 1972 | 145328 | 1980 | 392962 | 1988 | 757602 |
| 1973 | 183492 | 1981 | 496232 | 1989 | 797975 |
| 1974 | 138935 | 1982 | 806489 | 1990 | 750811 |
| 1975 | 203660 | 1983 | 568233 | 1991 | 601182 |
| 1976 | 231412 | 1984 | 475377 | 1992 | 449539 |
| 1977 | 325499 | 1985 | 880002 | 1993 | 410325 |
| 1978 | 340400 | 1986 | 912758 | 1994 | 528338 |

Fuente: De 1971 a 1984: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1985 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal 1985; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

| 12.2 Deuda Externa. | | | | | |
|----------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978 | | | | | |
| Año | DEEK | Año | DEEK | Año | DEEK |
| 1971 | 167123 | 1979 | 574500 | 1987 | 2160170 |
| 1972 | 177330 | 1980 | 519761 | 1988 | 1047587 |
| 1973 | 220950 | 1981 | 679259 | 1989 | 1008272 |
| 1974 | 251893 | 1982 | 1108836 | 1990 | 962383 |
| 1975 | 318863 | 1983 | 1533435 | 1991 | 829148 |
| 1976 | 465950 | 1984 | 1275859 | 1992 | 657392 |
| 1977 | 610899 | 1985 | 1327543 | 1993 | 602240 |
| 1978 | 597775 | 1986 | 1903867 | 1994 | 1001444 |

Fuente: De 1971 a 1984: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1985 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México.

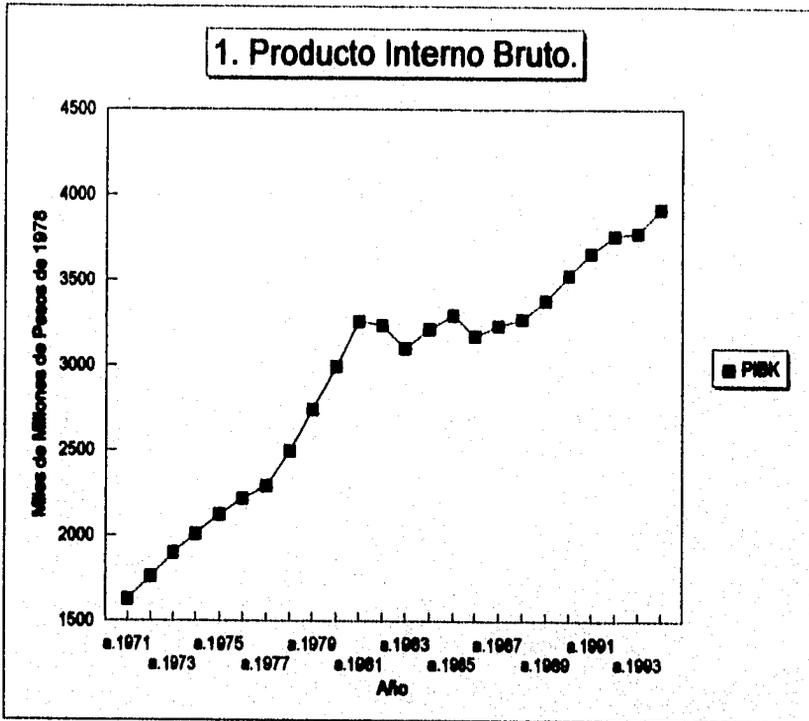
| 12.3 Pagos Presupuestales | | | | | |
|----------------------------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Millones de Pesos de 1978. | | | | | |
| Año | PAPK | Año | PAPK | Año | PAPK |
| 1971 | 35562 | 1979 | 148455 | 1987 | 733263 |
| 1972 | 37258 | 1980 | 130876 | 1988 | 777413 |
| 1973 | 39527 | 1981 | 195330 | 1989 | 350614 |
| 1974 | 42214 | 1982 | 499046 | 1990 | 290765 |
| 1975 | 48156 | 1983 | 393374 | 1991 | 186222 |
| 1976 | 58942 | 1984 | 33090 | 1992 | 144916 |
| 1977 | 74979 | 1985 | 361145 | 1993 | 111683 |
| 1978 | 118897 | 1986 | 540494 | 1994 | 102367 |

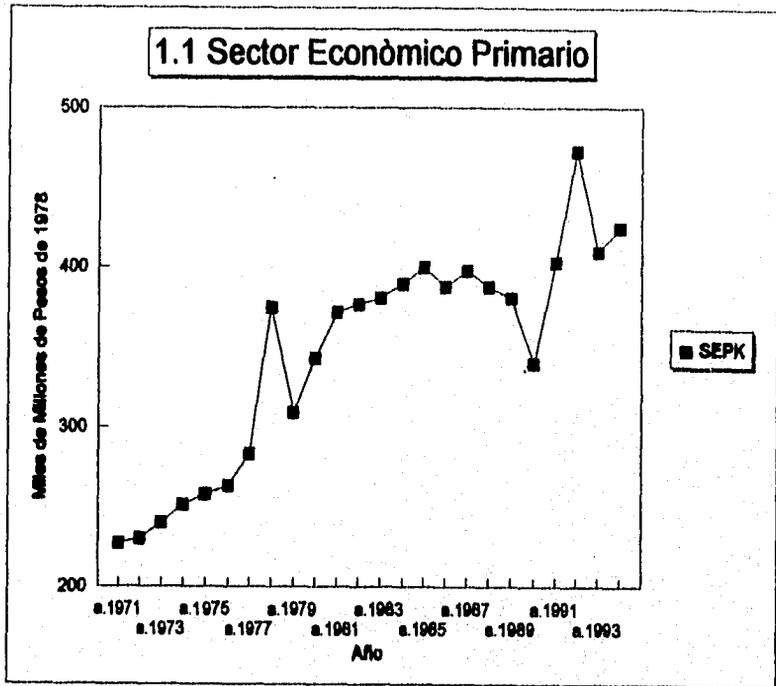
Fuente: De 1971 a 1983: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1990. De 1984 a 1991: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. De 1992 a 1994: Cuenta de la Hacienda Pública Federal; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, -- México.

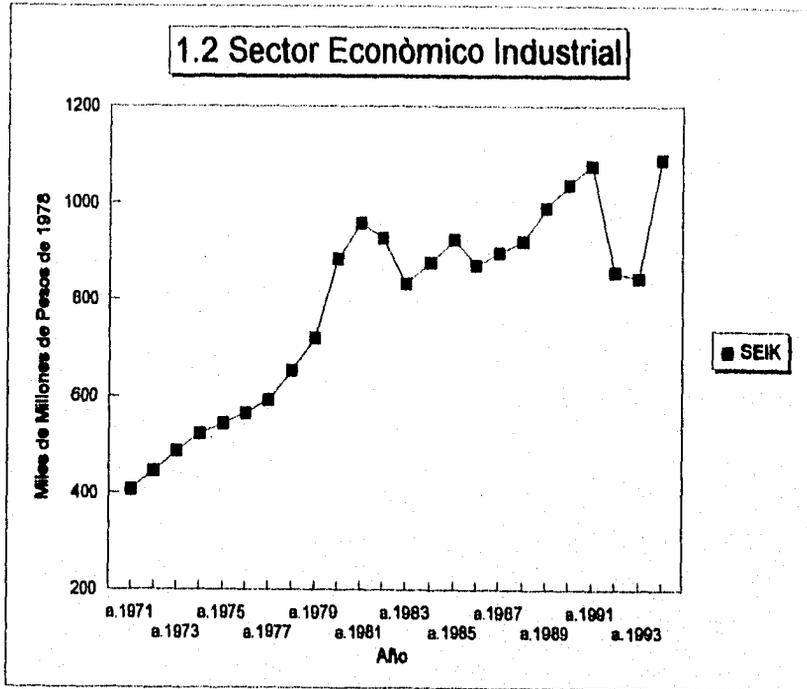
| 13. Paridad Promedio del Peso con el Dólar Estadounidenses. | | | | | |
|--|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Año | PPPK | Año | PPPK | Año | PPPK |
| 1971 | 12.50 | 1979 | 22.82 | 1987 | 1405.80 |
| 1972 | 12.50 | 1980 | 22.95 | 1988 | 2289.58 |
| 1973 | 12.50 | 1981 | 24.51 | 1989 | 2483.37 |
| 1974 | 12.50 | 1982 | 57.18 | 1990 | 2838.35 |
| 1975 | 12.50 | 1983 | 150.29 | 1991 | 3016.15 |
| 1976 | 15.89 | 1984 | 85.19 | 1992 | 3094.08 |
| 1977 | 22.89 | 1985 | 310.28 | 1993 | 3105.90 |
| 1978 | 22.76 | 1986 | 637.87 | 1994 | 3379.40 |

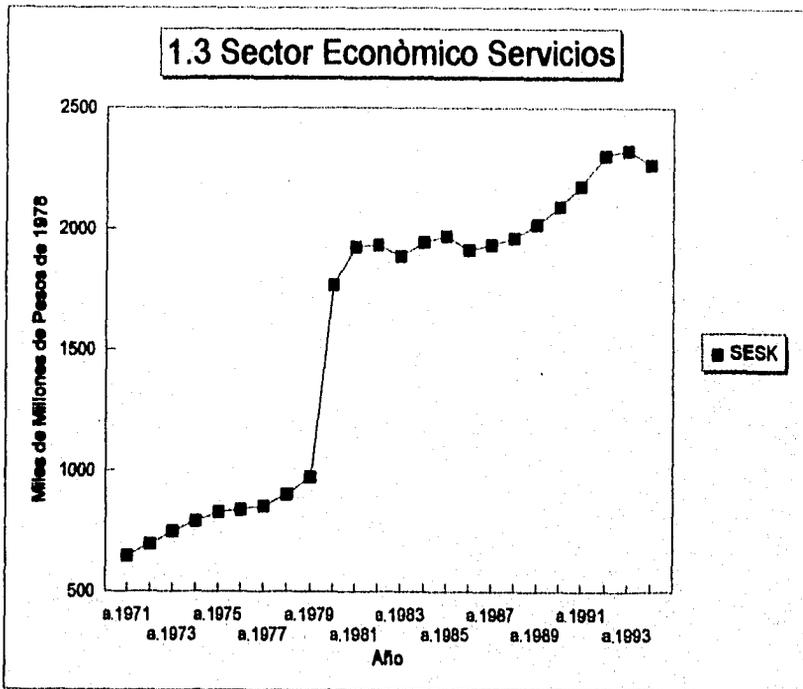
Fuente: De 1971 a 1992: Estadísticas Históricas de México; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática; México, 1994. Los años de 1993 y 1994: Sexto Informe de Gobierno 1994, Carlos Salinas de Gortari, Presidencia de la República, México, 1994.

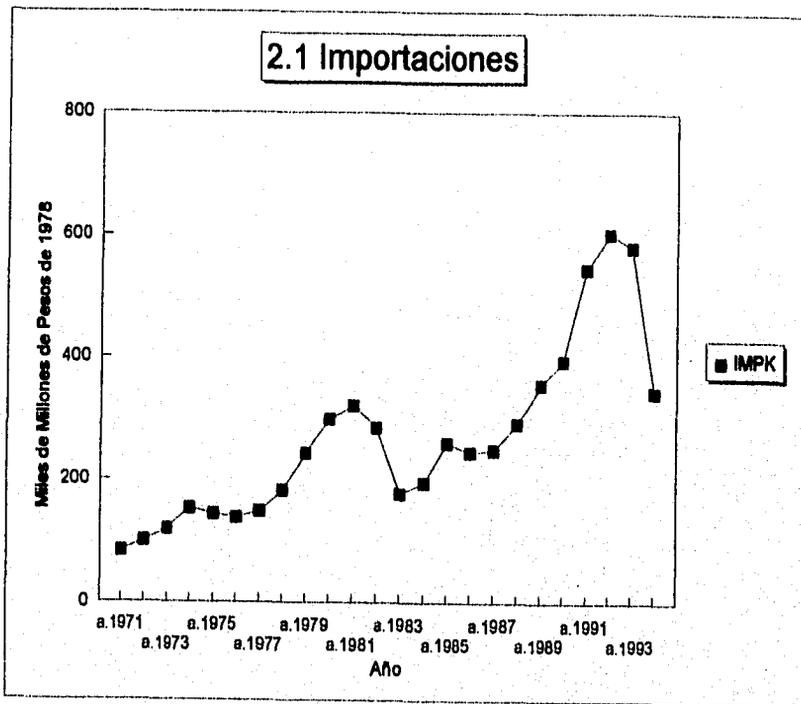
4.4 Graficación de las Variables

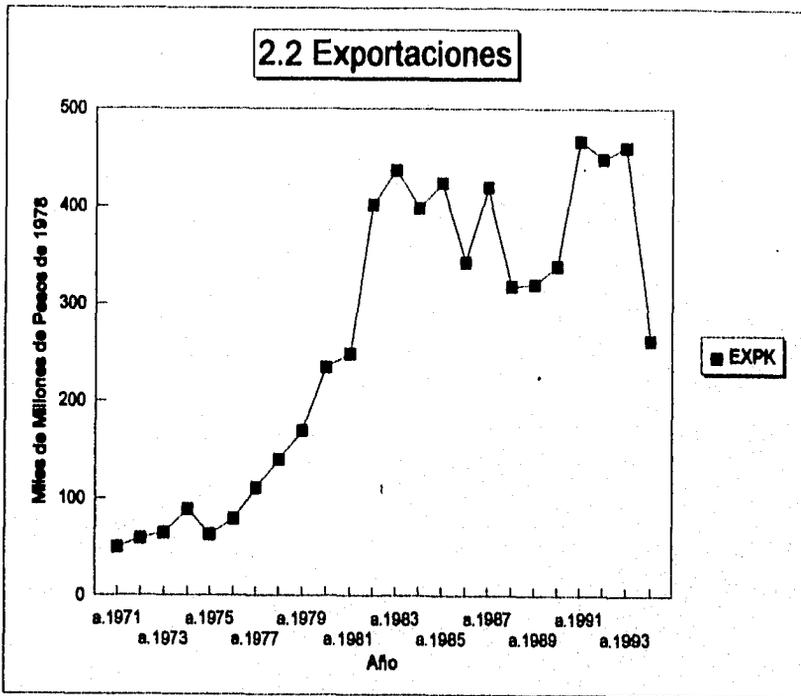


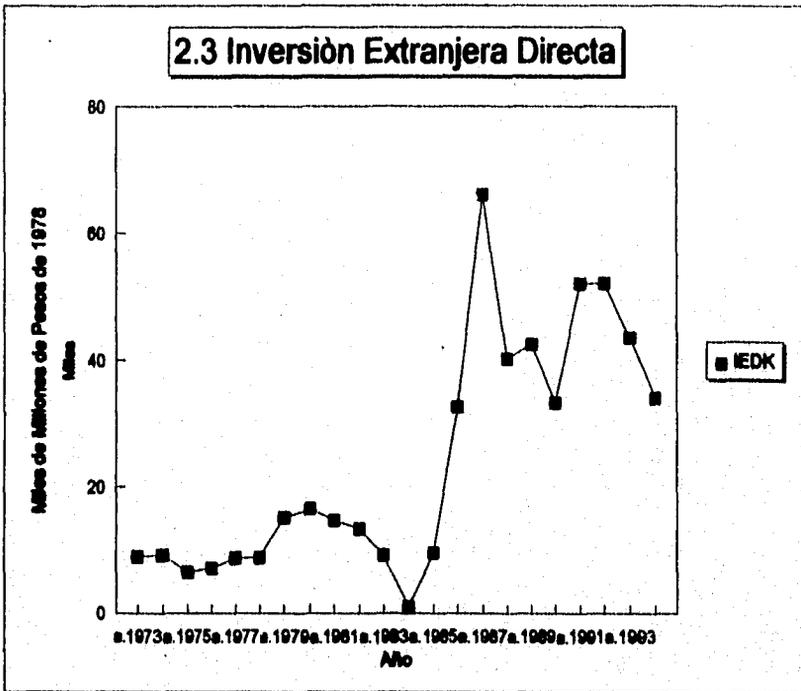


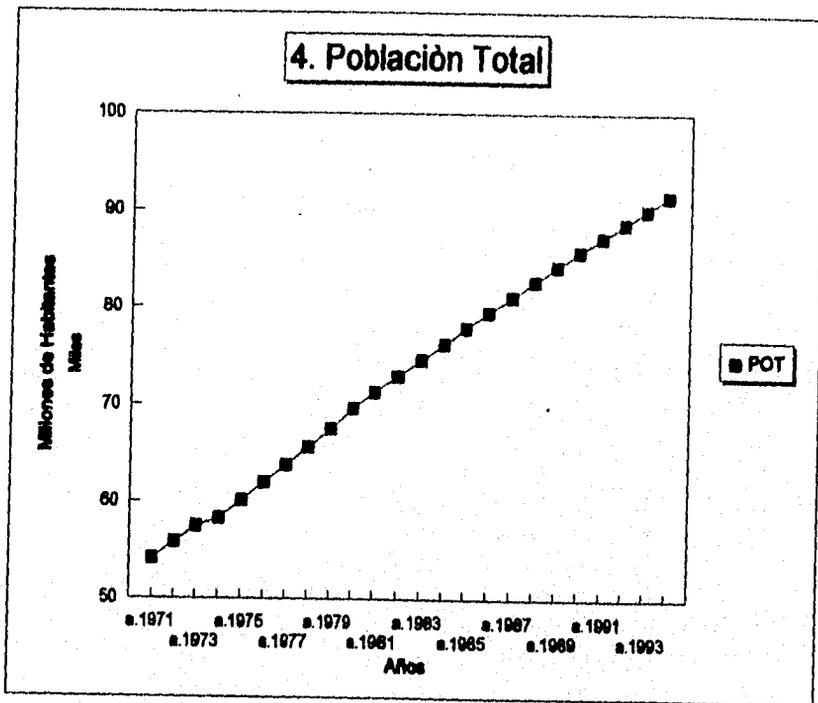




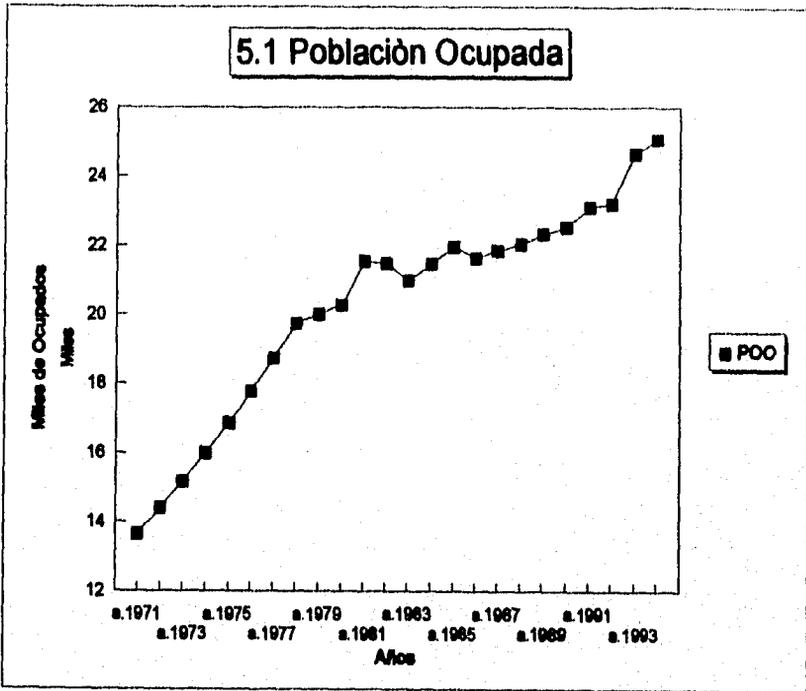




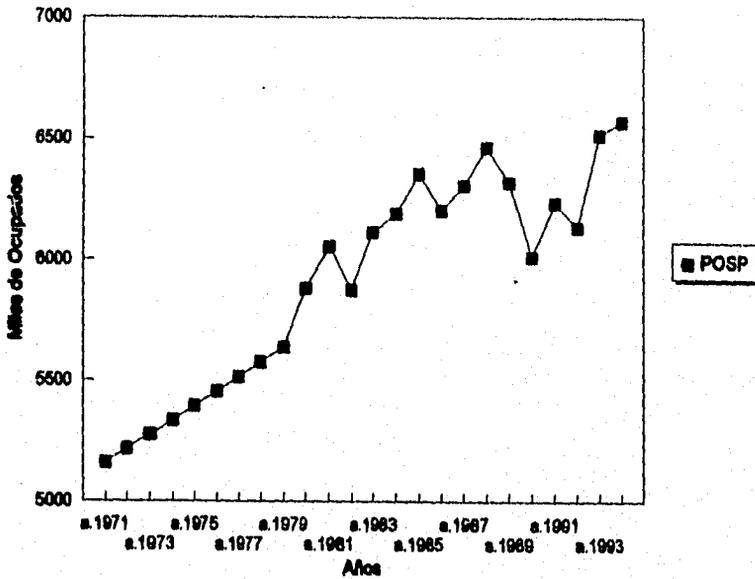


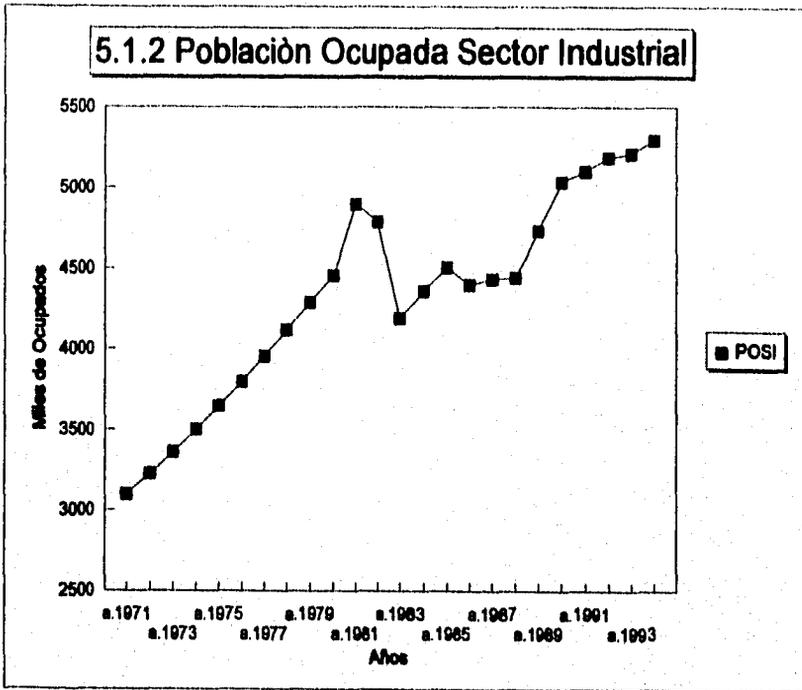


5.1 Población Ocupada

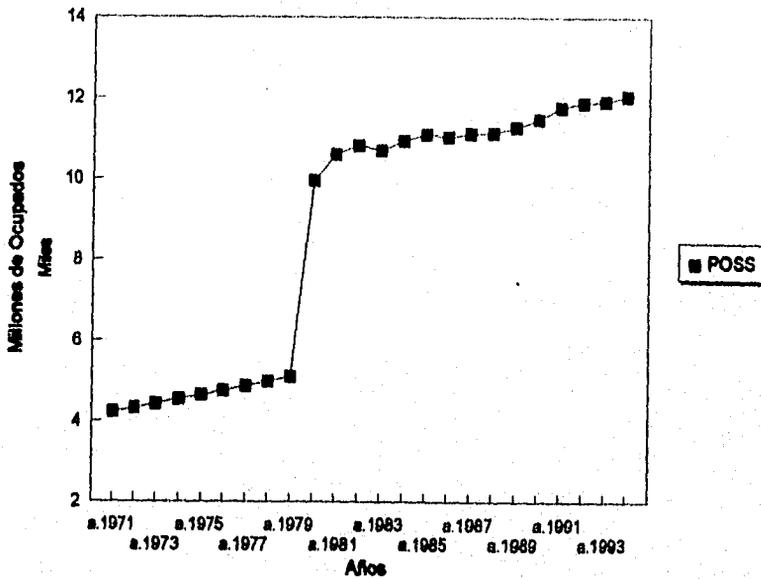


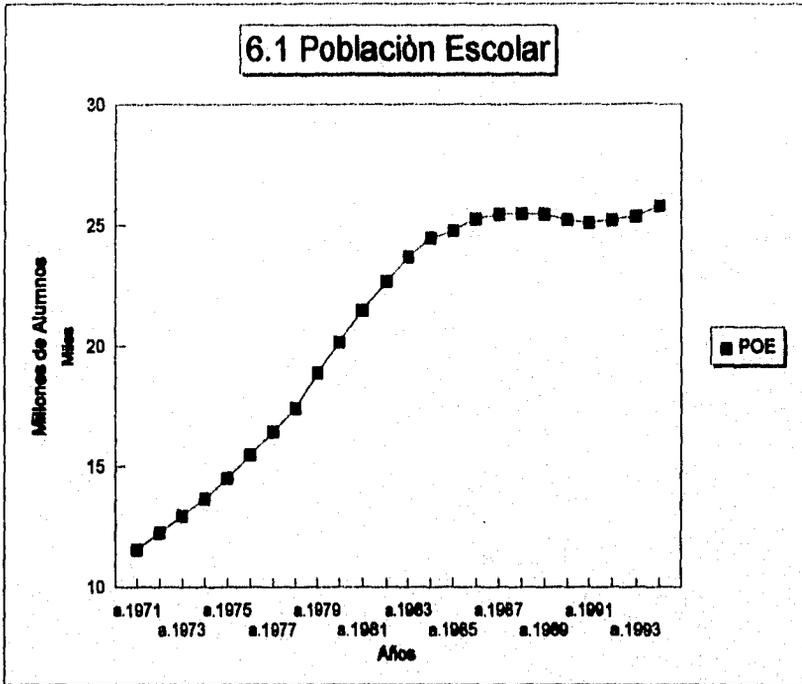
5.1.1 Población Ocupada Sector Primario

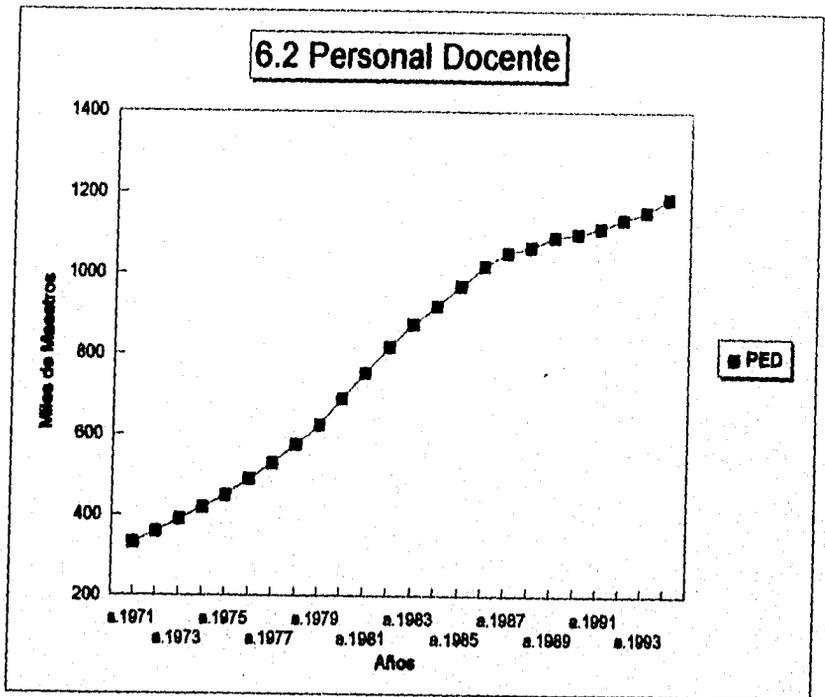


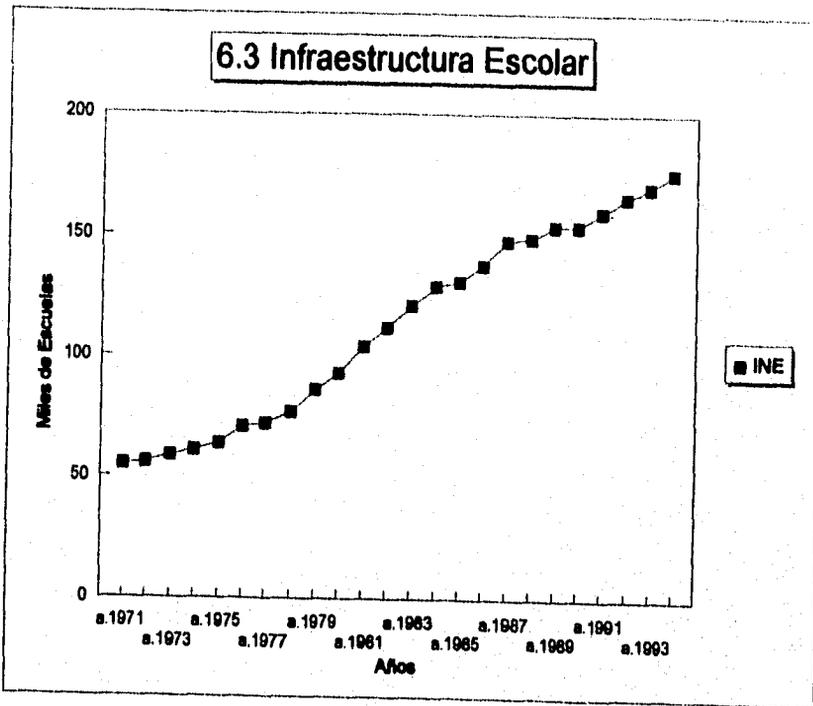


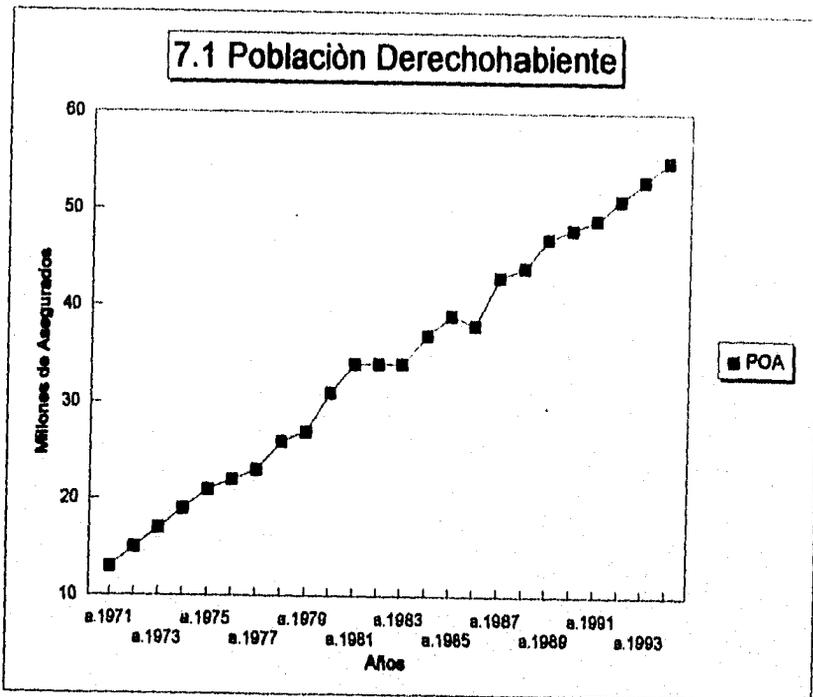
5.1.3 Población Ocupada Sector Servicios

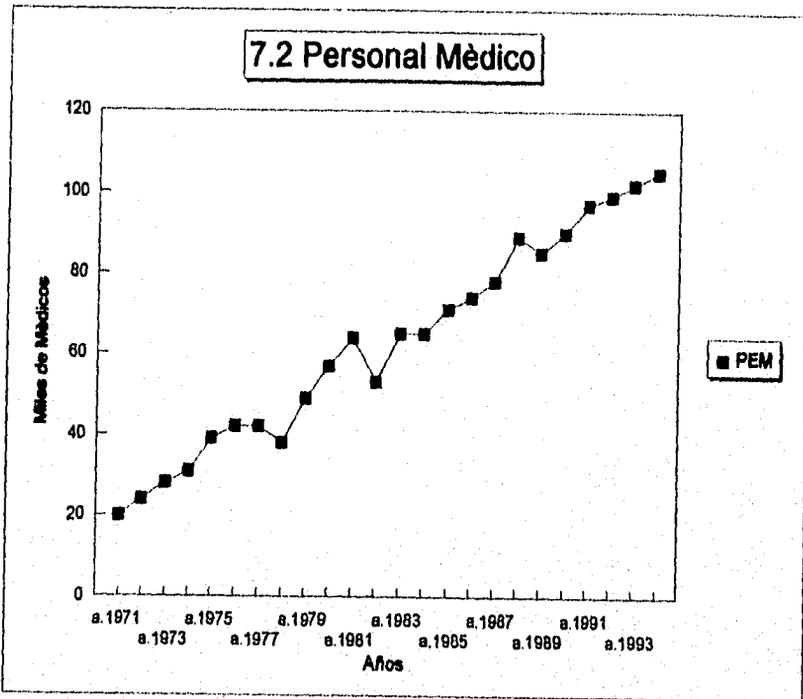


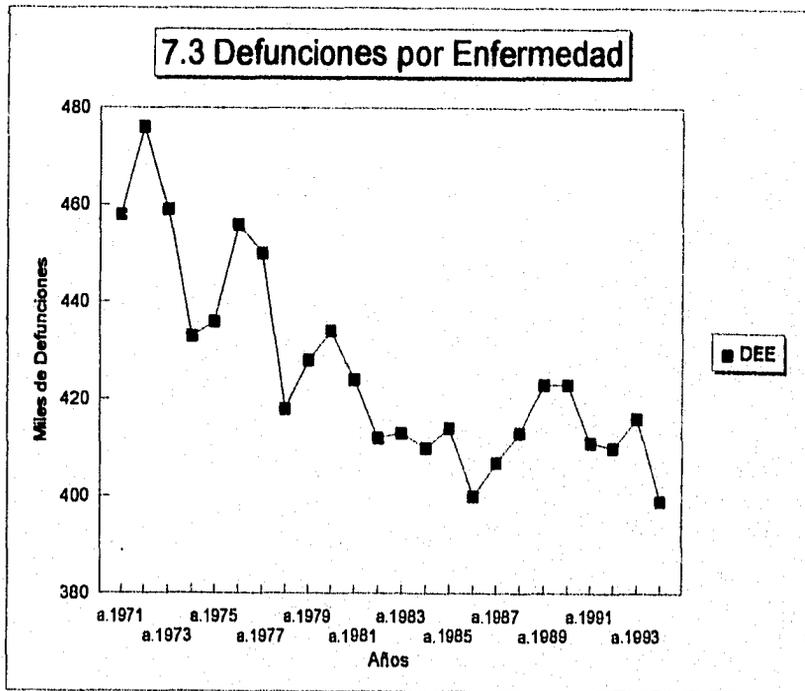


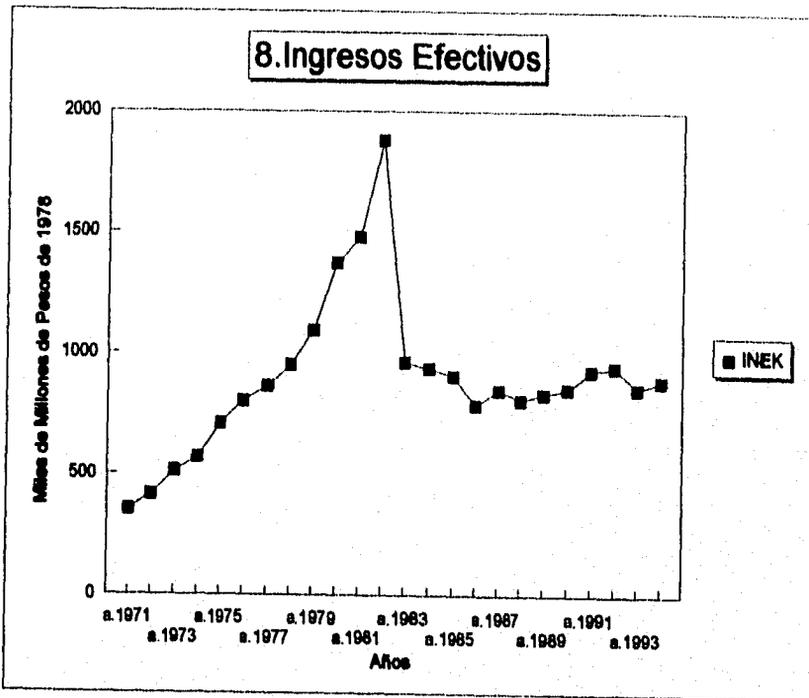


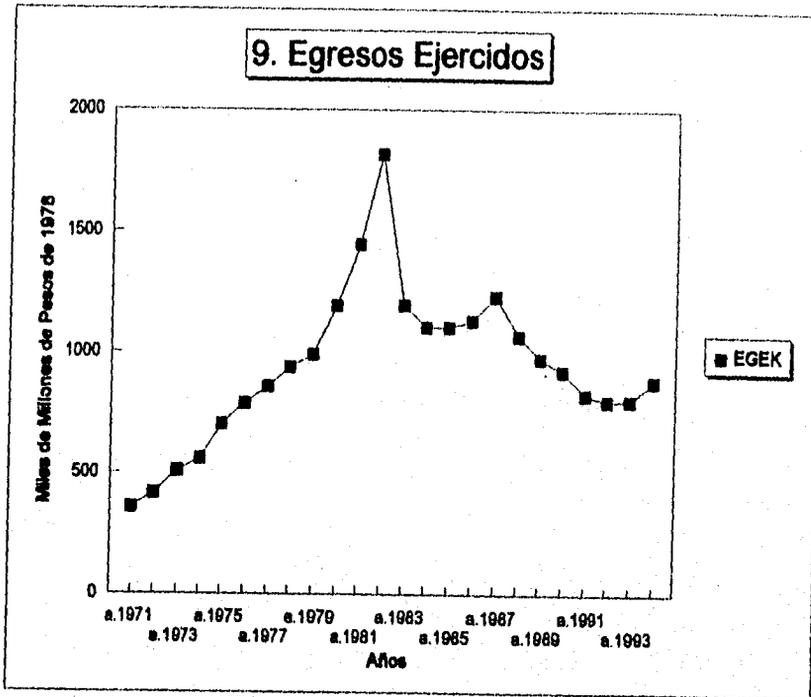


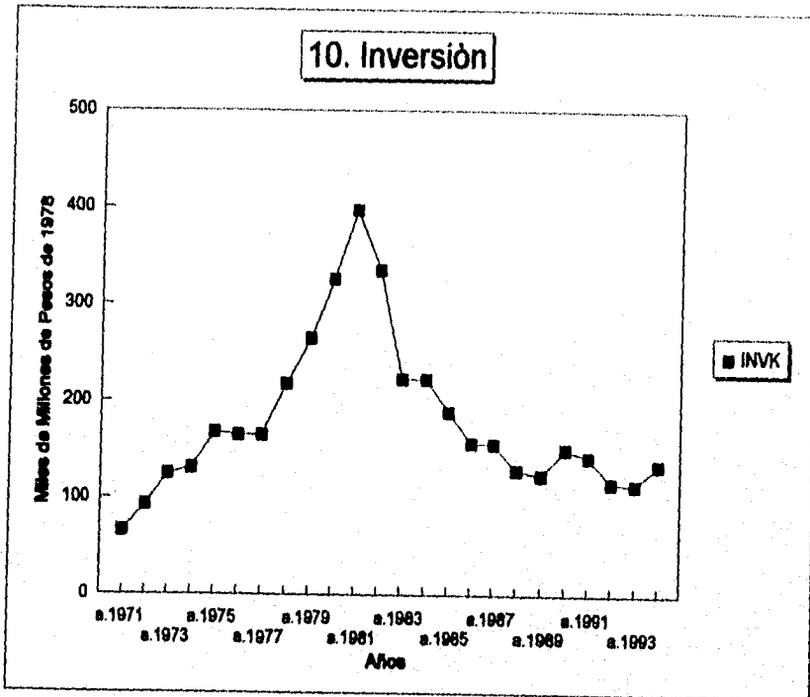


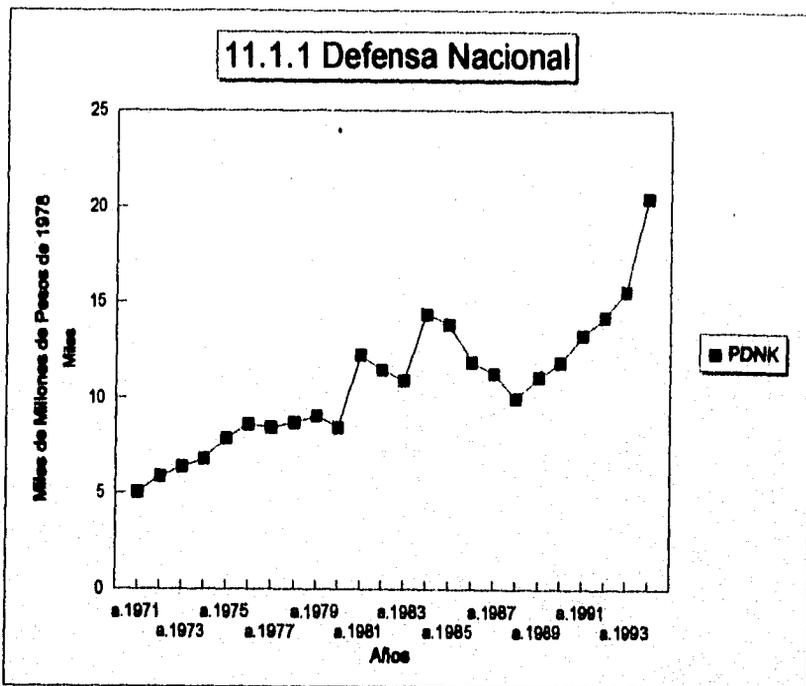


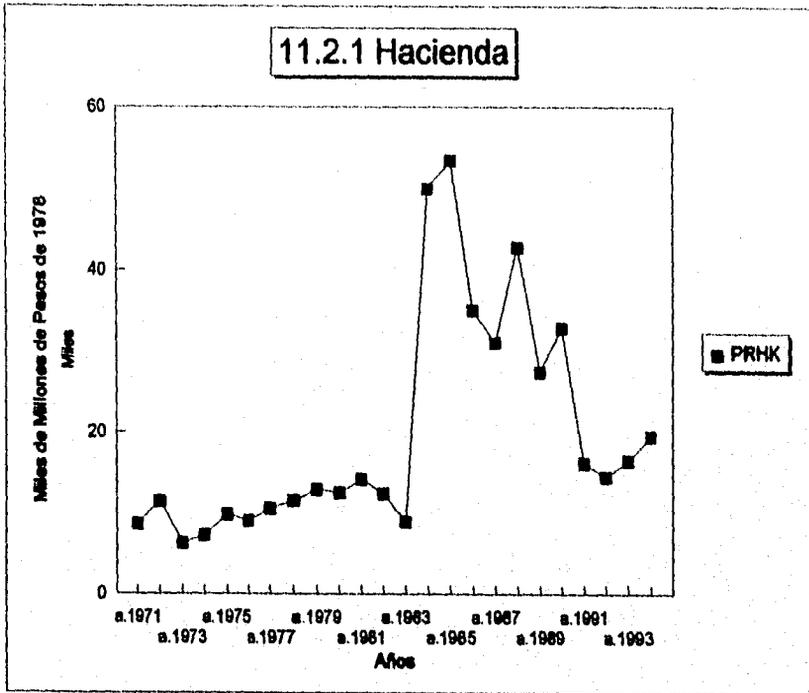




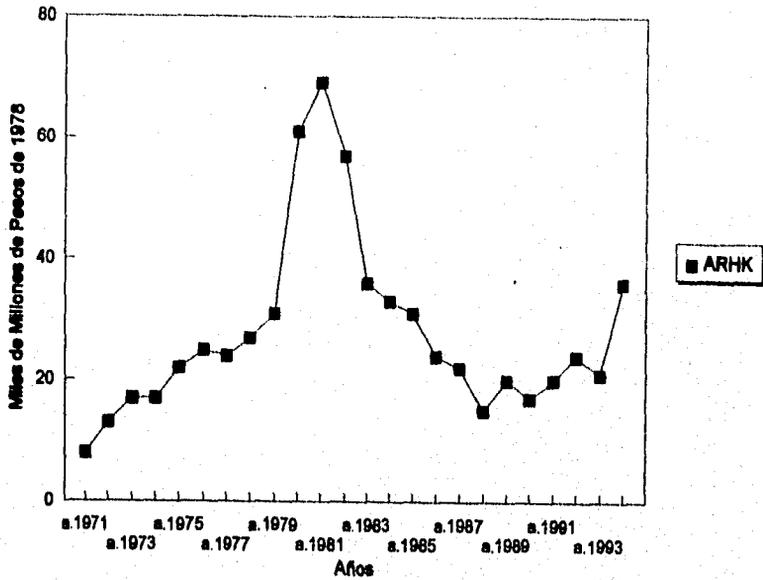




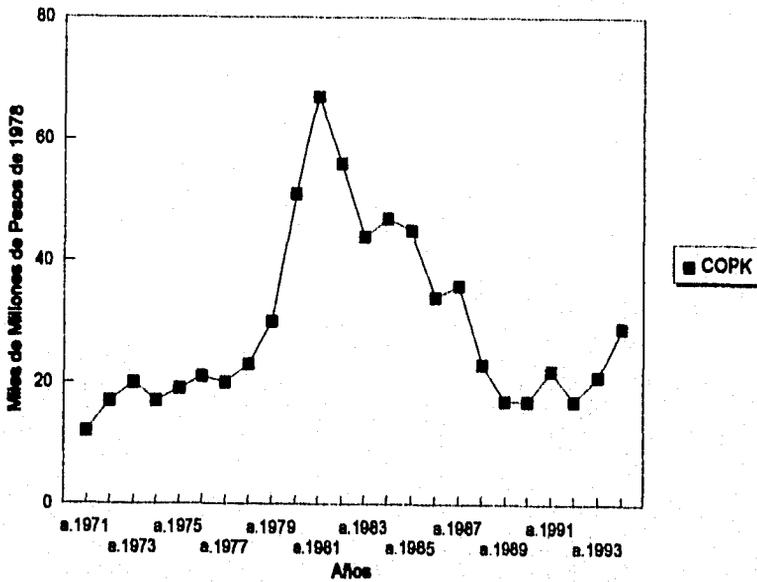


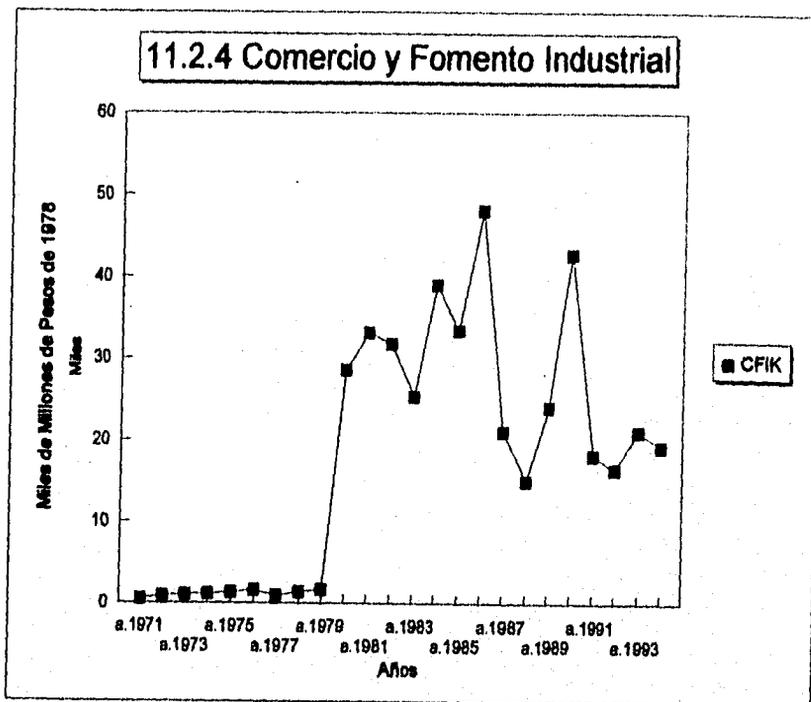


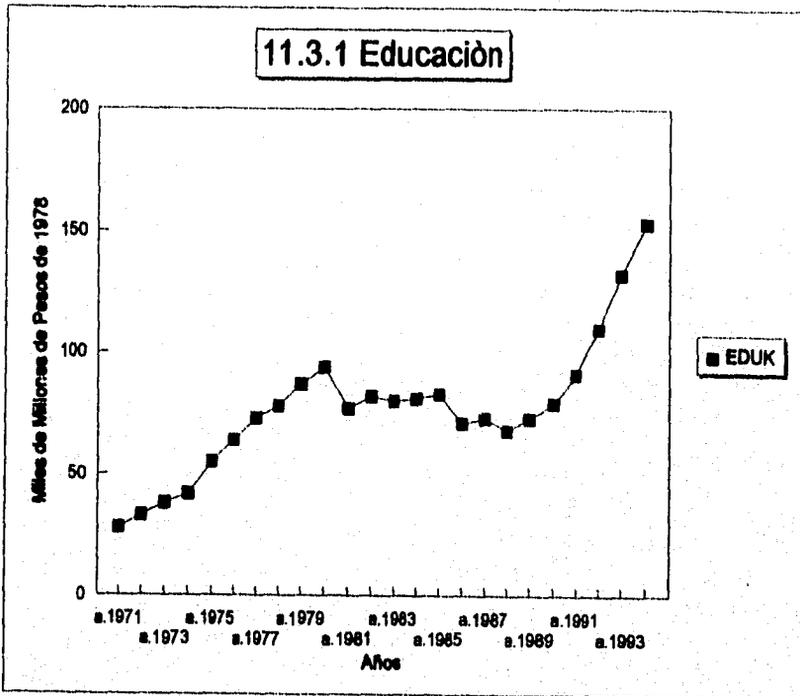
11.2.2 Agricultura y Recursos Hidráulicos

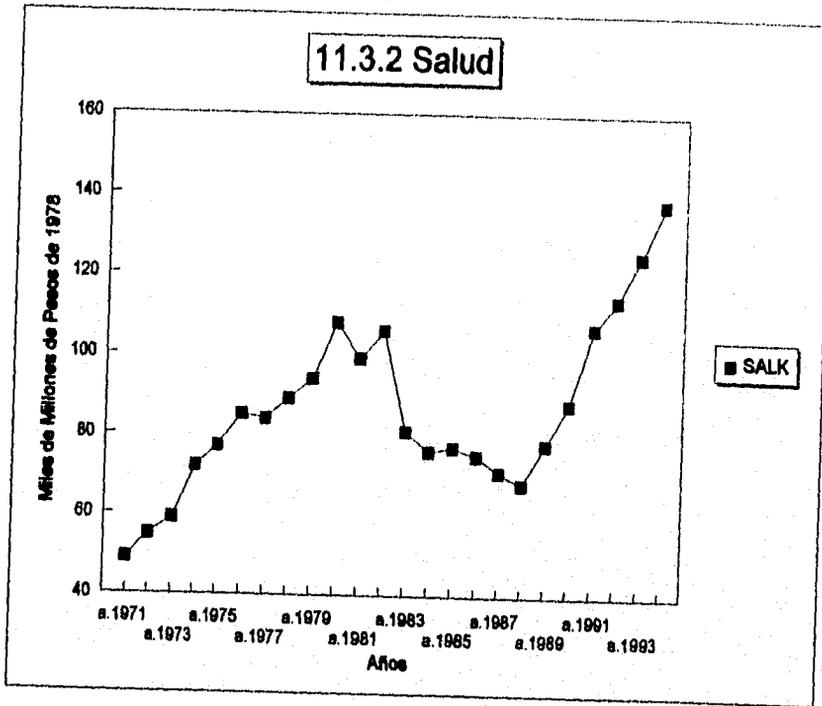


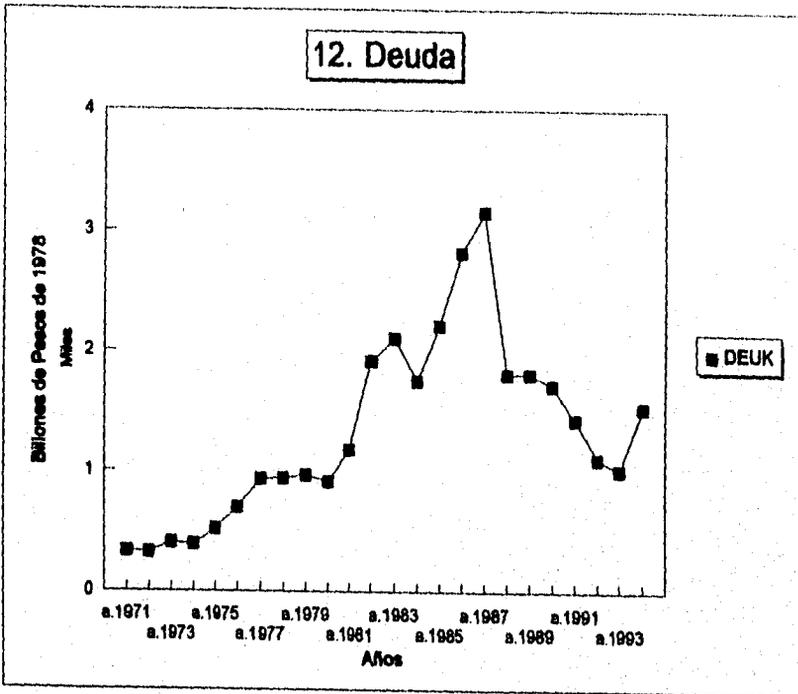
11.2.3 Comunicaciones y Obras Pùblicas

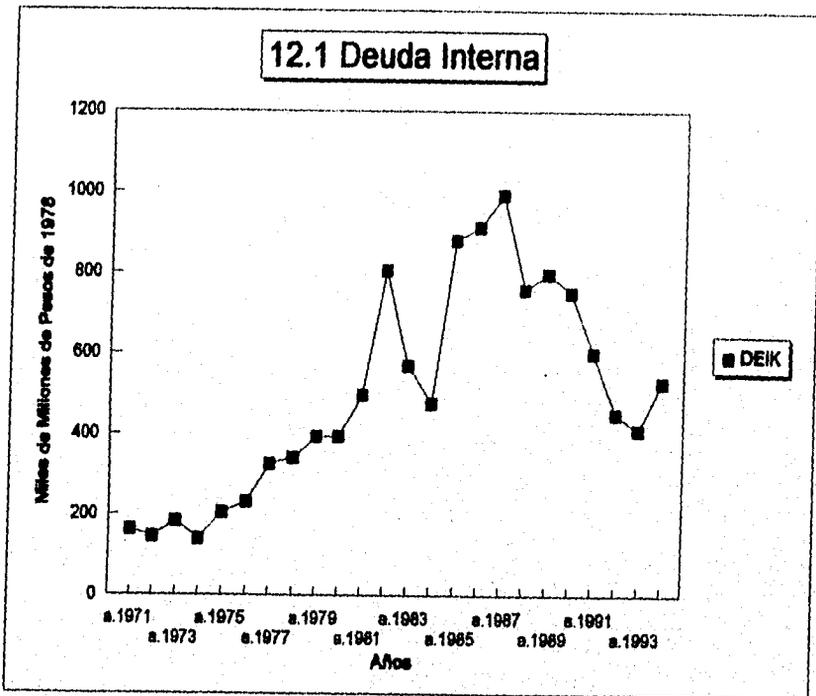


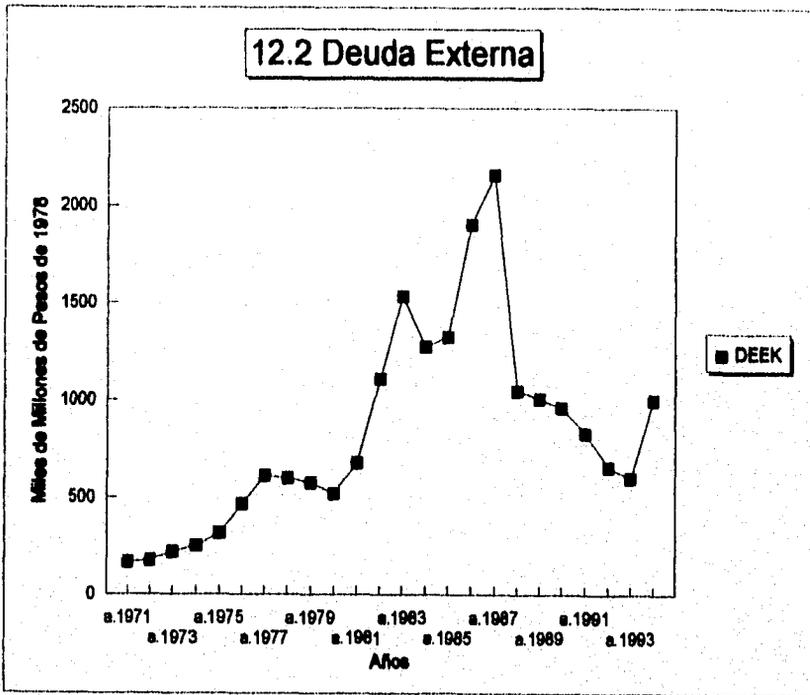


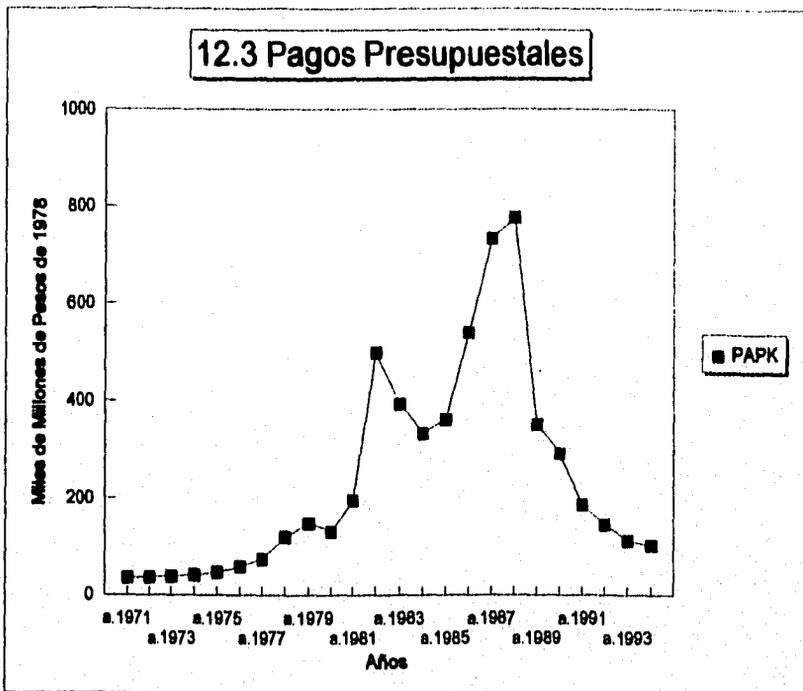












**4.5 Cálculo de la Ecuación Matemática para
conocer la Pendiente en el comporta ---
miento de las Variables**

| 1. Producto Interno Bruto | | | | | | | |
|---------------------------|----|---------|-----------|-------|--------|-------|----------|
| Año | X | Y | x | y | x2 | xy | |
| 1971 | 0 | 1627 | -11.5 | -1288 | 132 | 14815 | |
| 1972 | 1 | 1761 | -10.5 | -1154 | 110 | 12120 | |
| 1973 | 2 | 1899 | -9.5 | -1016 | 90 | 9655 | |
| 1974 | 3 | 2009 | -8.5 | -906 | 72 | 7703 | |
| 1975 | 4 | 2124 | -7.5 | -791 | 56 | 5935 | |
| 1976 | 5 | 2218 | -6.5 | -697 | 42 | 4532 | |
| 1977 | 6 | 2293 | -5.5 | -622 | 30 | 3423 | |
| 1978 | 7 | 2499 | -4.5 | -416 | 20 | 1873 | |
| 1979 | 8 | 2741 | -3.5 | -174 | 12 | 610 | |
| 1980 | 9 | 2994 | -2.5 | 79 | 6 | -197 | |
| 1981 | 10 | 3257 | -1.5 | 342 | 2 | -512 | |
| 1982 | 11 | 3236 | -0.5 | 321 | 0.2 | -160 | |
| 1983 | 12 | 3100 | 0.5 | 185 | 0.2 | 92 | |
| 1984 | 13 | 3212 | 1.5 | 297 | 2 | 445 | |
| 1985 | 14 | 3296 | 2.5 | 381 | 6 | 952 | |
| 1986 | 15 | 3172 | 3.5 | 257 | 12 | 898 | |
| 1987 | 16 | 3231 | 4.5 | 316 | 20 | 1421 | |
| 1988 | 17 | 3271 | 5.5 | 356 | 30 | 1956 | |
| 1989 | 18 | 3381 | 6.5 | 466 | 42 | 3027 | |
| 1990 | 19 | 3531 | 7.5 | 616 | 56 | 4618 | |
| 1991 | 20 | 3659 | 8.5 | 744 | 72 | 6321 | |
| 1992 | 21 | 3761 | 9.5 | 846 | 90 | 8034 | |
| 1993 | 22 | 3776 | 10.5 | 863 | 110 | 9058 | |
| 1994 | 23 | 3917 | 11.5 | 1002 | 132 | 11519 | |
| | | mX=11.5 | mY=2915.3 | | t=1150 | | t=108140 |

$$Y = 1834.3 + 94 X$$

| 1.1 Sector Económico Primario | | | | | | |
|-------------------------------|----|---------|----------|--------|----------------|---------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy |
| 1971 | 0 | 227 | -11.5 | -121.5 | 132.25 | 1397 |
| 1972 | 1 | 230 | -10.5 | -118.5 | 110.25 | 1244 |
| 1973 | 2 | 240 | -9.5 | -108.5 | 90.25 | 1031 |
| 1974 | 3 | 251 | -8.5 | -97.5 | 72.25 | 829 |
| 1975 | 4 | 258 | -7.5 | -90.5 | 56.25 | 679 |
| 1976 | 5 | 263 | -6.5 | -85.5 | 42.25 | 556 |
| 1977 | 6 | 283 | -5.5 | -65.5 | 30.25 | 360 |
| 1978 | 7 | 375 | -4.5 | 26.5 | 20.25 | -119 |
| 1979 | 8 | 309 | -3.5 | -39.5 | 12.25 | 138 |
| 1980 | 9 | 343 | -2.5 | -5.5 | 6.25 | 14 |
| 1981 | 10 | 372 | -1.5 | 23.5 | 2.25 | -35 |
| 1982 | 11 | 377 | -0.5 | 28.5 | 0.25 | -14 |
| 1983 | 12 | 381 | 0.5 | 32.5 | 0.25 | 16 |
| 1984 | 13 | 390 | 1.5 | 41.5 | 2.25 | 62 |
| 1985 | 14 | 400 | 2.5 | 51.5 | 6.25 | 129 |
| 1986 | 15 | 388 | 3.5 | 39.5 | 12.25 | 138 |
| 1987 | 16 | 398 | 4.5 | 49.5 | 20.25 | 223 |
| 1988 | 17 | 388 | 5.5 | 39.5 | 30.25 | 217 |
| 1989 | 18 | 381 | 6.5 | 32.5 | 42.25 | 211 |
| 1990 | 19 | 400 | 7.5 | 51.5 | 56.25 | 386 |
| 1991 | 20 | 403 | 8.5 | 54.5 | 72.25 | 483 |
| 1992 | 21 | 473 | 9.5 | 124.5 | 90.25 | 1183 |
| 1993 | 22 | 410 | 10.5 | 61.5 | 110.25 | 646 |
| 1994 | 23 | 425 | 11.5 | 76.5 | 132.25 | 880 |
| | | mX=11.5 | mY=348.5 | | t=1150 | t=10633 |

$$Y = 242.7 + 9.2 X$$

| 1.2 Sector Económico Industrial. | | | | | | |
|----------------------------------|----|-----------|------------|--------|----------|-----------|
| Año | X | Y | x | y | x2 | xy |
| 1971 | 0 | 407 | -11.5 | -381.6 | 132.2 | 4388 |
| 1972 | 1 | 446 | -10.5 | -342.6 | 110.2 | 3597 |
| 1973 | 2 | 487 | -9.5 | -301.6 | 90.2 | 2865 |
| 1974 | 3 | 522 | -8.5 | -266.6 | 72.2 | 2266 |
| 1975 | 4 | 544 | -7.5 | -244.6 | 56.2 | 1834 |
| 1976 | 5 | 565 | -6.5 | -223.6 | 42.2 | 1453 |
| 1977 | 6 | 592 | -5.5 | -196.6 | 30.2 | 1081 |
| 1978 | 7 | 653 | -4.5 | -135.6 | 20.2 | 610 |
| 1979 | 8 | 720 | -3.5 | -68.6 | 12.2 | 240 |
| 1980 | 9 | 884 | -2.5 | 95.4 | 6.2 | -238 |
| 1981 | 10 | 958 | -1.5 | 169.4 | 2.2 | -254 |
| 1982 | 11 | 927 | -0.5 | 138.4 | 0.2 | -69 |
| 1983 | 12 | 834 | 0.5 | 45.4 | 0.2 | 23 |
| 1984 | 13 | 876 | 1.5 | 87.4 | 2.2 | 131 |
| 1985 | 14 | 925 | 2.5 | 136.4 | 6.2 | 341 |
| 1986 | 15 | 871 | 3.5 | 82.4 | 12.2 | 288 |
| 1987 | 16 | 897 | 4.5 | 108.4 | 20.2 | 488 |
| 1988 | 17 | 921 | 5.5 | 132.4 | 30.2 | 728 |
| 1989 | 18 | 989 | 6.5 | 200.4 | 42.2 | 1303 |
| 1990 | 19 | 1038 | 7.5 | 249.4 | 56.2 | 1871 |
| 1991 | 20 | 1077 | 8.5 | 288.4 | 72.2 | 2451 |
| 1992 | 21 | 858 | 9.5 | 69.4 | 90.2 | 659 |
| 1993 | 22 | 845 | 10.5 | 58.4 | 110.2 | 592 |
| 1994 | 23 | 1090 | 11.5 | 301.4 | 132.2 | 3486 |
| | | mX = 11.5 | mY = 788.6 | | t = 1150 | t = 30116 |

$$Y = 487.5 + 28.2 X$$

1.3 Sector Económico Servicios

a. Período 1971 - 1979

| Año | X | Y | X ² | XY |
|------|------|----------|----------------|--------|
| 1971 | -4 | 649 | 16 | -2596 |
| 1972 | -3 | 697 | 9 | -2091 |
| 1973 | -2 | 750 | 4 | -1500 |
| 1974 | -1 | 793 | 1 | -793 |
| 1975 | 0 | 828 | 0 | 0 |
| 1976 | 1 | 838 | 1 | 838 |
| 1977 | 2 | 854 | 4 | 1708 |
| 1978 | 3 | 903 | 9 | 2709 |
| 1979 | 4 | 974 | 16 | 3896 |
| | mX=0 | mY=809.5 | t=60 | t=2171 |

$$Y = 809.5 + 36.2 X$$

b. Período 1980 - 1984

| Año | X | Y | X ² | XY |
|------|------|-----------|----------------|--------|
| 1980 | -7 | 1767 | 49 | -12369 |
| 1981 | -6 | 1926 | 36 | -11556 |
| 1982 | -5 | 1933 | 25 | -9665 |
| 1983 | -4 | 1886 | 16 | -7544 |
| 1984 | -3 | 1946 | 9 | -5838 |
| 1985 | -2 | 1971 | 4 | -3942 |
| 1986 | -1 | 1913 | 1 | -1913 |
| 1987 | 0 | 1936 | 0 | 0 |
| 1988 | 1 | 1962 | 1 | 1962 |
| 1989 | 2 | 2020 | 4 | 4040 |
| 1990 | 3 | 2093 | 9 | 6279 |
| 1991 | 4 | 2179 | 16 | 8716 |
| 1992 | 5 | 2304 | 25 | 11520 |
| 1993 | 6 | 2328 | 36 | 13956 |
| 1984 | 7 | 2266 | 49 | 15862 |
| | mX=0 | mY=2028.5 | t=280 | t=9508 |

$$Y = 2028.5 + 33.9 X$$

| 2.1 Importaciones | | | | | | |
|-------------------|-------------------|------|-----------|------|--------|---------|
| Año | Y | MM5A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 82.7 | | | | | |
| 1972 | 99.9 | | | | | |
| 1973 | 119.2 | 599 | 119.8 | -19 | 361 | -2280 |
| 1974 | 152.9 | 654 | 130.8 | -17 | 289 | -2227 |
| 1975 | 144.1 | 702 | 140.5 | -15 | 225 | -2100 |
| 1976 | 137.7 | 767 | 153.3 | -13 | 169 | -1989 |
| 1977 | 148.5 | 856 | 171.3 | -11 | 121 | -1881 |
| 1978 | 183.4 | 1011 | 202.2 | -9 | 81 | -1818 |
| 1979 | 242.8 | 1195 | 239.0 | -7 | 49 | -1673 |
| 1980 | 298.7 | 1331 | 266.2 | -5 | 25 | -1330 |
| 1981 | 321.4 | 1324 | 264.9 | -3 | 9 | -745 |
| 1982 | 284.9 | 1277 | 255.3 | -1 | 1 | -255 |
| 1983 | 176.6 | 1239 | 247.8 | 1 | 1 | 248 |
| 1984 | 195.0 | 1162 | 232.5 | 3 | 9 | 696 |
| 1985 | 261.1 | 1126 | 225.3 | 5 | 25 | 1125 |
| 1986 | 244.8 | 1242 | 248.4 | 7 | 49 | 1736 |
| 1987 | 248.8 | 1403 | 280.6 | 9 | 81 | 2520 |
| 1988 | 292.5 | 1537 | 307.4 | 11 | 121 | 3377 |
| 1989 | 355.9 | 1838 | 367.7 | 13 | 169 | 4784 |
| 1990 | 394.8 | 2193 | 438.6 | 15 | 225 | 6585 |
| 1991 | 546.5 | 2481 | 496.3 | 17 | 289 | 8432 |
| 1992 | 603.5 | 2470 | 494.0 | 19 | 361 | 9386 |
| 1993 | 580.7 | | | | | |
| 1994 | 344.4 | | | | | |
| | mY73-92= 267.6 | | mYa=263.9 | mX=0 | t=2660 | t=22541 |

$$Y = 263.9 + 8.5 X$$

| 2.2 Exportaciones | | | | | | |
|-------------------|-----------------|------|---------|------|--------|---------|
| Año | Y | MM5A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 50 | | | | | |
| 1972 | 59 | | | | | |
| 1973 | 65 | 326 | 65 | -19 | 361 | -1235 |
| 1974 | 89 | 355 | 71 | -17 | 289 | -1207 |
| 1975 | 63 | 407 | 81 | -15 | 225 | -1215 |
| 1976 | 79 | 482 | 96 | -13 | 169 | -1248 |
| 1977 | 111 | 563 | 113 | -11 | 121 | -1243 |
| 1978 | 140 | 735 | 147 | -9 | 81 | -1323 |
| 1979 | 170 | 905 | 181 | -7 | 49 | -1267 |
| 1980 | 235 | 1196 | 239 | -5 | 25 | -1195 |
| 1981 | 249 | 1493 | 299 | -3 | 9 | -897 |
| 1982 | 402 | 1721 | 344 | -1 | 1 | -344 |
| 1983 | 437 | 1910 | 382 | 1 | 1 | 382 |
| 1984 | 398 | 2004 | 401 | 3 | 9 | 1203 |
| 1985 | 424 | 2022 | 404 | 5 | 25 | 2020 |
| 1986 | 343 | 1903 | 381 | 7 | 49 | 2667 |
| 1987 | 420 | 1825 | 365 | 9 | 81 | 3285 |
| 1988 | 318 | 1740 | 348 | 11 | 121 | 3828 |
| 1989 | 320 | 1864 | 373 | 13 | 169 | 4849 |
| 1990 | 339 | 1893 | 379 | 15 | 225 | 5685 |
| 1991 | 467 | 2036 | 407 | 17 | 289 | 6919 |
| 1992 | 449 | 1979 | 396 | 19 | 361 | 7524 |
| 1993 | 461 | | | | | |
| 1994 | 263 | | | | | |
| | mY73'92= 276 | | mYa=274 | mX=0 | t=2660 | t=27188 |

$$Y = 274 + 10.2 X$$

| 2.3 Inversión Extranjera Directa | | | | | | |
|----------------------------------|------------------|-------|--------|------|--------|--------|
| Año | Y | MM5A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 7.2 | | | | | |
| 1972 | 6.6 | | | | | |
| 1973 | 9.0 | 38.4 | 7.7 | -19 | 361 | -146 |
| 1974 | 9.1 | 38.3 | 7.7 | -17 | 289 | -131 |
| 1975 | 6.5 | 40.4 | 8.1 | -15 | 225 | -121 |
| 1976 | 7.1 | 40.2 | 8.0 | -13 | 169 | -104 |
| 1977 | 8.7 | 46.2 | 9.2 | -11 | 121 | -101 |
| 1978 | 8.8 | 56.2 | 11.2 | -9 | 81 | -101 |
| 1979 | 15.1 | 63.7 | 12.7 | -7 | 49 | -89 |
| 1980 | 16.5 | 68.3 | 13.7 | -5 | 25 | -68 |
| 1981 | 14.6 | 68.7 | 13.7 | -3 | 9 | -41 |
| 1982 | 13.3 | 54.6 | 10.9 | -1 | 1 | -11 |
| 1983 | 9.2 | 47.6 | 9.5 | 1 | 1 | 9 |
| 1984 | 1.0 | 65.6 | 13.1 | 3 | 9 | 39 |
| 1985 | 9.5 | 118.4 | 23.7 | 5 | 25 | 118 |
| 1986 | 32.6 | 149.4 | 29.9 | 7 | 49 | 209 |
| 1987 | 66.1 | 190.9 | 38.2 | 9 | 81 | 344 |
| 1988 | 40.2 | 214.6 | 42.9 | 11 | 121 | 472 |
| 1989 | 42.5 | 234.1 | 46.8 | 13 | 169 | 608 |
| 1990 | 33.2 | 220.1 | 44.0 | 15 | 225 | 660 |
| 1991 | 52.1 | 223.4 | 44.7 | 17 | 289 | 760 |
| 1992 | 52.1 | 214.9 | 43.0 | 19 | 361 | 817 |
| 1993 | 43.5 | | | | | |
| 1994 | 34.0 | | | | | |
| | mY73-92= 22.4 | | mYa=22 | mX=0 | t=2660 | t=3123 |

$$Y = 22 + 1.17 X$$

| 4. Población Total | | | | | | |
|--------------------|----|---------|---------|-------|----------------|--------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy |
| 1971 | 0 | 54 | -11.5 | -19.2 | 132.2 | 221 |
| 1972 | 1 | 56 | -10.5 | -17.2 | 110.2 | 181 |
| 1973 | 2 | 57 | -9.5 | -16.2 | 90.2 | 154 |
| 1974 | 3 | 58 | -8.5 | -15.2 | 72.2 | 130 |
| 1975 | 4 | 60 | -7.5 | -13.2 | 56.2 | 99 |
| 1976 | 5 | 62 | -6.5 | -11.2 | 42.2 | 73 |
| 1977 | 6 | 64 | -5.5 | -9.2 | 30.2 | 51 |
| 1978 | 7 | 66 | -4.5 | -7.2 | 20.2 | 33 |
| 1979 | 8 | 67 | -3.5 | -6.2 | 12.2 | 22 |
| 1980 | 9 | 70 | -2.5 | -3.2 | 6.2 | 8 |
| 1981 | 10 | 71 | -1.5 | -2.2 | 2.2 | 3 |
| 1982 | 11 | 73 | -0.5 | -0.2 | 0.2 | n.s. |
| 1983 | 12 | 75 | 0.5 | 1.7 | 0.2 | 1 |
| 1984 | 13 | 76 | 1.5 | 2.7 | 2.2 | 4 |
| 1985 | 14 | 78 | 2.5 | 4.7 | 6.2 | 12 |
| 1986 | 15 | 80 | 3.5 | 6.7 | 12.2 | 24 |
| 1987 | 16 | 81 | 4.5 | 7.7 | 20.2 | 35 |
| 1988 | 17 | 83 | 5.5 | 9.7 | 30.2 | 54 |
| 1989 | 18 | 84 | 6.5 | 10.7 | 42.2 | 70 |
| 1990 | 19 | 86 | 7.5 | 12.7 | 56.2 | 96 |
| 1991 | 20 | 87 | 8.5 | 13.7 | 72.2 | 117 |
| 1992 | 21 | 89 | 9.5 | 15.7 | 90.2 | 150 |
| 1993 | 22 | 90 | 10.5 | 16.7 | 110.2 | 176 |
| 1994 | 23 | 91 | 11.5 | 17.7 | 132.2 | 204 |
| | | mX=11.5 | mY=73.2 | | t=1150 | t=1917 |

$$Y = 54.16 + 1.66 X$$

| 5.1 Población Ocupada | | | | | | |
|-----------------------|----|---------|-------|--------|-----|---------|
| Año | X | Y | x | y | x2 | xy |
| 1971 | 0 | 13.7 | -11.5 | -6.6 | 132 | 76 |
| 1972 | 1 | 14.4 | -10.5 | -5.9 | 110 | 62 |
| 1973 | 2 | 15.2 | -9.5 | -5.1 | 90 | 48 |
| 1974 | 3 | 16.0 | -8.5 | -4.3 | 72 | 36 |
| 1975 | 4 | 16.9 | -7.5 | -3.4 | 56 | 25 |
| 1976 | 5 | 17.8 | -6.5 | -2.5 | 42 | 16 |
| 1977 | 6 | 18.7 | -5.5 | -1.6 | 30 | 9 |
| 1978 | 7 | 19.7 | -4.5 | -0.6 | 20 | 3 |
| 1979 | 8 | 20.0 | -3.5 | -0.3 | 12 | 1 |
| 1980 | 9 | 20.3 | -2.5 | 0.0 | 6 | n.s |
| 1981 | 10 | 21.5 | -1.5 | 1.2 | 2 | -2 |
| 1982 | 11 | 21.5 | -0.5 | 1.2 | 0.2 | -1 |
| 1983 | 12 | 21.0 | 0.5 | 0.7 | 0.2 | n.s. |
| 1984 | 13 | 21.5 | 1.5 | 1.2 | 2 | 2 |
| 1985 | 14 | 22.0 | 2.5 | 1.7 | 6 | 4 |
| 1986 | 15 | 21.8 | 3.5 | 1.3 | 12 | 5 |
| 1987 | 16 | 21.9 | 4.5 | 1.6 | 20 | 7 |
| 1988 | 17 | 22.0 | 5.5 | 1.7 | 30 | 9 |
| 1989 | 18 | 22.3 | 6.5 | 2.0 | 42 | 13 |
| 1990 | 19 | 22.5 | 7.5 | 2.2 | 56 | 17 |
| 1991 | 20 | 23.1 | 8.5 | 2.8 | 72 | 24 |
| 1992 | 21 | 23.2 | 9.5 | 2.9 | 90 | 28 |
| 1993 | 22 | 24.7 | 10.5 | 4.4 | 110 | 46 |
| 1994 | 23 | 25.1 | 11.5 | 4.8 | 132 | 55 |
| mX=11.5 | | mY=20.3 | | t=1150 | | t=484.5 |

$$Y = 15.43 + 0.42X$$

| 5.1.1 Población Ocupada Sector Primario | | | | | | |
|---|----|--------|-------|--------|----------------|--------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy |
| 1971 | 0 | 5.2 | -11.5 | -0.7 | 132 | 8.0 |
| 1972 | 1 | 5.2 | -10.5 | -0.7 | 110 | 7.3 |
| 1973 | 2 | 5.3 | -9.5 | -0.6 | 90 | 5.7 |
| 1974 | 3 | 5.3 | -8.5 | -0.6 | 72 | 5.1 |
| 1975 | 4 | 5.4 | -7.5 | -0.5 | 56 | 3.7 |
| 1976 | 5 | 5.4 | -6.5 | -0.5 | 42 | 3.2 |
| 1977 | 6 | 5.5 | -5.5 | -0.4 | 30 | 2.2 |
| 1978 | 7 | 5.6 | -4.5 | -0.3 | 20 | 1.3 |
| 1979 | 8 | 5.6 | -3.5 | -0.3 | 12 | 1.0 |
| 1980 | 9 | 5.9 | -2.5 | 0.0 | 6 | 0.0 |
| 1981 | 10 | 6.0 | -1.5 | 0.1 | 2 | -0.1 |
| 1982 | 11 | 5.9 | -0.5 | 0.0 | 0.2 | 0.0 |
| 1983 | 12 | 6.1 | 0.5 | 0.2 | 0.2 | 0.1 |
| 1984 | 13 | 6.2 | 1.5 | 0.3 | 2 | 0.4 |
| 1985 | 14 | 6.3 | 2.5 | 0.4 | 6 | 1.0 |
| 1986 | 15 | 6.2 | 3.5 | 0.3 | 12 | 1.0 |
| 1987 | 16 | 6.3 | 4.5 | 0.4 | 20 | 1.8 |
| 1988 | 17 | 6.5 | 5.5 | 0.6 | 30 | 3.3 |
| 1989 | 18 | 6.3 | 6.5 | 0.4 | 42 | 2.6 |
| 1990 | 19 | 6.0 | 7.5 | 0.1 | 56 | 0.7 |
| 1991 | 20 | 6.2 | 8.5 | 0.3 | 72 | 2.5 |
| 1992 | 21 | 6.1 | 9.5 | 0.2 | 90 | 1.9 |
| 1993 | 22 | 6.5 | 10.5 | 0.6 | 110 | 6.3 |
| 1994 | 23 | 6.6 | 11.5 | 0.7 | 132 | 8.0 |
| mX=11.5 | | mY=5.9 | | t=1150 | | l=67.5 |

$$Y = 5.22 + 0.58 X$$

| 5.1.2 Población Ocupada Sector Industrial | | | | | | | |
|---|----|---------|--------|------|--------|------|--------|
| Año | X | Y | x | y | x2 | xy | |
| 1971 | 0 | 3.1 | -11.5 | -1.2 | 132 | 14.1 | |
| 1972 | 1 | 3.2 | -10.5 | -1.1 | 110 | 11.8 | |
| 1973 | 2 | 3.4 | -9.5 | -0.9 | 90 | 8.8 | |
| 1974 | 3 | 3.5 | -8.5 | -0.8 | 72 | 7.0 | |
| 1975 | 4 | 3.6 | -7.5 | -0.7 | 56 | 5.4 | |
| 1976 | 5 | 3.8 | -6.5 | -0.5 | 42 | 3.4 | |
| 1977 | 6 | 3.9 | -5.5 | -0.4 | 30 | 2.3 | |
| 1978 | 7 | 4.1 | -4.5 | -0.2 | 20 | 1.0 | |
| 1979 | 8 | 4.3 | -3.5 | 0.0 | 12 | 0.1 | |
| 1980 | 9 | 4.4 | -2.5 | 0.1 | 6 | -0.2 | |
| 1981 | 10 | 4.9 | -1.5 | 0.6 | 2 | -0.9 | |
| 1982 | 11 | 4.8 | -0.5 | 0.5 | 0.2 | -0.2 | |
| 1983 | 12 | 4.2 | 0.5 | -0.1 | 0.2 | -0.1 | |
| 1984 | 13 | 4.4 | 1.5 | 0.1 | 2 | 0.1 | |
| 1985 | 14 | 4.5 | 2.5 | 0.2 | 6 | 0.4 | |
| 1986 | 15 | 4.4 | 3.5 | 0.1 | 12 | 0.3 | |
| 1987 | 16 | 4.4 | 4.5 | 0.1 | 20 | 0.3 | |
| 1988 | 17 | 4.4 | 5.5 | 0.1 | 30 | 0.4 | |
| 1989 | 18 | 4.7 | 6.5 | 0.4 | 42 | 2.4 | |
| 1990 | 19 | 5.0 | 7.5 | 0.7 | 56 | 5.1 | |
| 1991 | 20 | 5.1 | 8.5 | 0.8 | 72 | 6.6 | |
| 1992 | 21 | 5.2 | 9.5 | 0.9 | 90 | 8.3 | |
| 1993 | 22 | 5.2 | 10.5 | 0.9 | 110 | 9.2 | |
| 1994 | 23 | 5.3 | 11.5 | 1.0 | 132 | 11.2 | |
| | | mX=11.5 | mY=4.3 | | t=1150 | | t=97.0 |

$$Y = 3.35 + 0.08 X$$

5.1.3 Población Ocupada Sector Servicios

a. Período 1971 - 1979

| Año | X | Y | X ² | XY |
|------|------|-----------|----------------|--------|
| 1971 | -4 | 4228 | 16 | -16912 |
| 1972 | -3 | 4329 | 9 | -12987 |
| 1973 | -2 | 4432 | 4 | -8864 |
| 1974 | -1 | 4537 | 1 | -4537 |
| 1975 | 0 | 4645 | 0 | 0 |
| 1976 | 1 | 4756 | 1 | 4756 |
| 1977 | 2 | 4869 | 4 | 9738 |
| 1978 | 3 | 4985 | 9 | 14955 |
| 1979 | 4 | 5104 | 16 | 20416 |
| | mX=0 | mY=4653.9 | t=60 | t=6565 |

$$Y = 4653.9 + 109.4 X$$

b. Período 1980 - 1994

| Año | X | Y | X ² | XY |
|------|------|----------|----------------|--------|
| 1980 | -7 | 9.9 | 49 | -69.3 |
| 1981 | -6 | 10.6 | 36 | -63.6 |
| 1982 | -5 | 10.8 | 25 | -54.0 |
| 1983 | -4 | 10.7 | 16 | -42.8 |
| 1984 | -3 | 10.9 | 9 | -32.7 |
| 1985 | -2 | 11.1 | 4 | -22.2 |
| 1986 | -1 | 11.0 | 1 | -11.0 |
| 1987 | 0 | 11.1 | 0 | 0 |
| 1988 | 1 | 11.1 | 1 | 11.1 |
| 1989 | 2 | 11.3 | 4 | 22.6 |
| 1990 | 3 | 11.5 | 9 | 34.5 |
| 1991 | 4 | 11.8 | 16 | 47.2 |
| 1992 | 5 | 11.9 | 25 | 59.5 |
| 1993 | 6 | 11.9 | 36 | 71.4 |
| 1994 | 7 | 12.1 | 49 | 84.7 |
| | mX=0 | mY=11,18 | t=280 | t=35.4 |

$$Y = 11.18 + 0.126 X$$

| 6.1 Población Escolar | | | | | | | |
|-----------------------|----|---------|----------|-------|----------------|--------|---------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy | |
| 1971 | 0 | 11.5 | -11.5 | -9.27 | 132 | 107 | |
| 1972 | 1 | 12.3 | -10.5 | -8.47 | 110 | 89 | |
| 1973 | 2 | 12.9 | -9.5 | -7.87 | 90 | 75 | |
| 1974 | 3 | 13.9 | -8.5 | -7.07 | 72 | 60 | |
| 1975 | 4 | 14.5 | -7.5 | -6.27 | 56 | 47 | |
| 1976 | 5 | 15.5 | -6.5 | -5.27 | 42 | 34 | |
| 1977 | 6 | 16.4 | -5.5 | -4.37 | 30 | 24 | |
| 1978 | 7 | 17.4 | -4.5 | -3.37 | 20 | 15 | |
| 1979 | 8 | 18.9 | -3.5 | -1.87 | 12 | 6 | |
| 1980 | 9 | 18.9 | -2.5 | -0.67 | 6 | 2 | |
| 1981 | 10 | 20.1 | -1.5 | 0.73 | 2 | -1 | |
| 1982 | 11 | 21.5 | -0.5 | 1.93 | 0.2 | -1 | |
| 1983 | 12 | 22.7 | 0.5 | 2.93 | 0.2 | 1 | |
| 1984 | 13 | 23.7 | 1.5 | 3.63 | 2 | 5 | |
| 1985 | 14 | 24.4 | 2.5 | 4.03 | 6 | 10 | |
| 1986 | 15 | 24.8 | 3.5 | 4.43 | 12 | 15 | |
| 1987 | 16 | 25.2 | 4.5 | 4.63 | 20 | 21 | |
| 1988 | 17 | 25.4 | 5.5 | 4.63 | 30 | 25 | |
| 1989 | 18 | 25.4 | 6.5 | 4.63 | 42 | 30 | |
| 1990 | 19 | 25.2 | 7.5 | 4.43 | 56 | 33 | |
| 1991 | 20 | 25.1 | 8.5 | 4.33 | 72 | 37 | |
| 1992 | 21 | 25.2 | 9.5 | 4.43 | 90 | 42 | |
| 1993 | 22 | 25.4 | 10.5 | 4.63 | 110 | 49 | |
| 1994 | 23 | 25.8 | 11.5 | 5.03 | 132 | 58 | |
| | | mX=11.5 | mY=20.77 | | | t=1160 | t=784.5 |

$$Y = 12.92 + 0.68 X$$

| 6.2 Personal Docente | | | | | | |
|----------------------|----|---------|----------|--------|----------------|---------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy |
| 1971 | 0 | 332 | -11.5 | -463.5 | 132 | 5330 |
| 1972 | 1 | 359 | -10.5 | -436.5 | 110 | 4583 |
| 1973 | 2 | 390 | -9.5 | -405.5 | 90 | 3852 |
| 1974 | 3 | 419 | -8.5 | -376.5 | 72 | 3200 |
| 1975 | 4 | 449 | -7.5 | -346.5 | 56 | 2599 |
| 1976 | 5 | 489 | -6.5 | -306.5 | 42 | 1992 |
| 1977 | 6 | 529 | -5.5 | -266.5 | 30 | 1466 |
| 1978 | 7 | 575 | -4.5 | -220.5 | 20 | 992 |
| 1979 | 8 | 623 | -3.5 | -172.5 | 12 | 604 |
| 1980 | 9 | 688 | -2.5 | -107.5 | 6 | 269 |
| 1981 | 10 | 752 | -1.5 | -43.5 | 2 | 65 |
| 1982 | 11 | 817 | -0.5 | 21.5 | 0.2 | -11 |
| 1983 | 12 | 873 | 0.5 | 77.5 | 0.2 | 39 |
| 1984 | 13 | 919 | 1.5 | 123.5 | 2 | 185 |
| 1985 | 14 | 968 | 2.5 | 172.5 | 6 | 431 |
| 1986 | 15 | 1019 | 3.5 | 223.5 | 12 | 782 |
| 1987 | 16 | 1051 | 4.5 | 255.5 | 20 | 1150 |
| 1988 | 17 | 1065 | 5.5 | 269.5 | 30 | 1482 |
| 1989 | 18 | 1090 | 6.5 | 294.5 | 42 | 1914 |
| 1990 | 19 | 1099 | 7.5 | 303.5 | 56 | 2276 |
| 1991 | 20 | 1113 | 8.5 | 317.5 | 72 | 2699 |
| 1992 | 21 | 1134 | 9.5 | 338.5 | 90 | 3216 |
| 1993 | 22 | 1153 | 10.5 | 357.5 | 110 | 3754 |
| 1994 | 23 | 1186 | 11.5 | 390.5 | 132 | 4491 |
| | | mX=11.5 | mY=795.5 | | t=1150 | t=47361 |

$$Y = 321.89 + 41.18 X$$

| 6.3 Infraestructura Escolar | | | | | | |
|-----------------------------|----|----------|-------|--------|----------------|--------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy |
| 1971 | 0 | 55 | -11.5 | -57.93 | 132 | 666 |
| 1972 | 1 | 56 | -10.5 | -56.33 | 110 | 591 |
| 1973 | 2 | 59 | -9.5 | -53.93 | 90 | 512 |
| 1974 | 3 | 61 | -8.5 | -51.83 | 72 | 440 |
| 1975 | 4 | 64 | -7.5 | -48.43 | 56 | 363 |
| 1976 | 5 | 71 | -6.5 | -41.93 | 42 | 272 |
| 1977 | 6 | 72 | -5.5 | -40.93 | 30 | 225 |
| 1978 | 7 | 77 | -4.5 | -35.63 | 20 | 160 |
| 1979 | 8 | 86 | -3.5 | -27.23 | 12 | 95 |
| 1980 | 9 | 93 | -2.5 | -19.83 | 6 | 50 |
| 1981 | 10 | 104 | -1.5 | -8.73 | 2 | 13 |
| 1982 | 11 | 112 | -0.5 | -0.33 | 0.2 | n.s. |
| 1983 | 12 | 121 | 0.5 | 8.67 | 0.2 | 4 |
| 1984 | 13 | 129 | 1.5 | 15.77 | 2 | 24 |
| 1985 | 14 | 131 | 2.5 | 18.47 | 6 | 46 |
| 1986 | 15 | 138 | 3.5 | 25.17 | 12 | 88 |
| 1987 | 16 | 148 | 4.5 | 34.97 | 20 | 157 |
| 1988 | 17 | 149 | 5.5 | 36.47 | 30 | 201 |
| 1989 | 18 | 154 | 6.5 | 41.17 | 42 | 268 |
| 1990 | 19 | 154 | 7.5 | 41.17 | 56 | 309 |
| 1991 | 20 | 160 | 8.5 | 47.17 | 72 | 401 |
| 1992 | 21 | 166 | 9.5 | 53.57 | 90 | 509 |
| 1993 | 22 | 170 | 10.5 | 56.77 | 110 | 596 |
| 1994 | 23 | 176 | 11.5 | 63.67 | 132 | 732 |
| mX=11.5 | | mY=112.8 | | t=1150 | | t=6725 |

$$Y = 45.58 + 5.84 X$$

| 7.1 Población Derechohabiente | | | | | | | |
|-------------------------------|----|---------|---------|-------|----------------|--------|--------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy | |
| 1971 | 0 | 13.2 | -11.5 | -21.0 | 132 | 242 | |
| 1972 | 1 | 14.8 | -10.5 | -19.4 | 110 | 204 | |
| 1973 | 2 | 17.2 | -9.5 | -17.0 | 90 | 162 | |
| 1974 | 3 | 18.7 | -8.5 | -15.5 | 72 | 132 | |
| 1975 | 4 | 20.8 | -7.5 | -13.4 | 56 | 101 | |
| 1976 | 5 | 22.2 | -6.5 | -12.0 | 42 | 78 | |
| 1977 | 6 | 23.4 | -5.5 | -10.8 | 30 | 60 | |
| 1978 | 7 | 26.5 | -4.5 | -7.7 | 20 | 35 | |
| 1979 | 8 | 27.5 | -3.5 | -6.7 | 12 | 24 | |
| 1980 | 9 | 30.8 | -2.5 | -3.4 | 6 | 9 | |
| 1981 | 10 | 34.0 | -1.5 | -0.2 | 2 | 0 | |
| 1982 | 11 | 33.7 | -0.5 | -0.5 | 0.2 | 0 | |
| 1983 | 12 | 33.8 | 0.5 | -0.4 | 0.2 | 0 | |
| 1984 | 13 | 36.6 | 1.5 | 2.4 | 2 | 3 | |
| 1985 | 14 | 39.5 | 2.5 | 5.3 | 6 | 13 | |
| 1986 | 15 | 38.5 | 3.5 | 4.3 | 12 | 15 | |
| 1987 | 16 | 43.5 | 4.5 | 9.3 | 20 | 42 | |
| 1988 | 17 | 44.2 | 5.5 | 10.0 | 30 | 55 | |
| 1989 | 18 | 46.9 | 6.5 | 12.7 | 42 | 82 | |
| 1990 | 19 | 48.0 | 7.5 | 13.8 | 56 | 103 | |
| 1991 | 20 | 48.7 | 8.5 | 14.5 | 72 | 123 | |
| 1992 | 21 | 51.3 | 9.5 | 17.1 | 90 | 162 | |
| 1993 | 22 | 53.1 | 10.5 | 18.9 | 110 | 198 | |
| 1994 | 23 | 54.9 | 11.5 | 20.7 | 132 | 238 | |
| | | mX=11.5 | mY=34.2 | | | t=1150 | t=2080 |

$$Y = 13.5 + 1.8 X$$

| 7.2 Personal Médico | | | | | | | |
|---------------------|----|---------|---------|-------|----------------|-----|--------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy | |
| 1971 | 0 | 20.3 | -11.5 | -42.5 | 132 | 489 | |
| 1972 | 1 | 24.0 | -10.5 | -38.8 | 110 | 408 | |
| 1973 | 2 | 27.7 | -9.5 | -35.1 | 90 | 334 | |
| 1974 | 3 | 31.4 | -8.5 | -31.4 | 72 | 267 | |
| 1975 | 4 | 38.7 | -7.5 | -24.1 | 56 | 181 | |
| 1976 | 5 | 41.6 | -6.5 | -21.2 | 42 | 138 | |
| 1977 | 6 | 42.4 | -5.5 | -20.4 | 30 | 112 | |
| 1978 | 7 | 38.3 | -4.5 | -24.5 | 20 | 110 | |
| 1979 | 8 | 49.1 | -3.5 | -13.7 | 12 | 48 | |
| 1980 | 9 | 56.6 | -2.5 | -6.2 | 6 | 16 | |
| 1981 | 10 | 64.4 | -1.5 | 1.6 | 2 | -2 | |
| 1982 | 11 | 53.3 | -0.5 | -9.5 | 0.2 | 5 | |
| 1983 | 12 | 65.4 | 0.5 | 2.6 | 0.2 | 1 | |
| 1984 | 13 | 64.8 | 1.5 | 2.0 | 2 | 3 | |
| 1985 | 14 | 70.7 | 2.5 | 7.9 | 6 | 20 | |
| 1986 | 15 | 74.4 | 3.5 | 11.6 | 12 | 40 | |
| 1987 | 16 | 77.7 | 4.5 | 14.9 | 20 | 67 | |
| 1988 | 17 | 89.1 | 5.5 | 26.3 | 30 | 144 | |
| 1989 | 18 | 84.6 | 6.5 | 21.8 | 42 | 141 | |
| 1990 | 19 | 89.8 | 7.5 | 27.0 | 56 | 202 | |
| 1991 | 20 | 97.5 | 8.5 | 34.7 | 72 | 295 | |
| 1992 | 21 | 99.2 | 9.5 | 36.4 | 90 | 345 | |
| 1993 | 22 | 102.1 | 10.5 | 39.3 | 110 | 412 | |
| 1994 | 23 | 104.8 | 11.5 | 42.0 | 132 | 483 | |
| | | mX=11.5 | mY=62.8 | | t=1150 | | t=4260 |

$$Y = 20.27 + 3.7 X$$

| 7.3 Defunciones por Enfermedad | | | | | | | |
|--------------------------------|----|---------|----------|-----|----------------|------|---------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy | |
| 1971 | 0 | 458 | -11.5 | 32 | 132 | -368 | |
| 1972 | 1 | 476 | -10.5 | 50 | 110 | -525 | |
| 1973 | 2 | 459 | -9.5 | 33 | 90 | -314 | |
| 1974 | 3 | 433 | -8.5 | 7 | 72 | -60 | |
| 1975 | 4 | 436 | -7.5 | 10 | 56 | -75 | |
| 1976 | 5 | 456 | -6.5 | 30 | 42 | -195 | |
| 1977 | 6 | 450 | -5.5 | 24 | 30 | -132 | |
| 1978 | 7 | 418 | -4.5 | -8 | 20 | 36 | |
| 1979 | 8 | 428 | -3.5 | 2 | 12 | -7 | |
| 1980 | 9 | 434 | -2.5 | 8 | 6 | -20 | |
| 1981 | 10 | 424 | -1.5 | -2 | 2 | 3 | |
| 1982 | 11 | 412 | -0.5 | -14 | 0.2 | 7 | |
| 1983 | 12 | 413 | 0.5 | -13 | 0.2 | -6 | |
| 1984 | 13 | 410 | 1.5 | -16 | 2 | -24 | |
| 1985 | 14 | 414 | 2.5 | -12 | 6 | -30 | |
| 1986 | 15 | 400 | 3.5 | -26 | 12 | -91 | |
| 1987 | 16 | 407 | 4.5 | -19 | 20 | -85 | |
| 1988 | 17 | 413 | 5.5 | -13 | 30 | -71 | |
| 1989 | 18 | 423 | 6.5 | -3 | 42 | -19 | |
| 1990 | 19 | 423 | 7.5 | -3 | 56 | -22 | |
| 1991 | 20 | 411 | 8.5 | -15 | 72 | -127 | |
| 1992 | 21 | 410 | 9.5 | -16 | 90 | -152 | |
| 1993 | 22 | 416 | 10.5 | -10 | 110 | -105 | |
| 1994 | 23 | 399 | 11.5 | -27 | 132 | -310 | |
| | | mX=11.5 | mY=426.0 | | t=1150 | | t=-2694 |

$$Y = 452.86 - 2.3 X$$

| 8. Ingresos Efectivos | | | | | | | |
|-----------------------|-------|----------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Año | X | Y | X ² | X ³ | X ⁴ | X ⁵ | X ⁶ |
| 1971 | 0 | 354 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1972 | 1 | 416 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 1973 | 2 | 514 | 4 | 8 | 16 | 32 | 64 |
| 1974 | 3 | 569 | 9 | 27 | 81 | 243 | 729 |
| 1975 | 4 | 708 | 16 | 64 | 256 | 1024 | 4096 |
| 1976 | 5 | 801 | 25 | 125 | 625 | 3125 | 15625 |
| 1977 | 6 | 863 | 36 | 216 | 1296 | 7776 | 46656 |
| 1978 | 7 | 951 | 49 | 343 | 2401 | 16807 | 117649 |
| 1979 | 8 | 1094 | 64 | 512 | 4096 | 32768 | 262144 |
| 1980 | 9 | 1374 | 81 | 729 | 6561 | 59049 | 531441 |
| 1981 | 10 | 1481 | 100 | 1000 | 10000 | 100000 | 1000000 |
| 1982 | 11 | 1880 | 121 | 1331 | 14841 | 161051 | 1771561 |
| 1983 | 12 | 962 | 144 | 1728 | 20736 | 248832 | 2985984 |
| 1984 | 13 | 935 | 169 | 2197 | 28561 | 371293 | 4826809 |
| 1985 | 14 | 906 | 196 | 2744 | 38416 | 537824 | 7529536 |
| 1986 | 15 | 787 | 225 | 3375 | 50625 | 759375 | 11390625 |
| 1987 | 16 | 849 | 256 | 4096 | 65536 | 1048576 | 16777216 |
| 1988 | 17 | 807 | 289 | 4913 | 83521 | 1419857 | 24137569 |
| 1989 | 18 | 833 | 324 | 5832 | 104976 | 1889568 | 34012224 |
| 1990 | 19 | 854 | 361 | 6859 | 130321 | 2476099 | 47045881 |
| 1991 | 20 | 930 | 400 | 8000 | 160000 | 3200000 | 64000000 |
| 1992 | 21 | 945 | 441 | 9261 | 194481 | 4084101 | 85766121 |
| 1993 | 22 | 856 | 484 | 10648 | 234256 | 5153632 | 113379.9 |
| 1994 | 23 | 888 | 529 | 12167 | 279841 | 6436343 | 148034.9 |
| | t=276 | t=21557 | t=4324 | t=76176 | t=1431244 | t=28010376 | t=563636.7 |
| | | mY=898.2 | | | | | |

| 8. Ingresos Efectivos | | |
|------------------------------|------------------|-------------------|
| XY | X2Y | X3Y |
| 0 | 0 | 0 |
| 416 | 416 | 416 |
| 1028 | 2056 | 4112 |
| 1707 | 5121 | 15363 |
| 2832 | 11328 | 45312 |
| 4005 | 20025 | 100125 |
| 5178 | 31068 | 186408 |
| 6657 | 46599 | 326193 |
| 8752 | 70016 | 560128 |
| 12366 | 111294 | 1001646 |
| 14810 | 148100 | 1481000 |
| 20680 | 227480 | 2502280 |
| 11544 | 138528 | 1662336 |
| 12155 | 158015 | 2054195 |
| 12684 | 177576 | 2488064 |
| 11805 | 177075 | 2656125 |
| 13584 | 217344 | 3477504 |
| 13718 | 233223 | 3984791 |
| 14994 | 269892 | 4858056 |
| 16226 | 308294 | 5857586 |
| 18600 | 372000 | 7440000 |
| 19845 | 416745 | 8751645 |
| 18832 | 414304 | 9114688 |
| 20424 | 469752 | 10804296 |
| t=262843 | t=4026251 | t=69350089 |

$$Y = 165 + 135 X - 4.9 X^2 + 0.02 X^3$$

| 9. Egresos Ejercidos | | | | | | | |
|----------------------|-------|----------|--------|-------|---------|---------|------------|
| Año | X | Y | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 |
| 1971 | -11.5 | 357 | 132 | -1521 | 17490 | -201136 | 2313061 |
| 1972 | -10.5 | 417 | 110 | -1158 | 12155 | -127628 | 1340096 |
| 1973 | -9.5 | 510 | 90 | -857 | 8145 | -77378 | 735092 |
| 1974 | -8.5 | 559 | 72 | -614 | 5220 | -44370 | 377149 |
| 1975 | -7.5 | 703 | 56 | -422 | 3164 | -23730 | 177978 |
| 1976 | -6.5 | 788 | 42 | -275 | 1785 | -11603 | 75419 |
| 1977 | -5.5 | 858 | 30 | -166 | 915 | -5033 | 27681 |
| 1978 | -4.5 | 938 | 20 | -91 | 410 | -1845 | 8304 |
| 1979 | -3.5 | 990 | 12 | -43 | 150 | -525 | 1838 |
| 1980 | -2.5 | 1192 | 6 | -16 | 39 | -98 | 244 |
| 1981 | -1.5 | 1445 | 2 | -3 | 5 | -8 | 11 |
| 1982 | -0.5 | 1818 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1983 | 0.5 | 1194 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1984 | 1.5 | 1103 | 2 | 3 | 5 | 8 | 11 |
| 1985 | 2.5 | 1102 | 6 | 18 | 39 | 98 | 244 |
| 1986 | 3.5 | 1130 | 12 | 43 | 150 | 525 | 1838 |
| 1987 | 4.5 | 1230 | 20 | 91 | 410 | 1845 | 8304 |
| 1988 | 5.5 | 1067 | 30 | 166 | 915 | 5033 | 27681 |
| 1989 | 6.5 | 975 | 42 | 275 | 1785 | 11603 | 75419 |
| 1990 | 7.5 | 923 | 56 | 422 | 3164 | 23730 | 177978 |
| 1991 | 8.5 | 825 | 72 | 614 | 5220 | 44370 | 377149 |
| 1992 | 9.5 | 799 | 90 | 857 | 8145 | 77378 | 735092 |
| 1993 | 10.5 | 801 | 110 | 1158 | 12155 | 127628 | 1340096 |
| 1994 | 11.5 | 881 | 132 | 1521 | 17490 | 201136 | 2313061 |
| | mX=0 | t=22603 | t=1150 | t=0 | t=98957 | t=0 | t=10113747 |
| | | mY=941.8 | | | | | |

| 9. Egresos Ejercidos | | |
|-----------------------------|------------|------------|
| XY | X2Y | X3Y |
| -4105 | 47213 | -542952 |
| -4378 | 45974 | -482730 |
| -4845 | 46027 | -437261 |
| -4751 | 40388 | -343296 |
| -5272 | 39544 | -296578 |
| -5122 | 33293 | -216405 |
| -4719 | 25954 | -142750 |
| -4221 | 18994 | -85475 |
| -3465 | 12127 | -42446 |
| -2980 | 7450 | -18625 |
| -2167 | 3251 | -4877 |
| -908 | 454 | -227 |
| 597 | 298 | 149 |
| 1654 | 2482 | 3723 |
| 2755 | 6887 | 17219 |
| 3955 | 13842 | 48449 |
| 5535 | 24907 | 112084 |
| 5868 | 32277 | 177522 |
| 6337 | 41194 | 267759 |
| 6922 | 51919 | 389391 |
| 7012 | 59606 | 506653 |
| 7590 | 72110 | 685043 |
| 8410 | 88310 | 927258 |
| 10131 | 116512 | 1339891 |
| t=19834 | t=831017 | t=1861518 |

$$Y = 1219.7 + 8.9 X - 5.8 X^2 + 0.097 X^3$$

| 10. Inversión | | | | | | | |
|---------------|-------|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Año | X | Y | X ² | X ³ | X ⁴ | X ⁵ | X ⁶ |
| 1971 | -11.5 | 66 | 132 | -1521 | 17490 | -201136 | 2313061 |
| 1972 | -10.5 | 93 | 110 | -1158 | 12155 | -127628 | 1340096 |
| 1973 | -9.5 | 125 | 90 | -857 | 8145 | -77378 | 735092 |
| 1974 | -8.5 | 131 | 72 | -614 | 5220 | -44370 | 377149 |
| 1975 | -7.5 | 168 | 56 | -422 | 3164 | -23730 | 177978 |
| 1976 | -6.5 | 165 | 42 | -275 | 1785 | -11603 | 75419 |
| 1977 | -5.5 | 165 | 30 | -168 | 915 | -5033 | 27681 |
| 1978 | -4.5 | 218 | 20 | -91 | 410 | -1845 | 8304 |
| 1979 | -3.5 | 265 | 12 | -43 | 150 | -525 | 1838 |
| 1980 | -2.5 | 326 | 6 | -16 | 39 | -98 | 244 |
| 1981 | -1.5 | 397 | 2 | -3 | 5 | -8 | 11 |
| 1982 | -0.5 | 335 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1983 | 0.5 | 223 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1984 | 1.5 | 223 | 2 | 3 | 5 | 8 | 11 |
| 1985 | 2.5 | 189 | 6 | 16 | 39 | 98 | 244 |
| 1986 | 3.5 | 157 | 12 | 43 | 150 | 525 | 1838 |
| 1987 | 4.5 | 156 | 20 | 91 | 410 | 1845 | 8304 |
| 1988 | 5.5 | 129 | 30 | 166 | 915 | 5033 | 27681 |
| 1989 | 6.5 | 124 | 42 | 275 | 1785 | 11603 | 75419 |
| 1990 | 7.5 | 151 | 56 | 422 | 3164 | 23730 | 177978 |
| 1991 | 8.5 | 143 | 72 | 614 | 5220 | 44370 | 377149 |
| 1992 | 9.5 | 116 | 90 | 857 | 8145 | 77378 | 735092 |
| 1993 | 10.5 | 114 | 110 | 1158 | 12155 | 127628 | 1340096 |
| 1994 | 11.5 | 135 | 132 | 1621 | 17490 | 201136 | 2313061 |
| | mX=0 | t=4314 mY=178.7 | t=1150 | t=0 | t=98957 | t=0 | t=10113747 |

| 10. Inversión | | |
|---------------|----------|---------|
| XY | X2Y | X3Y |
| -759 | 8728 | -100377 |
| -975 | 10253 | -107659 |
| -1187 | 11281 | -107171 |
| -1113 | 9464 | -80450 |
| -1260 | 9450 | -70874 |
| -1072 | 6971 | -45312 |
| -907 | 4991 | -27451 |
| -981 | 4414 | -19864 |
| -927 | 3246 | -11360 |
| -815 | 2037 | -5092 |
| -595 | 895 | -1338 |
| -167 | 84 | -40 |
| 111 | 56 | 27 |
| 334 | 502 | 751 |
| 472 | 1181 | 2952 |
| 549 | 1923 | 6730 |
| 702 | 3159 | 14215 |
| 709 | 3902 | 21482 |
| 806 | 5239 | 34053 |
| 1132 | 8494 | 63702 |
| 1215 | 10332 | 87819 |
| 1102 | 10469 | 99455 |
| 1197 | 12568 | 131969 |
| 1552 | 17854 | 205317 |
| t=-878 | t=147496 | t=91463 |

$$Y = 245.0 - 9.71 X - 1.362 X^2 + 0.104 X^3$$

| 11.1.1 Defensa Nacional | | | | | | |
|-------------------------|----|----------|-------|--------|----------------|----------|
| Año | X | Y | x | y | x ² | xy |
| 1971 | 0 | 5065 | -11.5 | -5674 | 132 | 65247 |
| 1972 | 1 | 5905 | -10.5 | -4834 | 110 | 50753 |
| 1973 | 2 | 6382 | -9.5 | -4367 | 90 | 41388 |
| 1974 | 3 | 6820 | -8.5 | -3919 | 72 | 33309 |
| 1975 | 4 | 7884 | -7.5 | -2855 | 56 | 21410 |
| 1978 | 5 | 8606 | -6.5 | -2133 | 42 | 13862 |
| 1977 | 6 | 8456 | -5.5 | -2283 | 30 | 12555 |
| 1978 | 7 | 8694 | -4.5 | -2045 | 20 | 9201 |
| 1979 | 8 | 9063 | -3.5 | -1676 | 12 | 5865 |
| 1980 | 9 | 8441 | -2.5 | -2298 | 6 | 5744 |
| 1981 | 10 | 12249 | -1.5 | 1610 | 2 | -2266 |
| 1982 | 11 | 11464 | -0.5 | 725 | 0.2 | -363 |
| 1983 | 12 | 10929 | 0.5 | 190 | 0.2 | 95 |
| 1984 | 13 | 14371 | 1.5 | 3632 | 2 | 5448 |
| 1985 | 14 | 13846 | 2.5 | 3107 | 6 | 7768 |
| 1986 | 15 | 11877 | 3.5 | 1138 | 12 | 3984 |
| 1987 | 16 | 11285 | 4.5 | 546 | 20 | 2458 |
| 1988 | 17 | 9981 | 5.5 | -758 | 30 | -4167 |
| 1989 | 18 | 11063 | 6.5 | 324 | 42 | 2108 |
| 1990 | 19 | 11854 | 7.5 | 1115 | 56 | 8365 |
| 1991 | 20 | 13274 | 8.5 | 2535 | 72 | 21550 |
| 1992 | 21 | 14221 | 9.5 | 3482 | 90 | 33082 |
| 1993 | 22 | 16674 | 10.5 | 4836 | 110 | 60771 |
| 1994 | 23 | 20424 | 11.5 | 9885 | 132 | 111381 |
| mX=11.5 | | mY=10739 | | t=1150 | | t=499552 |

$$Y = 5743.21 + 434.39 X$$

| 11.2.1 Hacienda | | | | | | |
|-----------------|------------------|-------|----------|------|--------|--------|
| Año | Y | MM6A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 8.7 | | | | | |
| 1972 | 11.4 | | | | | |
| 1973 | 6.3 | 43.4 | 8.7 | -19 | 361 | -165 |
| 1974 | 7.2 | 43.8 | 8.8 | -17 | 289 | -149 |
| 1975 | 9.8 | 42.9 | 8.6 | -15 | 225 | -129 |
| 1976 | 9.1 | 48.1 | 9.6 | -13 | 169 | -125 |
| 1977 | 10.5 | 53.8 | 10.8 | -11 | 121 | -119 |
| 1978 | 11.5 | 56.5 | 11.3 | -9 | 81 | -102 |
| 1979 | 12.9 | 61.6 | 12.3 | -7 | 49 | -86 |
| 1980 | 12.5 | 63.5 | 12.7 | -5 | 25 | -63 |
| 1981 | 14.2 | 60.9 | 12.2 | -3 | 9 | -37 |
| 1982 | 12.4 | 98.0 | 19.6 | -1 | 1 | -20 |
| 1983 | 8.9 | 139.0 | 27.8 | 1 | 1 | 28 |
| 1984 | 50.0 | 159.8 | 32.0 | 3 | 9 | 96 |
| 1985 | 53.5 | 178.4 | 35.7 | 5 | 25 | 179 |
| 1986 | 35.0 | 212.3 | 42.5 | 7 | 49 | 297 |
| 1987 | 31.0 | 189.6 | 37.9 | 9 | 81 | 341 |
| 1988 | 42.6 | 168.9 | 33.8 | 11 | 121 | 372 |
| 1989 | 27.3 | 150.0 | 30.0 | 13 | 169 | 390 |
| 1990 | 32.8 | 133.5 | 26.7 | 15 | 225 | 400 |
| 1991 | 16.1 | 107.2 | 21.4 | 17 | 289 | 364 |
| 1992 | 14.5 | 99.4 | 19.9 | 19 | 361 | 378 |
| 1993 | 16.5 | | | | | |
| 1994 | 19.5 | | | | | |
| | mY73-92= 20.9 | | mYa=21.1 | mX=0 | t=2660 | t=1850 |

$$Y = 21.1 + 0.69 X$$

| 11.2.2 Agricultura y Recursos Hidráulicos | | | | | | | |
|---|-------|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Año | X | Y | X ² | X ³ | X ⁴ | X ⁵ | X ⁶ |
| 1971 | -11.5 | 8.5 | 132 | -1521 | 17490 | -201136 | 2313061 |
| 1972 | -10.5 | 13.2 | 110 | -1158 | 12155 | -127628 | 1340096 |
| 1973 | -9.5 | 17.2 | 90 | -857 | 8145 | -77378 | 735092 |
| 1974 | -8.5 | 17.0 | 72 | -614 | 5220 | -44370 | 377149 |
| 1975 | -7.5 | 22.1 | 56 | -422 | 3164 | -23730 | 177978 |
| 1976 | -6.5 | 25.4 | 42 | -275 | 1785 | -11603 | 75419 |
| 1977 | -5.5 | 23.5 | 30 | -166 | 915 | -5033 | 27681 |
| 1978 | -4.5 | 27.1 | 20 | -91 | 410 | -1845 | 8304 |
| 1979 | -3.5 | 31.5 | 12 | -43 | 150 | -525 | 1838 |
| 1980 | -2.5 | 61.0 | 6 | -16 | 39 | -98 | 244 |
| 1981 | -1.5 | 69.1 | 2 | -3 | 5 | -8 | 11 |
| 1982 | -0.5 | 57.3 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1983 | 0.5 | 35.7 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1984 | 1.5 | 33.5 | 2 | 3 | 5 | 8 | 11 |
| 1985 | 2.5 | 31.1 | 6 | 16 | 39 | 98 | 244 |
| 1986 | 3.5 | 24.5 | 12 | 43 | 150 | 525 | 1838 |
| 1987 | 4.5 | 21.6 | 20 | 91 | 410 | 1845 | 8304 |
| 1988 | 5.5 | 14.7 | 30 | 166 | 915 | 5033 | 27681 |
| 1989 | 6.5 | 20.2 | 42 | 275 | 1785 | 11603 | 75419 |
| 1990 | 7.5 | 17.2 | 56 | 422 | 3164 | 23730 | 177978 |
| 1991 | 8.5 | 20.4 | 72 | 614 | 5220 | 44370 | 377149 |
| 1992 | 9.5 | 23.6 | 90 | 857 | 8145 | 77378 | 735092 |
| 1993 | 10.5 | 21.0 | 110 | 1158 | 12155 | 127628 | 1340096 |
| 1994 | 11.5 | 36.4 | 132 | 1521 | 17490 | 201136 | 2313061 |
| | mX=0 | t=673.0 mY=28.0 | t=1150 | t=0 | t=98957 | t=0 | t=10113747 |

11.2.2 Agricultura y Recursos hidráulicos

| XY | X2Y | X3Y |
|--------------|----------------|----------------|
| -98 | 1124 | -12927 |
| -139 | 1455 | -15281 |
| -183 | 1552 | -14747 |
| -144 | 1228 | -10440 |
| -166 | 1243 | -9323 |
| -165 | 1073 | -6975 |
| -129 | 711 | -3910 |
| -122 | 649 | -2469 |
| -110 | 386 | -1351 |
| -152 | 381 | -953 |
| -104 | 155 | -233 |
| -29 | 14 | -7 |
| 18 | 9 | 4 |
| 50 | 75 | 113 |
| 78 | 194 | 486 |
| 86 | 300 | 1050 |
| 97 | 437 | 1968 |
| 81 | 445 | 2446 |
| 131 | 853 | 5547 |
| 129 | 967 | 7256 |
| 173 | 1474 | 12528 |
| 226 | 2148 | 20405 |
| 220 | 2315 | 24310 |
| 419 | 4814 | 55360 |
| t=187 | t=23906 | t=52858 |

$$Y = 37.2368 - 1.8077 X - 0.1919 X^2 + 0.0229 X^3$$

| 11.2.3 Comunicaciones y Obras Públicas | | | | | | | |
|--|-------|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Año | X | Y | X ² | X ³ | X ⁴ | X ⁵ | X ⁶ |
| 1971 | -11.5 | 11.7 | 132 | -1521 | 17490 | -201136 | 2313061 |
| 1972 | -10.5 | 16.6 | 110 | -1158 | 12155 | -127628 | 1340096 |
| 1973 | -9.5 | 19.8 | 90 | -857 | 8145 | -77378 | 735092 |
| 1974 | -8.5 | 17.3 | 72 | -614 | 5220 | -44370 | 377149 |
| 1975 | -7.5 | 18.7 | 56 | -422 | 3164 | -23730 | 177978 |
| 1976 | -6.5 | 21.2 | 42 | -275 | 1785 | -11603 | 75419 |
| 1977 | -5.5 | 20.2 | 30 | -166 | 915 | -5033 | 27681 |
| 1978 | -4.5 | 22.9 | 20 | -91 | 410 | -1845 | 8304 |
| 1979 | -3.5 | 30.0 | 12 | -43 | 150 | -525 | 1838 |
| 1980 | -2.5 | 51.1 | 6 | -18 | 39 | -98 | 244 |
| 1981 | -1.5 | 66.9 | 2 | -3 | 5 | -8 | 11 |
| 1982 | -0.5 | 56.1 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1983 | 0.5 | 44.2 | 0.2 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1984 | 1.5 | 47.5 | 2 | 3 | 5 | 8 | 11 |
| 1985 | 2.5 | 45.2 | 6 | 18 | 39 | 98 | 244 |
| 1986 | 3.5 | 34.0 | 12 | 43 | 150 | 525 | 1838 |
| 1987 | 4.5 | 36.2 | 20 | 91 | 410 | 1845 | 8304 |
| 1988 | 5.5 | 22.7 | 30 | 166 | 915 | 5033 | 27681 |
| 1989 | 6.5 | 17.0 | 42 | 275 | 1785 | 11603 | 75419 |
| 1990 | 7.5 | 16.6 | 56 | 422 | 3164 | 23730 | 177978 |
| 1991 | 8.5 | 21.6 | 72 | 614 | 5220 | 44370 | 377149 |
| 1992 | 9.5 | 17.4 | 90 | 857 | 8145 | 77378 | 735092 |
| 1993 | 10.5 | 20.9 | 110 | 1158 | 12155 | 127628 | 1340096 |
| 1994 | 11.5 | 28.9 | 132 | 1521 | 17490 | 201136 | 2313061 |
| | mX=0 | t=704.9 mY=29.4 | t=1150 | t=0 | t=98957 | t=0 | t=10113747 |

| 11.2.3 Comunicaciones y Obras Públicas | | |
|---|------------|------------|
| XY | X2Y | X3Y |
| -134 | 1547 | -17794 |
| -174 | 1830 | -19217 |
| -188 | 1787 | -16976 |
| -147 | 1250 | -10624 |
| -140 | 1052 | -7889 |
| -138 | 896 | -5922 |
| -111 | 611 | -3361 |
| -103 | 484 | -2087 |
| -105 | 367 | -1286 |
| -128 | 319 | -798 |
| -100 | 150 | -226 |
| -28 | 14 | -7 |
| 22 | 11 | 5 |
| 71 | 107 | 160 |
| 113 | 282 | 706 |
| 119 | 416 | 1458 |
| 163 | 733 | 3299 |
| 125 | 687 | 3777 |
| 110 | 718 | 4669 |
| 124 | 934 | 7003 |
| 185 | 1575 | 13388 |
| 165 | 1570 | 14918 |
| 219 | 2304 | 24184 |
| 332 | 3822 | 43953 |
| t=253 | t=23448 | t=31444 |

$$Y = 40.727 - 0.296 X - 0.237 X^2 + 0.006 X^3$$

11.2.4 Comercio y Fomento Industrial

a. Periodo 1971 - 1979

| Año | Y | MM3A | Ya | X | X2 | XYa |
|------|------------------|------|----------|------|------|--------|
| 1971 | 553 | | | | | |
| 1972 | 888 | 2506 | 835 | -3 | 9 | -2505 |
| 1973 | 1065 | 3106 | 1035 | -2 | 4 | -2070 |
| 1974 | 1153 | 3558 | 1186 | -1 | 1 | -1186 |
| 1975 | 1340 | 4144 | 1381 | 0 | 0 | 0 |
| 1976 | 1651 | 3959 | 1320 | 1 | 1 | 1320 |
| 1977 | 968 | 3993 | 1331 | 2 | 4 | 2662 |
| 1978 | 1374 | 4032 | 1344 | 3 | 9 | 4032 |
| 1979 | 1690 | | | | | |
| | mY72-78= 1205 | | mYa=1204 | mX=0 | t=28 | t=2253 |

$$Y = 1204 + 80.4 X$$

b. Periodo 1980 - 1994

| Año | Y | MM6A | Ya | X | X2 | XYa |
|------|------------------|-------|----------|------|-------|--------|
| 1980 | 28.6 | | | | | |
| 1981 | 33.1 | | | | | |
| 1982 | 31.8 | 157.8 | 31.6 | -5 | 25 | -158 |
| 1983 | 25.3 | 162.6 | 32.5 | -4 | 16 | -130 |
| 1984 | 39.0 | 177.6 | 35.5 | -3 | 9 | -106 |
| 1985 | 33.4 | 166.9 | 33.4 | -2 | 4 | -67 |
| 1986 | 48.1 | 156.6 | 31.3 | -1 | 1 | -31 |
| 1987 | 21.1 | 141.7 | 28.3 | 0 | 0 | 0 |
| 1988 | 15.0 | 151.1 | 30.2 | 1 | 1 | 30 |
| 1989 | 24.1 | 121.2 | 24.2 | 2 | 4 | 48 |
| 1990 | 42.8 | 116.6 | 23.3 | 3 | 9 | 70 |
| 1991 | 18.2 | 122.7 | 24.5 | 4 | 16 | 98 |
| 1992 | 16.5 | 117.8 | 23.6 | 5 | 25 | 118 |
| 1993 | 21.1 | | | | | |
| 1994 | 19.2 | | | | | |
| | mY82-92= 28.7 | | mYa=28.9 | mX=0 | t=110 | t=-128 |

$$Y = 28.9 - 1.16 X$$

| 11.3.1 Educación | | | | | | |
|------------------|------------------|-------|----------|------|--------|--------|
| Año | Y | MM7A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 27.8 | | | | | |
| 1972 | 32.9 | | | | | |
| 1973 | 37.8 | | | | | |
| 1974 | 42.0 | 332.1 | 47.4 | -17 | 289 | -806 |
| 1975 | 54.6 | 381.9 | 54.6 | -15 | 225 | -819 |
| 1976 | 64.4 | 436.1 | 62.3 | -13 | 169 | -810 |
| 1977 | 72.6 | 492.0 | 70.3 | -11 | 121 | -773 |
| 1978 | 77.6 | 527.1 | 75.3 | -9 | 81 | -678 |
| 1979 | 87.1 | 554.2 | 79.2 | -7 | 49 | -554 |
| 1980 | 93.7 | 569.5 | 81.4 | -5 | 25 | -407 |
| 1981 | 77.1 | 578.4 | 82.6 | -3 | 9 | -248 |
| 1982 | 81.7 | 584.1 | 83.4 | -1 | 1 | -83 |
| 1983 | 79.7 | 567.9 | 81.1 | 1 | 1 | 81 |
| 1984 | 81.5 | 547.1 | 78.1 | 3 | 9 | 234 |
| 1985 | 83.3 | 538.4 | 76.9 | 5 | 25 | 385 |
| 1986 | 70.9 | 529.8 | 75.6 | 7 | 49 | 529 |
| 1987 | 72.9 | 528.8 | 75.5 | 9 | 81 | 680 |
| 1988 | 68.4 | 538.1 | 76.9 | 11 | 121 | 846 |
| 1989 | 73.1 | 564.7 | 80.7 | 13 | 169 | 1049 |
| 1990 | 78.7 | 526.1 | 89.4 | 15 | 225 | 1341 |
| 1991 | 90.8 | 706.2 | 100.9 | 17 | 289 | 1715 |
| 1992 | 109.9 | | | | | |
| 1993 | 132.3 | | | | | |
| 1994 | 153.0 | | | | | |
| | mY74-91= 75.0 | | mYa=76.2 | mX=0 | t=1938 | t=1682 |

$$Y = 76.2 + 0.87 X$$

| 11.3.2 Salud | | | | | | |
|--------------|------------------|------|----------|------|--------|-------|
| Año | Y | MM7A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 49.4 | | | | | |
| 1972 | 55.2 | | | | | |
| 1973 | 59.0 | | | | | |
| 1974 | 72.1 | 482 | 68.8 | -17 | 289 | -1170 |
| 1975 | 77.2 | 521 | 74.4 | -15 | 225 | -1116 |
| 1976 | 84.7 | 560 | 80.0 | -13 | 169 | -1040 |
| 1977 | 84.2 | 609 | 87.0 | -11 | 121 | -957 |
| 1978 | 88.7 | 636 | 90.8 | -9 | 81 | -817 |
| 1979 | 94.3 | 666 | 95.1 | -7 | 49 | -666 |
| 1980 | 107.7 | 662 | 94.6 | -5 | 25 | -473 |
| 1981 | 99.5 | 654 | 93.4 | -3 | 9 | -280 |
| 1982 | 106.5 | 642 | 91.7 | -1 | 1 | -92 |
| 1983 | 80.8 | 623 | 89.0 | 1 | 1 | 89 |
| 1984 | 76.1 | 587 | 83.8 | 3 | 9 | 251 |
| 1985 | 77.0 | 555 | 79.3 | 5 | 25 | 396 |
| 1986 | 75.4 | 526 | 75.1 | 7 | 49 | 528 |
| 1987 | 71.5 | 533 | 76.1 | 9 | 81 | 685 |
| 1988 | 67.9 | 564 | 80.6 | 11 | 121 | 887 |
| 1989 | 77.6 | 602 | 86.0 | 13 | 169 | 1118 |
| 1990 | 87.6 | 651 | 93.0 | 15 | 225 | 1395 |
| 1991 | 107.3 | 718 | 102.6 | 17 | 289 | 1744 |
| 1992 | 114.3 | | | | | |
| 1993 | 125.0 | | | | | |
| 1994 | 137.9 | | | | | |
| | mY74-91= 85.3 | | mYa=85.6 | mX=0 | t=1938 | t=482 |

$$Y = 85.6 + 0.25 X$$

| 12. Deuda | | | | | | |
|-----------|--------------------|-------|----------|------|--------|---------|
| Año | Y | MM7A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 329.2 | | | | | |
| 1972 | 322.7 | | | | | |
| 1973 | 404.4 | | | | | |
| 1974 | 390.8 | 3601 | 514.4 | -17 | 289 | -8745 |
| 1975 | 520.5 | 4210 | 601.4 | -15 | 225 | -9021 |
| 1976 | 697.4 | 4855 | 693.6 | -13 | 169 | -9017 |
| 1977 | 936.4 | 5363 | 766.1 | -11 | 121 | -8427 |
| 1978 | 938.2 | 6148 | 878.3 | -9 | 81 | -7905 |
| 1979 | 967.2 | 7543 | 1077.6 | -7 | 49 | -7543 |
| 1980 | 912.7 | 8947 | 1278.1 | -5 | 25 | -6391 |
| 1981 | 1175.5 | 9762 | 1394.6 | -3 | 9 | -4184 |
| 1982 | 1915.3 | 11031 | 1575.9 | -1 | 1 | -1576 |
| 1983 | 2101.7 | 12880 | 1840.0 | 1 | 1 | 1840 |
| 1984 | 1751.2 | 15121 | 2160.1 | 3 | 9 | 6480 |
| 1985 | 2207.5 | 15751 | 2250.1 | 5 | 25 | 11250 |
| 1986 | 2816.6 | 15642 | 2234.6 | 7 | 49 | 15642 |
| 1987 | 3153.4 | 15253 | 2179.0 | 9 | 81 | 19611 |
| 1988 | 1805.2 | 14932 | 2133.1 | 11 | 121 | 23464 |
| 1989 | 1806.2 | 13832 | 1976.0 | 13 | 169 | 25688 |
| 1990 | 1713.2 | 12028 | 1716.3 | 15 | 225 | 25775 |
| 1991 | 1430.3 | 10404 | 1486.3 | 17 | 289 | 25267 |
| 1992 | 1106.9 | | | | | |
| 1993 | 1012.6 | | | | | |
| 1994 | 1529.8 | | | | | |
| | mY74-91= 1513.3 | | mYa=1486 | mX=0 | t=1938 | t=92208 |

$$Y = 1486.5 + 47.6 X$$

| 12.1 Deuda Interna | | | | | | |
|--------------------|-------------------|------|-----------|------|--------|---------|
| Año | Y | MM7A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 162.1 | | | | | |
| 1972 | 145.3 | | | | | |
| 1973 | 183.5 | | | | | |
| 1974 | 138.9 | 1390 | 198.6 | -17 | 289 | -3376 |
| 1975 | 203.7 | 1569 | 224.0 | -15 | 225 | -3360 |
| 1976 | 231.4 | 1816 | 259.4 | -13 | 169 | -3372 |
| 1977 | 325.5 | 2026 | 289.4 | -11 | 121 | -3183 |
| 1978 | 340.4 | 2383 | 340.4 | -9 | 81 | -3064 |
| 1979 | 392.7 | 2986 | 426.6 | -7 | 49 | -2986 |
| 1980 | 393.0 | 3322 | 474.6 | -5 | 25 | -2373 |
| 1981 | 496.2 | 3445 | 492.1 | -3 | 9 | -1476 |
| 1982 | 806.5 | 3985 | 569.3 | -1 | 1 | -569 |
| 1983 | 568.2 | 4505 | 643.6 | 1 | 1 | 644 |
| 1984 | 475.4 | 5105 | 729.3 | 3 | 9 | 2188 |
| 1985 | 880.0 | 5367 | 766.7 | 5 | 25 | 3833 |
| 1986 | 912.8 | 5358 | 765.4 | 7 | 49 | 5358 |
| 1987 | 993.2 | 5541 | 791.6 | 9 | 81 | 7124 |
| 1988 | 757.6 | 5667 | 809.6 | 11 | 121 | 8905 |
| 1989 | 798.0 | 5236 | 748.0 | 13 | 169 | 9724 |
| 1990 | 750.8 | 4734 | 676.3 | 15 | 225 | 10144 |
| 1991 | 601.2 | 4269 | 609.9 | 17 | 289 | 10368 |
| 1992 | 449.5 | | | | | |
| 1993 | 410.3 | | | | | |
| 1994 | 528.3 | | | | | |
| | mY74-91= 559.2 | | mYa=545.3 | mX=0 | t=1938 | t=34529 |

$$Y = 545.3 + 17.8 X$$

| 12.2 Deuda Externa | | | | | | |
|--------------------|-------------------|-------|-----------|------|--------|---------|
| Año | Y | MM7A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 167.1 | | | | | |
| 1972 | 177.3 | | | | | |
| 1973 | 220.9 | | | | | |
| 1974 | 251.9 | 221 | 315.9 | -17 | 289 | -5370 |
| 1975 | 316.9 | 2642 | 377.4 | -15 | 225 | -5661 |
| 1976 | 465.9 | 3039 | 434.1 | -13 | 169 | -5643 |
| 1977 | 610.9 | 3338 | 476.9 | -11 | 121 | -5246 |
| 1978 | 597.8 | 3765 | 537.9 | -9 | 81 | -4841 |
| 1979 | 574.5 | 4557 | 651.0 | -7 | 49 | -4557 |
| 1980 | 519.8 | 5624 | 803.4 | -5 | 25 | -4017 |
| 1981 | 679.3 | 6289 | 898.4 | -3 | 9 | -2695 |
| 1982 | 1108.8 | 7019 | 1002.7 | -1 | 1 | -1003 |
| 1983 | 1533.4 | 8349 | 1192.7 | 1 | 1 | 1193 |
| 1984 | 1275.9 | 9989 | 1427.0 | 3 | 9 | 4281 |
| 1985 | 1327.5 | 10357 | 1479.6 | 5 | 25 | 7398 |
| 1986 | 1903.9 | 10257 | 1465.3 | 7 | 49 | 10257 |
| 1987 | 2160.2 | 9686 | 1383.7 | 9 | 81 | 12453 |
| 1988 | 1047.7 | 9239 | 1319.9 | 11 | 121 | 14519 |
| 1989 | 1008.3 | 8569 | 1224.1 | 13 | 169 | 15913 |
| 1990 | 962.4 | 7267 | 1038.1 | 15 | 225 | 15571 |
| 1991 | 829.1 | 6108 | 872.6 | 17 | 289 | 14834 |
| 1992 | 657.4 | | | | | |
| 1993 | 602.2 | | | | | |
| 1994 | 1001.4 | | | | | |
| | mY74-91= 954.1 | | mYa=938.9 | mX=0 | t=1938 | t=57386 |

$$Y = 938.9 + 29.6 X$$

| 12.3 Pagos Presupuestales | | | | | | |
|---------------------------|-------------------|------|-----------|------|--------|---------|
| Año | Y | MM7A | Ya | X | X2 | XYa |
| 1971 | 35.6 | | | | | |
| 1972 | 37.3 | | | | | |
| 1973 | 39.5 | | | | | |
| 1974 | 42.2 | 337 | 48.1 | -17 | 289 | -818 |
| 1975 | 48.2 | 421 | 60.1 | -15 | 225 | -901 |
| 1976 | 58.9 | 532 | 76.0 | -13 | 169 | -988 |
| 1977 | 75.0 | 623 | 89.0 | -11 | 121 | -979 |
| 1978 | 119.9 | 777 | 111.0 | -9 | 81 | -999 |
| 1979 | 148.4 | 1227 | 175.3 | -7 | 49 | -1227 |
| 1980 | 130.9 | 1562 | 223.1 | -5 | 25 | -1115 |
| 1981 | 195.3 | 1820 | 260.0 | -3 | 9 | -780 |
| 1982 | 499.0 | 2061 | 294.4 | -1 | 1 | -294 |
| 1983 | 393.4 | 2453 | 350.4 | 1 | 1 | 350 |
| 1984 | 333.1 | 3056 | 436.6 | 3 | 9 | 1310 |
| 1985 | 361.1 | 3638 | 519.7 | 5 | 25 | 2598 |
| 1986 | 540.5 | 3489 | 498.4 | 7 | 49 | 3489 |
| 1987 | 733.3 | 3387 | 483.9 | 9 | 81 | 4355 |
| 1988 | 777.4 | 3240 | 462.9 | 11 | 121 | 5092 |
| 1989 | 350.6 | 3024 | 432.0 | 13 | 169 | 5616 |
| 1990 | 290.7 | 2595 | 370.7 | 15 | 225 | 5560 |
| 1991 | 186.2 | 1964 | 280.6 | 17 | 289 | 4770 |
| 1992 | 144.9 | | | | | |
| 1993 | 111.7 | | | | | |
| 1994 | 102.4 | | | | | |
| | mY74-91= 293.6 | | mYa=287.3 | mX=0 | t=1938 | t=25039 |

$$Y = 287.3 + 12.9 X$$

4.6 Cálculo de las Correlaciones para conocer su grado de relación

| 1. Producto Interno Bruto | | | |
|----------------------------------|-----------|---------------------|---------------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 1834 | 1168561 | 1658944 |
| 1972 | 1928 | 974169 | 1331716 |
| 1973 | 2022 | 797449 | 1032256 |
| 1974 | 2116 | 638401 | 820836 |
| 1975 | 2210 | 497025 | 625681 |
| 1976 | 2304 | 373321 | 485809 |
| 1977 | 2398 | 267289 | 388884 |
| 1978 | 2492 | 178929 | 173056 |
| 1979 | 2586 | 108241 | 30276 |
| 1980 | 2680 | 55225 | 6241 |
| 1981 | 2774 | 19881 | 116984 |
| 1982 | 2868 | 2209 | 103041 |
| 1983 | 2962 | 2.2209 | 34225 |
| 1984 | 3056 | 19881 | 88209 |
| 1985 | 3150 | 55225 | 145161 |
| 1986 | 3244 | 108241 | 66049 |
| 1987 | 3338 | 178929 | 99856 |
| 1988 | 3432 | 267289 | 126736 |
| 1989 | 3526 | 373321 | 217156 |
| 1990 | 3620 | 497025 | 378456 |
| 1991 | 3714 | 638401 | 553536 |
| 1992 | 3808 | 797449 | 715716 |
| 1993 | 3902 | 974169 | 744769 |
| 1994 | 3996 | 1168561 | 1004004 |
| | | $\Sigma = 10161400$ | $\Sigma = 10946577$ |

$r = 0.96$

| 1.1 Sector Económico Primario | | | |
|--------------------------------------|-----------|------------------|-------------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 243 | 11130.2 | 14762.2 |
| 1972 | 252 | 9312.2 | 14042.2 |
| 1973 | 261 | 7656.2 | 11772.2 |
| 1974 | 270 | 6162.2 | 9506.2 |
| 1975 | 279 | 4830.2 | 8190.2 |
| 1976 | 289 | 3540.2 | 7310.2 |
| 1977 | 298 | 2550.2 | 4290.2 |
| 1978 | 307 | 1722.2 | 702.2 |
| 1979 | 316 | 1056.2 | 1560.2 |
| 1980 | 325 | 552.2 | 30.2 |
| 1981 | 335 | 182.2 | 552.2 |
| 1982 | 344 | 20.2 | 812.2 |
| 1983 | 353 | 20.2 | 1056.2 |
| 1984 | 362 | 182.2 | 1722.2 |
| 1985 | 371 | 506.2 | 2652.2 |
| 1986 | 381 | 1056.2 | 1560.2 |
| 1987 | 390 | 1722.2 | 2450.2 |
| 1988 | 399 | 2550.2 | 1560.2 |
| 1989 | 408 | 3540.2 | 1056.2 |
| 1990 | 417 | 4692.2 | 2652.2 |
| 1991 | 427 | 6162.2 | 2970.2 |
| 1992 | 436 | 7656.2 | 15500.2 |
| 1993 | 445 | 9312.2 | 3782.2 |
| 1994 | 454 | 11130.2 | 5852.2 |
| | | t=97244.8 | t=116344.8 |

$r = 0.92$

| 1.2 Sector Económico Industrial | | | |
|--|-----------|-----------------|------------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 487.5 | 90645 | 145606 |
| 1972 | 513.7 | 75566 | 117363 |
| 1973 | 539.9 | 61858 | 90952 |
| 1974 | 566.0 | 49521 | 71067 |
| 1975 | 592.2 | 38555 | 59821 |
| 1976 | 618.4 | 28959 | 49989 |
| 1977 | 644.6 | 20734 | 38645 |
| 1978 | 670.8 | 13880 | 18383 |
| 1979 | 696.9 | 8397 | 4704 |
| 1980 | 723.1 | 4284 | 9104 |
| 1981 | 749.3 | 1542 | 28702 |
| 1982 | 775.5 | 171 | 19159 |
| 1983 | 801.7 | 171 | 2063 |
| 1984 | 827.8 | 1542 | 7642 |
| 1985 | 854.0 | 4283 | 18609 |
| 1986 | 880.2 | 8395 | 6792 |
| 1987 | 906.4 | 13878 | 11754 |
| 1988 | 932.6 | 20732 | 17534 |
| 1989 | 958.7 | 28957 | 40167 |
| 1990 | 984.9 | 38552 | 62209 |
| 1991 | 1011.1 | 49518 | 83184 |
| 1992 | 1037.3 | 61855 | 4819 |
| 1993 | 1063.5 | 75563 | 3183 |
| 1994 | 1089.6 | 90641 | 90852 |
| | | Σ=788201 | Σ=1002304 |

r = 0.89

1.3 Sector Económico Servicios

a. Período 1971 - 1979

| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
|------|-----|----------|---------|
| 1971 | 665 | 20895 | 25600 |
| 1972 | 701 | 11783 | 12544 |
| 1973 | 737 | 5263 | 3481 |
| 1974 | 773 | 1336 | 256 |
| 1975 | 809 | 0 | 361 |
| 1976 | 846 | 1329 | 841 |
| 1977 | 882 | 5249 | 2025 |
| 1978 | 918 | 11761 | 8836 |
| 1979 | 954 | 20666 | 27225 |
| | | t=78462 | t=81169 |

$$r = 0.98$$

b. Período 1980 - 1994

| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
|------|------|----------|----------|
| 1980 | 1791 | 56325 | 68293 |
| 1981 | 1825 | 41343 | 10471 |
| 1982 | 1859 | 28673 | 9088 |
| 1983 | 1892 | 18586 | 20258 |
| 1984 | 1926 | 10471 | 6778 |
| 1985 | 1960 | 4669 | 3287 |
| 1986 | 1994 | 1178 | 13301 |
| 1987 | 2028 | 0 | 8525 |
| 1988 | 2062 | 1134 | 4400 |
| 1989 | 2096 | 4579 | 69 |
| 1990 | 2130 | 10337 | 4182 |
| 1991 | 2164 | 18406 | 22701 |
| 1992 | 2198 | 28788 | 75994 |
| 1993 | 2232 | 41481 | 88607 |
| 1994 | 2266 | 56487 | 56487 |
| | | t=322457 | t=392441 |

$$r = 0.91$$

| 2.1 Importaciones | | | | | |
|-------------------|----------|----------|-----|-----------|-----------|
| Año | (MM5A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1973 | 21845 | 22022 | 103 | 25921 | 20736 |
| 1974 | 18714 | 13156 | 120 | 20736 | 17689 |
| 1975 | 16154 | 15252 | 137 | 16129 | 15376 |
| 1976 | 13064 | 16874 | 154 | 12100 | 12321 |
| 1977 | 9274 | 14185 | 171 | 8649 | 8649 |
| 1978 | 4277 | 7090 | 188 | 5776 | 3844 |
| 1979 | 818 | 615 | 205 | 3481 | 625 |
| 1980 | 2 | 967 | 221 | 1849 | 4 |
| 1981 | 7 | 2894 | 239 | 625 | 1 |
| 1982 | 151 | 299 | 255 | 81 | 81 |
| 1983 | 392 | 8281 | 272 | 64 | 256 |
| 1984 | 1232 | 5271 | 289 | 625 | 1024 |
| 1985 | 1789 | 42 | 306 | 1764 | 1521 |
| 1986 | 369 | 520 | 323 | 3481 | 256 |
| 1987 | 189 | 353 | 340 | 5776 | 256 |
| 1988 | 1584 | 620 | 357 | 8649 | 1849 |
| 1989 | 10020 | 7797 | 374 | 12100 | 10816 |
| 1990 | 29241 | 16180 | 391 | 16129 | 30625 |
| 1991 | 52304 | 77785 | 408 | 20736 | 53824 |
| 1992 | 51257 | 112896 | 425 | 25921 | 52900 |
| | t=232663 | t=323099 | | t=190592 | t=232653 |

$$r(\text{MM5A}) = 0.85$$

$$r = 0.91$$

| 2.2 Exportaciones | | | | | |
|-------------------|----------|----------|-----|-----------|-----------|
| Año | (MM5A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1973 | 44521 | 44521 | 80 | 37636 | 43681 |
| 1974 | 42025 | 34969 | 101 | 29929 | 41209 |
| 1975 | 38025 | 45369 | 121 | 23409 | 37249 |
| 1976 | 32400 | 38809 | 141 | 17689 | 31684 |
| 1977 | 26569 | 27225 | 162 | 12544 | 26569 |
| 1978 | 16641 | 18496 | 182 | 8464 | 16129 |
| 1979 | 9025 | 11236 | 202 | 5184 | 8649 |
| 1980 | 1369 | 1681 | 223 | 2601 | 1225 |
| 1981 | 529 | 729 | 243 | 961 | 625 |
| 1982 | 4624 | 15876 | 264 | 100 | 4900 |
| 1983 | 11236 | 25921 | 284 | 100 | 11664 |
| 1984 | 15625 | 14884 | 305 | 961 | 16129 |
| 1985 | 16384 | 21904 | 325 | 2601 | 16900 |
| 1986 | 11025 | 4489 | 345 | 5041 | 11449 |
| 1987 | 7921 | 20736 | 366 | 8464 | 8281 |
| 1988 | 5184 | 1764 | 386 | 12544 | 5476 |
| 1989 | 9409 | 1936 | 407 | 17689 | 9801 |
| 1990 | 10609 | 3969 | 427 | 23409 | 11025 |
| 1991 | 17161 | 36481 | 447 | 29929 | 17689 |
| 1992 | 14400 | 29929 | 468 | 37636 | 14884 |
| | t=334682 | t=400924 | | t=276891 | t=335218 |

$r(\text{MM5A}) = 0.91$

$r = 0.91$

| 2.3 Inversión Extranjera Directa | | | | | |
|----------------------------------|----------|---------|------|-----------|-----------|
| | (MM5A) | | | | |
| Año | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
| 1973 | 216 | 179 | 0.2 | 475 | 204 |
| 1974 | 216 | 176 | 2.1 | 396 | 204 |
| 1975 | 204 | 243 | 4.5 | 306 | 193 |
| 1976 | 207 | 234 | 6.8 | 231 | 196 |
| 1977 | 174 | 187 | 9.2 | 164 | 163 |
| 1978 | 125 | 185 | 11.5 | 110 | 116 |
| 1979 | 94 | 53 | 13.8 | 67 | 86 |
| 1980 | 76 | 34 | 16.1 | 35 | 69 |
| 1981 | 76 | 61 | 18.5 | 12 | 69 |
| 1982 | 132 | 83 | 20.8 | 2 | 123 |
| 1983 | 166 | 174 | 23.2 | 2 | 156 |
| 1984 | 86 | 457 | 25.5 | 12 | 79 |
| 1985 | 2 | 166 | 27.9 | 35 | 2 |
| 1986 | 56 | 104 | 30.2 | 67 | 62 |
| 1987 | 250 | 1909 | 32.5 | 110 | 262 |
| 1988 | 420 | 316 | 34.9 | 166 | 436 |
| 1989 | 595 | 404 | 37.2 | 231 | 615 |
| 1990 | 467 | 116 | 39.6 | 310 | 484 |
| 1991 | 497 | 882 | 41.9 | 396 | 515 |
| 1992 | 424 | 882 | 44.2 | 493 | 441 |
| | t=4483 | t=6845 | | t=3620 | t=4475 |

$r(\text{MM5A}) = 0.81$

$r = 0.90$

| 4. Población Total | | | |
|--------------------|------|----------|----------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 54.2 | 364.4 | 370.6 |
| 1972 | 55.8 | 303.8 | 297.6 |
| 1973 | 57.5 | 248.7 | 264.1 |
| 1974 | 59.1 | 199.1 | 232.6 |
| 1975 | 60.8 | 155.0 | 175.6 |
| 1976 | 62.5 | 116.4 | 126.6 |
| 1977 | 64.1 | 83.4 | 85.6 |
| 1978 | 65.8 | 55.8 | 52.6 |
| 1979 | 67.4 | 33.8 | 39.1 |
| 1980 | 69.1 | 17.2 | 10.6 |
| 1981 | 70.8 | 6.2 | 5.1 |
| 1982 | 72.4 | 0.7 | 0.1 |
| 1983 | 74.1 | 0.7 | 3.1 |
| 1984 | 75.7 | 6.2 | 7.6 |
| 1985 | 77.4 | 17.2 | 22.6 |
| 1986 | 79.1 | 33.8 | 45.6 |
| 1987 | 80.7 | 55.8 | 60.1 |
| 1988 | 82.4 | 83.4 | 95.1 |
| 1989 | 84.0 | 116.4 | 115.6 |
| 1990 | 85.7 | 155.0 | 162.6 |
| 1991 | 87.4 | 199.1 | 189.1 |
| 1992 | 89.0 | 248.7 | 248.1 |
| 1993 | 90.7 | 303.8 | 280.6 |
| 1994 | 92.3 | 364.4 | 315.1 |
| | | t=3168.9 | t=3204.5 |

$r = 0.99$

| 5.1 Población Ocupada | | | |
|------------------------------|-----------|-----------------|----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 15.4 | 23.5 | 43.2 |
| 1972 | 15.8 | 19.6 | 34.5 |
| 1973 | 16.3 | 16.0 | 25.8 |
| 1974 | 16.7 | 12.8 | 18.3 |
| 1975 | 17.1 | 10.0 | 11.4 |
| 1976 | 17.5 | 7.5 | 6.1 |
| 1977 | 17.9 | 5.4 | 2.5 |
| 1978 | 18.4 | 3.6 | 0.3 |
| 1979 | 18.8 | 2.2 | 0.1 |
| 1980 | 19.2 | 1.1 | 0.0 |
| 1981 | 19.6 | 0.4 | 1.5 |
| 1982 | 20.0 | 0.0 | 1.5 |
| 1983 | 20.5 | 0.0 | 0.5 |
| 1984 | 20.9 | 0.4 | 1.5 |
| 1985 | 21.3 | 1.1 | 3.0 |
| 1986 | 21.7 | 2.1 | 1.8 |
| 1987 | 22.1 | 3.5 | 2.6 |
| 1988 | 22.6 | 5.3 | 3.0 |
| 1989 | 23.0 | 7.4 | 4.1 |
| 1990 | 23.4 | 9.8 | 4.9 |
| 1991 | 23.8 | 12.6 | 8.0 |
| 1992 | 24.2 | 15.8 | 8.6 |
| 1993 | 24.7 | 19.3 | 19.6 |
| 1994 | 25.1 | 23.2 | 23.3 |
| | | t=202.9 | t=226.0 |

$r = 0.95$

| 5.1.1 Población Ocupada Sector Primario | | | |
|--|-----------|-----------------|----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 5.2 | 0.45 | 0.49 |
| 1972 | 5.3 | 0.38 | 0.49 |
| 1973 | 5.3 | 0.31 | 0.36 |
| 1974 | 5.4 | 0.25 | 0.36 |
| 1975 | 5.5 | 0.19 | 0.25 |
| 1976 | 5.5 | 0.14 | 0.25 |
| 1977 | 5.6 | 0.10 | 0.16 |
| 1978 | 5.6 | 0.07 | 0.09 |
| 1979 | 5.7 | 0.04 | 0.09 |
| 1980 | 5.7 | 0.02 | 0.00 |
| 1981 | 5.8 | 0.00 | 0.01 |
| 1982 | 5.9 | 0.00 | 0.00 |
| 1983 | 5.9 | 0.00 | 0.04 |
| 1984 | 6.0 | 0.00 | 0.09 |
| 1985 | 6.0 | 0.02 | 0.16 |
| 1986 | 6.1 | .04 | 0.09 |
| 1987 | 6.2 | 0.07 | 0.16 |
| 1988 | 6.2 | 0.10 | 0.36 |
| 1989 | 6.3 | 0.15 | 0.16 |
| 1990 | 6.3 | 0.19 | 0.01 |
| 1991 | 6.4 | 0.25 | 0.09 |
| 1992 | 6.5 | 0.31 | 0.04 |
| 1993 | 6.5 | 0.38 | 0.36 |
| 1994 | 6.6 | 0.45 | 0.49 |
| | | t=3.95 | t=4.6 |

r = 0.93

| 5.1.2 Población Ocupada Sector Industrial | | | |
|--|-----------|-----------------|----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 3.35 | 0.94 | 1.50 |
| 1972 | 3.44 | 0.78 | 1.27 |
| 1973 | 3.52 | 0.64 | 0.86 |
| 1974 | 3.61 | 0.51 | 0.68 |
| 1975 | 3.69 | 0.40 | 0.53 |
| 1976 | 3.78 | 0.30 | 0.28 |
| 1977 | 3.86 | 0.21 | 0.18 |
| 1978 | 3.94 | 0.14 | 0.05 |
| 1979 | 4.03 | 0.09 | 0.00 |
| 1980 | 4.11 | 0.04 | 0.00 |
| 1981 | 4.20 | 0.02 | 0.33 |
| 1982 | 4.28 | 0.00 | 0.23 |
| 1983 | 4.37 | 0.00 | 0.02 |
| 1984 | 4.45 | 0.02 | 0.01 |
| 1985 | 4.53 | 0.04 | 0.03 |
| 1986 | 4.62 | 0.09 | 0.01 |
| 1987 | 4.70 | 0.14 | 0.01 |
| 1988 | 4.79 | 0.21 | 0.01 |
| 1989 | 4.87 | 0.30 | 0.14 |
| 1990 | 4.96 | 0.40 | 0.46 |
| 1991 | 5.04 | 0.51 | 0.60 |
| 1992 | 5.12 | 0.64 | 0.77 |
| 1993 | 5.21 | 0.78 | 0.76 |
| 1994 | 5.29 | 0.94 | 0.95 |
| | | t=8.17 | t=9.64 |

$r = 0.92$

5.1.3 Población Ocupada Sector Servicios

a. Período 1971 - 1979

| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
|------|------|----------|----------|
| 1971 | 4216 | 191739 | 181374 |
| 1972 | 4326 | 107505 | 105547 |
| 1973 | 4435 | 47908 | 49231 |
| 1974 | 4544 | 12074 | 13661 |
| 1975 | 4653 | 0 | 79 |
| 1976 | 4763 | 11907 | 10428 |
| 1977 | 4872 | 47576 | 46277 |
| 1978 | 4982 | 107663 | 109640 |
| 1979 | 5092 | 191949 | 202608 |
| | | t=718321 | t=718845 |

$$r = 0.99$$

b. Período 1980 - 1994

| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
|------|------|----------|---------|
| 1980 | 10.3 | 774 | 1.639 |
| 1981 | 10.4 | 608 | 337 |
| 1982 | 10.5 | 462 | 145 |
| 1983 | 10.7 | 230 | 231 |
| 1984 | 10.8 | 144 | 79 |
| 1985 | 10.9 | 78 | 7 |
| 1986 | 11.0 | 32 | 33 |
| 1987 | 11.2 | 0 | 7 |
| 1988 | 11.3 | 14 | 7 |
| 1989 | 11.4 | 48 | 15 |
| 1990 | 11.6 | 176 | 103 |
| 1991 | 11.7 | 270 | 385 |
| 1992 | 11.8 | 384 | 518 |
| 1993 | 11.9 | 518 | 518 |
| 1994 | 12.1 | 846 | 846 |
| | | t=4.584 | t=4.870 |

$$r = 0.97$$

| 6.1 Población Escolar | | | |
|-----------------------|-------|----------|----------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 12.92 | 61.57 | 85.87 |
| 1972 | 13.60 | 51.36 | 71.68 |
| 1973 | 14.28 | 42.08 | 61.88 |
| 1974 | 14.96 | 33.72 | 49.94 |
| 1975 | 15.64 | 26.28 | 39.27 |
| 1976 | 16.32 | 19.77 | 27.74 |
| 1977 | 17.00 | 14.19 | 19.07 |
| 1978 | 17.68 | 9.53 | 11.33 |
| 1979 | 18.36 | 5.79 | 3.48 |
| 1980 | 19.04 | 2.98 | 0.44 |
| 1981 | 19.72 | 1.09 | 0.54 |
| 1982 | 20.40 | 1.13 | 3.74 |
| 1983 | 21.08 | 0.10 | 8.60 |
| 1984 | 21.76 | 0.99 | 13.20 |
| 1985 | 22.44 | 2.80 | 16.27 |
| 1986 | 23.12 | 5.54 | 19.65 |
| 1987 | 23.08 | 9.20 | 21.47 |
| 1988 | 24.48 | 13.79 | 21.47 |
| 1989 | 25.16 | 19.30 | 21.47 |
| 1990 | 25.84 | 25.74 | 19.65 |
| 1991 | 26.52 | 33.10 | 18.78 |
| 1992 | 27.20 | 41.39 | 19.65 |
| 1993 | 27.88 | 50.60 | 21.47 |
| 1994 | 28.56 | 60.74 | 25.33 |
| | | t=531.78 | t=602.01 |

r = 0.94

| 6.2 Personal Docente | | | |
|-----------------------------|-----------|------------------|------------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 322 | 224306 | 214832 |
| 1972 | 363 | 186996 | 190532 |
| 1973 | 404 | 153077 | 164430 |
| 1974 | 445 | 122549 | 141752 |
| 1975 | 487 | 95413 | 120062 |
| 1976 | 528 | 71669 | 93942 |
| 1977 | 569 | 51316 | 71022 |
| 1978 | 610 | 34355 | 48620 |
| 1979 | 651 | 20785 | 29756 |
| 1980 | 692 | 10607 | 11556 |
| 1981 | 734 | 3820 | 1892 |
| 1982 | 775 | 426 | 462 |
| 1983 | 816 | 422 | 6006 |
| 1984 | 857 | 3811 | 15252 |
| 1985 | 898 | 10590 | 29756 |
| 1986 | 940 | 20762 | 49952 |
| 1987 | 981 | 34325 | 65260 |
| 1988 | 1022 | 51280 | 72630 |
| 1989 | 1063 | 71626 | 86730 |
| 1990 | 1104 | 95364 | 92112 |
| 1991 | 1145 | 122493 | 100806 |
| 1992 | 1187 | 153014 | 114582 |
| 1993 | 1228 | 186926 | 127606 |
| 1994 | 1269 | 224231 | 152480 |
| | | ∑=1950161 | ∑=2002266 |

$r = 0.99$

| 6.3 Infraestructura Escolar | | | |
|------------------------------------|-----------|-----------------|----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 45.6 | 4522 | 3356 |
| 1972 | 51.4 | 3771 | 3173 |
| 1973 | 57.3 | 3088 | 2908 |
| 1974 | 63.1 | 2473 | 2686 |
| 1975 | 68.9 | 1926 | 2345 |
| 1976 | 74.8 | 1448 | 1758 |
| 1977 | 80.6 | 1037 | 1675 |
| 1978 | 86.5 | 695 | 1269 |
| 1979 | 92.3 | 421 | 741 |
| 1980 | 98.1 | 216 | 393 |
| 1981 | 104.0 | 78 | 76 |
| 1982 | 109.8 | 9 | 0 |
| 1983 | 115.7 | 8 | 75 |
| 1984 | 121.5 | 75 | 249 |
| 1985 | 127.3 | 211 | 341 |
| 1986 | 133.2 | 414 | 634 |
| 1987 | 139.0 | 686 | 1223 |
| 1988 | 144.9 | 1026 | 1330 |
| 1989 | 150.7 | 1434 | 1695 |
| 1990 | 156.5 | 1911 | 1695 |
| 1991 | 162.4 | 2455 | 2225 |
| 1992 | 168.2 | 3068 | 2870 |
| 1993 | 174.1 | 3749 | 3223 |
| 1994 | 179.9 | 4498 | 4054 |
| | | t=39221 | t=39996 |

$r = 0.99$

| 7.1 Población Derechohabiente | | | |
|--------------------------------------|-----------|-----------------|----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 13.5 | 430 | 443 |
| 1972 | 15.3 | 359 | 378 |
| 1973 | 17.1 | 294 | 290 |
| 1974 | 18.9 | 235 | 241 |
| 1975 | 20.7 | 183 | 181 |
| 1976 | 22.5 | 138 | 145 |
| 1977 | 24.3 | 99 | 117 |
| 1978 | 26.1 | 66 | 60 |
| 1979 | 27.9 | 40 | 45 |
| 1980 | 29.7 | 21 | 12 |
| 1981 | 31.5 | 7 | 0 |
| 1982 | 33.3 | 1 | 0 |
| 1983 | 35.1 | 1 | 0 |
| 1984 | 36.9 | 7 | 6 |
| 1985 | 38.7 | 20 | 28 |
| 1986 | 40.5 | 39 | 18 |
| 1987 | 42.3 | 65 | 86 |
| 1988 | 44.1 | 97 | 99 |
| 1989 | 45.9 | 136 | 160 |
| 1990 | 47.7 | 181 | 189 |
| 1991 | 49.5 | 233 | 209 |
| 1992 | 51.3 | 291 | 291 |
| 1993 | 53.1 | 356 | 356 |
| 1994 | 54.9 | 427 | 427 |
| | | t=3726 | t=3782 |

$r = 0.99$

| 7.2 Personal Médico | | | |
|----------------------------|-----------|-----------------|----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 20.3 | 1810 | 1809 |
| 1972 | 24.0 | 1509 | 1508 |
| 1973 | 27.7 | 1235 | 1234 |
| 1974 | 31.4 | 989 | 988 |
| 1975 | 35.1 | 770 | 582 |
| 1976 | 38.8 | 578 | 451 |
| 1977 | 42.5 | 414 | 417 |
| 1978 | 46.2 | 277 | 602 |
| 1979 | 49.9 | 168 | 188 |
| 1980 | 53.6 | 86 | 39 |
| 1981 | 57.3 | 31 | 2 |
| 1982 | 61.0 | 3 | 91 |
| 1983 | 64.7 | 3 | 7 |
| 1984 | 68.4 | 31 | 4 |
| 1985 | 72.1 | 86 | 62 |
| 1986 | 75.8 | 168 | 134 |
| 1987 | 79.5 | 277 | 221 |
| 1988 | 83.2 | 414 | 690 |
| 1989 | 86.9 | 578 | 474 |
| 1990 | 90.6 | 770 | 727 |
| 1991 | 94.3 | 989 | 1202 |
| 1992 | 98.0 | 1235 | 1323 |
| 1993 | 101.7 | 1509 | 1542 |
| 1994 | 105.4 | 1810 | 1761 |
| | | t=15743 | t=16058 |

$r = 0.99$

| 7.3 Defunciones por Enfermedad | | | |
|--------------------------------|-----|----------|---------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 453 | 724 | 1027 |
| 1972 | 451 | 605 | 2504 |
| 1973 | 448 | 497 | 1092 |
| 1974 | 446 | 400 | 50 |
| 1975 | 444 | 313 | 101 |
| 1976 | 441 | 237 | 902 |
| 1977 | 439 | 172 | 578 |
| 1978 | 437 | 117 | 63 |
| 1979 | 434 | 72 | 4 |
| 1980 | 432 | 38 | 65 |
| 1981 | 430 | 15 | 4 |
| 1982 | 428 | 3 | 195 |
| 1983 | 425 | 0 | 168 |
| 1984 | 423 | 9 | 255 |
| 1985 | 421 | 28 | 143 |
| 1986 | 418 | 58 | 674 |
| 1987 | 416 | 98 | 359 |
| 1988 | 414 | 149 | 168 |
| 1989 | 411 | 210 | 9 |
| 1990 | 409 | 262 | 9 |
| 1991 | 407 | 365 | 224 |
| 1992 | 405 | 458 | 255 |
| 1993 | 402 | 562 | 99 |
| 1994 | 400 | 676 | 727 |
| | | t=6068 | t=9873 |

$r = 0.80$

| 8. Ingresos Efectivos | | | |
|------------------------------|-----------|------------------|------------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 165 | 537289 | 295936 |
| 1972 | 295 | 363609 | 232324 |
| 1973 | 415 | 233289 | 147456 |
| 1974 | 526 | 138384 | 108241 |
| 1975 | 628 | 72900 | 36100 |
| 1976 | 720 | 31684 | 9409 |
| 1977 | 803 | 9025 | 1225 |
| 1978 | 877 | 441 | 2704 |
| 1979 | 942 | 1936 | 38025 |
| 1980 | 997 | 9801 | 225625 |
| 1981 | 1045 | 21604 | 338724 |
| 1982 | 1084 | 34596 | 962361 |
| 1983 | 1115 | 47089 | 3969 |
| 1984 | 1136 | 56644 | 1296 |
| 1985 | 1150 | 63504 | 60 |
| 1986 | 1155 | 66049 | 12321 |
| 1987 | 1153 | 65025 | 2401 |
| 1988 | 1142 | 59536 | 8281 |
| 1989 | 1123 | 50625 | 4225 |
| 1990 | 1098 | 40000 | 1936 |
| 1991 | 1065 | 27889 | 961 |
| 1992 | 1024 | 15876 | 2190 |
| 1993 | 976 | 6084 | 1764 |
| 1994 | 921 | 529 | 100 |
| | | t=1953408 | t=2437634 |

r = 0.90

| 9. Egresos Ejercidos | | | |
|-----------------------------|-----------|-----------------|----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 203 | 546145 | 341981 |
| 1972 | 374 | 321808 | 275406 |
| 1973 | 528 | 170781 | 186444 |
| 1974 | 665 | 76376 | 146529 |
| 1975 | 786 | 24340 | 57021 |
| 1976 | 890 | 2666 | 23652 |
| 1977 | 979 | 1396 | 7021 |
| 1978 | 1053 | 12448 | 14 |
| 1979 | 1113 | 29429 | 2324 |
| 1980 | 1160 | 47477 | 62604 |
| 1981 | 1193 | 63092 | 253219 |
| 1982 | 1214 | 73992 | 764240 |
| 1983 | 1223 | 78916 | 63609 |
| 1984 | 1220 | 77582 | 25988 |
| 1985 | 1207 | 70450 | 25667 |
| 1986 | 1184 | 58645 | 35422 |
| 1987 | 1151 | 43826 | 83064 |
| 1988 | 1109 | 28072 | 15677 |
| 1989 | 1059 | 13770 | 1103 |
| 1990 | 1001 | 3520 | 353 |
| 1991 | 936 | 35 | 13640 |
| 1992 | 864 | 6057 | 20369 |
| 1993 | 786 | 24274 | 18822 |
| 1994 | 702 | 57249 | 3666 |
| | | t=1832338 | t=2428888 |

r = 0.87

| 10. Inversión | | | |
|----------------------|-----------|------------------|-------------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 18.37 | 26043.5 | 12939.1 |
| 1972 | 76.40 | 10681.2 | 7525.5 |
| 1973 | 125.16 | 2980.0 | 2997.5 |
| 1974 | 165.67 | 198.2 | 2376.5 |
| 1975 | 197.34 | 309.4 | 138.0 |
| 1976 | 222.01 | 1785.9 | 217.5 |
| 1977 | 239.90 | 3618.0 | 217.5 |
| 1978 | 251.64 | 5168.1 | 163.0 |
| 1979 | 257.85 | 6099.6 | 7267.5 |
| 1980 | 259.14 | 6302.7 | 21389.0 |
| 1981 | 256.15 | 5836.9 | 47197.5 |
| 1982 | 249.49 | 4863.6 | 24102.5 |
| 1983 | 239.80 | 3606.0 | 1870.5 |
| 1984 | 227.73 | 2302.0 | 1870.5 |
| 1985 | 213.84 | 1162.1 | 85.5 |
| 1986 | 198.79 | 362.5 | 517.5 |
| 1987 | 183.20 | 11.9 | 564.0 |
| 1988 | 167.70 | 145.2 | 2575.5 |
| 1989 | 152.91 | 720.3 | 3108.0 |
| 1990 | 139.44 | 1624.8 | 826.5 |
| 1991 | 127.93 | 2685.3 | 1350.5 |
| 1992 | 119.00 | 3690.5 | 4084.0 |
| 1993 | 113.26 | 4418.2 | 4323.0 |
| 1994 | 111.39 | 4673.0 | 2002.5 |
| | | t=99288.9 | t=150989.1 |

$r = 0.81$

| 11.1.1 Defensa Nacional | | | |
|--------------------------------|-----------|-----------------|----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 5743 | 24954587 | 32190493 |
| 1972 | 6178 | 20803329 | 23364333 |
| 1973 | 6612 | 17029460 | 18980644 |
| 1974 | 7046 | 13632981 | 15355948 |
| 1975 | 7481 | 10613891 | 8149122 |
| 1976 | 7915 | 7972190 | 4548267 |
| 1977 | 8349 | 6707878 | 6210567 |
| 1978 | 8784 | 3820956 | 4180662 |
| 1979 | 9218 | 2311424 | 2807859 |
| 1980 | 9653 | 1179280 | 5279272 |
| 1981 | 10087 | 424628 | 2281107 |
| 1982 | 10521 | 47161 | 526108 |
| 1983 | 10956 | 47186 | 36227 |
| 1984 | 11390 | 424560 | 13183845 |
| 1985 | 11825 | 1179403 | 9666620 |
| 1986 | 12259 | 2311596 | 1295803 |
| 1987 | 12693 | 3821178 | 298480 |
| 1988 | 13128 | 5708149 | 574059 |
| 1989 | 13562 | 7972810 | 106182 |
| 1990 | 13997 | 10614280 | 1243888 |
| 1991 | 14431 | 13633399 | 6427915 |
| 1992 | 14865 | 17029928 | 12126645 |
| 1993 | 16300 | 20803848 | 23380448 |
| 1994 | 15734 | 24955153 | 93805682 |
| | | t=216996.9 | t=285018.1 |

r = 0.87

| 11.2.1 Hacienda | | | | | |
|-----------------|----------|---------|------|-----------|-----------|
| Año | (MM5A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1973 | 149 | 213 | 8.0 | 172 | 154 |
| 1974 | 146 | 187 | 9.4 | 137 | 151 |
| 1975 | 151 | 123 | 10.7 | 108 | 156 |
| 1976 | 128 | 139 | 12.1 | 81 | 132 |
| 1977 | 102 | 108 | 13.5 | 58 | 106 |
| 1978 | 92 | 88 | 14.9 | 38 | 96 |
| 1979 | 74 | 64 | 16.3 | 23 | 77 |
| 1980 | 67 | 70 | 17.6 | 12 | 70 |
| 1981 | 76 | 45 | 19.0 | 5 | 79 |
| 1982 | 2 | 72 | 20.4 | n.s. | 2 |
| 1983 | 48 | 144 | 21.8 | n.s. | 45 |
| 1984 | 123 | 846 | 23.2 | 4 | 119 |
| 1985 | 219 | 1062 | 24.5 | 12 | 213 |
| 1986 | 467 | 199 | 25.9 | 23 | 458 |
| 1987 | 289 | 102 | 27.3 | 39 | 282 |
| 1988 | 167 | 480 | 28.7 | 58 | 161 |
| 1989 | 83 | 40 | 30.1 | 81 | 79 |
| 1990 | 34 | 141 | 31.4 | 100 | 31 |
| 1991 | n.s. | 23 | 32.8 | 137 | n.s. |
| 1992 | 1 | 41 | 34.2 | 172 | 1 |
| | t=2418 | t=2419 | | t=1260 | t=2412 |

$r(\text{MM5A}) = 0.76$

$r = 0.72$

| 11.2.2 Agricultura y Recursos Hidráulicos | | | |
|--|-----------|-----------------|-----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 2.2 | 913.4 | 381.9 |
| 1972 | 8.6 | 379.9 | 220.3 |
| 1973 | 17.5 | 112.0 | 117.5 |
| 1974 | 24.7 | 11.3 | 121.9 |
| 1975 | 30.3 | 5.3 | 35.3 |
| 1976 | 34.6 | 42.9 | 7.0 |
| 1977 | 37.6 | 90.7 | 20.6 |
| 1978 | 39.4 | 129.0 | 0.9 |
| 1979 | 40.2 | 148.6 | 12.0 |
| 1980 | 40.2 | 147.8 | 1086.2 |
| 1981 | 39.4 | 129.9 | 1685.8 |
| 1982 | 38.1 | 101.0 | 856.0 |
| 1983 | 36.3 | 68.0 | 58.6 |
| 1984 | 34.2 | 37.6 | 30.0 |
| 1985 | 31.2 | 14.7 | 9.3 |
| 1986 | 29.5 | 2.2 | 12.5 |
| 1987 | 27.3 | 0.5 | 41.5 |
| 1988 | 25.3 | 7.5 | 178.0 |
| 1989 | 23.7 | 19.1 | 61.5 |
| 1990 | 22.5 | 30.2 | 117.5 |
| 1991 | 22.1 | 35.7 | 58.4 |
| 1992 | 22.4 | 32.1 | 18.0 |
| 1993 | 23.6 | 19.6 | 49.6 |
| 1994 | 25.9 | 4.6 | 69.9 |
| | | t=2483.7 | t=5250.2 |

$r = 0.69$

| 11.2.3 Comunicaciones y Obras Públicas | | | |
|---|-----------|-----------------|-----------------|
| Año | Ye | (Ye-mY)2 | (Y-mY)2 |
| 1971 | 3.7 | 660.9 | 312.2 |
| 1972 | 10.8 | 346.4 | 163.1 |
| 1973 | 17.0 | 152.9 | 91.6 |
| 1974 | 22.4 | 48.1 | 145.7 |
| 1975 | 27.1 | 5.2 | 113.9 |
| 1976 | 30.1 | 2.6 | 66.8 |
| 1977 | 34.2 | 23.2 | 84.1 |
| 1978 | 36.7 | 53.9 | 41.9 |
| 1979 | 38.6 | 85.2 | 0.4 |
| 1980 | 39.9 | 110.7 | 472.0 |
| 1981 | 40.6 | 126.5 | 1408.4 |
| 1982 | 40.8 | 131.0 | 714.4 |
| 1983 | 40.5 | 124.3 | 219.9 |
| 1984 | 39.8 | 108.1 | 328.7 |
| 1985 | 38.6 | 85.2 | 250.6 |
| 1986 | 37.0 | 58.9 | 21.4 |
| 1987 | 35.1 | 33.3 | 46.6 |
| 1988 | 32.9 | 12.6 | 44.5 |
| 1989 | 30.4 | 1.1 | 153.0 |
| 1990 | 27.7 | 2.8 | 163.1 |
| 1991 | 24.8 | 21.1 | 57.3 |
| 1992 | 21.7 | 59.3 | 143.3 |
| 1993 | 18.4 | 119.6 | 71.7 |
| 1994 | 15.1 | 203.5 | 0.2 |
| | | t=2576.5 | t=5115.1 |

$r = 0.71$

11.2.4 Comercio y Fomento Industrial

a. Periodo 1971 - 1979

| Año | (MM3A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
|------|----------|----------|------|-----------|-----------|
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1972 | 136900 | 100489 | 963 | 56081 | 136161 |
| 1973 | 28900 | 19600 | 1043 | 25921 | 28561 |
| 1974 | 361 | 2601 | 1124 | 6400 | 324 |
| 1975 | 31329 | 18225 | 1204 | 0 | 31329 |
| 1976 | 13225 | 198916 | 1284 | 6400 | 13456 |
| 1977 | 16129 | 56169 | 1364 | 25600 | 16129 |
| 1978 | 19600 | 28561 | 1445 | 58081 | 19600 |
| | t=246444 | t=424561 | | t=178483 | t=245560 |

$$r(\text{MM3A}) = 0.76$$

$$r = 0.85$$

b. Periodo 1980 - 1994

| Año | (MM5A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
|------|----------|----------|------|-----------|-----------|
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1982 | 8.4 | 9.6 | 34.7 | 33.6 | 7.3 |
| 1983 | 14.5 | 11.5 | 33.5 | 21.2 | 13.0 |
| 1984 | 46.2 | 106.0 | 32.4 | 12.3 | 43.5 |
| 1985 | 22.1 | 22.0 | 31.2 | 5.3 | 23.0 |
| 1986 | 6.8 | 376.3 | 30.1 | 1.5 | 5.7 |
| 1987 | n.s. | 57.7 | 26.9 | 0 | 0.3 |
| 1988 | 2.2 | 187.6 | 27.7 | 1.5 | 1.7 |
| 1989 | 20.0 | 21.1 | 26.6 | 5.3 | 22.0 |
| 1990 | 29.2 | 196.8 | 25.4 | 12.3 | 31.3 |
| 1991 | 17.6 | 110.2 | 24.3 | 21.2 | 19.3 |
| 1992 | 26.0 | 148.8 | 23.1 | 33.6 | 28.0 |
| | t=193 | t=1248.6 | | t=147.8 | t=195.1 |

$$r(\text{MM5A}) = 0.40$$

$$r = 0.87$$

| 11.3.1 Educación | | | | | |
|------------------|----------|---------|------|-----------|-----------|
| Año | (MM7A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1974 | 762 | 1089 | 61.4 | 219 | 829 |
| 1975 | 416 | 416 | 63.1 | 172 | 466 |
| 1976 | 162 | 112 | 64.9 | 128 | 193 |
| 1977 | 22 | 5 | 66.6 | 92 | 34 |
| 1978 | n.s. | 8 | 68.4 | 61 | 1 |
| 1979 | 18 | 146 | 70.1 | 37 | 9 |
| 1980 | 41 | 349 | 71.8 | 20 | 27 |
| 1981 | 58 | 4 | 73.6 | 7 | 41 |
| 1982 | 71 | 45 | 75.3 | 1 | 51 |
| 1983 | 37 | 22 | 77.1 | 1 | 24 |
| 1984 | 10 | 42 | 78.8 | 7 | 3 |
| 1985 | 4 | 69 | 80.5 | 19 | n.s. |
| 1986 | n.s. | 17 | 82.3 | 37 | n.s. |
| 1987 | n.s. | 4 | 84.0 | 61 | n.s. |
| 1988 | 4 | 43 | 85.8 | 92 | n.s. |
| 1989 | 33 | 3 | 87.5 | 128 | 19 |
| 1990 | 208 | 13 | 89.2 | 169 | 174 |
| 1991 | 671 | 249 | 91.0 | 219 | 610 |
| | t=2517 | t=2634 | | t=1470 | t=2481 |

$r(\text{MM7A}) = 0.98$

$r = 0.78$

| 11.3.2 Salud | | | | | |
|--------------|----------|---------|------|-----------|-----------|
| | (MM7A) | | | | |
| Año | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
| 1974 | 272 | 174 | 81.3 | 19 | 282 |
| 1975 | 119 | 65 | 81.9 | 14 | 125 |
| 1976 | 28 | n.s. | 82.4 | 10 | 31 |
| 1977 | 3 | n.s. | 82.9 | 7 | 2 |
| 1978 | 30 | 11 | 83.4 | 5 | 27 |
| 1979 | 96 | 81 | 83.9 | 3 | 90 |
| 1980 | 87 | 501 | 84.4 | 2 | 81 |
| 1981 | 66 | 201 | 84.9 | n.s. | 60 |
| 1982 | 41 | 449 | 85.4 | n.s. | 37 |
| 1983 | 14 | 20 | 85.9 | n.s. | 11 |
| 1984 | 2 | 86 | 86.4 | n.s. | 3 |
| 1985 | 36 | 69 | 86.9 | 2 | 39 |
| 1986 | 104 | 100 | 87.4 | 3 | 110 |
| 1987 | 85 | 190 | 87.9 | 5 | 90 |
| 1988 | 22 | 302 | 88.4 | 8 | 25 |
| 1989 | n.s. | 59 | 88.9 | 11 | n.s. |
| 1990 | 53 | 5 | 89.4 | 15 | 54 |
| 1991 | 300 | 484 | 89.9 | 19 | 289 |
| | t=1358 | t=2797 | | t=123 | t=1356 |

$r = (MM7A) = 0.70$

$r = 0.32$

| 12. Deuda | | | | | |
|-----------|----------|-----------|--------|-----------|-----------|
| | (MM7A) | | | | |
| Año | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | Ye | (Ye-mYe)2 | (Ye-mYe)2 |
| 1974 | 997.8 | 1260.0 | 677.3 | 654.8 | 945.0 |
| 1975 | 831.6 | 985.6 | 772.5 | 509.8 | 783.4 |
| 1976 | 671.9 | 665.7 | 867.7 | 382.9 | 628.7 |
| 1977 | 558.3 | 332.8 | 962.9 | 274.2 | 519.0 |
| 1978 | 403.2 | 330.7 | 1058.1 | 183.5 | 369.9 |
| 1979 | 189.8 | 298.2 | 1153.3 | 111.0 | 167.2 |
| 1980 | 55.3 | 380.7 | 1248.5 | 56.6 | 43.4 |
| 1981 | 14.1 | 114.1 | 1343.7 | 20.4 | 8.4 |
| 1982 | 3.9 | 161.6 | 1438.9 | 2.3 | 8.0 |
| 1983 | 106.7 | 346.2 | 1534.1 | 2.3 | 125.0 |
| 1984 | 418.3 | 59.6 | 1629.3 | 20.4 | 453.7 |
| 1985 | 542.9 | 481.9 | 1724.5 | 56.6 | 583.1 |
| 1986 | 520.3 | 1688.6 | 1819.7 | 11.0 | 559.6 |
| 1987 | 443.2 | 2688.8 | 1914.9 | 183.5 | 479.6 |
| 1988 | 384.1 | 85.2 | 2010.1 | 274.2 | 418.1 |
| 1989 | 214.1 | 85.8 | 2105.3 | 382.9 | 239.6 |
| 1990 | 42.0 | 40.0 | 2200.5 | 509.8 | 53.7 |
| 1991 | 0.7 | 6.9 | 2295.7 | 654.8 | n.s. |
| | t=6398.0 | t=10001.0 | | t=4390.0 | 6383.0 |

$r(\text{MM7A}) = 0.80$

$r = 0.83$

| 12.1 Deuda Interna | | | | | |
|--------------------|----------|----------|-------|-----------|-----------|
| Año | (MM7A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mYa)2 |
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1974 | 130.0 | 176.6 | 242.7 | 91.6 | 120.2 |
| 1975 | 112.4 | 126.4 | 278.3 | 71.3 | 103.2 |
| 1976 | 89.9 | 107.4 | 313.9 | 53.5 | 81.7 |
| 1977 | 72.8 | 64.6 | 349.5 | 38.3 | 65.5 |
| 1978 | 47.9 | 47.9 | 385.1 | 25.7 | 42.0 |
| 1979 | 17.6 | 27.7 | 420.7 | 15.5 | 14.1 |
| 1980 | 7.2 | 27.6 | 456.3 | 7.9 | 5.0 |
| 1981 | 4.5 | 4.0 | 491.9 | 2.8 | 2.8 |
| 1982 | 0.1 | 61.2 | 527.5 | 0.3 | 0.6 |
| 1983 | 7.1 | 0.1 | 563.1 | 0.3 | 9.7 |
| 1984 | 28.9 | 7.0 | 598.7 | 2.8 | 33.9 |
| 1985 | 43.1 | 102.9 | 634.3 | 7.9 | 49.0 |
| 1986 | 42.5 | 125.0 | 669.9 | 15.5 | 48.4 |
| 1987 | 54.0 | 188.4 | 705.5 | 25.7 | 60.7 |
| 1988 | 62.7 | 39.4 | 741.1 | 38.3 | 69.8 |
| 1989 | 35.6 | 57.0 | 776.7 | 53.5 | 41.1 |
| 1990 | 13.7 | 36.7 | 812.3 | 71.3 | 17.2 |
| 1991 | 2.6 | 1.8 | 847.9 | 91.6 | 4.2 |
| | t=773.0 | t=1188.0 | | t=612.0 | t=766.0 |

$r(\text{MM7A}) = 0.81$

$r = 0.90$

| 12.2 Deuda Externa | | | | | |
|--------------------|----------|---------|--------|-----------|----------|
| Año | (MM7A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mY)2 |
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1974 | 407.3 | 493.1 | 435.7 | 253.2 | 388.1 |
| 1975 | 332.6 | 406.0 | 494.9 | 197.1 | 315.3 |
| 1976 | 270.4 | 238.3 | 554.1 | 148.1 | 254.8 |
| 1977 | 227.7 | 117.8 | 613.3 | 106.0 | 213.4 |
| 1978 | 173.2 | 126.9 | 672.5 | 71.0 | 160.8 |
| 1979 | 91.9 | 144.1 | 731.7 | 42.9 | 82.9 |
| 1980 | 22.7 | 188.6 | 790.9 | 21.9 | 18.4 |
| 1981 | 3.1 | 75.5 | 850.1 | 7.9 | 1.6 |
| 1982 | 2.4 | 23.9 | 909.3 | 0.9 | 4.0 |
| 1983 | 56.9 | 335.6 | 968.5 | 0.9 | 64.4 |
| 1984 | 223.8 | 103.5 | 1027.7 | 7.9 | 238.2 |
| 1985 | 276.1 | 139.4 | 1086.9 | 21.9 | 292.4 |
| 1986 | 261.3 | 902.1 | 1146.1 | 42.9 | 277.1 |
| 1987 | 184.6 | 1454.6 | 1205.3 | 71.0 | 197.8 |
| 1988 | 133.8 | 8.7 | 1264.5 | 106.0 | 145.2 |
| 1989 | 72.9 | 2.9 | 1323.7 | 148.1 | 81.3 |
| 1990 | 7.1 | 0.1 | 1382.9 | 197.1 | 9.8 |
| 1991 | 6.6 | 15.6 | 1442.1 | 253.2 | 4.4 |
| | t=2755.0 | 4772.0 | | 1691.0 | t=2745.0 |

$r(\text{MM7A}) = 0.76$

$r = 0.79$

| 12.3 Pagos Presupuestales | | | | | |
|---------------------------|----------|----------|-------|-----------|----------|
| Año | (MM7A) | | Ye | (Ye-mYa)2 | (Ya-mY)2 |
| | (Ya-mY)2 | (Y-mY)2 | | | |
| 1974 | 60270 | 63201 | 68.0 | 48092 | 57216 |
| 1975 | 54522 | 60221 | 93.8 | 37442 | 51619 |
| 1976 | 47350 | 55084 | 119.6 | 28123 | 44647 |
| 1977 | 41861 | 47785 | 145.4 | 20136 | 39322 |
| 1978 | 33343 | 30171 | 171.2 | 13479 | 31081 |
| 1979 | 13995 | 21083 | 197.0 | 8154 | 12544 |
| 1980 | 4970 | 26471 | 222.8 | 4160 | 4121 |
| 1981 | 1129 | 9662 | 248.6 | 1498 | 745 |
| 1982 | n.s. | 42189 | 274.4 | 166 | 50 |
| 1983 | 3226 | 9960 | 300.2 | 166 | 3981 |
| 1984 | 20449 | 1560 | 326.0 | 1498 | 22290 |
| 1985 | 51121 | 4556 | 351.8 | 4160 | 54009 |
| 1986 | 41943 | 60959 | 377.6 | 8154 | 44563 |
| 1987 | 36214 | 193336 | 403.4 | 13479 | 38651 |
| 1988 | 28662 | 234062 | 429.2 | 20136 | 30835 |
| 1989 | 19155 | 3249 | 455.0 | 28123 | 20938 |
| 1990 | 5944 | 8 | 480.8 | 37442 | 6955 |
| 1991 | 169 | 11534 | 506.6 | 48092 | 45 |
| | t=464323 | t=875361 | | t=322500 | t=463612 |

$r(\text{MM7A}) = 0.73$

$r = 0.84$

Conclusiones

La organización gubernamental, Estado, ha llegado a tener un grado de intervención mayor -- que el habitualmente admitido por la teoría liberal, la cual tiende a una organización social --- donde el mercado es el principal orientador de las decisiones económicas.

Se advierte una creciente responsabilidad del Estado en la conducción del proceso de desarrollo y en la ejecución de actividades para el logro de las metas, especialmente en materia de ---- prestación de servicios sociales.

El nivel de desarrollo, en la medida que es bajo, limita y relativiza mucha de las potencialidades de la esfera pública, por los grandes déficit acumulados en los servicios básicos y en la infraestructura.

El fenómeno crónico de la desocupación persistente, acentuada en las depresiones periódicas - de la economía, con grave pérdida de fuerzas productivas en desmedro del nivel de vida de las masas, siguen siendo hechos que obligan a revisar los conceptos tradicionales de la economía - clásica y desde luego del papel jugado por la organización gubernamental.

El Estado no debe limitar su acción a los campos tradicionales, como son las inversiones en infraestructuras y obras de beneficio social, sino ampliarlo hacia inversiones productivas, para -- que sean mayores las posibilidades de contar con un sistema de planeación nacional, puesto --- que en un plan nacional se presupone la subordinación de los intereses particulares a los sociales, cosa que sólo puede lograrse en la práctica cuando se dispone de un sector público que --- oriente la inversión y la actividad privada hacia las metas establecidas en un plan nacional.

El Estado debe fortalecer al sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación.

Se aprecia la aceleración del proceso de crecimiento demográfico y la dificultad de canalizar la creciente fuerza de trabajo hacia actividades directamente productivas en la agricultura, la industria y el comercio. El sector servicios ha sido el llamado a absorber el excedente, cada vez mayor, de la fuerza de trabajo.

El país ocupa su fuerza de trabajo en una proporción importante en la agricultura, y la población desplazada se ocupa en los servicios; la ocupación de los servicios puede ser indicadora del bajo índice de industrialización y, por ende, del desplazamiento de la población agrícola -- hacia aquellas actividades que requieren menor capacidad técnica, tal y como ocurre en los -- países en vías de desarrollo.

El ritmo de expansión económica es insuficiente para atender las necesidades de una población en crecimiento, y por consiguiente insatisfactoria para atender las aspiraciones en ascenso de -- una población cada vez mayor. Los esfuerzos parciales para acelerar el desarrollo - ya sea por medio del aumento de las exportaciones de productos básicos, a través de programas o pro---

yectos de inversiones en infraestructura, o de la expansión industrial estimulada por la sustitución de importaciones, y aún mediante los esfuerzos de integración regional - si bien han permitido alcanzar ritmos globales de crecimiento relativamente rápidos, en general no han logrado remediar las deficiencias que persisten en las condiciones de vida de los grupos mayoritarios de la población. Continúa siendo un imperativo ineludible un desarrollo acelerado que se traduzca simultáneamente en beneficios significativos para el grueso de la población.

Es importante reconocer un límite mínimo por debajo del cual no se deben fijar metas, pues se tiene que garantizar un nivel de satisfacción que no signifique deteriorar una situación básica o actual.

El presupuesto público es el instrumento fundamental con que cuenta la organización gubernamental para materializar los objetivos y directrices de los planes y programas de desarrollo.

La capacidad del Estado para obtener recursos de la economía, determina la influencia que puede ejercer en el desarrollo económico y social del país. El gasto público es un índice que refleja la participación del Estado en la economía. El gasto público es fijado en función a los siguientes factores, entre otros: la necesidad económica y social de dar ocupación a una parte de la población activa; contribuir a la estabilidad del nivel de precios; la necesidad social de proporcionar a la población ciertos servicios básicos como educación, salud pública, etc.; la necesidad económica de contribuir a aumentar la capacidad productiva del país.

El aumento del bienestar social justifica, en términos generales, el crecimiento de los egresos gubernamentales, sin dejar ninguna duda en muchos de los gastos públicos, entre los cuales pueden citarse los de educación, salud, seguridad social y otros.

Un efecto importante de los gastos públicos en la distribución de los ingresos se manifiesta en primer término en la educación; es evidente que la mejor forma de combatir los bajos ingresos de numerosos grupos es la posibilidad de que sucesivamente pasen de empleos mal remunerados a los que obtienen mayores entradas, y esto sólo se consigue si las generaciones se preparan y son capaces de aumentar la productividad en forma global, lo que únicamente se obtiene por medio de la educación, que, con la salud, reduce sustancialmente el área de desigualdad.

Los derechos sociales son causa de la mayor responsabilidad que asume la organización gubernamental en el campo social y consecuencia de la intervención del gobierno en el desempeño de las funciones del bienestar social. El derecho a la educación y a la salud, forman parte esencial de las aspiraciones del país y de sus instituciones jurídicas.

En este sentido, la preocupación central del desarrollo es el bienestar del hombre; resolver sus necesidades esenciales es punto de partida hacia estadios sociales superiores; eliminar las desigualdades y elevar, sobre bases firmes, los niveles de satisfacción en materia de nutrición, salud, vivienda y educación, es el propósito que guía la acción del gobierno; una sociedad igualitaria requiere necesariamente de la satisfacción de sus necesidades básicas señaladas.

Los egresos gubernamentales, con altibajos, examinados en este contexto específico han servido para prestar servicios y otorgar bienes y recursos que en forma tangible han beneficiado a la población: educación, carreteras, salud pública, etc.

No obstante, existe una relación de causa y efecto entre el aumento de los egresos gubernamentales y la inflación, provocado ello por un exceso del gasto total - público y privado- sobre la capacidad de producción de bienes y servicios dentro de la economía.

Sin embargo, como remedio de las depresiones, se ha sugerido que el gobierno debería intervenir en la economía utilizando sus poderes de imposición y erogaciones (por medio del presupuesto nacional), para estimular la economía. De manera similar, durante los periodos de alza de los precios (inflación), el gobierno debería utilizar sus poderes para restringir las erogaciones, con el fin de que los precios dejen de aumentar.

Más inversiones han significado más empleos, mayor división de la mano de obra y, a su vez, mayor crecimiento, más beneficios, etc.

El comercio internacional incrementa la producción de bienes y servicios; pero aún existe un desacuerdo sobre cómo deben distribirse las ganancias obtenidas por medio de ese comercio entre los países participantes, sobre todo cuando dicho comercio se lleva a cabo entre países industrializados ricos y zonas agrícolas relativamente pobres. Se afirma que el sistema económico mundial favorece más a los países industrializados que a los que producen materias primas.

El sistema de comercio y finanzas internacionales parece favorecer constantemente a los países ya industrializados; lo cual quiere decir que las ganancias de la división y especialización internacional y el comercio subsiguiente de los excedentes, así como las deudas públicas que reducen la capacidad de maniobra de los gobiernos para cumplir con sus compromisos con la sociedad, benefician continuamente a los países más ricos del mundo.

Bibliografía

- Albers, Henry H.: Principios de Organización y Dirección. Editorial Limusa. México, 1974.
- Anguiano Equihua, Roberto: El Control del Presupuesto y el Control del Plan. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI, 1965.
- Arellano, Vladimiro: La Evaluación de las Acciones del Sector Público. Dirección General del Presupuesto por Programas. UNAM, 1980.
- Arrieché, Victor, coautor: Bases Teóricas del Presupuesto por Programas. Siglo XXI, Editores, 1984.
- Arrieché, Victor, coautor: La Técnica del Presupuesto por Programas en América Latina. Dirección General del Presupuesto por Programas. UNAM, 1980.
- Asociación Latinoamericana de Presupuesto Público y Asociación Mexicana de Presupuesto Público: Los Sistemas de Administración Tributaria en América Latina. 1982.
- Betancourt, Alberto León: Organización y Administración: Un Enfoque de Sistemas. Editorial Norma, 1985.
- Bustamante, Eduardo: La Reforma Administrativa para la Planeación. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI, 1965.
- Cibotti, Ricardo, coautor: El Sector Público en la Planificación del Desarrollo. Siglo XXI Editores, 1981.
- Comisión Nacional de Alimentación: Programa Nacional de Alimentación. Poder Público Federal. 1983.
- De Lucas Ortueta, Ramón: Organización Científica de las Empresas. Editorial Limusa, 1980.
- Deesler, Gary: Organización y Administración: Enfoque Situacional. Ed. Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A., 1979.
- Etzioni, Amitai: Organizaciones Modernas. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana, -1972.
- Fernández Escalante, Fernando M.: Dirección y Organización de Empresas Privadas y Públicas. Centro Regional de Ayuda Técnica, Agencia para el Desarrollo Internacional (A.I.D.), -1973.
- Ferreiro, Luis Alberto: Introducción a la Técnica del Presupuesto por Programas. Dirección General del Presupuesto por Programas. UNAM, 1980.
- Flores de la Peña, Horacio: Problemas de la Planeación y Desarrollo. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI, 1965.

García Cárdenas, Luis: Aspectos Jurídicos de la Planeación. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI, 1965.

Gibson, James L., coautor: Organizaciones, Conducta, Estructura, Proceso. McGraw-Hill, --- 1990.

González Casanova, Pablo: Participación Política y Programación del Desarrollo. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI. 1965.

Hall, Richard H.: Organizaciones: Estructura y Proceso. Editorial Prentice-Hall Internacional, 1980.

Hicks, Herbert A., coautor: Administración. Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V., -- 1987.

Hodge, Billy J., coautor: Administración y Organización. Librería "el Ateneo". Editorial Argentina, 1975.

Huse, Edgar F., coautor: El Comportamiento Humano en la Organización. Fondo Educativo Interamericano, S.A., 1976.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática: El ABC de las Cuentas Nacionales, México.

Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social: Discusiones sobre Planificación. Siglo XXI Editores, 1983.

Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social: Guía para Presentación de --- Proyectos. Siglo XXI Editores, 1985.

Irisity J., Jorge: Criterios para la Evaluación del Gasto Público y Bases para el Diseño de una Metodología para Medir sus Efectos en el Desarrollo Económico y Social. Dirección General del Presupuesto por programas. UNAM, 1980.

Isoard, Carlos A., coautor: Auditoría de las Operaciones del Gobierno. Fondo de Cultura --- Económica, 1981.

Jiménez Castro, Wilburg: Administración Pública para el Desarrollo Integral. Fondo de Cultura Económica, 1971.

Kast, Fremont E.: Administración en las Organizaciones. McGraw-Hill, 1980.

Katz, Daniel, coautor: Psicología Social de las Organizaciones. Editorial Trillas, 1983.

Koontz, Harold, coautor: Curso de Administración Moderna: Un Análisis de las Funciones de la Administración. McGraw-Hill, 1977

Labastida, Horacio: Programación Social. Bases para la Planeación Económica y Social de --- México. Siglo XXI, 1965.

- Leener, Georges De: Tratado de Organización de Empresas. Ed. Aguilar, 1959.
- Litterer, Joseph A.: Análisis de las Organizaciones. Editorial Limusa, 1979.
- March, James G., coautor: Teoría de la Organización. Ediciones Ariel, Barcelona, 1969.
- Martner, Gonzalo: Planificación y presupuesto por Programas. Siglo XXI Editores, 1984.
- Molina López, Guillermo E.: Planificación, Programación, Presupuestación. Dirección General del Presupuesto por Programas. UNAM, 1983.
- Morgan, Gareth: Imágenes de la Organización. Coedición Alfaomega, ra-ma, 1991.
- Norris, C Clement, coautor: Economía, Enfoque América Latina. Mcgraw-Hill, 1983.
- Navarrete Romero, Victor M.: El Proceso de Planeación y el Equilibrio Económico. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI, 1965.
- Perrow, Charles: Análisis de la Organización: Aspecto Sociológico. Compañía Editorial Continental, S.A., 1972.
- Piffner, John M.: Organización Administrativa. Herrero Hermanos Sucesores, S.A. Editores, 1971.
- Retchkiman, Benjamin: Introducción al Estudio de la Economía Pública. Textos Universitarios UNAM, 1983.
- Reyes Ponce, Agustín: Administración de Empresas Teoría y Práctica. Editorial Limusa, 1977.
- Rivera M., Guadalupe: Los Recursos Humanos. Bases para la Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI, 1965.
- Rodil Urrego, Florencio, coautor: Lecturas sobre Organización. Editorial Trillas, 1973.
- Secretaría de Gobernación: Ed. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 1985.
- Secretaría de Programación y Presupuesto: Planeación Democrática, Los Planes y Programas del Sexenio. 1984.
- Sexton, William P.: Teorías de la Organización. Editorial Trillas, 1977.
- Tamayo López portillo, Jorge: Objetivos y Metas de la Planeación. Bases para la Planeación -- Económica y Social de México. Siglo XXI, 1965.
- Tinbergen, J.: La Planeación del Desarrollo. Fondo de Cultura Económica, 1974.
- Torres Gaitán, Ricardo, coautor: Bases para la Planeación Económica y Social de México, --- 1965.

Vázquez Arroyo, Francisco: Presupuesto por Programas para el Sector Público de México. --- UNAM, 1982.

Wioncsek, Miguel: Antecedentes e Instrumentos de la Planeación en México. Bases para la -- Planeación Económica y Social de México. Siglo XXI, 1965.