

EL FUTURO ECONOMICO DE SANTIAGO DE LOS CABALLEROS

JOSE LUIS ALEMAN

INTRODUCCION

Dentro de pocos días se cumplirán seis años del Primer Seminario para el Desarrollo Integral del Cibao. En aquella ocasión tuve el gusto de presentar un trabajo sobre los Polos de Crecimiento y el Desarrollo Económico (1), en que proponía como tesis principal la conveniencia nacional, no meramente regional, de un modelo de política económica de industrialización a base de insumos nacionales.

Me parecía entonces que sólo este tipo de industrialización podía aumentar el multiplicador nacional de inversiones y profundizar las relaciones intersectoriales de la economía nacional. Estaba seguro, también, de que debido a la ventaja comparativa de Santiago en costos de transporte (el costo de transporte de la materia prima por su valor es mucho más alto que el del producto elaborado), a la larga este modelo de política económica, óptimo para el país, sería también óptimo para el desarrollo de Santiago y del Cibao.

Como, por otra parte, la agroindustria, casi por definición, tiene que demandar más insumos nacionales que ningún otro sector industrial, la conclusión que la lógica económica sugería era la conveniencia de incentivar la agroindustria. Incentivar la agroindustria es incentivar indirectamente la agricultura o, hablando en términos de grupos sociales, mejorar el nivel de vida del campesinado.

A nivel teórico me parecía, y me sigue pareciendo, que la receta de un desarrollo industrial basado en productos agrícolas nacionales era la correcta para maximizar el bienestar social de la nación, del Cibao y de Santiago.

Pero —los “pero” son inevitables y deseables— dos factores que no había incluido en mi exposición de 1971, me fuerzan a presentar hoy un modelo diverso, aunque no contradictorio, de desarrollo industrial nacional.

Antes de presentar el nuevo modelo, me siento obligado a presentar los dos factores no incluidos en mi anterior estrategia. Estos factores son: 1.— la imposibilidad práctica de crecimiento sostenido de la agro—industria en el actual marco social y económico de la República Dominicana; 2.— la poca atención prestada entonces por mí a la naturaleza del proceso de crecimiento económico de las ciudades. La importancia del primero de estos factores la he ido descubriendo, más o menos personalmente, al estudiar la realidad dominicana. A una obra profunda e imaginativa de Jane Jacobs (2), debo el descubrimiento del segundo factor limitante.

Hablando en buen español esto significa que mi trabajo de 1971 adolecía de dos defectos fundamentales: dar por supuesta la posibilidad de un crecimiento continuo de la agroindustria, lo que para un economista es sólo pecado venial (3) (resulta imposible probar todos los supuestos), y reducir el análisis a un modelo de ventajas comparativas entre dos tipos de industrialización —el que usa predominantemente insumos extranjeros y el que usa fundamentalmente insumos nacionales—, sin estudiar el proceso dinámico de cada una de estas dos industrializaciones, lo que sí es un serio pecado de omisión económica.

PRIMERA PARTE: RECTIFICACION DE “POLOS DE CRECIMIENTO Y EL DESARROLLO ECONOMICO”

A.— ¿ES POSIBLE EL CRECIMIENTO CONTINUO DE LA AGROINDUSTRIA COMO SECTOR CLAVE DEL DESARROLLO ECONOMICO NACIONAL?

No existe posibilidad alguna de incentivar la agroindustria, en un país donde la explotación crece mientras la disponibilidad de divisas disminuye, sin asegurar un incremento sostenido de la oferta de alimentos y de insumos agropecuarios.

La posibilidad de este incremento sostenido existe, sin género alguno de dudas, entre nosotros. Por una parte, un número apreciable de innovaciones técnicas, que crecen a una tasa anual bastante elevada, pueden mejorar la productividad agrícola dominicana, aun cuando la tierra cibaëña siga subdividiéndose en cada vez menores minifundios:

“Las unidades familiares pueden hacerse cada vez menores; afortunadamente la divisibilidad de prácticamente todos los insumos de la agricultura moderna es tal que la reducción en tamaño de las fincas no ocasiona deseconomías de escala, excepto en los programas públicos necesarios para diseminar entre los campesinos nuevas tecnologías y buena información económica y excepto en la retribución económica de niveles técnicos agrícolas más altos asociados con la enseñanza escolar” (4).

Por otra parte, y en virtud de las extensas obras de regadío y presas en construcción (5), la frontera agrícola de tierras aptas para la agricultura debe ampliarse apreciablemente en un futuro ya no muy lejano.

Por estas dos razones es posible ser optimista sobre la potencialidad técnica de nuestros sectores agrícola y pecuario en alcanzar un crecimiento sostenido en el futuro.

Pero resulta que para el economista, como —dicho sea de paso— también para el agricultor, el problema fundamental no es el aumento de la producción física, sino su rentabilidad. Y la rentabilidad de las inversiones agrícolas y pecuarias ofrece perspectivas mucho menos halagüeñas. En efecto, dos factores importantes inciden muy negativamente sobre la rentabilidad agrícola y pecuaria: el aumento de precios previsible para mucho de los insumos tecnológicos (todos aquellos ligados con el petróleo), y la necesidad política y social de controlar más o menos eficazmente los precios de los productos alimenticios de consumo diario para el número aterrador de personas sin trabajo en nuestras ciudades. Estos factores son como los brazos de una tijera que inexorablemente recortan la posible ganancia de los agricultores.

Es cierto que esta disminución de las ganancias de los productores agrícolas y pecuarios puede ser contrarrestada por la disminución del margen de comercialización. No es menos cierto que el Estado cuenta ya con una poderosa institución, INESPRES, que puede disminuir ese margen. Pero tenemos que ser conscientes de que el margen de comercialización no puede reducirse a tasas negativas sin que el Estado incurra en cuantiosas y costosas transferencias.

Es cierto, también, que los “centros de producción” estatales (6), pueden producir alimentos e insumos agropecuarios a baja ganancia, inclusive negativa. Pero, de nuevo, las transferencias necesarias para vender a bajos precios la producción de esos centros impone un límite a esta práctica.

De las premisas anteriores se deduce una conclusión inescapable: mientras que los precios de los productos agrícolas no suban, no hay campesino en sus

cabales que dedique toda su tierra a la producción de alimentos e insumos para el mercado nacional y que no divierta una parte creciente de la misma a la producción para el mercado exterior, con precios aleatorios pero mucho menos controlables por el Estado. Esta situación no puede obviarse, ni siquiera en el caso de que el Estado tomase sobre sí la misión de regular o inclusive de asumir directamente la producción agropecuaria. Siempre un país pequeño necesita exportar un por ciento apreciable de su producción para poder adquirir bienes importados del extranjero.

Si se quieren remediar las escasas perspectivas de crecimiento de la rentabilidad de las inversiones agrícolas habrá que permitir un aumento del precio de sus productos. Pero este aumento sólo será posible, política y socialmente, cuando el desempleo de nuestras ciudades disminuya apreciablemente.

El análisis demasiado breve, quizás, de la posibilidad de un modelo de crecimiento basado en la agroindustria de insumos nacionales me ha llevado a una conclusión defraudante: es un hermoso e irrealizable ideal. Esto no significa en modo alguno que no deba incentivarse la agroindustria, sino que esta incentivación chocará, más bien temprano que tarde, con un escollo —la imposibilidad de aumento de precios de los productos agropecuarios—, que sólo puede ser franqueado si aumenta el empleo urbano en otros sectores.

Repito, mis palabras no deben interpretarse como una recomendación a discontinuar o a no aumentar la incentivación de la agroindustria, sino como un toque de atención ante la difícil situación que se avecina. Es instructivo saber que de acuerdo a investigaciones realizadas por el Departamento de Economía de la Universidad Católica Madre y Maestra, el aumento de puestos de trabajo en las nuevas industrias instaladas en Santiago desde 1966 ha tenido lugar en un 23.2 por ciento en industrias que usan predominantemente insumos agrícolas, mientras que las industrias que no usan predominantemente insumos agrícolas han supuesto el 76.8 por ciento de los empleos creados.

Es particularmente llamativo que mientras el ingreso promedio por empleado en las "agroindustrias" era en 1976 de 147.36 pesos, el de las otras industrias era de sólo 134.73 pesos (el ingreso promedio mensual de los empleados de todas estas industrias era de 137.66). La diferencia se debe al porcentaje notablemente superior de obreros y empleados con altos salarios en las agroindustrias, probablemente debido a la novedad de las mismas.

Una verdadera sorpresa que se desprende de las investigaciones hechas por la U.C.M.M. sobre el empleo industrial en Santiago es el número extraordinariamente alto de empleos creados en los últimos años. En 1968 se estimaba que, los obreros y empleados industriales de Santiago eran sólo 2,675 (7). Si suponemos,

Tabla 1: Distribución de Obreros y Empleados de industrias financiadas por el FIDE y de industrias de la Zona Franca, que utilizan predominantemente materia prima agrícola y materia prima no agrícola, según niveles de ingreso (febrero 1976).

Nivel de Ingresos (pesos mensuales)	Utilizan predominantemente materia prima agrícola	Utilizan predominantemente materia prima no agrícola
Menos de 90	431 (56.12%)	1,181 (46.42%)
90-150	86 (11.20%)	750 (29.48%)
150-300	142 (18.49%)	433 (17.02%)
Más de 300	109 (14.19%)	180 (7.08%)
TOTAL	768 (100.00%)	2,544 (100.00%)

Fuente: Investigación por Susana López y Ondina Rodríguez.

lo que es una aproximación muy tolerable, que los empleos en industrias financiadas por FIDE y los empleos de la Zona Franca de Santiago son empleos creados posteriormente, y que su efecto sobre el empleo de otras industrias anteriormente existentes ha sido neutro (empleo generado en éstas por demanda de aquellas — empleo perdido en las anteriores por competencia de las nuevas), tendríamos que el número de empleos industriales creados en Santiago ha crecido a la tasa espectacular de 10.6 por ciento muy por encima de la tasa estimada de crecimiento poblacional (6.4 por ciento).

Existen, consiguientemente, sospechas fundadas de que el crecimiento industrial de Santiago en los últimos 8 años se ha debido más al desarrollo de industrias no agropecuarias que al de las industrias agropecuarias.

B.-- EL PROCESO DE CRECIMIENTO DE LAS CIUDADES.

Si en algún campo de las ciencias sociales podemos hablar de auténtico subdesarrollo intelectual, creo que el estudio de la dinámica del crecimiento de las ciudades debe incluirse en él.

Los enfoques teóricos de los modelos económicos —desde Lösch hasta Richardson y Brown en nuestros días (8)— y, peor aún, los estudios econométri-

cos —Hirsch, Lefebvre, Isard (9)— que arrancan de datos casi nunca obtenibles, son construcciones admirables de implacable rigor lógico (pienso sobre todo en un Lösch), pero parten de supuestos teóricos tan evidentemente a—históricos, que ninguna persona medianamente sensata osaría fundarse en ellos para recomendar modelo alguno de política de crecimiento urbana. Esa es, al menos, mi arrogante pero sincera opinión.

Hay enfoques sociológicos interesantes para el planteamiento, a nivel supremamente general, del “problema urbano”, para usar la terminología de Castells (10). Pero, a su vez, son supremamente estériles para orientar una política de desarrollo urbano.

Solamente en los últimos años, lo que Epstein llamaría “matrimonio ideal entre el enfoque macroeconómico del economista y el enfoque micro de la antropología social” (11), parece estar curando la esterilidad práctica del estudio de la economía de las ciudades. Se trata de una especialidad de economistas que dialogan con problemas antropológicos tomados en su dimensión histórica. Jane Jacobs en un libro admirable por su penetración e imaginación —*The Economy of Cities*— resume lo que, a mi parecer, puede decirse hoy en día con cierta verosimilitud del proceso de desarrollo económico de las ciudades.

1.— En última instancia las ciudades crecen cuando producen bienes y servicios distintos de los anteriormente elaborados, no cuando una ciudad produce más cantidad de bienes de la misma especie ya producida. Los ejemplos de ciudades especializadas en la producción de una gama restringida de bienes que crecieron vertiginosamente mientras se encontraban en ellas los centros creadores y realizadores de tecnología especializada, y que acaban por estancarse de forma inesperada, se pueden multiplicar con facilidad. Manchester y Detroit, son los dos ejemplos más notables de este tipo de ciudades. Hablando en términos de economía internacional, diríamos que al especializarse en la producción de bienes que en circunstancias históricas dadas les proporcionaban inmensas ventajas comparativas, crecieron, como algunos países exportadores de materias primas, a tasas sorprendentes pero decayeron cuando la demanda de sus productos disminuyó y/o cuando otras ciudades igualaron o superaron su nivel tecnológico.

2.— Por la misma lógica las ciudades—compañías, aquellas donde el peso relativo de una firma es extremadamente alto, tienden, a la larga, a estancarse, por no aumentar en forma apreciable el número de nuevos productos. Las razones obvias de este estancamiento hay que colocarlas en la tendencia a la integración vertical, facilitada por la masa de recursos financieros manejados por las grandes compañías, por una parte, y, por otra, en las ingentes dificultades administrativas con que tropieza toda gran compañía en la alocación de sus recursos

técnicos, financieros y de mercadeo, cuando trata de lanzar productos diversos. Las grandes compañías muchas veces logran producir bienes distintos solamente porque adquieren otras compañías menores que los producían. La especialidad de la gran compañía es la innovación tecnológica del producto y procesamiento del paquete de bienes que produce, no precisamente la creación de nuevos productos.

3.— Para que el lanzamiento de nuevos productos dé como resultado el crecimiento económico de una ciudad es imprescindible que muchos de los productos anteriormente existentes sean incorporados por medio de las relaciones intersectoriales de oferta y demanda al proceso innovativo: si los insumos y productos incompletos proceden casi totalmente de otras ciudades, la simple agregación de bienes distintos producidos en una ciudad no adquieren el peso necesario para promover una explosión de crecimiento. Dicho de otra forma, y también en vocabulario de la economía internacional, la ciudad crece, cuando sustituye bienes importados por bienes producidos por ella. Muchos de esos bienes producidos se convierten en exportaciones.

4.— Resulta evidente que este proceso de creación de producción de bienes distintos y de reforzamiento de las relaciones intersectoriales es extremadamente arriesgado y que sólo a base de prueba y error de muchas firmas relativamente pequeñas que producen bienes distintos hay esperanzas fundadas de éxito.

5.— No es posible esperar que un proceso tan arriesgado de diversificación de productos tenga lugar sin la previa acumulación de recursos humanos, financieros y técnicos apreciables. La existencia de economías externas relacionadas con la oferta, más quizás que las relacionadas con la demanda (aunque obviamente ambas deben estar correlacionadas positivamente), es una condición "sine qua non" del crecimiento explosivo de una ciudad. Definitivamente no toda aglomeración urbana puede, realísticamente hablando, soñar en un crecimiento futuro explosivo. Es necesario haber alcanzado cierta magnitud poblacional e industrial, para poder pensar en el tipo de crecimiento anteriormente descrito.

6.— Por último, y como un aporte marginal a las consideraciones urbanísticas que han de hacer otros panelistas de este Seminario, la evidente ineficiencia administrativa de las grandes ciudades puede convertirse fácilmente en un estímulo para la producción de nuevos bienes y servicios orientados a suprimir los inconvenientes nacidos de la aglomeración de personas en un lugar relativamente estrecho. Innegablemente esta consideración resume la formulación de los determinantes de la inversión pública en Hirschman (12): las inversiones públicas son motivadas con notable frecuencia por protestas causadas por la ineficiencia, de ninguna manera culpable en todos los casos, de nuestras sociedades para resolver sus problemas vitales de educación, agua, transporte, salud pública, limpieza, etc.

Creo que esta presentación del proceso dinámico de crecimiento de las ciudades es suficientemente realística como para poder servir de guía a la elaboración de un modelo de crecimiento económico para Santiago. Creo, también, que fundamentalmente la economía de Santiago dispone ya de muchos de los prerequisites señalados por Jacobs: industria diversificada, no controlada por una compañía, población quizás ya mínimamente suficiente (unos 237,000 habitantes), recursos humanos suficientes, cierta tradición de hacer las cosas, por lo menos relativamente a la Capital, por cuenta propia y no por el sólo impulso de medidas de política económica.

Otro punto interesante para la elaboración de un modelo de desarrollo económico de Santiago, deducible de nuestras anteriores consideraciones, reside en el énfasis dado a la producción de bienes distintos más que a la demanda. Tengo que reconocer que en esta era postkeynesiana las consideraciones económicas se basan quizás excesivamente en la demanda.

El justificado ataque de Keynes contra Say y Ricardo (13), por haber supuesto con demasiada facilidad que toda oferta crea su demanda y sobre todo por su irrestricto énfasis en el ahorro, ha eliminado del parque zoológico de economistas, o por lo menos puesto en peligro su sobrevivencia, a muchas especies dotadas de genes excesivamente cargados de tendencias hacia la concentración en el estudio de los costos de producción (los "clásicos" y los "marxistas" puros).

Quizás las únicas especies exóticas que han sobrevivido el ataque keynesiano, por supuesto a base de múltiples mutaciones y adaptaciones ecológicas, son los economistas del desarrollo, sobre todo aquellos que contemplan el desarrollo con el instrumental del economista pero con visión histórica (no, por supuesto, los "Harrods" y "Domars"). Rostow, por ejemplo, afirma justamente:

"En un sentido absolutamente técnico, el equilibrio de atención de la sociedad, a medida que se acercaba a la madurez y pasaba más allá, cambió de la oferta a la demanda, de los problemas de la producción a los del consumo y a los relacionados con el bienestar en su sentido más lato" (14).

Esta consideración sobre el creciente peso de las variables directamente vinculadas con la demanda no es un, demasiado fácil, alarde de erudición económica. Es, a mis ojos, más bien la clave para poder atacar con optimismo realista el problema del desarrollo económico de Santiago. ¿Por qué? Porque mientras primen consideraciones sobre la demanda, la simple existencia de Santo Domingo con el cuádruple número de habitantes que Santiago, obstaculiza toda posible ventaja comparativa de Santiago. En segundo lugar, la demanda, siempre

extremadamente importante (y en este sentido el mensaje de Keynes contiene un germen permanente de verdad), se convierte, o mejor dicho se debería convertir en el desarrollo económico, cuando la mayor parte de las inversiones son inducidas por variaciones del consumo. Pero en las etapas iniciales es muy posible que la innovación de la producción y del mercadeo sea lo fundamental (15).

Ahora bien, vivimos en un mundo de estrechas relaciones internacionales donde sí existen países desarrollados para quienes el problema de la demanda es el problema vital y quienes, por lo tanto, exportan a nosotros no sólo sus productos materiales y hábitos de consumo sino, también, sus productos intelectuales. Pero, para nosotros, países subdesarrollados, sus problemas no son necesariamente nuestros problemas. Nosotros nos situamos en una etapa previa, aunque sufrimos los efectos de países que han alcanzado etapas de desarrollo económico posteriores. Esto no podemos evitarlo. Lo que sí podemos y debemos evitar es aceptar que su enfoque se imponga sobre el que corresponde a nuestro grado histórico de desarrollo. Dicho con toda brutalidad: Santiago no tiene futuro económico mientras aceptemos que las ventajas comparativas hay que medirlas a partir de la demanda actual. Santiago puede tener futuro económico de gran ciudad si quienes toman decisiones económicas parten de la realidad de nuestra situación en el proceso de desarrollo: estamos en una etapa donde lo fundamental es producir bienes nuevos y distintos y crear numerosas relaciones intersectoriales (16).

SEGUNDA PARTE: MODELO ECONOMICO PARA EL FUTURO DE SANTIAGO.

Dividiré esta segunda parte en cuatro apartados: A.— Supuestos estructurales que gravitarán sobre la economía de Santiago en el próximo futuro; B.— Tipo de industrias que convendría instalar en Santiago independientemente de sus ventajas y desventajas comparativas con Santo Domingo; C.— Las ventajas y desventajas comparativas con Santo Domingo; D.— Financiamiento y tipo de empresarios requeridos.

A.— SUPUESTOS ESTRUCTURALES QUE GRAVITARAN SOBRE LA ECONOMIA DE SANTIAGO.

No es posible, ni deseable, en modo alguno identificar todas las estructuras nacionales ajenas al control de Santiago pero con incidencia sobre su economía. A lo más a lo que puedo aspirar es a detectar algunas de las principales. Con riesgo siempre, por supuesto, de que dentro de 5 años tenga que confesar, como he hecho hoy, que dejé de tratar precisamente las más importantes. Es ésta la característica obligada del pensamiento económico orientado al futuro y

también —¿cómo poder negarlo?— la fuente que asegura un torrente inintermitido de trabajo para el economista.

Me parece que las principales relaciones estructurales exógenas al control de Santiago son las siguientes:

1.— La capacidad de importación del país disminuirá tendencialmente a lo largo del tiempo, aunque quizás en forma de función sinusoidal con diversas amplitudes por período. Esta afirmación no significa en modo alguno que sea yo particularmente pesimista sobre el futuro de nuestra balanza de pagos. Pero, aun cuando las exportaciones logren mantener una tasa promedio de crecimiento anual respetable, es evidente que los mismos requerimientos de una industria naciente, con pocas relaciones interindustriales internas, imponen un incremento absoluto y relativo de las importaciones de sus insumos (17), que forzosamente determinarán nuestra posición cambiaría.

Precisamente porque no soy pesimista, creo que esta escasez de divisas se convertirá en una presión para la producción en el país de algunos de los insumos importados. Tendríamos que hablar no de sustitución de bienes de consumo importados, sino de sustitución de insumos ahora importados y requeridos para la producción de los bienes de consumo sustituidos ya.

Esta tendencia estructural hacia la producción de insumos para las industrias de bienes de consumo instaladas se hará sentir en el futuro sobre Santiago como sobre todo el país, y se convertirá en el determinante clave del tipo de industrias que hay que fomentar.

2.— La tasa de crecimiento de la población urbana seguirá durante más de un decenio aumentando a un ritmo superior al 6 por ciento. La emigración del campo hacia la ciudad no es un fenómeno tan negativo como, con frecuencia se nos describe: la actual densidad de población rural sobre la tierra cultivable dominicana evita el aumen del producto per capita campesino; la emigración del campo a la ciudad es el detonador de una nueva actitud económica mucho más dinámica que la hoy vigente en el campo (18).

El aumento de la población urbana de Santiago, supuesta constante la tasa de crecimiento de la década de los 60, hará que Santiago sea en 1985 una ciudad de unos 496,000 habitantes. Este es ya un volumen de población suficiente para asegurar una demanda mínima local a muchas industrias, independientemente del crecimiento de población de Santo Domingo.

3.— Necesidades vitales para el control político del país, pero también necesidades sociales impuestas por el mayor número de habitantes de Santo Domin-

go, no hacen prever un cambio sustancial en la concentración de decisiones de política económica en la ciudad Capital ni en la preferencia de asignación de recursos estatales hacia ella (19).

No creo, consiguientemente, que sea posible obtener para Santiago incentivos más favorables que para el resto de la nación y, muy concretamente, para Santo Domingo. Y no lo siento mucho.

Particularmente he de confesar que soy muy poco amigo del otorgamiento de ventajas especiales como mecanismo clave del desarrollo económico. Me parece que el gran error de Santiago estaría en esperar su salvación de medidas mesiánicas dispensadas gratuitamente por la Capital. Mi experiencia humana, que ya va siendo más larga de lo que yo desearía, me ha enseñado que el progreso personal y comunitario rara vez es atribuible a que personas o instituciones ajenas quiten obstáculos. Todo lo contrario: personal y colectivamente se avanza, cuando se es capaz de resolver los propios problemas.

4.— Aunque con menor grado de probabilidad, porque medidas contradictorias de política económica suelen dar a luz monstruos económicos de corta expectativa vital por más frutos del amor que sean, me temo que subsistirá por cierto tiempo la política de asegurar alimentos a la población urbana a costos tan bajos que, de hecho, se estancará la tasa de crecimiento de nuestra agropecuaria.

En estas circunstancias la dificultad de montar el crecimiento económico sobre la agroindustria de Santiago es grande, demasiado grande, tal vez.

B.— TIPO DE INDUSTRIAS QUE CONVENDRIA MONTAR EN SANTIAGO.

Voy a dividir este apartado, quizás el más importante de esta ponencia, en tres secciones: 1.— identificación de las industrias deseables para el crecimiento de Santiago; 2.— visualización del proceso de ejecución de esas inversiones; 3.— algunas consideraciones sobre la viabilidad del proceso.

1.— IDENTIFICACION DE LAS INDUSTRIAS DESEABLES PARA SANTIAGO.

Como consecuencia de las consideraciones previamente hechas, creo que las industrias deseables para Santiago deben llenar las siguientes condiciones: a) deben ser industrias que produzcan bienes distintos a los ya producidos, no, primariamente, industrias que produzcan más cantidad de los bienes ya producidos; b) deben ser industrias que produzcan insumos y, al menos, partes de los bienes de inversión utilizados por otras industrias, para aumentar la intensidad de las

relaciones intersectoriales; c) deben ser, básicamente, industrias hechas por firmas nuevas, distintas de las ya existentes, lo que implica, en la práctica, que el tamaño de las mismas no será muy grande. Por supuesto, en la medida de lo posible, d) estas industrias bien pueden ser demandadoras de insumos agrícolas.

2.- VISUALIZACION DEL MODO PRACTICO DE LOGRAR UN INCREMENTO DE ESAS INVERSIONES.

El modo práctico de lograr estas inversiones no puede, realísticamente hablando, consistir en crear innovaciones tecnológicas sino en copiar, con cierta libertad, los productos que se hacen en otras partes. Me explico.

Hubo una vez un país (utilizo esta introducción más propia de cuentos de hadas que de áridas disertaciones económicas porque el resultado histórico fue tan maravilloso como el que narran los cuentos de hadas), que al ponerse en contacto con el extranjero, descubrió la practicidad de las bicicletas. Todo el mundo quería tener bicicletas. Al principio lo lograron porque el país podía exportar una cantidad limitada de productos que hacía pagadera esa importación. Como más y más gente quería bicicletas y el país no lograba aumentar sus exportaciones, las bicicletas se fueron haciendo más y más caras. Hasta que llegó el día en que el país no pudo seguir importando bicicletas. Comenzó, entonces, el gran negocio de la reparación de bicicletas. Un buen número de talleres fue dominando a la perfección la técnica del funcionamiento de piezas determinadas de bicicletas y muchos comenzaron a ingeniárselas para sustituir las piezas importadas, que cada vez eran más caras, por otras piezas, que, aunque similares en su función, diferían, en ciertos aspectos, de las importadas. Así, poco a poco, pero más rápidamente de lo que uno podía imaginarse, aquel país, Japón, se convirtió en un productor de bicicletas nuevas, utilizando el trabajo de los talleres. De las bicicletas, pasó, usando el mismo modelo, a la construcción de motores, de autos, de aviones y de relojes, de aparatos electrónicos y de barcos. Ese país, a base de una copia inteligente de innovaciones técnicas hechas en otros países, fue creando su propia industria y su propia tecnología.

Jane Jacobs, comenta: "Para sustituir importaciones con bicicletas hechas localmente, los japoneses hubieran podido invitar a una gran industria americana o europea a montar una fábrica en Japón, como hace poco Rusia ha invitado a la Renault y a la Fiat a montar fábricas de automóviles. También los japoneses hubieran podido construir una imitación servil de fábricas de bicicletas europeas o americanas; hubieran tenido, entonces, que importar toda o la mayor parte de la maquinaria, contratar técnicos y directores extranjeros o entrenar a sus propios técnicos y administradores en países extranjeros" (pp.63,64).

En vez de seguir este camino, tan poco inspirador, los japoneses montaron

su industria de bicicletas a base del trabajo de reparación ya existente. "Lograron así mucho más que una industria de bicicletas: un patrón para otras muchas realizaciones industriales: un sistema de dividir un complejo bien industrial en partes relativamente simples que podían hacerse en talleres autónomos" (p.64). Parece que la misma actual industria de camiones china ha seguido un proceso semejante (p.66).

3.— ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROCESO.

Fundamentalmente este proceso es viable siempre y cuando existan ciertas condiciones mínimas de demanda (cantidad suficiente para que pequeñas empresas, que no intentan copar todo el mercado nacional, encuentren demanda para su limitada producción) y de oferta: dominio del funcionamiento de partes integrantes de un producto importado complejo. O sea, existencia de mano de obra técnicamente calificada (que no siempre tiene que estar certificada por ninguna universidad ni escuela vocacional), acostumbrada a lidiar con problemas concretos y a ingeniárselas para hallar soluciones baratas y mínimamente efectivas de problemas cotidianos.

Por supuesto, hace falta también, lo que Schumpeter llamaría "actitud empresarial" (20). Solamente que tampoco esta actitud empresarial necesita ser acreditada por ninguna otra escuela que no sea la de la vida. ¿Existen estos "empresarios"? Sepan Uds. que en la guía telefónica de 1976 se anunciaban nada más que 78 talleres mecánicos y 19 talleres de refrigeración en Santiago... Seguramente no somos japoneses, pero no somos tan desprovistos de genio práctico y técnico, como el famoso "gran pesimismo dominicano" (21) nos ha hecho creer de nosotros mismos. Nada tara más a pueblos como personas que estimarse en poco.

C.— VENTAJAS Y DESVENTAJAS COMPARATIVAS CON SANTO DOMINGO.

Aquel gran loco y romántico economista del siglo pasado con asomos de genio, Friedrich List, se desesperaba del atraso técnico e industrial de Alemania respecto a Inglaterra. Convencido de la validez lógica de la teoría de los costos comparativos como determinantes de la especialización internacional del comercio, logró caer, sin embargo, en la cuenta de que bajo su lógica constringente se escondía un supuesto mendaz: que las actuales ventajas comparativas son ya definitivas e inmutables. List comprendió que las actuales ventajas comparativas pueden ser simplemente casuales sin necesidad de ser el resultado inexorable de férreas leyes económicas (22). Para probar si las actuales ventajas comparativas son ya "definitivas", List diseñó su conocida teoría de protección, temporal, a la industria naciente en un país actualmente en desventaja comparativa con otro.

Desgraciadamente, en los "supuestos estructurales" llegué, ojalá otros sean más optimistas, a la conclusión probable de que no puede Santiago contar con medidas de política económica que la favorezcan temporalmente.

Ante la imposibilidad metodológica en que me encuentro de acudir a List, veo dos caminos viables: uno, dejar que el tiempo decida, aun con medidas económicas discriminatorias contra la industria de insumos nacionales, en qué productos qué ciudad, Santo Domingo o Santiago, tienen verdaderas ventajas comparativas; otro, recurrir al famoso presupuesto ricardiano sobre la inmovilidad del capital.

La primera de estas dos vías no deja a Santiago tan inerte como puede parecer. En primer lugar, porque existen, además de las ventajas comparativas de la demanda, ventajas comparativas en la función de oferta: calidad y precio de los factores humanos, costos de transporte y dotación de recursos naturales; y sólo de ambas es posible concluir la verdadera ventaja comparativa. En segundo lugar, porque no conviene olvidar que probablemente la proyección más segura que puede aventurarse sobre Santiago es la de su población dentro de 10 años. Una ciudad de casi medio millón de habitantes es ya un mercado apreciable para la subsistencia exitosa de muchas firmas orientadas hacia los mercados urbanos locales y regionales. Algunas de esas firmas, sería increíble que esto no sucediese, podrían inclusive operar con éxito en el mercado nacional. Me atrevo a aventurar una tercera razón: industrias localizadas en Santiago tienen que ser resultado de decisiones nacidas de muy profundas raíces y no simples aprovechamientos de economías externas, con frecuencia meramente institucionales, frutos por lo tanto del oportunismo fácil. Más claramente dicho, es de esperar que el empresario santiaguero muestre mayor motivación, mayor deseo de dominar riesgos que el capitaleño. Y, a la larga, el elemento humano cuenta. Quizás definitivamente.

Si esta primera vía puede parecer muy barata teóricamente, queda siempre la alternativa ricardiana, que por supuesto habrá que probar en la realidad: la baja propensión a invertir en un lugar extraño:

"La experiencia, sin embargo, muestra, que la real o imaginada inseguridad del capital que no está bajo directo control personal del propietario, junto con la natural aversión que toda persona tiene a dejar su país de nacimiento y de relaciones sociales para entregarse con todas sus costumbres ya fijadas a nuevos gobiernos y leyes, limita la emigración de capital. Este sentir, que vería disminuir sólo con dolor, induce a la mayoría de los propietarios a contentarse con una baja tasa de beneficios en su propio país, más que a buscar un empleo más lucrativo a su capital en naciones extrañas" (23).

Sustitúyase ciudad por país y se entenderá lo que quiero decir. Eso sí, se trata de una simple posibilidad de conducta que en teoría puede ser igualmente aceptada que rebatida.

Este punto es tan interesante que dedicaré la última sección de este trabajo al estudio del tipo de empresario y de financiamiento requerido.

D.— TIPO DE FINANCIAMIENTO Y DE EMPRESARIO REQUERIDO.

1.— TIPO DE EMPRESARIO REQUERIDO.

Voy a expresar el pensamiento de Ricardo sobre la aversión a la emigración del capital hacia lugares distintos de los de "nacimiento y relaciones" en términos más "económicos". Ricardo postula, ni más ni menos, empresarios que se contentan con lograr máximos relativos en su ganancia y que renuncian explícitamente al ideal de lograr el "máximo absoluto", excluyendo, por lo tanto y en nuestro caso, la localización en Santo Domingo del intervalo de valores de variable "localización industrial".

Este modo de comportarse no es en forma alguna irracional. Sobre este punto no creo que deba perder mucho tiempo.

Lo que sí es muy posible es que este tipo de empresario de "máximos relativos" no sea fácil de hallar en personas y empresas de grandes recursos que les permiten operar a nivel nacional. Será en cambio, más fácil de encontrar en empresarios de relativamente pocos recursos y sofisticación intelectual. Sociológicamente los grandes capitales abandonarían Santiago, o trasladarían al menos el peso de sus actividades empresariales a Santo Domingo, mientras que nuevos, pequeños y medianos empresarios sin mucha "apertura a los problemas nacionales" los sustituirían en Santiago: tendríamos un típico caso de circulación de élites, para usar el vocabulario paretiano. Santiago se haría más "provinciana", la capital más "cosmopolita"... al comienzo. A la larga, Santiago se caracterizaría por un empresariado más tenaz, que contribuirá más a hacer más rico —¿menos pobres?— al país.

2.— FINANCIAMIENTO REQUERIDO.

En su insuperado análisis del proceso de desarrollo, Schumpeter (24) ha mostrado la práctica imposibilidad de introducir nuevos procesos de producción sin fuentes de financiamiento adecuadas, que canalicen hacia los nuevos empresarios el excedente acumulado en otras unidades del "flujo circular" de producción y mercadeo de bienes tradicionales.

Este tipo de financiamiento, o viene del Estado —hipótesis que metodológi-

camente creemos improbable— o de las instituciones financieras locales. La pregunta, a la que no yo sino ellas tienen que dar respuesta, es la siguiente: ¿están dispuestas a dilatar su horizonte temporal y a dedicar un creciente volumen de sus créditos al financiamiento de pequeñas y medianas empresas que quieran producir nuevos productos sustituyendo la importación de maquinaria, al menos parcialmente, y de insumos ahora importados? El riesgo es mayor, no hay duda ninguna, en este financiamiento que en el financiamiento a firmas “ya establecidas” que ofrecen mayor garantía... pero menores posibilidades futuras de expansión.

POSTSCRIPTUM.

Al terminar de leer y meditar por n—vez este trabajo he caído en la cuenta de que puntos muy importantes —teóricos unos, prácticos otros— no han recibido un tratamiento adecuado.

Me es imposible tratar todos esos vacíos. Pero no puedo resistir a la tentación de decir dos palabras sobre el “tipo de sociedad” por el que parezco abogar y sobre el papel de la Universidad en este proceso.

a) De hecho abogo en este trabajo por un tipo de sociedad donde el mediano empresario se convierta en creador de nuevos trabajos, en auténtico burgués. No quisiera que esto se interpretase como un endoso al “laissez faire”: el Estado debe controlar el proceso. Idealmente debería estimularlo y orientarlo. Veo extremadamente improbable que el Estado pueda emprender este tipo de inversión nueva, aunque en modo alguno me opondría moralmente a la expropiación de empresas “sí, por el hecho de su extensión, de su explotación deficiente o nula, de la miseria que de ello resulta a la población, del daño considerable producido a los intereses del país, algunas posesiones sirven de obstáculo a la prosperidad colectiva” (25).

A quienes prefieran un tipo socialista de sociedad les recordaría que Marx creyó encontrar leyes científicas necesarias históricas de carácter dialéctico: el socialismo llegará por las contradicciones internas del capitalismo, no por la buena o mala voluntad de los actores sociales tomados como personas. Que no quieran aplicar su fe científica, de más no puede tratarse, a una sociedad precapitalista como la nuestra. Recuerden la frase del prólogo del Capital: “Los países industrialmente más desarrollados no hacen más que poner delante de los países menos progresivos el espejo de su propio porvenir”. Si creen en Marx, no se asusten por la importancia aquí atribuída al empresariado.

b) El papel de la Universidad Católica Madre y Maestra en este proceso —y trato así de entablar un diálogo con mis colegas de otras facultades— puede ser

extremadamente significativo. La nueva facultad de medicina arranca de la práctica diaria y del contacto con las enfermedades existentes para montar sobre ellos la teoría necesaria para combatirlos. ¿Por qué no podemos los economistas y los ingenieros imitar ese sano ejemplo? Si nuestros ingenieros, por ejemplo, sólo logran dominar la teoría y práctica de la maquinaria importada más adelantada y no logran desarrollar su actividad creadora en el molde de imitación tecnológica japonesa antes descrito... ¿serán realmente útiles al futuro de Santiago y del país?

No es esta una acusación a otras facultades; es el "mea culpa" de quien desearía no limitarse en su actividad intelectual económica a repetir teorías importadas, sino a tratar de "imitar" descomponiendo en sus partes el complejo mundo de la teoría y técnica para adaptarlas a las necesidades del país.

NOTAS

(1) *Los polos de crecimiento y el desarrollo económico*, ESTUDIOS SOCIALES, 1971.

(2) *The Economy of Cities*, Vintage Books, New York, 1970.

(3) "Los teóricos manifiestan la propensión a sugerir reglas de decisión que omiten algunos de los límites institucionales relevantes... Al igual que en otros campos de la economía, la mayor parte de los desacuerdos pueden atribuirse a diferencias implícitas en los supuestos": CHENERY, H.B.: *Ventaja Comparativa y política de desarrollo*, en Theberge, J.D.: *Economía del comercio y desarrollo*, Amorrortu, Buenos Aires, 1968, p. 185.

(4) SCHULTZ, T. W.: "The Food Supply-Population Growth Quandary", en *National Academy of Sciences: Rapid Population Growth, II*, The John Hopkins Press, Baltimore-London, 1971, p. 268.

(5) COMISION DE ECONOMIA DE LA ACADEMIA DE CIENCIAS DE LA R.D.: *Economía Dominicana 1975*, Fondo para el Avance de las Ciencias Sociales, Abril 1976, pp. 22 ss.

(6) *IBIDEM*: p. 23.

(7) OFICINA NACIONAL DE ESTADISTICA; *Grupo Conjunto Ingreso Nacional y Situación Industrial de la República Dominicana en 1966*, Banco Central de la República Dominicana. Anexo Estadístico de la Conferencia "El desenvolvimiento de la economía de Santiago, 1964-70", por el Prof. JOSE R. GABRIEL, Seminario para el Desarrollo Integral del Cibao.

(8) LOSCH, A.: *The Economics of Location*, John Wiley and Sons, New York, 1967 (1. ed. alemana, 1939); Richardson, H.W.: *Urban Economics*, Pinguin Books, Harmondsworth, 1971; Brown, D. M.: *Introduction to Urban Economics*, Academic Press, New York-London, 1974.

(9) HIRSCH, W. Z.: *Elements of Regional Accounts*, The John Hopkins Press, Baltimore, 1962; LEFEBER, L.: *Allocation in Space*, North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1968; ISARD, W.: *Methods of Regional Analysis*, The M.I.T. Press, 1960.

(10) CASTELLS, M.: *La question urbaine*, Francois Maspero, 1973; SCHTEINGART, M. *Urbanización y dependencia en América Latina*, Ediciones SIAP, Buenos Aires, 1973.

(11) EPSTEIN, T.S.: *The Ideal Marriage between the Economist's Macroapproach and the Social Anthropologist's Microapproach to Development Studies*, en *Economic Development and Cultural Change*, 24, Oct. 1975.

(12) HIRSCHMAN, A.O.: *Journeys Toward Progress*, Anchor Books, New York, 1965.

(13) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, ch.23.

(14) ROSTOW, W.W.: *Las etapas del crecimiento económico*, 2. ed., Fondo de cultura económica, México-Buenos Aires, 1961, p.92.

(15) SCHUMPETER, J.A.: *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, New York, 1961, ch. II.

(16) HIRSCHMAN, A.O.: *The Strategy of Economic Developmen*, Yale University Press, 1958.

(17) FURTADO, C.: *Desarrollo y Subdesarrollo*, EUDEBA, Buenos Aires, 1964, pp.174 ss.

(18) BROWNING, H.L.: "Migrant Selectivity and the Growth of Large Cities in Developing Societies", en *National Academy of Sciences o.c.*

(19) COMISION DE ECONOMIA DE LA ACADEMIA DE CIENCIAS DE LA R.D.: *o.c. p.47.*

(20) *O.C., c.II.*

(21) *El gran pesimismo dominicano*, José Ramón López, UCMM, 1975.

(22) *Sistema Nacional de Economía Política.*

(23) *The Works and Correspondence of David Ricardo* (Sraffa ed.), I, p.137.

(24) *O.c., c. II.*

(25) *Pablo VI: "Populorum Progressio"*, 1967, n.24.

ANEXO EXTADISTICO

TABLA 1

DIVISION DE LA TIERRA EN 4,168 FINCAS DE TABACO
DE LA REGION DEL CIBAO, 1971

Tamaño de la finca (tareas)	Número de fincas	o/o	Número de tareas
1-32	2,716	(65.16)	37,417
32-80	799	(19.16)	39,155
80-800	577	(13.84)	131,416
800 y más	76	(1.82)	177,520
TOTAL	4,168	(100.00)	385,508

o/o	Tamaño promedio en tareas	o/o producción de tabaco
(9.70)	14	34.0
(10.15)	49	25.0
(34.08)	228	30.0
(46.04)	2,236	11.0
(100.00)	92.5	100.0

Fuente: Secretariado Técnico de la Presidencia 1972: grupo IV, p.1
(Se incluye el tabaco criollo y el cubano).

TABLA 2: INDICES DE VENTAS A PRECIOS CORRIENTES
 (1970 = 100)

1970	100	100
1971	110.99	120.29
1972	127.68	125.02
1973	145.00	128.83
1974	181.33	157.71
1975	204.04	153.06

Tasa acumulativa anual
 de crecimiento 1970-
 1975.

15.22	8.74
-------	------

La muestra abarca 20 empresas industriales y 16 empresas
 comerciales. Las 20 empresas industriales vendieron, en
 1970-1973, el 11.16 o/o de toda la producción industrial
 o azucarera del país.

TABLA 3: INDICES DE CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO
 (1970 = 100)

Año	Empresas industriales	Empresas comerciales
1970	100	100
1971	107.48	106.12
1972	112.16	110.31
1973	115.68	126.15
1974	121.92	132.21
1975	123.41	141.10

Tasa acumulativa
 anual de crecimiento
 1970-1975

4.30	7.31
------	------

TABLA 4: INDICES DE LINEAS VIGENTES DE CREDITO
BANCARIO (1970 = 100)

Año	Empresas industriales	Empresas comerciales
1970	100	100
1971	127.56	118.61
1972	209.98	184.25
1973	269.34	218.38
1974	400.66	322.24
1975	393.20	359.12
Tasa acumulativa anual de crecimiento	31.50	29.14

TABLA 5: RAZON CREDITOS BANCARIOS/VENTAS
(A PRECIOS CORRIENTES)

Año	Empresas industriales	Empresas comerciales
1970	0.23	0.08
1971	0.26	0.08
1972	0.38	0.12
1973	0.43	0.13
1974	0.51	0.16
1975	0.45	0.16

TABLA 6: RAZON CREDITOS BANCARIOS/CAPITAL PAGADO

Año	Empresas industriales	Empresas comerciales
1970	0.83	0.50
1971	1.06	0.59
1972	1.68	0.78
1973	2.09	0.81
1974	2.94	1.09
1975	2.85	1.07

TABLA 7: RAZON CAPITAL PAGADO/VENTAS
(A PRECIOS CORRIENTES)

Año	Empresas industriales	Empresas comerciales
1970	0.26	0.16
1971	0.25	0.14
1972	0.23	0.14
1973	0.20	0.16
1974	0.17	0.13
1975	0.16	0.15

TABLA 8: INDICES DE PRESTAMOS BANCARIOS OTORGADOS
(1) (ENERO 72 = 100)

	1972	1973	1974	1975	1976
Enero	100	501.81	631.75	310.16	785.42
Febrero	114.35	181.25	384.52	254.69	407.96
Marzo	204.36	184.00	656.25	341.05	452.30
Abril	298.02	139.11	524.95	302.35	1,078.94
Mayo	257.55	356.55	205.87	324.63	822.42
Junio	403.10	398.31	502.80	428.65	1,020.60
Julio	127.47	159.90	395.51	293.53	480.12
Agosto	258.45	397.39	482.84	163.73	638.48
Septiembre	137.41	215.29	642.96	162.66	
Octubre	126.60	383.43	492.96	199.84	
Noviembre	233.30	325.32	669.29	240.50	
Diciembre	201.31	623.03	414.21	173.45	
Indice promedio mensual	205.16	322.12	500.27	266.27	710.78
Desviación standard	90.60	149.86	138.16	82.26	258.15

(1) Datos suministrados por dos bancos comerciales con el 52.2 o/o de la cartera de préstamos bancarios en República Dominicana.

TABLA 9: PORCIENTO DE DESEMPLEADOS EN DIVERSOS BARRIOS DE SANTIAGO

1974	(Jefes de familia)		
	Buenos Aires	26.00	o/o
	El Congo	34.00	“
	Pueblo Nuevo	25.00	“
	La Yagüita del Pastor	17.00	“
1976	(Fuerza de trabajo económicamente activa)		
	El Egido	16.4	“
	Libertad	15.75	“