

ENSAYOS

	Página
CUBA: LA SOCIEDAD DISCORDE . . . Dr. Ramón Eduardo Ruiz	1
LA FUNCION DE PRODUCCION. . . Ing. Eladio Sáenz Quiroga	35
MEXICO EN LA ALALC. PROBLE MAS Y PERSPECTIVAS Lic. Eduardo L. Suárez	51
ENCUESTA SOBRE MOVILIDAD - SOCIAL Y MIGRACION EN MON TERREY Lic. Jorge Balán	95
LAS PROPOSICIONES OPERATORIA MENTE SIGNIFICATIVAS Lic. Leoncio Durandean	109

VOL. 2 NUM. 1 Octubre de 1965

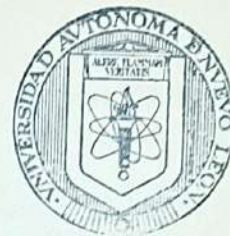
**FACULTAD
DE ECONOMIA**

U. N. L.



BIBLIOTECA CONSUELO MEYER
FACULTAD DE ECONOMIA

LA BIBLIOTECA "CONSUELO MEYER L."
DE LA FACULTAD DE ECONOMIA, UANL
Agradece la amable donación de este fascículo
de Revista a:
LIC. ERNESTO BOLAÑOS LOZANO
En 1° de Julio del 2002.



BIBLIOTECA CONSUELO MEYER
FACULTAD DE ECONOMÍA

INDICE

	Página
CUBA: LA SOCIEDAD DISCORDE Dr. Ramón Eduardo Ruiz	1
LA FUNCION DE PRODUCCION. Ing. Eladio Sáenz Quiroga	35
MEXICO EN LA ALALC. PROBLE MAS Y PERSPECTIVAS Lic. Eduardo L. Suárez	51
ENCUESTA SOBRE MOVILIDAD - SOCIAL Y MIGRACION EN MON TERREY Lic. Jorge Balán	95
LAS PROPOSICIONES OPERATORIA MENTE SIGNIFICATIVAS Lic. Leoncio Durandean	109

CUBA: LA SOCIEDAD DISCORDE

Dr. Ramón Eduardo Ruiz

I

El carácter peculiar del desarrollo cubano dejó su huella sobre las instituciones y la sociedad de Cuba. Debido a su proximidad con los Estados - Unidos y a su propia tradición histórica, la estructura cubana evolucionó de una manera singular. Esa diferencia separó a Cuba de sus hermanas repú**u**blicas de hispanoamérica.

II

En Cuba no existía una sociedad coherente en 1958, ni tampoco una estrutura estable o bien entrelazada, sino simplemente, como hizo notar el sociólogo Lowry Nelson, "una sociedad en un estado de asomo". Cuba no constituía una nación, sus partes individuales no formaban una unidad. Mientras que los cubanos eran profundamente nacionalistas, su sociedad era una colección fragmentada de piezas unidas por circunstancias y accidentes históricos. Estaba dividida por intereses económicos, problemas étnicos y diferencias urbano-rurales que hacían mofa del mito de la nacionalidad. Varios factores le habían dado forma a la sociedad discorde de la isla.

Cuba se había desarrollado tardíamente. De las primeras posesiones españolas, fue la última en romper sus lazos coloniales. Su experiencia colonial explica su tardía independencia. Contándose entre las primeras tierras

del hemisferio occidental exploradas y conquistadas por España, paradójicamente fue una de las colonias más descuidadas. Careciendo de oro y plata, y sin los recursos humanos necesarios para la agricultura en gran escala, Cuba trabajó en vano para mantener el interés de los españoles, quienes rápidamente volvieron su atención al continente en el cual estaban México y Perú, que ejercían una atracción muy poderosa. En el siglo XVI, la isla era un escalón en la ruta hacia el continente, un área en la cual se preparaban las expediciones que llevaban a la conquista de los ricos imperios indios. Una vez que los españoles se establecieron en el continente, abandonaron la isla a su suerte.

Cuba languideció en esa condición semiolvidada hasta la segunda mitad del siglo XVIII. El agente catalizador causante del cambio fue la conquista británica de la Habana en 1762. Hasta entonces, cinco o seis barcos mercantes al año habían sido suficientes para el comercio de la isla, pero en los nueve meses de ocupación extranjera, aproximadamente cien embarcaciones de registro no-español arribaron a puertos cubanos, trayendo entre otras partidas a 10,000 esclavos africanos. Cuba había empezado la etapa del "despegue" cuando, primero los ingleses, y luego los españoles, descubrieron la riqueza potencial en azúcar. Los ingleses, ocupados en la guerra contra Francia y España, abrieron los puertos de la isla al comercio mundial, rompiendo temporalmente el monopolio español. Después de que España se había unido a Francia para apoyar a las trece colonias rebeldes, se permitió a Cuba comerciar con los rebeldes y con Francia. La revolu-

ción de Haití en 1789 destruyó su economía azucarera y proporcionó a Cuba la oportunidad de llegar a ser una de las principales fuentes azucareras de Europa.

Los eventos mundiales habían logrado sacar a la economía cubana de su letargo, pero España todavía tenía el control. Los españoles, cuyo número aumentó por las inmigraciones de la madre patria, mantenían bajo un estricto control los asuntos locales debido al temor que les inspiraba la creciente población de esclavos africanos. Aislada del continente, Cuba se mantuvo a salvo en la órbita española, aún después que el fuego de la rebelión había arrasado a las colonias del continente. Por una paradoja histórica, Cuba se volvió más española, después de que miles de refugiados realistas que llegaron de las colonias que se independizaban se establecieron ahí. La sociedad local se mantuvo española por nacionalidad y por lealtad hasta bien entrado el siglo XIX. Los negros, que sobrepasaron a los blancos en número hasta mediados del siglo XIX, y cuya lealtad a España era discutible, fueron sojuzgados por las armas y obligados a trabajar en las numerosas plantaciones que explotaban el lucrativo mercado del azúcar en Europa y Estados Unidos. De esta manera, durante la mayor parte del siglo XIX, la sociedad de la isla estuvo constituida por dos clases: los españoles y los blancos nacidos en la isla que en su mayoría eran fieles a España; y los negros, esclavos hasta los 1880.

Ni esta estructura sencilla, apenas de un siglo de edad, sobrevivió -

mucho tiempo. Durante las guerras de independencia, se bamboleó por trece años de severos conflictos militares y cerca de tres décadas de política fratricida; porque los negros fueron incitados a luchar contra los blancos, los españoles contra los cubanos, y el interés individual contra el bienestar general. Esta situación se agravó por el crecimiento de la industria azucarera, que a pesar de las guerras había progresado, y que con el triunfo de la independencia gozó de un auge que sometió a la economía en su totalidad a la suerte de una sola cosecha, y que a su vez dependía de compradores extranjeros. La bonanza del azúcar, que proporcionó a la población cierta medida de prosperidad, trajo consigo crisis económicas periódicas que ahondaron la diferencia entre los pobres y los opulentos.

Además, no se desarrolló una clase directora homogénea y permanente en la isla. El grupo director local, continuamente en período de transformación, nunca estableció una hegemonía verdadera. No existía una élite tradicional terrateniente debido a que el sistema feudal español no había sido implantado en la isla. Las plantaciones azucareras grandes que existían eran un fenómeno relativamente reciente y cuyos orígenes se remontaban a los últimos días del período colonial. Por más de tres siglos, la tierra fue ampliamente distribuida; la insignificancia relativa del latifundismo evitó el desarrollo de un sistema feudal español.

El azúcar primero, y el influjo del capital americano después, destruyeron el crecimiento de las plantaciones que eran características de las colonias

del continente. De este modo, aun las posesiones más grandes dejadas por España fueron eliminadas en gran parte y por esto la isla nunca tuvo una clase oligárquica terrateniente como en México y Perú, o una clase de siervos atados a la tierra y ligados por ley al hacendado. Su lugar fue tomado por una unidad agro-industrial de propiedad americana, que facilitó una relación completamente diferente entre la dirección y la mano de obra, y al hacerlo eliminó la existencia y la necesidad de una élite en el sentido hispanoamericano.

En Cuba existía una pseudo-aristocracia de ascendencia burguesa que había adquirido su riqueza participando en la vida económica de la República. Era una plutocracia de origen reciente que se introdujo en el lugar que dejaron los españoles, para citar al erudito J. F. Carvajal. Cubanos de origen y por interés, el nuevo grupo se había mezclado con remanentes coloniales; eventualmente se unieron ambos con los inversionistas americanos que vertieron su capital sobre la industria azucarera, después de que se les dieron las garantías necesarias mediante la enmienda Platt. Teniendo en cuenta los antecedentes y los valores, que estaban constituídos por una amalgama de ingredientes españoles, cubanos, y americanos, la nueva plutocracia tuvo poco en común con las tradiciones de una élite agraria. Aparte de su alto ingreso per cápita, que la distinguía de los grupos menos opulentos, tenía lazos con la burguesía, de la cual había surgido recientemente. Era un clan neo-empresarial totalmente exento de una conciencia de unidad y de clase, - característicos en una élite. Como tal, empleó una dirección limitada; sin

embargo, en ningún sentido controló a la sociedad de la misma manera que la élite de Perú o Colombia, quienes intervenían no sólo en el sistema económico, sino en el social y el político también.

Al mismo tiempo, el problema de definir y entender a la clase media presentaba dificultades casi insuperables. Lo tardío de la independencia, el sistema de monocultivo, el papel preponderante del capital extranjero, los latifundios azucareros, y la ausencia de pequeñas industrias -como indicó Carvajal- habían influenciado marcadamente la estructura de clases de Cuba.

En su estudio, Nelson hizo notar que el observador de fuera se veía tentado a concluir que la estructura social de Cuba consistía en las clases alta, media y baja, y nada mas. Sin embargo, también previno que tal definición "simplificaría demasiado lo que en realidad es una situación compleja". Si la riqueza y el ingreso fueron los criterios utilizados para la división de clases, entonces, sin lugar a dudas, existía una clase alta y otra baja; -pero insistía en que la sociedad cubana no estaba "fija". Entre los extremos de riqueza y pobreza existían complejas variaciones que hacían peligroso -cualquier intento de generalización.

En lugar de dividir a la sociedad cubana en tres grupos, Nelson la dividió en dos grandes categorías. En el nivel superior, incluyó a los grupos "alto-alto", "medio-alto", y "bajo-alto"; en el nivel inferior incluyó a los grupos "alto-bajo", "medio-bajo" y "bajo-bajo". La clase "alta" estaba cons

tituída tanto por gente directiva empresarial como por trabajadores de oficina, y todos aquellos "descendientes de las familias de la clase superior, sin importar su estado presente de riqueza e ingreso". En la clase baja - colocó a los obreros manuales, y a todos aquellos "descendientes de familias de esta clase". Los cubanos, de acuerdo con la tesis de Nelson, no podían ser clasificados tomando en cuenta sólo el ingreso. El ingreso era secundario en comparación con el factor más importante y sutil que era la distinción socio-psicológica que hacía que la identificación fuera difícil de llevar a cabo.

En esencia, el problema de definir la clase media era un problema de actitudes. ¿Había una clase media cubana con su propio conjunto de valores? Según Lowry, nó, debido a que los grupos medios se identificaron con la plutocracia y sus valores. Querían parecerse a la clase alta, vivir con un estilo similar y hasta con lujo si era posible. La diferencia entre ellas fue el nivel de vida diferente: Los ricos tenían más que los menos opulentos.

Además, era difícil hablar de una burguesía nacional. Lo que se consideraba como tal en Cuba era lo que estaba casi totalmente identificado - con los intereses, las corporaciones, y las finanzas de Estados Unidos; no tenía intereses nativos que proteger y pocas posesiones. Era un grupo parásito, dependiente de los intereses americanos para sobrevivir, sin cohesión, sin conciencia de clase y sin ningún tipo de moral. Tomó prestada la

ideología de la plutocracia, que en sí misma carecía de los atributos de una élite.

Dependiendo del extranjero, el grupo medio local virtualmente ignoró la necesidad de construir industrias nativas; y es un axioma de la vida política, que una clase media independiente es el producto de los intereses nativos. Aun así, no fue sino hasta 1927 cuando este tipo de industrias nacieron protegidas por la ley. Más aún, los inmigrantes, en particular los españoles, habían alterado fuertemente el carácter de los grupos medios. Es cierto que la corriente estaba cambiando; los cubanos nativos estaban entrando al negocio por ellos mismos, estableciendo industrias ligeras y pequeñas, pero en número creciente, y ganando a la vez una porción más grande de la industria azucarera. A pesar de lo tardío de esta corriente, no había ocurrido un cambio básico en las clases. La empresa privada era, en su mayor parte, extranjera; los cubanos instruídos, graduados principalmente como doctores o abogados, tomaban los cargos públicos como un medio de vida, convirtiendo al tesoro nacional en su principal empleador. En la parte más baja de esta clase nebulosa, un ejército de comerciantes en pequeño, guías, creadores de diversiones, e intermediarios en general, buscaban el modo de vivir de la industria turística y de los gustos de los que vivían en el lujo. Muchos de ellos sólo tenían trabajo en la temporada turística.

En ninguna parte se notaba más la debilidad o carencia de la clase media que en la Cuba rural. Aun así, con el 40 por ciento de la población

clasificada como rural, y un porcentaje mucho más alto dependiendo directa o indirectamente de la agricultura, Cuba debería haber tenido una clase media rural. No la tuvo. Aparentemente, los colonos, arrendadores y subarrendadores, tanto como los capataces, superintendentes y los gerentes de molinos que incluían una considerable población ocupada en la industria del azúcar, del tabaco y del café, formaban una clase media. Pero un análisis más minucioso reveló que de hecho carecían de una existencia independiente y - que estaban a merced de intereses creados. Tomando en cuenta estos factores, se asemejaban a los grupos medios urbanos no nacionales.

En resumen, la clase media no existía como tal. Era una colección de grupos, cada uno sin un concepto claro de su lugar en la sociedad, imbuídos con ideales limitados, cuya suma no constituía un ideal de clase.

Unidos sólo por su deseo de emulación, habían guardado los objetivos sociales como una reliquia. Se encontraban sin ningún plan o sistema con el cual defender sus intereses particulares, o los intereses del grupo en general, si hubieran tenido un interés propio, hubieran constituido una clase. - Pasivos en sus actitudes en general, cada uno había intervenido en los eventos nacionales únicamente cuando sus propios intereses estaban en juego. No existía unanimidad de opinión con respecto a cuestiones nacionales, especialmente sobre los problemas relacionados con la salud política y moral del país. En 1952, cada uno aceptó pasivamente el cuartelazo de Batista, como cada uno se había inclinado ante la chicanería política de los años anteriores.

Las clases bajas estaban igualmente fragmentadas, unidas sólo por los lazos comunes de pobreza y necesidad. Un proletariado urbano pequeño vivía en los barrios bajos y en los suburbios de la Habana y otras ciudades, su número engrosaba periódicamente por grupos de trabajadores sin empleo, provenientes del campo, en la temporada en que no eran ocupados por el azúcar. Sus trabajos se encontraban principalmente en la construcción, en la manufactura de productos tabacaleros, en los servicios públicos, en el transporte marítimo, y en las industrias de servicios en relación con el turismo. Los campesinos y los hombres permanentemente empleados en los molinos de azúcar, en el tabaco y en los ranchos ganaderos, - eran sus aliados en el campo. Un grupo minifundista de 250,000 pequeños campesinos y sus familias, que apenas sostenían una existencia precaria, cultivando un promedio de quince acres de tierra, y cerca de la mitad de los cuales eran aparceros o "paracaidistas", vivían al margen de los trabajadores.

Una mano de obra de 700,000, sin trabajo o con trabajo temporal, un número casi doble de éste, con hombres de empleo de tiempo completo, caracterizaron la estructura de los estratos más bajos. Aproximadamente la mitad tenía trabajo durante la zafra, o por algunos meses del año en la industria de la construcción. Para citar el análisis perceptivo de Robin Blackburn, "no eran ni siquiera explotados en relación a la producción, simplemente eran excluidos de ésta", no tenían parte en la sociedad. En suma, de una fuerza de trabajo disponible de aproximadamente 2.7 millones, más de uno de -

cada cuatro no tenía trabajo, ya fuera por todo el año, o por la mayor parte de él.

El índice que distinguía a los grupos de ingreso alto de los de ingreso bajo; a los ricos, de los pobres explotados, era semejante al índice que dividía a lo rural de lo urbano. Casi todos los habitantes del campo eran de la clase baja, mientras que casi todos los individuos de la clase alta vivían en las ciudades y pueblos, en una tierra preponderantemente agrícola en su economía, donde las tres cuartas partes de la población dependían de la agricultura.

Aparte de su pobreza común, únicamente la residencia en el campo unía a la mayoría de los explotados. Los constituyentes más importantes de la clase baja cubana eran una masa empobrecida de desempleados, una población rural identificada con el monocultivo y un proletariado urbano pequeño. No estaban unidos por lazos sociales o ideológicos, y una gran mayoría no estaba integrada a la estructura de la sociedad. Desde el punto de vista ideológico y social, la clase baja tenía menos lealtades hacia las instituciones cubanas que los amorfos grupos medios. La clase baja, amargada y frustrada, se prestó a las maquinaciones de agitadores y reformadores, cuyo principal objetivo era la transformación drástica de la sociedad. Ya hasta habían aceptado, para 1933, soviets de trabajadores en la industria azucarera, mientras que entre sus miembros había cinismo de unos para con los otros, hacia el gobierno, hacia sus leyes, y hacia el futuro de su país.

En ninguna parte era más evidente esta desconfianza que en las relaciones laborales organizadas entre patrones y trabajadores. No había confianza mutua, ni deseos de cooperación entre los dos, para citar el Report on Cuba del Banco Mundial. Se culpaban mutuamente por los problemas que los afligían. Aunque el trabajo organizado había efectuado progresos de consideración desde los treintas, el sentimiento de sus miembros era de "venganza", una reacción -concluyó el Banco- que era el resultado de los abusos que había cometido el sector empresarial en el pasado. Desconfiando de sus patrones, los trabajadores explotaron sin compasión todas las ventajas a su alcance, mientras que sus líderes alcanzaron prominencia "mostrando un máximo de agresividad".

En el análisis del Banco, los trabajadores y sus líderes eran víctimas de la ansiedad causada por una economía estancada, por el desempleo crónico que acosaba sus vidas. Un ejército de hombres -y sus familias- hambrientos, con pésimas condiciones de habitación, siempre estaba ahí para recordarles del peligro latente que caía sobre la víctima que perdiera su trabajo. Habiendo sufrido previamente, los trabajadores tuvieron poca fe en la habilidad o en el deseo de los inversionistas y el gobierno para construir nuevas industrias o proveer trabajos adicionales. Las relaciones obrero-patronales, mientras tanto, eran conducidas sobre una base impersonal. Un enfoque legalista, en el cual el factor humano usualmente estaba ausente, condicionó el punto de vista de los patrones sobre los obreros. Pocos de los expertos del sector empresarial, abogados en su mayor parte, tenían un conocimiento directo

de las condiciones de trabajo de las industrias, tanto en sus propias industrias como a nivel nacional. El grado de desempleo, el costo de vivir en un área dada, las condiciones de habitación y salud -consideraciones todas de suprema importancia para el trabajador y su familia- eran rara vez consideradas cuidadosamente por los expertos o sus patrones. En la opinión del Banco, las relaciones obrero-patronales-gubernamentales habían llegado, en 1950, a un punto de estancamiento. Sin un marcado adelanto, Cuba podría esperar un "deterioro progresivo" de su panorama económico; se encontraría con que su habilidad para competir en el mercado mundial quedaba dramáticamente limitada, mientras en casa, la producción, el empleo y los ingresos declinarían. A medida que las tensiones sociales crecieran, ricos y pobres podrían recurrir fácilmente a la dictadura para "resolver" sus problemas.

Los problemas de color y de raza dividieron a la sociedad en otras formas. Uno de cada cuatro cubanos tenía ancestros negros, de Africa o de las indias Occidentales. El censo de 1953 clasificó el 27.2% de la población como de color. El porcentaje correcto era indudablemente más alto, a pesar de que los apologistas de la colonización española negaban vehementemente la existencia de prejuicios de raza en el imperio hispanoamericano; el hecho es que el color había jugado un papel esencial en el desarrollo cubano. Debido al prejuicio racial, los españoles se mezclaron liberalmente con personas provenientes de los Estados Unidos, y la nación se dividió por razón del color de las personas.

En general, los grupos de altos ingresos eran blancos; el color se oscurecía hacia el final de la escala social. Los trabajadores manuales eran frecuentemente de procedencia afro-cubana, y casi todos los hombres de piel negra eran pobres. La fuerza de trabajo rural poseía un pronunciado tono africano, en especial los cortadores de caña y los trabajadores no-calificados en las industrias del tabaco y del café. Aun cuando sería un error interpretar a la sociedad cubana dentro del contexto de las actitudes raciales norteamericanas, la obscuridad de la piel en Cuba -tanto como en los Estados Unidos- tendió a identificar una posición social baja.

El problema racial había jugado un papel histórico prominente, y había influenciado fuertemente el movimiento de independencia. De hecho, este desajuste racial de la sociedad cubana había retardado su advenimiento. Mientras Simón Bolívar y José de San Martín estaban ganando la independencia en el continente, los cubanos permanecieron leales, a pesar de los esfuerzos hechos por México y Colombia para liberarlos de España. - El censo cubano de 1817 aclaró una buena parte de esa historia; los negros sobrepasaron a los blancos en número, mientras que en el continente únicamente el 2% de la población era de procedencia africana. Cuba tenía más negros que todas las colonias continentales de España juntas. Hasta 1850, el crecimiento de la población cubana fue el resultado de la gran importación de negros. El esclavismo africano en la isla había llegado a su clímax para esa fecha. Alexander Von Humboldt, el reconocido científico alemán que visitó a Cuba a fines del siglo, estimó que más de 90,000 negros habían -

sido importados a la isla entre 1521 y 1791. En opinión de otros, más de medio millón de negros fueron introducidos clandestinamente a la isla después de que España había anulado formalmente el comercio de esclavos en 1820, generalmente bajo el disimulo de los capitanes generales locales españoles. De acuerdo con algunas cifras, aproximadamente 650,000 negros arribaron a tierra cubana para mediados del siglo XIX. Después, el número relativo de negros declinó, hasta que el censo de 1899 reportó menos negros que en 1837. El movimiento de independencia brotó después que los blancos sobrepasaron a los negros en número.

Los historiadores han hecho notar que frecuentemente la desconfianza que el negro inspiraba hacía que muchos partidarios, en potencia, de la libertad, se mantuvieran leales a España. Temerosos de la actuación que pudieran tener los negros "libres" en una república, los españoles locales y los criollos se habían opuesto a la independencia, o habían favorecido la anexión a los Estados Unidos antes de la Guerra Civil. Con la derrota de la Confederación, el esclavismo cubano le dio la espalda a la Unión, prefiriendo permanecer bajo España, como lo probaron los hechos de la Guerra de Diez Años. Cuando Cuba logró su independencia, los blancos sumaban el doble de los negros. En suma, a menudo el color había separado a los patriotas de los leales a España.

La oposición blanca a la independencia tuvo otro aspecto. Directa o indirectamente, el negro fue el representante de la causa reformista. Como

obrero explotado en las plantaciones azucareras, se había opuesto persistentemente al sistema, primero pidiendo su emancipación y luego demandando salarios más altos y mejores condiciones de trabajo. Al principio, el enemigo era el terrateniente blanco, español o criollo; más tarde, la corporación extranjera. Cuando su amo se identificó con España, el negro aceptó la causa de la independencia, peleando y muriendo por ella, y proporcionando líderes y patriotas, entre los cuales se cuenta el mulato legendario, Antonio Maceo. En el curso de su historia como esclavo, y después - como un cortador de caña mal pagado, el afro-cubano frecuentemente se había rebelado. En el siglo XIX hubo rebeliones de esclavos en 1812, 1827, 1843 y 1879. Bajo la República, una revolución negra irrumpió en 1912, dirigida por Evaristo Estenoz, quien reclamaba que a su gente se le había negado la igualdad. En medio de sus esfuerzos para organizar un partido político negro en Oriente, el Partido Independiente de Color empezó la lucha entre afro-cubanos y tropas del gobierno enviadas a suprimir el movimiento. Cerca de 3,000 negros murieron en esta guerra racial, que fomentó animosidades que iban a permanecer por décadas en el futuro.

En el siglo XX, las protestas negras, con excepción de la frustrada rebelión de 1912, se mezclaron a las protestas de los trabajadores. Gran parte de las dificultades de los trabajadores, en los años veinte y treinta, tuvieron sus raíces en el Oriente de "color", que sufría todas las calamidades de la industria azucarera. Los afro-cubanos, como cortadores de caña, molinos, campesinos marginales, o trabajadores manuales, fueron los primeros -

en sentir las presiones de las épocas económicas difíciles. De los desempleados permanentes, o de los subempleados, una mayoría era indiscutiblemente afro-cubana. Los prejuicios de raza norteamericanos, que penetraron junto con el capital y los turistas americanos, tendió a agravar el patrón de discriminación racial. Mientras tanto, a nivel social, a los afro-cubanos con características definitivamente negras se les negaba frecuentemente la entrada a los mejores hoteles y bares en la Habana, y la admisión a los clubes sociales de los blancos.

Discriminado en los trabajos, y repudiado por los parásitos sociales, el negro era, sin embargo, cortejado asiduamente por los políticos; en particular por aquellos que no tenían a la sazón puestos públicos. Desde la época de Estrada Palma, el primer Presidente de la República, cuyo Partido Moderado tenía el respaldo de los poderosos y de la gente profesional, el negro había sido identificado con la oposición. Así, los afro-cubanos se habían puesto inicialmente del lado de los liberales, quienes les habían prometido igualdad política y económica a cambio de su respaldo. De hecho, los liberales -tanto como los moderados y los conservadores- temían a la multitud negra, y se guardaban muy bien de proporcionarles fuerza política. Los partidos políticos explotaron la ingenuidad política del negro para sus propios fines egoístas y estrechos, para introducirse y ganar acceso a los puestos públicos. En 1920, para citar un caso notorio, Menocal y los conservadores habían ganado el voto negro para elegir a Alfredo Zayas y oponerse a los liberales; lo hicieron dividiendo dicho voto, que era en extremo liberal, reviviendo la enemistad que existía entre facciones hostiles de sectas religiosas se

cretas. Con la promesa de adoptar su causa, los conservadores permitieron a los ñáñigos, un clan vudú, exhibirse públicamente, y desarrollar sus ceremonias sin interferencias de las autoridades locales. Durante la Revolución de 1933, los líderes del Directorio Estudiantil, muchos de ellos con conceptos raciales neodarwinistas, habían tratado de unir a los negros bajo el régimen de Grau. La legislación social de Grau adhirió a muchos de ellos a su causa, pero intimidó a los blancos, quienes se habían resistido anteriormente a sus demandas. Por su parte, el astuto Batista, empleó su ascendencia - multirracial para pedir el apoyo negro.

Sin embargo, en 1958, hubiera sido un error catastrófico hablar de una población negra que estuviera completamente aislada de la vida cubana. Nicolás Guillén, el notable poeta afro-cubano, recalcó que el negro había contribuido sin medida al desarrollo de la isla. En el aspecto económico había sido su columna vertebral por siglos. Sin él, las grandes plantaciones azucareras, que habían sido tan productivas para sus dueños, no hubieran podido subsistir, y sin el azúcar no habrían existido la riqueza, el ocio y la cultura. Todo el cuadro del siglo XIX hubiera sido muy diferente si los africanos no hubieran adoptado la isla como su patria. En la opinión de Guillén, el africano había creado en Cuba una verdadera psicología mulata, una cultura intermedia: la negra-blanca. Formó el carácter fundamental de la gente cubana, el cual, según el poeta, no era blanco ni negro, sino una mezcla de ambos, completamente fusionada.

Sin embargo, paradójicamente, la población de color fue muchas veces un elemento no asimilado por la sociedad. Aun cuando la discriminación racial en Cuba fue menos intensa que en la América del Sur, el afro-cubano probó la fruta amarga de la desigualdad muy frecuentemente; pero con la diferencia de su larga historia de protestas e insurrecciones, además de su liderato nativo. Tenía pocas lealtades para con el sistema, perteneciendo a una minoría explotada, y poseía poca preparación para cambiarlo por medios democráticos o pacíficos. Muchas veces había marchado a la vanguardia de aquellos que emplearon la fuerza para alterar el statu quo.

III

Una sociedad dividida por amplias diferencias en el ingreso, en la - cual ricos y pobres vivían en mundos separados, donde un espíritu de descon- fianza muy extendido puso a los individuos y a los grupos unos contra otros, no podía proporcionar buenos cimientos para sus instituciones. En realidad, la República en su infancia nunca desarrolló instituciones propias. Las le- yes, los juzgados, y hasta el gobierno, descansaron sobre una experiencia colonial que dejó a los cubanos sin preparación para regirse por ellos mismos, y con los modelos extranjeros que no se ajustaban a las condiciones locales. Todas las instituciones fueron víctimas de la apatía pública, de la corrupción y del egoísmo.

Ninguna institución reflejó mejor la escena doméstica que los partidos políticos. Al principio, tres facciones habían luchado por la supremacía del

panorama político local: conservadores, moderados y liberales. Hasta el final de los veinte, se habían dividido el tesoro público entre ellos, y habían unido sus fuerzas para evitar que un ataque a su monopolio tuviera éxito. En la década de los treinta, los conservadores se rebautizaron como Partido Democrático; de ellos, los que defendían sobre todas las cosas el statu quo, formaron el Partido Republicano en los cuarenta. Al mismo tiempo, los liberales se habían hecho aliados de Gerardo Machado, un estigma que, al caer, virtualmente los destruyó como una fuerza política potencial. Sin embargo, todos eran partidos conservadores de cubanos ricos, con poco apoyo de la masa. Su programa alabó a la empresa privada, al gobierno democrático y honesto, y se opuso fuertemente al comunismo. En general, sus programas políticos se quejaron casi siempre del paso de los viejos tiempos. Cuando se vieron perdidos, prefirieron la dictadura a lo que ellos llamaron el "caos y el desorden".

En su oposición estaban los "partidos" reformadores. Desde el comienzo de los treinta, hasta finales de los cuarenta, los Auténticos de Grau habían encabezado la oposición; pero él y sus seguidores habían retado a los defensores del statu quo muy brevemente. Cuando aceptaron un lugar con los partidos antiguos, se fortalecieron y ganaron la presidencia en 1944 con el apoyo de los republicanos reaccionarios. Amargados por los reveses sufridos, los reformadores organizaron el Partido del Pueblo Cubano, los Ortodoxos, que adoptaron la causa de Martí. Sin embargo, para 1958 los Ortodoxos se habían dividido en moderados y radicales. Aparentemente, la política cubana

fue dictada por decisiones casuísticas: los conservadores permanecieron fieles a su bandera, pero los reformadores, tanto individualmente como en los partidos, eventualmente siempre se unieron a la oposición.

La protesta de los cincuentas fue contra todos los partidos. Porque -como señaló Leslie Dewart- todos estaban totalmente desacreditados. Exentos de principios, sólo se utilizaban para proveer de trabajos públicos a los que buscaban colocarse. Los objetivos de los partidos fueron los beneficios que se pudieran obtener de los cargos y del tesoro público para su distribución entre los líderes y dirigentes secretos. Funcionaron en un mundo proprio, independientemente de las aspiraciones y las demandas públicas, donde la lealtad hacia el partido, sus miembros y su liderazgo, dictaron las decisiones y el esquema de la filosofía política. Como explicó J. González, ninguno se parecía más a un conservador que un liberal. Los líderes de partido, con los cuales los miembros estaban identificados, y a los que debían su unión, disfrutaban de una posición fortísima. Los partidos fueron organizaciones personales, dirigidas y controladas por un hombre: si con éxito en la votación, el Presidente de la República; si nó, por el hombre que aspiraba a ser el sucesor. A nivel local, era el jefe superior de la escalera política o el jefe político, quien dispensaba favores que le brindaban sus superiores a cambio de su apoyo. La historia política cubana fue la historia de tales hombres; los Menocales, Machados, Batistas y Graus. Era el caudillo que gobernaba, el jefe que anteponía sus necesidades personales y de partido sobre los principios políticos y la ideología, quien sirvió al inversionista extranjero

y a los ricos. En la historia de la isla, escribió Carlos Márquez Sterling, "el punto relevante fue la confianza depositada en el caudillo como una expresión del intelecto cubano". No es de sorprenderse entonces, que Cuba no tuviera, con excepción de los Auténticos en los treintas, un partido verdaderamente nacional o popular.

En el frente político, frecuentemente la violencia arregló las diferencias. Casi un tercio de la historia de la República fue ocupada por ella: en la primera década del siglo XX, desde el final de los veinte hasta 1936, y otra vez después de 1953. En el campo, los cubanos habían llegado a ser maestros en la guerra de guerrillas, la cual habían utilizado contra los españoles en la Guerra de los Diez Años, y de 1895 a 1898, y también contra Machado y Batista. Ricos y pobres se entregaron igualmente al pasatiempo nacional del terror. El ABC, uno de los grupos legendarios de protesta de la isla, fue un ejemplo.

Organizado en diciembre de 1931 para combatir la tiranía de Machado, el ABC había empleado el terror para combatir el terror. Compuesto principalmente de hombres jóvenes de los estratos intelectuales y profesionales, se ganó la aclamación nacional por su habilidad efectiva para intimidar a Machado y su banda de asesinos a sueldo. Siendo un grupo clandestino, el ABC copió su estructura de las sociedades secretas de Francia antes de la Revolución Francesa. Todos los miembros pertenecían a uno de tres separos alfabéticos, de ahí que la sociedad haya tomado ese nombre. Durante su apogeo,

el ABC tuvo 2,000 miembros, que según Ruby Hart Phillips, el corresponsal en la Habana del New York Times, eran "jóvenes de modales agradables y bien educados, a pesar del hecho de que en realidad eran asesinos". Cansados de la cínica generación del 95, de veteranos que habían regido a Cuba desde la independencia, el ABC recurrió a la violencia para combatir las enfermedades políticas, urgiendo por el momento la abrogación de la Enmienda Platt y la fragmentación de las extensas plantaciones americanas. Después de la caída de Machado, el ABC dominó la breve administración de Céspedes. Cuando Grau hizo caer a Céspedes, el ABC dirigió sus tácticas de terror hacia él y sus aliados, apoyando abiertamente la rebelión en su contra, que sin éxito se llevó a cabo en noviembre de 1939. Sin embargo, el ABC, no estaba solo en el uso de la violencia. Después que los asesinos de Batista mataron a Antonio Guiteras en mayo de 1935, los miembros de la "Cuba Joven", una organización que él encabezó, buscó venganza matando a cada uno de los que participaron en el asesinato de su líder. Eddi Chibas, el ídolo de los idealistas cubanos a fines de los cuarentas, siendo un hombre aún joven, ganó sus espuelas arrojando una bomba a un tranvía en los días de Machado. En la Habana, el populacho había saqueado tiendas y asesinado lascivamente a los guardaespaldas de Machado, después - que éste abandonó la ciudad.

Sin un aparato político efectivo, Cuba cayó a merced del ejército; sus dos jefes políticos nacionales, Machado y Batista, controlaron más de la mitad de la historia de la República. A diferencia del militarismo en los

otros países hispanoamericanos, donde sus ataduras con la élite hacían que se constituyera una "trinidad profana" con la Iglesia y los terratenientes, el ejército local tuvo una estructura no convencional. Tenía menos de cinco décadas de existencia, ya que apareció en el presente siglo, como resultado de los arquitectos políticos americanos que, habiendo observado a un grupo abigarrado de descontentos echar fuera al primer presidente cubano en 1906, decidieron organizar un ejército para protegerse de un hecho similar en el futuro. De esta manera, Magoon, en uno de sus últimos actos, dejó establecido un ejército permanente. Sin embargo, los rebeldes eran veteranos en su lucha por la independencia, y veteranos del Partido Liberal que contaba con el apoyo popular; por esto, desde el principio, el ejército fue una institución extranjera, considerado por muchos ciudadanos de la isla como el enemigo de los verdaderos patriotas y el instrumento de intereses ajenos.

Magoon complicó más la situación dándole el nombramiento de Comandante en Jefe del Ejército a Pino Guerra, el mismo hombre que había capitaneado la rebelión organizada contra Estrada Palma. Cuando este último había anunciado su reelección, según cuenta la leyenda, Guerra, entonces un representante liberal en el Congreso, había salido de sus muros consagrados amenazando con "buscar justicia en otra parte". Para instruir y habilitar a Pino Guerra para que pudiera organizar un ejército moderno, Magoon lo envió a Francia y a Estados Unidos, a estudiar organización y tácticas militares, y así estar preparado para sofocar rebeliones de la misma clase que él había empleado.

Con todo, el militarismo local combinó elementos hispanoamericanos y propios. Como sirviente de administraciones sucesivas desde 1909 hasta - 1933, se cubrió bajo la apariencia que tenían sus instituciones hermanas - desde México a Argentina. Otra vez, Guerra comenzó la hispanización del ejército. En 1912, el presidente José Miguel Gómez había decidido que sólo su reelección podría salvar a Cuba del caos; pero temía al ejército porque Guerra daba su apoyo ostensible a su rival, Alfredo Zayas. Para deshacerse de Guerra, Gómez le ofreció una misión especial en Europa, con un ingreso lucrativo. Cuando Guerra rechazó la propuesta, Gómez lo mandó matar. Afortunadamente para Guerra, los asesinos en potencia probaron su ineptitud y escapó con una pierna herida. No queriendo incurrir en el mismo error, Guerra renunció, dejando en su lugar al amigo más cercano de - Gómez. Más tarde, sin embargo, se unió a Gómez y los dos ayudaron a - obstaculizar las ambiciones presidenciales de Zayas. Pero no fue sino hasta el advenimiento de Machado que el ejército llegó a ser el cuerpo nativo individualista de la política hispanoamericana. Machado mismo, siendo militar, lo transformó en su rama, y a la vez lo hizo la voz de los ricos influyentes. Irónicamente, fue el militarismo mimado de Machado el que finalmente lo arrojó del poder en 1933.

Cuando Batista y sus sargentos, hombres de ascendencia humilde, quitaron el control del ejército a la pandilla de oficiales, crearon una situación militar completamente nueva. Como jefe del ejército, Batista le dio cargos a 527 hombres ya reclutados; únicamente 116 de los 500 oficiales anteriores mantuvieron sus cargos, y eso porque aceptaron a los comandantes mulatos.

Deponiendo al grupo de oficiales cuyos antecedentes se identificaban con los grupos de mando civil, Batista divorció al militarismo de la estructura tradicional de poder; por raza y posición social, él y sus hombres pertenecían a las clases bajas. Pero su traición a los revolucionarios en 1934, que indudablemente contaban con el sentimiento mayoritario, destruyó la popularidad que habían adquirido ante las masas por su golpe de estado anterior. Teniendo como orígenes la rebelión y la traición, el ejército creado después de Machado se hizo el títere de Batista, que en esencia era un establecimiento militar arrancado de sus ataduras tradicionales a la élite hispanoamericana, y sin apoyo popular. Era un ejército oportunista y de predatorio, constituido por soldados profesionales de la clase baja, privado de lealtades de clase, y de quién desconfiaban tanto el populacho como los ricos.

El ejército de Batista se encontró en una situación anómala. No era popular aun cuando su personal, por raza y clase, tenía vínculos muy estrechos con los pobres. Tenía un alto porcentaje de oficiales afro-cubanos, aproximadamente uno de cada tres. Un cuerpo militar de este tipo tuvo pocos defensores firmes dentro de los grupos gobernantes. De todos modos, el ejército había logrado consolidar su posición poniéndose del lado de los intereses más fuertes en turno, en este caso los enemigos de las reformas. El ejército plebeyo se encontró, por un lado, entre los defensores del statu quo, que censuraban ruidosamente cualquier cambio en cualquier forma; y por el otro, el populacho, con el cual tenía vínculos, y que clamaba porque hubiera cambios.

Para conservar su victoria, tan difícilmente ganada, Batista caminó sobre la cuerda floja. Para aplacar a sus hombres, aumentó el tamaño del ejército, aumentó la paga a sus oficiales y asignó una porción más grande del presupuesto nacional para este menester. Limitó las oportunidades de traficar con los puestos del ejército, aunque no las cerró completamente. Le dio al ejército un papel más activo en los asuntos políticos, y lo empleó para llevar a cabo reformas sociales; hasta le pidió que construyera escuelas. De esta forma, el ejército de Batista ganó una nueva imagen a fines de los treinta. Pero el caudillo nunca se desvió mucho de la premisa que lo llevó a traicionar a Grau. Su ejército mantuvo el statu quo, lo cual apaciguaba a los intereses nativos y extranjeros con los cuales se había aliado desde el principio, junto con sus hombres. Como compensación a su actuación, la plutocracia aprendió a vivir con el sargento mulato que se volvió un oficial-político.

Después de 1944, los Auténticos intentaron purgar al ejército de los compinches de Batista, pero fallaron. Grau empezó la sacudida, reemplazando al Jefe del Estado Mayor de Batista por un oficial de su propia selección, y cambiando o retirando a los comandantes militares de seis provincias. Cuando Grau y su sucesor -Prío Socarrás- riñeron, Prío limpió las fuerzas armadas echando a los hombres de Grau y sustituyéndolos por los suyos. Prío obtuvo un éxito dudoso, pues los oficiales del ejército tramaron su caída por dos veces antes de 1952. La purga militar de los Auténticos, obviamente no pagó dividendos, porque el golpe de estado que

devolvió a Batista el poder fue un trabajo del ejército. Y además este hecho hizo que se alejara aún más el afecto que le pudiera haber tenido la opinión pública responsable al ejército. Todavía en 1958 la posición del ejército permanecía sin cambio; fue una fuerza militar personalista, sin vínculos con los pobres o los ricos. No tuvo raíces hondas en la estructura socio-económica de la isla, o en su gente. Su fuerza descansó principalmente en las armas proporcionadas por Estados Unidos, y este hecho lo marcó como una fuerza extranjera en las mentes de los nacionalistas.

La Iglesia Católica ocupó un puesto semejante. También en su actuación falló como un elemento de cohesión, y fracasó al tratar de unirse -como lo había hecho en el continente- con las fuerzas conservadoras tradicionales de la sociedad. En Cuba, la Iglesia era meramente otra institución débil. Aparentemente, tenía hondas raíces; pero esta apariencia era equívoca. Es cierto que aparecía con un amplio apoyo popular: el 80% de la gente nominalmente era católica. Sin embargo, sólo aproximadamente un décimo de ellos practicaban su religión. Comparados con los peruanos, colombianos, o aun los mexicanos, los cubanos no eran gente religiosa. Literalmente, miles de ellos habían encontrado posible abrazar la doctrina materialista del comunismo y alegar lealtad a la fe. Esto había incluido también a las mujeres, quienes tendieron a ser más católicas que los hombres. En su estudio sobre las iglesias en Cuba, J. Merle Davis encontró que los cubanos -aun cuando crecían bajo la doctrina católica romana- eran "aparentemente unos agnósticos". Para citar a Leslie Dewart, un filósofo católico que vivió largos

años en la isla, "la Iglesia, y cualquier práctica organizada e institucional, es para la mayoría de los cubanos... ridícula y digna de desprecio". Debido a esta concepción, de todos los hispanoamericanos el cubano era, en sus prácticas y actitudes, el menos católico de ellos, en términos de su devoción y su apoyo a la Iglesia, y de su vida estética y social.

La Iglesia fue débil institucionalmente, en especial en las áreas rurales. El clero colonial español nunca construyó las suficientes iglesias en las villas y pueblos, y nada se hizo para cambiar esto después de la independencia. Sin iglesias, no había un clero rural sustancial, lo cual alejó el contacto entre los sacerdotes y los cortadores de caña y campesinos. Aun a nivel nacional, Cuba tuvo sólo 725 curas para una población de seis millones, es decir, un cura por cada 7,850 habitantes. Al final, para parafrasear la observación de Lowry Nelson, la Iglesia "virtualmente no existió" en la Cuba rural como una institución establecida y funcional. En gran medida, el campesino, el colono, y el trabajador del campo, no tenían interés en la suerte de la Iglesia.

Los problemas raciales ayudaron a aislar a la Iglesia de la gente rural todavía más. Gran parte del campo, y ciertamente el muy poblado Oriente, eran de procedencia afro-cubana; por el contrario, más de tres cuartos del clero era español, incluyendo a casi toda la jerarquía. En el mismo sentido que el clero español se manifestó incapaz de llegar hasta el indio de México y Perú, así también el sacerdote extranjero no tuvo éxito en sus esfuerzos -

para entender y socorrer las necesidades espirituales de los afro-cubanos. Davis dijo que "no existía vida religiosa" entre ellos. La poca habilidad de la Iglesia para responder, o comunicarse, ayudó a explicar, por lo menos en parte, la supervivencia de formas crudas del espiritualismo africano en las pequeñas comunidades afro-cubanas. En esta situación, la Iglesia no podía reclamar ningún ejército rural de su fe; ni podía llamar a la gente del campo en defensa de su posición institucional, ni tampoco en defensa de su posición ante la sociedad en conjunto.

Nunca llegó a ser un pilar nacional de fuerza. Excepto por un grupo pequeño y leal de creyentes urbanos de ingreso alto, no tenía seguidores - en masa. A diferencia de la Iglesia en otras repúblicas hispanoamericanas, donde resistió con éxito la crítica laica, la Iglesia Cubana perdió su posición especial. La Iglesia y el Estado fueron separados en 1900. Menos de dos décadas después, el divorcio fue legalizado; en el continente, este hecho fue excluído de la discusión pública. El divorcio no quedó estatuído solamente en los libros, sino que miles de cubanos tomaron ventaja de él. En los veinte, Machado había firmado un decreto liberalizando la ley del divorcio y creándola sobre el patrón de la legislación de Nevada, esperando atraer, de este modo, el negocio de los divorcios a la isla. El divorcio de Batista en 1944 desató una ola de ellos entre los oficiales del ejército y los políticos. Una ley de 1900 había convertido el casamiento en contrato civil. Más tarde, el clero local se impuso a las autoridades americanas de ocupación en la discusión para permitir el casamiento por la Iglesia o por la ley civil. Sin embargo, de las 107 municipalidades que votaron para dar su opinión sobre

el cambio, 80 se opusieron, como lo hicieron tres de los seis gobernadores provinciales, y todos menos uno de los magistrados en los juzgados de primera instancia. En relación con otros países latinoamericanos, un número sorprendentemente grande de cubanos pertenecían a congregaciones protestantes. Las Logias Masónicas en Cuba eran las más grandes de toda latinoamérica; cada pueblo grande tuvo su logia, y sus miembros, desde los principiantes hasta los templarios, invariablemente intervinieron en los papeles principales de la vida política y económica de sus comunidades. José Martí y Antonio Maceo son una muestra muy pequeña de todos los masones ilustres de la historia cubana.

Factores históricos reafirman esta situación. La calidad del clero colonial había sido pobre. Con frecuencia habían incluido en el personal jerárquico de las iglesias de la isla a eclesiásticos que habían violado las reglas en el continente. Debido a que bajo España la Iglesia y el Estado estaban unidos, el clero se había opuesto a la independencia, provocando la indignación de los patriotas y el descontento de las mayorías en la Isla. La Iglesia no había mostrado su preocupación por la condición de los pobres; como institución española, fue un lazo entre la colonia y la madre patria, que debía ser cortado si Cuba quería ser realmente libre. No es pues de extrañar que los debates sobre el problema de la Iglesia se contaran entre los más acres en la Convención Constitucional de 1900, que abolió el apoyo del Estado a la Iglesia y declaró libertad para todas las sectas religiosas; y al hacer esto, liberó a la isla del problema eclesiástico que acecha a gran parte de hispanoamérica.

En resumen, la Iglesia, aliada superficialmente con los grupos de alto ingreso, con una posición nacional débil, y virtualmente ausente del campo de Cuba, en particular de los afro-cubanos, era una institución sin fuerza. Como órgano político tenía poca vitalidad e inclinación a apoyar a los reformadores. Unicamente una minoría de creyentes seculares se había opuesto a Batista; uno de los cardenales de la Iglesia, Manuel Arteaga, viajó al Palacio Nacional para felicitar al caudillo por su golpe de estado. Pequeña, impotente y sin vida, la Iglesia no podía mantener unida a la sociedad u organizar la opinión pública, ni para su propio interés, ni para la defensa del statu quo.

A pesar de la naturaleza dividida de la sociedad, existía la unidad; una unidad que reflejaba un despertar creciente y una toma de conciencia de lo que significaba ser cubano y del destino de Cuba como un pueblo. Desde los veinte, una ola de nacionalismo se había apoderado de la isla; limitado en los cuarentas, volvió otra vez en 1958. En este nacionalismo militaban los intelectuales y la juventud de la isla. El nuevo nacionalismo, producto de años de frustraciones, de esperanzas muertas antes de que fueran realidad, representó las aspiraciones populares de una sociedad libre de las viejas calamidades y del extranjero. Martí, al darle al nacionalismo un carácter dinámico, lo hizo tomar un giro antiextranjero, dirigido no solamente hacia fuera del país, sino contra los defensores locales del régimen neocolonial, y, de hecho, contra toda la estructura socio-económica. Fue una protesta en contra de lo que era Cuba. Sus discípulos pedían el fin de la subordinación al azú

car, una industria controlada y explotada para beneficio extranjero. Abogaron por el regreso de la propiedad a los nativos, la diversificación de la agricultura y la industrialización. Los creyentes soñaron con liberar al pueblo del yugo, al cual culparon de los fracasos pasados. Y el yugo, según - ellos, era el vecino yanqui.

IV

Así pues, esta era la estructura de la sociedad cubana en 1958. Cuba era un país de grupos económicos; una porción rica muy identificada con el capital americano; y una masa de trabajadores, grande, y a menudo explotada, pero aún así en mejor situación que sus hermanos en desgracia de hispanoamérica. Existían en medio grupos amorfos, todos tratando de mantener apariencias de ricos, e igualmente dependientes de mercados extranjeros y de las - importaciones. Ni el ejército, ni la Iglesia, tuvieron su papel hispanoamericano acostumbrado, aun cuando ambos estuvieron ligeramente vinculados al - statu quo. De los partidos políticos, ninguno, con excepción de los comunistas, se había dado maña para construir una organización disciplinada y tenaz; ninguno había sobrevivido a los temores de Batista en los cincuentas.

Los sindicatos, mientras tanto, habían sucumbido a la venalidad de los tiempos, lo cual creó crecientes dificultades para cientos de miles de trabajadores, cuyo medio de vida dependía de la veleidosa industria del azúcar.



LA FUNCION DE PRODUCCION

BIBLIOTECA CONSUELO MEYER
FACULTAD DE ECONOMIA

Ing. Eladio Sáenz Quiroga

Introducción.

La función de producción relaciona los factores productivos, proporcionando una expresión matemática que permite obtener la can tidad producida de acuerdo con las cantidades de los factores pro ductivos empleados en la producción. Para el análisis económico de una empresa, de una industria ó de la producción total de un país, es necesario determinar la importancia relativa de los factores pro ductivos, tomando en cuenta los precios de los mismos y los recur sos disponibles. La función de producción hace posible la determina ción de esta importancia relativa a través del cálculo de indicadores económicos como elasticidades, elasticidades de sustitución, produc tividades marginales, etc. Del análisis de la función de producción para la economía total de un país, se deduce la conveniencia de im pulsar determinados sectores de la producción que aceleren el desa rrollo económico. Estos argumentos justifican el hecho de que actual mente se considere a la función de producción como una herramienta indispensable para el análisis económico.

El propósito de este ensayo es presentar algunas consideraciones teóricas sobre las condiciones que debe satisfacer una función de pro ducción y sobre el ajuste estadístico de un modelo de producción para la economía total de un país.

Forma funcional. La selección de la forma funcional que va a ser ajustada a un conjunto de datos empíricos es el primer problema que se presenta cuando se desea obtener una expresión matemática que relacione un conjunto de variables para determinados dominios de definición de las mismas. Cuando el número de variables que relaciona la función es tal que no es posible hacer objetiva gráficamente la forma de la función, es preciso determinar características de tipo general con la ayuda de derivadas parciales, que nos permiten hacer una selección de la forma funcional más conveniente.

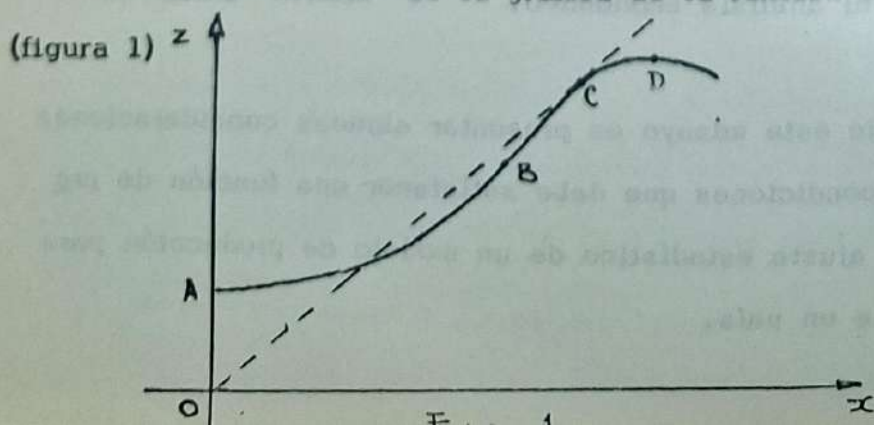
Para decidir que tipo de función ha de ajustarse a la producción, es necesario establecer características propias de la función de producción, que son resultado de observaciones empíricas y de deducciones lógicas que determinen la zona económicamente importante de la producción. Consideremos primeramente un solo factor productivo variable. En este caso, la función de producción tiene la forma:

$$z = f(x)$$

z = cantidad producida

x = cantidad del factor productivo empleada en la producción.

La forma "normal" de la gráfica de la función es la siguiente:



Forma funcional. La selección de la forma funcional que va a ser ajustada a un conjunto de datos empíricos es el primer problema que se presenta cuando se desea obtener una expresión matemática que relacione un conjunto de variables para determinados dominios de definición de las mismas. Cuando el número de variables que relaciona la función es tal que no es posible hacer objetiva gráficamente la forma de la función, es preciso determinar características de tipo general con la ayuda de derivadas parciales, que nos permiten hacer una selección de la forma funcional más conveniente.

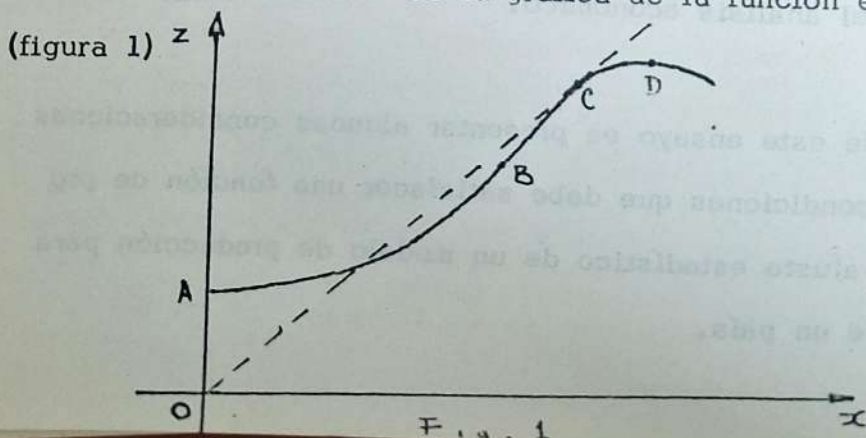
Para decidir que tipo de función ha de ajustarse a la producción, es necesario establecer características propias de la función de producción, que son resultado de observaciones empíricas y de deducciones lógicas que determinen la zona económicamente importante de la producción. Consideremos primeramente un solo factor productivo variable. En este caso, la función de producción tiene la forma:

$$z = f(x)$$

z = cantidad producida

x = cantidad del factor productivo empleada
en la producción.

La forma "normal" de la gráfica de la función es la siguiente:



El punto A corresponde al nivel de producción obtenido sin utilizar el factor productivo variable ($x = 0$). Cuando el factor productivo variable es esencial en la producción, el punto A coincide con el origen de coordenadas 0.

El punto B es un punto de inflexión donde cambia el sentido de concavidad de la curva, de cóncava hacia arriba a cóncava hacia abajo. A partir de este punto empieza a operar la ley de rendimientos marginales decrecientes. En términos matemáticos, $\frac{d^2z}{dx^2} = 0$ en B y a partir de ese punto $\frac{d^2z}{dx^2}$ es negativa, lo cual indica que el producto marginal $\frac{dz}{dx}$ está disminuyendo.

El punto C corresponde al máximo producto medio y es un punto de particular importancia porque a partir de C empieza a operar la ley de rendimientos medios decrecientes, aun cuando la producción sigue aumentando al aumentar el factor productivo variable. La zona económicamente importante empieza entonces, a partir del punto C.

El punto D corresponde al máximo nivel de producción que puede obtenerse, a partir del cual la producción empieza a disminuir al aumentar el factor productivo variable. Entonces, la zona económicamente importante empieza en el punto C y termina en el punto D.

Consideremos ahora 2 factores productivos variables. En este caso, la función de producción toma la forma:

$$z = f(x, y)$$

$$z = \text{cantidad producida.}$$

$$x, y = \text{cantidades de los factores productivos variables.}$$

La gráfica de la función es una superficie en el espacio tridimensional y resulta difícil hacer objetiva la forma "normal" de la función de producción. Sin embargo, podemos establecer las características fundamentales de la función de producción analizando las gráficas de las secciones a la superficie, paralelas a los planos coordenados:

a) Secciones verticales. Cortes paralelos al plano $z - x$ y al plano $z - y$. Estas secciones corresponden a mantener uno de los factores productivos constante y por lo tanto su gráfica es de las mismas características que la de la función de producción con un sólo factor productivo variable. (Fig. 1).

b) Secciones horizontales. Esta sección es un corte paralelo al plano $x - y$ y corresponde a considerar un nivel fijo de la producción z . Entonces, los puntos de la gráfica de una sección de este tipo proporcionan las diferentes combinaciones de los factores productivos que se requieren para obtener determinada cantidad producida z . La forma "normal" de la sección horizontal ó curva de nivel z es la siguiente: (Fig. 2)

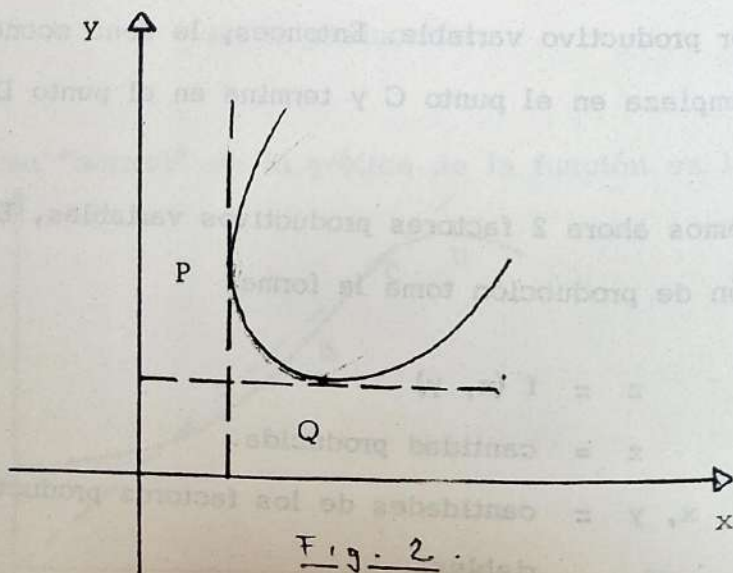


Fig. 2.

La parte PQ de la curva es la zona económicamente importante porque al aumentar la cantidad de uno de los factores productivos, disminuye la cantidad necesaria del otro factor para obtener el nivel de producción $\underline{C}$. Hacia arriba de $\underline{P}$ y a la derecha de $\underline{Q}$ es lógicamente inconveniente operar, puesto que al aumentar la cantidad de un factor productivo, aumenta también la cantidad del otro factor para obtener la cantidad producida $\underline{C}$.

En términos matemáticos, las condiciones "normales" de la función de producción $z = f(x, y)$ en la zona económicamente importante son las siguientes:

- a) Las curvas de las secciones verticales deben ser crecientes y cóncavas hacia abajo, es decir:

$$\frac{\partial z}{\partial x} > 0$$

(Positivas)

$$\frac{\partial z}{\partial y} > 0$$

$$\frac{\partial^2 z}{\partial x^2} < 0$$

(Negativas)

$$\frac{\partial^2 z}{\partial y^2} < 0$$

- b) Las curvas de nivel ó secciones horizontales deben ser decrecientes y cóncavas hacia arriba, es decir:

$$\frac{\partial y}{\partial x} < 0 ; \quad \frac{\partial^2 y}{\partial x^2} > 0$$

Además de estas condiciones, se considera que los rendimientos a escala son constantes, es decir, si las cantidades de los factores productivos se multiplican por λ , entonces la cantidad producida resulta multiplicada por λ . Esto parece ser una limitación a la realidad con el propósito exclusivo de simplificación del ajuste y del análisis posterior de la función. Sin embargo, para altos niveles de producción en la zona económicamente importante, la condición de rendimientos constantes a escala es prácticamente válida. Matemáticamente, esta condición significa que la función de producción sea lineal homogénea, es decir, que satisfaga lo siguiente:

$$f(\lambda x, \lambda y) = \lambda f(x, y) = \lambda z$$

Función de Cobb-Douglas. Una función de producción de tipo "normal" que ha sido utilizada con resultados satisfactorios es la de Cobb-Douglas que tiene la forma:

$$z = A x^{\alpha} y^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1$$

Para la producción total a través del tiempo t , A es una función creciente de t de la forma $B e^{\lambda t}$ en la cual λ es la velocidad de crecimiento proporcional de la producción total z a través del tiempo t , por la siguiente razón:

$$\text{Sea: } f(t) = B e^{\lambda t}$$

$$\text{Derivado: } f'(t) = B e^{\lambda t}$$

$$\frac{f'(t)}{f(t)} = \frac{\lambda B e^{\lambda t}}{B e^{\lambda t}} = \lambda$$

Por otra parte, si una función crece a una velocidad proporcional a sí misma λ , se tiene:

$$f'(t) = \lambda f(t)$$

Dividiendo entre $f(t)$:

$$\frac{f'(t)}{f(t)} = \lambda$$

Integrando: $\ln f(t) = \lambda t + \ln B$

$\ln B = C$ (Constante de integración).

$$\ln f(t) - \ln B = \lambda t$$

$$\ln \frac{f(t)}{B} = \lambda t$$

Aplicando anti-logaritmos neperianos:

$$\frac{f(t)}{B} = e^{\lambda t}$$

$$f(t) = B e^{\lambda t}$$

Hemos demostrado que si se considera una velocidad constante de crecimiento proporcional, A debe ser una función exponencial del tiempo t y la función de Cobb-Douglas toma la forma:

$$z = B e^{\lambda t} x^{\alpha} y^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1$$

Verifiquemos que esta función satisface las condiciones "normales"

establecidas para valores positivos de las cantidades de los factores productivos:

a) Secciones verticales en las direcciones fundamentales $\underline{x}$ y $\underline{y}$:

$$\begin{aligned}\frac{\delta z}{\delta x} &= \alpha B e^{\lambda t} x^{\alpha-1} y^{1-\alpha} \\ &= \alpha B e^{\lambda t} \left(\frac{y^{1-\alpha}}{x^{1-\alpha}}\right) \\ &= \alpha B e^{\lambda t} \left(\frac{y}{x}\right)^{1-\alpha} > 0 \text{ para todo } x, y > 0 \text{ porque } \alpha > 0\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\frac{\delta z}{\delta y} &= (1-\alpha) B e^{\lambda t} x^{\alpha} y^{-\alpha} \\ &= (1-\alpha) B e^{\lambda t} \left(\frac{x}{y}\right)^{\alpha} > 0 \text{ para todo } x, y > 0 \text{ porque } (1-\alpha) > 0.\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\frac{\delta^2 z}{\delta x^2} &= (\alpha-1) \alpha B e^{\lambda t} x^{\alpha-2} y^{1-\alpha} < 0 \text{ para todo } x, y > 0 \\ &\text{porque } (\alpha-1) < 0.\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\frac{\delta^2 z}{\delta y^2} &= (-\alpha)(1-\alpha) B e^{\lambda t} x^{\alpha} y^{-\alpha-1} < 0 \text{ para todo } x, y > 0, \\ &\text{porque } (-\alpha) < 0.\end{aligned}$$

Las primeras derivadas parciales son positivas y las segundas derivadas parciales son negativas. Entonces, la función es creciente y cóncava hacia abajo en las direcciones $\underline{x}$ y $\underline{y}$.

b) Secciones horizontales. Para verificar las condiciones matemáticas que deben satisfacer las secciones horizontales, utilizaré el método de derivadas parciales para la derivación implícita de $\underline{y}$ con respecto a $\underline{x}$, introduciendo la variable auxiliar $\underline{w}$:

Sea: $w = B e^{\lambda t} x^{\alpha} y^{1-\alpha} - z \equiv 0$

$$\frac{\partial w}{\partial x} = \alpha B e^{\lambda t} x^{\alpha-1} y^{1-\alpha}$$

$$\frac{\partial w}{\partial y} = (1-\alpha) B e^{\lambda t} x^{\alpha} y^{-\alpha}$$

$$\therefore \frac{\partial y}{\partial x} = - \frac{\partial w / \partial x}{\partial w / \partial y}$$

$$= - \frac{\alpha B e^{\lambda t} x^{\alpha-1} y^{1-\alpha}}{(1-\alpha) B e^{\lambda t} x^{\alpha} y^{-\alpha}}$$

$$= - \left(\frac{\alpha}{1-\alpha} \right) x^{-1} y < 0 \quad \text{para todo } x, y > 0 \quad \text{porque}$$

$$\left(\frac{\alpha}{1-\alpha} \right) > 0$$

Ahora: $\frac{\partial^2 y}{\partial x^2} = - \left(\frac{\alpha}{1-\alpha} \right) x^{-1} \frac{\partial y}{\partial x} + \left(\frac{\alpha}{1-\alpha} \right) x^{-2} y$

Sustituyendo $\frac{dy}{dx} = - \left(\frac{\alpha}{1-\alpha} \right) x^{-1} y$:

$$\frac{\partial^2 y}{\partial x^2} = \left(\frac{\alpha}{1-\alpha} \right)^2 x^{-2} y + \frac{\alpha}{1-\alpha} x^{-2} y$$

$$= \frac{\alpha}{(1-\alpha)^2} x^{-2} y > 0 \quad \text{para todo } x, y > 0 \quad \text{por}$$

$$\text{que } \alpha > 0.$$

La primera derivada parcial de y con respecto a x es negativa y la segunda es positiva. Entonces, las curvas de nivel ó secciones horizontales son decrecientes y cóncavas hacia arriba en la dirección x con respecto a la dirección y .



BIBLIOTECA CONSUELO MEYER
FACULTAD DE ECONOMÍA

c) Homogeneidad de primer grado. Para verificar que la función de Cobb-Douglas es lineal homogénea, sustituamos x por λx y y por λy en la función:

$$\begin{aligned} f(x, y) &= B e^{\lambda t} x^{\alpha} y^{1-\alpha} \\ f(\lambda x, \lambda y, t) &= B e^{\lambda t} (\lambda x)^{\alpha} (\lambda y)^{1-\alpha} \\ &= B e^{\lambda t} \lambda^{\alpha} x^{\alpha} \lambda^{1-\alpha} y^{1-\alpha} \\ &= \lambda B e^{\lambda t} x^{\alpha} y^{1-\alpha} \\ &= \lambda f(x, y, t) \end{aligned}$$

Ajuste estadístico. La función de producción de Cobb-Douglas es aplicable a la economía total de un país para relacionar el producto nacional bruto con la formación de capital y la fuerza de trabajo a través del tiempo t . La forma funcional y la notación para las variables es la siguiente:

$$Q(t) = B e^{\lambda t} L(t)^{\alpha} K(t)^{1-\alpha}$$

$Q(t)$ = Producto nacional bruto.

$L(t)$ = Fuerza de trabajo

$K(t)$ = Formación de capital

Para la estimación de los parámetros λ y α , podemos obtener una ecuación de regresión lineal múltiple de la siguiente manera:

Dividiendo la función propuesta entre K :

$$\frac{Q}{K} = B e^{\lambda t} L^{\alpha} K^{-\alpha}$$

Aplicando logaritmos:

$$\begin{aligned} \log Q - \log K &= \log B + \lambda t \log e + \alpha \log L - \alpha \log K \\ &= \log B + \lambda t \log e + \alpha (\log L - \log K) \end{aligned}$$

Sustituyendo $\log e = 0.4343$

$$(\log Q - \log K) = \log B + \lambda (0.4343t) + \alpha (\log L - \log K)$$

Entonces, el problema es la estimación de los parámetros en una ecuación de regresión lineal de la forma:

$$Y_i = \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i}$$

Donde:

$$Y = \log Q - \log K$$

$$X_1 = 1 \text{ (constante)}$$

$$X_2 = 0.4343 t$$

$$X_3 = \log L - \log K$$

$$\beta_1 = \log B ; \beta_2 = \lambda ; \beta_3 = \alpha$$

Para un período de $\underline{n}$ años, $\underline{t}$ toma valores de 1 a $\underline{n}$ y de los $\underline{d_a}$ tos empíricos de Q , L y K para el período considerado se obtiene una tabla conteniendo los valor calculados de Y_i , X_{2i} y X_{3i} , de la siguiente manera:

							Y_1	X_{21}	X_{31}
t	Q	L	K	log Q	log L	log K	log Q-log K	$0.4343 t$	log L-Log K
1									
2	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
n									

Agregando el término error ϵ_i al modelo, se obtiene la siguiente expresión:

$$Y_i = \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \epsilon_i$$

Donde: ϵ_i = Error total debido principalmente a omisión de variables y errores de medidas.

Ahora, establecemos las condiciones estadísticas siguientes para la estimación de los parámetros:

- (i) X_{ji} : Valores fijos. $j = 1, 2, 3$; $i = 1, 2, \dots, n$.
- (ii) Las variables X_1, X_2, X_3 , son independientemente distribuidas de manera que el rango de la matriz (X_{ji}) es igual a 3.
- (iii) El valor esperado de los errores es igual a cero. Es decir:
 $E(\epsilon_i) = 0$
- (iv) La variancia de los errores es constante (σ^2) y la covariancia entre 2 diferentes cualquiera es cero. Es decir: $V(\epsilon_i) = \sigma^2$; $C(\epsilon_i, \epsilon_j) = 0$ $i \neq j$.

Con estas hipótesis, se demuestra que los mejores estimadores

lineales insesgados de los parámetros son los estimadores de mínimos cuadrados, es decir, los que minimizan la suma de los cuadrados de los errores (Teorema de Marker-Gauss).

Para deducir la fórmula que nos proporcione los parámetros en términos de los datos empíricos, introducimos la siguiente notación matricial:

$$X = \begin{pmatrix} X_{11} & X_{21} & X_{31} \\ X_{12} & X_{22} & X_{32} \\ \vdots & \vdots & \vdots \\ X_{1n} & X_{2n} & X_{3n} \end{pmatrix}$$

$$y = \begin{pmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \vdots \\ Y_n \end{pmatrix} ; \quad b = \begin{pmatrix} \beta_1 \\ \beta_2 \\ \beta_3 \end{pmatrix} ; \quad e = \begin{pmatrix} \epsilon_1 \\ \epsilon_2 \\ \vdots \\ \epsilon_n \end{pmatrix}$$

Entonces, la ecuación de regresión puede ser expresada como la siguiente ecuación matricial:

$$y = Xb + e$$

Despejando e:

$$e = y - Xb$$

Ahora, la suma de los cuadrados de los errores es:

$$\phi = \sum_{i=1}^n \epsilon_i^2 = e' e, \text{ donde } e' = \text{matriz traspuesta de } e.$$

$$e' e = (y - X b)' (y - X b)$$

Desarrollando y simplificando el lado derecho:

$$\phi = y' y - 2 b' X' y + b' X' X b$$

Para minimizar ϕ , derivamos parcialmente y simultáneamente con respecto a cada componente de $\underline{b}$ é igualamos a cero:

$$\frac{\partial \phi}{\partial b} = -2 X' y + 2 X' X b = 0$$

$$\therefore X' X b = X' y$$

Multiplicando por la izquierda por la inversa de $(X' X)$, se obtiene:

$$b = (X' X)^{-1} X' y$$

Ahora, derivando nuevamente con respecto a $\underline{b}$:

$$\frac{\partial^2 \phi}{\partial b^2} = 2 X' X$$

La matriz $X' X$ es una forma cuadrática positiva definida, por lo que la prueba de 2a. derivada indica que la única solución en contrada para la ecuación $\frac{\partial \phi}{\partial b} = 0$ minimiza la suma de los cuadrados de los errores. Es decir, los mejores estimadores lineales insesgados de los parámetros se obtienen con la fórmula:

$$\underline{b} = (X' X)^{-1} X' y$$

Es conveniente observar que la fórmula deducida para la estimación de los parámetros es general para modelos de regresión lineal múltiple con cualquier número de variables independientes. Desde luego, el volumen de cálculos numéricos es enorme y aumenta rápidamente con el número de variables independientes y el tamaño del período considerado. Sin embargo, con la ayuda de calculadoras electrónicas es posible obtener los resultados rápidamente, además de indicadores estadísticos para verificar la bondad del ajuste.

En el modelo macroeconómico considerado, la fuerza de trabajo y la formación de capital aparecen como las variables determinantes del producto nacional. Habiendo seleccionado la forma funcional y establecido el proceso matemático para el ajuste estadístico, el problema restante es la medición de las variables en unidades monetarias y la elaboración de datos históricos confiables. Por otra parte, el modelo puede extenderse y consecuentemente complicarse, al introducir nuevas variables que presentan dificultades teóricas, además de las dificultades de medición y elaboración de datos. Robert M. Slow ha publicado varios trabajos sobre la producción nacional de Estados Unidos, verificando empíricamente que el progreso técnico (renovación y mejoramiento de equipo) es una variable importante que debe tomarse en cuenta para la estimación de la velocidad de crecimiento proporcional λ del producto nacional. Educación es otra variable que se está tratando de medir é introducir a los modelos macroeconómicos por considerarse importante para la determinación de la producción nacional de un país. La selección misma de las variables

importantes en un ajuste de regresión múltiple es un aspecto importante. En resumen, obtener una función de producción implica un proceso complicado en el que deben tomarse en cuenta y analizar cuidadosamente cada una de las partes del problema.

BIBLIOGRAFIA.

- (1) P. Douglas, "Are there laws of production?" The American Economic Review, 1948.
- (2) R. R. Nelson, "Aggregate Production Functions". The American Economic Review, Sept. 1964.
- (3) R. M. Solow, "Investment and technical progress". Mathematical Methods in the Social Sciences, Stanford University Press, 1960.
- (4) E. Sáenz, Apuntes de matemáticas para economistas. Imprenta de la Facultad de Economía, UNL., 1964.
- (5) E. Schiefelbein, Optimo técnico y la función de producción. Editorial Universitaria, S. A., Santiago de Chile, 1965.

MEXICO EN LA ALALC

PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS

Lic. Eduardo L. Suárez

INTRODUCCION

La distancia que media entre México y su socio más cercano en la Asociación Latino Americana de Libre Comercio, es más grande que la distancia correspondiente entre los miembros más apartados del Mercado Común Europeo. La distancia económica es aún mayor, debido a las dificultades del transporte (el transporte terrestre no existe en muchas partes, y el transporte marítimo es irregular, costoso y se encuentra casi completamente en manos extranjeras) y a la baja densidad económica de la exportación mexicana tradicional. A pesar de este hecho, México es probablemente el país latino americano que ha mostrado el mayor interés en asociarse a la ALALC, como se evidencia en las manifestaciones de funcionarios públicos (el Presidente mismo en un mensaje anual al Congreso de 1961), de los industriales, los sindicatos, y los economistas. La entrada misma de México en la ALALC "llegó como una sorpresa", y sus grandes esfuerzos para hacer que la asociación devenga en una forma más completa de integración económica pueden ser difíciles de entender a primera vista, dados los problemas del transporte ya mencionados, así como el reducido monto del comercio internacional actual entre México y los otros miembros de la Asociación. Este trabajo se propone revisar las consideraciones que explican la posición mexicana, poniendo énfasis especial en los aspectos dinámicos de la integración.

Tendencias de las exportaciones y de las importaciones: 1940-1960.

La dependencia de México en el comercio internacional podría estimarse como poco importante si se considerase únicamente la relación que guardan las importaciones con el producto nacional bruto, que al presente no llega al 10%; ^{1/} pero debe también tomarse en cuenta el hecho de que el nivel absoluto de las exportaciones y de las importaciones muestra una marcada tendencia ascendente en el período de post-guerra. Además, la citada relación es especialmente importante para un país en proceso de desarrollo que lucha por industrializarse. ^{2/}

Más importantes que el volumen mismo del comercio exterior, son los cambios que se han operado en la composición de las exportaciones y de las importaciones, pero principalmente las últimas. En 1940 México exportaba fundamentalmente minerales; cuatro de ellos -sin ninguna elaboración- constituían el 45% de las exportaciones totales; para 1961 esta proporción había descendido al 20%. ^{3/} En el mismo período las exportaciones de alimentos aumentaron 10 veces, y como las importaciones de esta clase de productos descendieron a la mitad, México se convirtió en un exportador neto de más de un

^{1/} Véase el cuadro 1.

^{2/} En los últimos 20 años el nivel de las importaciones aumentó 4 veces, las exportaciones aumentaron en un 125%, y la población en un 80%. Se admite generalmente que el comercio exterior ha sido uno de los factores más importantes en el proceso de industrialización mexicana entre 1940 y 1955. Véase sobre este punto el artículo de Plácido García Reynoso "25 años de comercio exterior y sus resultados" en Comercio Exterior, suplemento, julio de 1962.

^{3/} Véanse los cuadros 80, 83, 87 y 90, en P. L. Yates, Forty Years of Foreign Trade (London: Allen & Unwin Ltd. 1959).

millón y medio de toneladas de alimentos. Pero en este aspecto la transición más importante ha sido la de las manufacturas, que en la última década aumentaron su participación en las exportaciones totales desde 7% hasta 34%, mientras los productos agrícolas descendieron del 48% al 35%. Como resultado de este proceso de diversificación de las exportaciones, en 1962 (con la sola excepción del algodón que representaba un 25%) ningún grupo de productos contribuían más del 8% a las exportaciones totales.^{4/}

En el lado de las importaciones, a pesar del gran aumento en su volumen absoluto, la mayoría de los comentaristas están de acuerdo en que el proceso de sustitución de importaciones ha sido llevado casi hasta el límite de las posibilidades presentes. En 1940 los bienes de consumo constituían el 33% de las importaciones totales. Esta proporción ha descendido al 20%, debiendo señalarse además que casi la mitad de esta cifra la constituye el tráfico en las zonas fronterizas del norte, deficientemente comunicadas con el resto del país y más identificadas con los mercados americanos.^{5/} Los bienes de capital constituyen el 45% y las materias primas industriales el restante 35%. En 1953 México tenía la más alta tasa de importación de maquinaria en relación con el total de las importaciones, en el mundo (42.2%).^{6/} La CEPAL ha recomendado preferir en la sustitución de importaciones los bienes que tengan una alta elasticidad de demanda (y de ser posible también bienes con un mínimo de requerimientos directos o indirectos de insumos importados); presumiblemente se refiere a la

^{4/} Véase el cuadro 2.

^{5/} Y la otra mitad está casi totalmente cubierta por las importaciones de automóviles, como veremos más tarde.

^{6/} P. L. Yates, op. cit., cuadro 133.

elasticidad-ingreso, más bien que a la elasticidad-precio, ya que como ejemplos se citan bienes tales como maquinaria y equipo, combustibles, metales y productos intermedios metálicos, pulpa y papel y bienes de consumo durables en general.^{7/} Precisamente en relación a todos estos productos, México se ha esforzado grandemente por sustituir sus exportaciones. En el período 1955-59 la producción de pulpa aumentó desde más de 100,000 toneladas métricas hasta casi 200,000, de modo que la producción doméstica ha aumentado del 45% al 80% de la oferta total. La producción de papel aumentó en más del 50%, pero como el consumo doméstico superó aun más rápidamente, la parte de la producción doméstica en la oferta total bajó del 80% al 78%.^{8/} La producción de carros de ferrocarril se inició al principio de este período con un 8% de materiales domésticos, cuya proporción alcanza ahora el 78%; los materiales que todavía se importan son cosas tales como ejes, ruedas y frenos de aire que no pueden manufacturarse por ahora en México debido a la pequeñez del mercado.^{9/} En el período 1953-60 la producción total de fierro y acero aumentó desde poco más de un millón de toneladas métricas anuales hasta 3 millones y media toneladas; las importaciones totales también aumentaron en más de un 50%, pero a pesar de esto la parte de las importaciones en la oferta total bajó del 23% al 19%. Esta proporción fue de apenas 4.5% en las

^{7/} Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, The Latin-American Common Market (1959), p. 70. Desde otro punto de vista, la producción doméstica de la mayoría de estos bienes también es especialmente deseable, o sea debido a su posición en una situación intermedia entre los productos primarios y los bienes de consumo que permite un movimiento recíproco hacia atrás y hacia adelante de las innovaciones técnicas. Véase sobre este punto W.P. Strassmann, "Interrelated Industries and the Rate of Technological Change", Review of Economic Studies, Vol. XXVI, (1), No. 69 (Octubre, 1959), p. 21.

^{8/} CE (Comercio Exterior), enero de 1961, pp. 17 y sigs.

^{9/} Ibid. p. 9

manufacturas intermedias, pero alcanza el 37% en productos terminados, un hecho que de nuevo pone de manifiesto las limitaciones de ^{10/} bidas al tamaño del mercado. A finales de 1961 se estableció una nueva factoría para la producción de tractores que debería satisfacer ^{11/} completamente la demanda interna. Las partes de automóviles, armados en Mexico, constituyen el producto singular más importante en nuestras importaciones de bienes de consumo; ^{12/} un acuerdo reciente entre el Gobierno y las compañías ensambladoras asegura que para el año próximo el 60% de los costos directos deberán estar constituidos por elementos nacionales. De igual modo, la producción de máquinas de escribir, que se inició hace 5 años, ya no tiene ningún elemento importado. ^{13/} En algunos productos químicos el proceso de la sustitución de importaciones ha alcanzado inclusive la etapa de contar con un excedente exportable. El año pasado, por ejemplo, el país pudo exportar 600,000 barriles de gasolina y 120,000 barriles de amoníaco. 10 nuevas plantas petroquímicas han empezado a producir polietileno, hule artificial y aromáticos para las fibras sintéticas, ^{14/} convirtiéndose en el factor más dinámico de la industria textil en la última década, hasta el punto de eliminar virtualmente todas las importaciones. ^{15/} La industria química también ha alcanzado un alto grado de integración doméstica, pues a pesar de haberse iniciado solo recientemente ya aporta el 70% del consumo doméstico, y prácticamente surte

^{10/} CE Agosto de 1961, p. 3.

^{11/} Hasta 1960 las importaciones de tractores y partes montaba a 40 millones de dólares al año. Véase CE, diciembre 1961, p.3.

^{12/} En los primeros 10 meses de 1962 estas importaciones se elevaron a 113.1 millones de dólares, más del 10% de las importaciones totales. Véase Visión, abril 5, 1963.

^{13/} En 1959 se construyó la primera fábrica de aviones, pero no he podido encontrar datos acerca de su actuación. Véase CE, septiembre de 1959, p. 10.

^{14/} CE, diciembre de 1962, Suplemento, p. 6.

^{15/} CE, enero de 1961.

toda la demanda de productos químicos básicos.^{16/} La industria química basada en el azufre tiene un futuro prometedor, ya que México produce el 97% de la producción total de América Latina, tras haber aumentado su producción 36 veces en la última década.^{17/}

Como puede verse, únicamente en relación con los automóviles, la maquinaria y el equipo, el proceso de sustitución de importaciones no ha alcanzado proporciones sustanciales, y este fenómeno, frente a una política muy enérgica de sustitución, sugiere que el tamaño del mercado mexicano es todavía insuficiente para hacer costeable de tales bienes intensivos de capital. Pero si bien es cierto que la proporción de las importaciones en la oferta doméstica ha descendido constantemente, también lo es que las cifras absolutas muestran un gran aumento. En 1934, cuando la producción doméstica era insignificante en comparación con el nivel presente, las importaciones totales ascendieron a unos 100 millones de dólares; en 1960, cuando una gran expansión ha tenido lugar, las importaciones aumentaron hasta 1,200 millones de dólares. "La mayor parte en forma de maquinaria y equipo, y materias primas de nueva demanda que no existen en México".^{18/}

Juntamente con los cambios en la composición de las exportaciones e importaciones, se ha logrado alguna diversificación en los mercados; la que se ha buscado conscientemente en un intento por disminuir el alto grado de dependencia del comercio internacional mexicano

^{16/} E. Kauffmann, "La industria química mexicana", CE, marzo de 1962, p. 168.

^{17/} V. L. Urquidí, Viabilidad económica de América Latina (México: Fondo de Cultura Económica, 1962), cuadro 13.

^{18/} CE, agosto de 1961, p. 9.

en los mercados americanos. En 1950, el 87% de nuestras exportaciones es a los Estados Unidos. En 1960 esta proporción bajó al 65%,^{19/} mientras que Europa Occidental aumentaba su cuota de 5.4% al 10%, y Japón mostraba el aumento porcentual más grande (de 0.6% al 6%) en el mismo período, la parte de las importaciones totales provenientes de los Estados Unidos bajó del 85% al 70%, mientras que Europa Occidental aumentó del 10% al 23%. Pero aún así, Europa Occidental es un mercado mucho más importante para nuestros productos ahora en comparación con la situación existente antes de la guerra; y Japón (y Australia) son todavía mercados muy pequeños.^{20/}

El cuadro general de la balanza comercial al presente se muestra en el cuadro 3. Es obvio que en el período 1957-61 las importaciones han superado a las exportaciones casi un 50% cada año, una situación que no ha creado un serio problema de balanza de pagos debido al nivel alto y estable de los ingresos por turismo. El turismo contribuye con más del 30% de nuestras exportaciones totales de bienes y servicios. Aun así, la balanza corriente muestra déficit sin precedentes, que en el período 1958-62 promediaron 300 millones de dólares anuales,^{21/ 22/} o sea casi la mitad de nuestras exportaciones totales.

^{19/} Algunas de estas exportaciones solo pasan en tránsito por los Estados Unidos hacia otros países, pero carecemos de cifras para cuantificar este fenómeno.

^{20/} CE, julio de 1962.

^{21/} Esta cifra incluye "errores y omisiones" los cuales son muy sustanciales (hasta el 10% de las importaciones totales en algunos años) y se cree que representen en gran parte flujos de capital privado hacia el exterior.

^{22/} El Gobierno ha tenido una intervención muy fuerte en el proceso de sustitución de importaciones y de promoción de las exportaciones. En 1962 estaban en vigor las siguientes medidas: 1) La licencia para importar ciertos productos intermedios se condiciona a la promesa de exportar una cantidad especificada del correspondiente producto final; 2) Los impuestos causados por la importación de materias primas se regresan cuando se exporte el producto elaborado (sistema de draw-back); 3) las nuevas exportaciones de productos manufacturados dan derecho a una

Los problemas actuales.

Con estas cifras en mente, el deseo mexicano de asegurar nuevos mercados extranjeros para sus productos parece obviamente justificado. Además, ciertas tendencias actuales en los mercados internacionales vuelven esa preocupación aún más entendible. Veamos primero las perspectivas de los términos de intercambio. Como es bien sabido, se han expresado razones teóricas en pro y en contra de la tesis de que los términos de intercambio tienden a deteriorarse para los productos primarios en comparación con los productos manufacturados. Aquí no se revisan tales argumentos, sino que vamos a tratar de examinar la evidencia estadística relevante para México, sin ignorar que esta misma evidencia no está exenta de posibles críticas. Los cálculos de P. L. Yates muestran un aumento en los precios en los mercados mundiales para los minerales y concentrados, y para los metales, de alrededor de un 100% en promedio para el período 1935-53. Los precios de los productos agrícolas aumentaron aún más, de manera que el promedio para los productos primarios alcanza el índice de 253 en 1953, tomando 1937 como 100. Pero al mismo tiempo los precios de las manufacturas aumentaron aún más, o sea hasta 275. Y no son sólo los precios los que muestran esta discrepancia en favor de las manufacturas, sino también el volumen, ya que aumentó en un 74% para las manufacturas y sólo en un 58% para los productos primarios

reducción en el impuesto sobre ingresos mercantiles, y tales exportaciones no causan el impuesto general de exportación; 4) se ha creado un fondo para la promoción de las exportaciones con las cantidades procedentes de una tarifa especial sobre las importaciones de bienes de lujo; 5) por último, ciertos activos de los bancos comerciales deben dedicarse obligatoriamente al financiamiento de las exportaciones de manufacturas. Véase CE, julio de 1962, p. 409.

en el período más largo, 1913-53. De este modo, los términos de intercambio se movieron en favor de las manufacturas en un 13%, y ^{23/} el volumen de las exportaciones en la misma dirección en un 10%. Si tomamos en cuenta los cambios en la calidad de los productos y la reducción en los costos de transporte que se operaron durante el período, podría tal vez sostenerse que los términos de intercambio no se han movido muy notablemente en una dirección o en otra, ^{24/} aunque en el caso del transporte no está claro porque las reducciones en el costo deberían beneficiar más a los países productores de materias primas; y en cuanto a la mejoría de la calidad de los productores, es cierto que la misma puede aumentar la satisfacción de los consumidores, pero ejerciendo al mismo tiempo una presión adicional en sus presupuestos, y esto es lo que nos interesa en la presente discusión.

Sin embargo, alrededor de 1955 aparece una clara tendencia que hizo descender el índice de los términos de intercambio para América Latina en conjunto desde su nivel máximo de 102 en 1954 hasta 87 ^{25/} cuatro años más tarde y a 76 en 1961. ^{26/} The Financial Times empezó a publicar su índice de términos de intercambio para las materias primas en relación con las manufacturas en 1952. Desde entonces, la tendencia ha sido marcadamente descendente. Sin embargo, cada año los primeros cuatro meses mostraban una recuperación temporal; pero

^{23/} Yates, op. cit. Cuadros 11, 13 y 15.

^{24/} Esta es la posición de L. O. Delwart, cuyas proyecciones para las exportaciones mexicanas se usarán más tarde. Véase su The Future of Latin-American Exports to U. S.: 1965 y 1970 (Washington: National Planning Association, 1960).

^{25/} V. L. Urquidí, op. cit. cuadro 23.

^{26/} CE Diciembre de 1962, p. 14.

en 1962 la recuperación no apareció, y en julio el índice alcanzó el valor más bajo de todo el período (76.3), tomando a julio de 1952 como 100.^{27/} Estas tendencias en los términos de intercambio pueden ayudar a explicar los cálculos de la CEPAL en el sentido de que en el período 1945-55 el producto per-cápita en América Latina creció a una tasa de 2.7% por año, pero el ingreso per-cápita creció a una tasa de 3.3%, debido a los favorables términos de intercambio; mientras que en 1955-58 las cifras correspondientes fueron 1.1% y 0.5%.^{28/} El Banco Interamericano de Desarrollo ha estimado que la América Latina perdió más de 1,000 millones de dólares en la última década debido a la baja en los precios de las materias primas.^{29/}

La impresión general dada por estas cifras se confirma con una consideración detallada de los artículos especialmente importantes en la exportación mexicana. La producción de plomo^{30/} se ha reducido en 20,000 toneladas anuales en los últimos años (a pesar de un incremento de 8,000 toneladas en el consumo doméstico), debido a una fuerte baja en los precios, lo que produjo una pérdida de más de 20 millones de dólares al año.^{31/} La producción de cobre también bajó en un 4.5% en 1961 debido a los bajos precios mundiales, resultando insuficiente el aumento en el consumo doméstico para

^{27/} CE julio de 1962, p. 476.

^{28/} The Latin-American Common Market, p. 6.

^{29/} CE febrero de 1961, p. 4.

^{30/} En la que México ocupa el tercer lugar en el mundo y poco más de la mitad de la producción total de la América Latina (mientras que para el zinc la proporción fue de 55.7% y para el algodón 40%). Véase V. L. Urquidí, op. cit., cuadro 13.

^{31/} México ha propuesto reducir la producción mundial al Grupo Internacional de Estudio para el Plomo y el Zinc (Ginebra, junio de 1962). Véase CE agosto de 1962, p. 11.

compensar por dicha pérdida. ^{32/} En 1960 México proporcionaba toda vía el 58% de todas las importaciones norteamericanas de ganado en pie, pero el volumen había bajado en casi un 50%. Las exportaciones de carne enlatada a los Estados Unidos también bajaron en más de un 60% de 1950 a 1960. ^{33/} La producción de azúcar, que en 1956 era de 700,000 toneladas métricas, se espera que pase de 2,000,000 de toneladas el año próximo; el consumo doméstico está enteramente satisfecho (dados los niveles actuales del ingreso y la distribución del mismo), y el único mercado para las exportaciones lo constituyen actualmente los Estados Unidos, quienes están pagando un precio más alto que el que rige en el mercado mundial; pero el Gobierno de ese país ya ha expresado su intención de abandonar su política de cuotas y de sostén de precios. Esto constituye un peligro obvio para nuestra industria azucarera. Son bien conocidas las perspectivas sombrías para el café debido a la competencia de los productores africanos, y posiblemente del café sintético; ^{34/} y aunque México no es un exportador

^{32/} En 1953 la producción de cobre refinado aportó únicamente el 50% de la demanda doméstica. Para 1961 esta producción había aumentado al 90%. Véase CE, marzo de 1962, p. 149. En 1958 los Estados Unidos restringieron sus importaciones de plomo, zinc, cobre, carne y petróleo provenientes de México. Estas restricciones no se han levantado. Véase CE octubre de 1958; y Delwart, op. cit., p. 97. Como resultado de esto, se produjo un nuevo cambio en la composición de las exportaciones mexicanas de minerales: en 1954, el plomo, zinc, cobre, antimonio y manganeso, cubrían el 72% del total de las exportaciones de minerales; para 1958 esta proporción bajó al 62%; el azufre por otra parte, subió desde prácticamente cero hasta 12%. Véase CE, octubre de 1959, p. 20.

^{33/} CE octubre de 1961, p. 8.

^{34/} La FAO estima que el consumo mundial de café aumentará en un 38% a 45% para 1970-72, en relación con 1959-60, pero este cálculo se hace en el supuesto de que los precios bajaran un poco, y de que los aumentos más grandes se registraran en los países de ingresos bajos; la idea parece ser que la mayor parte del aumento en la producción se consumirá en los propios países productores. Véase Naciones Unidas, Food and Agricultural Organization, Agricultural Commodities Projections for 1970. (Roma, 1962), p. II-44.

importante de café, tiene algún interés en estas perspectivas.^{35/} Las exportaciones de cerveza, que en 1946 llegaban a 20 millones de litros, prácticamente desaparecieron en 1959, debido a la imposición de aranceles en los países importadores.^{36/} Pero las perspectivas más graves se relacionan con el algodón, el artículo más importante en las exportaciones mexicanas, cuya producción ha aumentado espectacularmente en la última década y cuyas exportaciones han tropezado con dificultades crecientes frente a la competencia norteamericana; en 1960 la reducción en las exportaciones de algodón constituyó el factor más importante en la reducción del valor de las exportaciones de los productos primarios en 31.7 millones de dólares.^{37/} Las exportaciones de artículos de algodón también han bajado constantemente desde su nivel de 8,000 toneladas métricas en 1951 hasta poco más

^{35/} México ha participado en un Acuerdo con los 15 productores Latino Americanos de café tendiente a reducir la producción en por lo menos un 10% sobre la base de la cosecha más alta en cada país en la última década. Véase CE, septiembre de 1959, p. 12.

^{36/} CE, octubre de 1959, p. 10.

^{37/} En 1934-38, las exportaciones mexicanas de algodón en rama constituyeron únicamente el 1% del total mundial; para 1958-59 esta proporción había aumentado al 5.2%, colocando a México como el cuarto exportador más grande en el mundo (Véase CE, junio de 1961). En el período 1951-52 a 1955-56, las exportaciones de algodón en rama aumentaron desde menos de un millón de pacas (de 230 kilos) hasta más de dos millones y aunque en el siguiente año bajaron hasta casi sus niveles anteriores, debido a malas cosechas y a la competencia norteamericana, ha recuperado desde entonces su nuevo y más elevado nivel, debido principalmente a la diversificación de mercados. Se han encontrado algunas dificultades en forma de restricciones de pagos como resultado de esa diversificación de mercados; de este modo, México ha tenido que negociar algunos Acuerdos de Compensación en relación con el algodón. En los primeros nueve meses de 1959 alrededor de un millón y medio de pacas se exportó en tales condiciones (dejando sin embargo todavía medio millón de pacas disponibles para exportación y sin mercado. Véase CE, noviembre de 1959); pero habiendo resultado insuficiente esta política para resolver el problema, México participó en el mismo año en el establecimiento de una Federación Algodonera con otros productores latinoamericanos de algodón cuyo tópico favorito fue una severa crítica a los Estados Unidos por su "política algodонера" (véase CE, mayo de 1959).

de 1,000 toneladas en 1958.^{38/} Como resultado de estos desfavorables acontecimientos, la cuota mexicana en las exportaciones mundiales, que de su nivel de 0.46% en 1931 había subido hasta 0.71% en 1953^{39/} bajó de nuevo al 0.6% en 1960.^{40/}

Se cree generalmente que el empeoramiento de los términos de intercambio para México, que empezó alrededor de 1955, no es un fenómeno temporal, sino que corresponde a cambios estructurales en la demanda mundial para los productos primarios.^{41/} Por otra parte, la mayoría de los observadores están de acuerdo en que la elasticidad-ingreso y la elasticidad-precio para la demanda de alimentos son muy bajos en los países de altos ingresos. Como un ejemplo puede citarse que la Cámara de Comercio de Hamburgo calculó recientemente la elasticidad-precio de la demanda para el café en Alemania, en sólo -0.2, y la correspondiente elasticidad-ingreso en 1.5.^{42/} Yo he calculado esta elasticidad precio parcial para la demanda de café en Europa, de únicamente -0.32.^{43/} Por otra parte, los datos de consumo per-cápita de azúcar y de algodón en Europa muestran solamente un incremento muy pequeño en 1949-50, en relación con el período 1934-38, y el consumo per-cápita de carne

^{38/} Esto se debe en parte a una demanda doméstica que está creciendo rápidamente, pero aún más -según sospecho- al muy bajo nivel de eficiencia de la industria textil del algodón, lo que hace que sus productos sean muy poco competitivos en los mercados extranjeros, mientras que dentro del país se encuentran protegidos por muy altas barreras arancelarias. Véase A. Lobatón, "La industria textil del algodón", CE, marzo de 1962.

^{39/} -Yates, op. cit., cuadro 107.

^{40/} P. G. Reynoso, op. cit.

^{41/} Ibid.

^{42/} Visión, febrero 22 de 1963

^{43/} Para el período 1938-51, de datos proporcionados por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, en A Study of Trade Between Latin-America and Europe (1952), cuadros 6 y 7.

de hecho bajó, ^{44/} lo que sugiere elasticidades de ingreso y precio muy bajos, aunque es posible que precios e ingresos más altos se hallan contrarrestados mutuamente. Me parece que para los minerales debería mos esperar una elasticidad-ingreso más alta, dado su carácter de factores intermedios de producción, pero la existencia de un gran número de productores potenciales hace probable que a medida que la demanda aumenta también lo haga la oferta, con el resultado de que los precios bajan. En cualquier caso, el precio de la mayor parte de los minerales ciertamente ha disminuido.

No sólo la baja en los precios, sino también las fluctuaciones de los mismos, para los productos primarios de exportación ha preocupado a México desde que su comercio exterior adquirió alguna importancia, ya que por una parte los fondos provenientes del impuesto de exportación constituyen uno de los renglones más importantes de los ingresos del Gobierno Federal (más de una tercera parte), de modo que las fluctuaciones de tal ingreso presionan inmediatamente los programas de inversión del Gobierno, que por ahora casi llegan al 50% de la inversión doméstica total. Por otra parte, como hemos visto, las restricciones a las importaciones prácticamente ha alcanzado el máximo posible, de manera que las fluctuaciones en los ingresos por exportaciones no pueden compensarse sin presentar pérdidas en nuestras reservas de oro y de divisas, las que nunca han sido muy grandes; además, esta situación ha dado lugar frecuentemente a una cadena de expectativas adversas, lo que pone una carga aún más pesada sobre nuestra

44/ Ibid., pp. 72, 83, 92. Volviendo a las elasticidades ingreso y precio de la demanda de café, señalemos que las cifras antes citadas son consistentes con las que proporciona el estudio de la FAO que también ya se citó para la demanda norteamericana, las que son

balanza de pagos, en forma de fugas de capital hacia el exterior.

Las fluctuaciones de los precios en el caso de los productos agrícolas parecen un resultado lógico de las fluctuaciones de la oferta causadas por los fenómenos naturales, junto con una demanda inelástica; para los minerales la explicación aparece más complicada, pero tal vez se encuentre en la ya citada existencia de un gran número de productores potenciales que entran y salen del mercado a la menor variación del precio. También se ha mencionado ^{45/} como posibles causas las variaciones en el ingreso, en los inventarios de trabajo y especulativos en los países industriales consumidores, tal vez pensando en la fuerza multiplicadora del acelerador (de inventarios). De hecho, las fluctuaciones de precio y de volumen exportados disminuyeron un poco en el período 1948-57, en relación con el período 1920-^{46/}38, pero en el caso del plomo y del zinc todavía llega a un 18% en el precio y casi a la misma magnitud en cuanto a las fluctuaciones en el volumen. Además, para la mayor parte de los otros productos importantes en las exportaciones mexicanas sirve de poco consuelo que estas fluctuaciones de precio y de volumen disminuyan, o aun que no tengan ninguna fluctuación si los precios continúan yendo hacia abajo. ^{47/}

Podemos revisar brevemente el problema de pagos. México ha tenido siempre una moneda libremente convertible, pero no sucede

^{45/} Por R. Nurkse en Equilibrium and Growth in the World Economy, (Cambridge, Mass.; Harvard University Press, 1961).

^{46/} Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, World Economic Survey (1958). Cuadro 13.

^{47/} De 1955-56 a 1959-60, todas las exportaciones mexicanas principales muestran una persistente y a veces muy pronunciada baja en los precios. Véase F.M.I. International Financial Statistics, octubre de 1958 y octubre de 1961.

lo mismo con muchos de sus compradores o vendedores. Por ello, el país ha tenido que concertar acuerdos bilaterales en número creciente, a pesar de todas las dificultades del trueque y de todas las concesiones que muy probablemente tienen que hacerse para concertar tales acuerdos. En la primera mitad de 1962, dólares 14 millones de transacciones internacionales se hicieron en esta forma, es decir, 33% más que en la primera mitad del año anterior.^{49/} El problema es especialmente importante para las posibilidades del comercio entre los miembros de la ALALC, ya que la mayor parte de los países miembros no tienen monedas convertibles. En 1958, dos terceras partes del comercio intra-latinoamericano era estrictamente bilateral.^{50/} El tratado de Montevideo no considera este problema para nada, ni tampoco este trabajo.

Mirando al futuro.

Para que México continúe creciendo a su tasa anual de alrededor del 5.5%, deben generarse a la tasa adecuada la oferta y la demanda total. En cualquier país que no tenga pleno empleo,^{51/} la demanda, más bien que la oferta, parece ser el factor limitativo,^{52/} y ciertamente México

^{48/} Especialmente los países ahora miembros de la ALALC. Desgraciadamente, carezco de espacio para repasar las soluciones que se han propuesto en este problema.

^{49/} CE, julio de 1962.

^{50/} The Latin American Common Market, p. 22.

^{51/} Este concepto incluye aquí el empleo de recursos potenciales que no se hayan usado previamente, pero cuya explotación sería redituable si sólo se contase con la demanda necesaria.

^{52/} Este hecho ha sido pasado por alto a menudo en el análisis de los problemas del desarrollo económico. Gilboy nos recuerda que la oportuna creación de mercados de exportación fue una causa fundamental de la Revolución Industrial en Inglaterra. Véase su "Demand as a Factor in the Industrial Revolution", en Facts and Factors in Economic History, Articles by Former Students of Edwin Francis Gay (Cambridge, Mass.; Harvard University Press, 1932).

debe contarse en este grupo, ya que aunque las estadísticas oficiales casi no muestran ningún desempleo, existe capacidad ociosa en muchas industrias, y por otra parte el desempleo perenne de una parte importante de nuestros recursos naturales es un hecho indudable. ^{53/}

La demanda para nuestra producción sólo puede aumentar a través de cambios en los ahorros y en los ingresos domésticos, aumentos en las exportaciones, o reducción de las importaciones, o alguna combinación de estas causas. Además, la inversión directa y los préstamos extranjeros puede añadirse aquí, la primera al aumentar los ingresos y los recursos domésticos, la última al proveer el tiempo necesario para los ajustes. De esas variables consideramos aquí únicamente las externas, principiando con la inversión directa extranjera.

Esta variable nunca ha sido muy significativa en la balanza de pagos de México. ^{54/} En el período 1950-59, la cifra total neta (nuevas inversiones menos remesas al exterior) fue de dólares 241 millones, es decir, un promedio de dólares 24 millones al año, o alrededor del 2% del total de las importaciones, y mostrando grandes fluctuaciones. La tasa media de rendimiento de estas inversiones también ha fluctuado grandemente, por razones que no se explican, pero en el período 1953-58 tendió a establecerse alrededor del 6 al 8%, siendo de 6.4% en el último año citado. ^{55/} Esta tasa es sustancialmente menor que la tasa

^{53/} No sabemos aquí el monto aproximado de tal desperdicio de recursos naturales, ya que no se cuenta todavía con un inventario completo. Por otra parte, la fuerza de trabajo, aunque normalmente empleada en su totalidad muestra en muchos casos una producción muy baja.

^{54/} Véase el cuadro 4.

^{55/} Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, Foreign Private Investment in the LAFTA Countries (1961), cuadro 8.

bancaria y aun que la tasa en préstamos hipotecarios (que alcanza 10% y hasta 12%). De este modo, uno se pregunta por qué ha de venir la inversión directa del exterior.^{56/} Las perspectivas para el futuro no parecen particularmente prometedoras. En el primer trimestre de 1962 las inversiones directas netas norteamericanas (que generalmente constituyen la parte más importante de las inversiones extranjeras) en toda América Latina fue de solo dólares 5 millones y en el resto del año parecía estar cayendo a cero.^{57/} Esto parece estar relacionado con el hecho mismo del lento crecimiento de nuestras exportaciones, ya que la mayor parte del capital norteamericano ha ido en el pasado a las industrias de exportación.^{58/}

No he podido encontrar cifras para los préstamos extranjeros, pero se ha estimado que en el período 1950-59 los préstamos extranjeros públicos y privados para toda América Latina promediaron alrededor de dólares 100 millones anuales.^{59/} Suponiendo que estos préstamos se hubiesen hecho a todos los países latinoamericanos en proporción a sus respectivos productos nacionales brutos, México habría recibido unos dólares 33 millones anuales. Así pues, el capital extranjero estaría cubriendo sólo una parte de nuestro déficit en la balanza comercial (alrededor del 25%), lo que estaría ejerciendo, por lo tanto, una gran presión sobre nuestras reservas de divisas. Sin embargo, parece ser que el capital extranjero entró al país en

^{56/} Me parece que las verdaderas tasas de rendimiento son mayores, pero probablemente no mucho. El deseo de apoderarse de mercados potenciales nuevos puede ser un incentivo para este tipo de inversión.

^{57/} CE, diciembre de 1962, p. 14.

^{58/} The Latin American Common Market, p. 7. Véase también U. S. Department of Commerce U. S. Business Investment in Foreign Countries (1960), cuadro 1, 3.

^{59/} V. L. Urquidí, op. cit., p. 54

cantidades mucho mayores en 1959 y 1960, ya que nuestra deuda pública externa aumentó en dólares 400 millones en estos dos años.

En 1960 la deuda en cuestión llegaba a dólares 1,000 millones, o sea el doble de la deuda existente en 1955. Así pues, parece ser que los préstamos extranjeros han estado financiando últimamente nuestro déficit comercial, y esta es una situación muy peligrosa,

ya que los servicios de amortización "se están haciendo muy pesados".^{60/} Esto explica la gran importancia que México -como el

resto de América Latina- conceda a la Alianza para el Progreso que significaría para nuestro país más de dólares 300 millones anuales

por los siguientes 10 años (originalmente empezando en marzo de 1961), a tasas muy bajas de interés, y a un plazo de hasta 50

años.^{61/} Esto aliviaría sin duda la presión sobre nuestras reservas, pero como es bien sabido la Alianza no ha podido iniciar aún sus programas en la escala planeada, y de cualquier manera estos préstamos sólo ofrecen una solución temporal por sí solos: si no se emplean bien, sólo significan presiones más fuertes en el futuro. La solución final reside -y esto es por supuesto el espíritu de la Alianza- en aumentar la producción de nuestros países, lo que plantea de nuevo el problema de los mercados para esa nueva producción. Así pues, volvemos a las variables básicas del comercio internacional.

Veamos primero las perspectivas para las importaciones. La CEPAL sostiene que existe una correlación negativa entre el tamaño del mercado de un país y la parte de las importaciones en su oferta

^{60/} CE, febrero de 1961, p. 4

^{61/} V. L. Urquidí, op. cit., p. 149.

total de bienes. ^{62/} México aparece entre los cuatro países de América Latina que tienen la más baja contribución de las importaciones a la oferta total, y como un reflejo de las necesidades de incrementar los mercados intralatinoamericanos se proyecta una proporción decreciente para 1975. La hipótesis aparece discutible en vista de la existencia de un gran número de países pequeños que tienen una alta proporción de importaciones. De cualquier modo, en el caso de México -como ya lo hemos visto- las posibilidades de seguir sustituyendo importaciones aparecen muy escasas. En realidad, para un país en proceso de industrialización deberíamos esperar que la proporción de importaciones permaneciese sustancialmente alta, y hasta que aumentase, por lo menos en las primeras etapas del proceso. La CEPAL proyecta que las importaciones de bienes de capital aumentarán en América Latina de dólares 2,000 millones de 1955 a dólares 3,700 millones en 1975. De esta manera para México, que virtualmente sólo está importando esta clase de bienes, la proporción de importaciones parece destinada a aumentar, ^{63/} más bien que a disminuir. Tratando de hallar alguna relación entre la tasa de crecimiento de las importaciones y la tasa de crecimiento del producto nacional bruto, construí el cuadro 1, pero a

^{62/} The Latin American Common Market, cuadro 9.

^{63/} Es verdad que la CEPAL contempla también la posibilidad de que aumente la producción doméstica de los bienes de capital desde su muy bajo nivel de dólares 200 millones en 1955 hasta el de dólares 5,400 millones en 1975 (un aumento anual de 18%), de manera que su conclusión de una proporción decreciente de las importaciones en la oferta total aparece correcta. Pero muy tremendos aumentos dependen fuertemente en un comercio intralatinoamericano activo, lo que constituye el principal propósito de la ALALC, y lo que ciertamente está por verse, mientras que la necesidad de una oferta suficiente de bienes de capital es una condición indispensable para la industrialización y el desarrollo en México. Véase The Latin American Common Market, p. 8.

primera vista se observa que no existe tal relación, ya que el cociente de las dos tasas no muestra ninguna tendencia, cambia abruptamente, y hasta cambia de signo en el período considerado (1954-62). A falta de datos detallados sobre este fenómeno, aventuro la hipótesis de que el nivel de las importaciones no se relaciona directamente con el producto nacional bruto, sin que las decisiones del Gobierno, el cual ha seguido un enfoque más bien casuista, dentro de su objetividad general de sustitución de importaciones en la mayor extensión posible. La única conclusión que podemos sacar es que el nivel absoluto de las importaciones -aunque mostrando grandes fluctuaciones- sigue una tendencia ascendente. En el período total las importaciones aumentaron en un 44%, o sea alrededor del 4% anual. Como se verá en la siguiente sección, no se espera que las exportaciones aumenten, aun bajo los supuestos más optimistas, en menos de un 2.7% anual. De este modo, tendríamos aquí una divergencia creciente entre las exportaciones y las importaciones, a menos que estas últimas fuesen impedidas aún más que en la última década. Este puede ser el caso actualmente, ya que como se ve en el cuadro 1 el nivel absoluto de las importaciones permaneció virtualmente sin cambio en el promedio en los últimos 5 años. No puede hacerse ninguna predicción, pero si el proceso de sustitución de importaciones ha alcanzado ya la etapa en que sólo se importan bienes pesados de capital, el nivel de las importaciones no podrá menos que aumentar sustancialmente en el futuro inmediato.

¿Cuáles son las perspectivas para las exportaciones? Aquí

se comentan dos proyecciones distintas, la que hizo la CEPAL en ^{64/} The Latin American Common Market, y la que hizo Delward; la primera se refiere a América Latina frente al resto del mundo, la última al comercio entre América Latina y los Estados Unidos, exclusivamente. El procedimiento seguido por la CEPAL es muy sencillo en lo que se refiere a las exportaciones latinoamericanas tradicionales. Como punto básico de referencia, se supone que el volumen de las exportaciones recobrará su tasa anual de crecimiento de 2.8% que tuvo en el período 1945-55, ^{65/} mientras que los precios permanecieran constantes, y la citada tasa se mantendrá hasta 1975. Después de eso, se hacen algunas consideraciones especiales para productos particulares. De este modo, el valor de las exportaciones tradicionales debería aumentar en un 74% en 1975, en relación con el nivel que tenían en 1954-56. En términos per cápita esto significa un aumento de sólo 0.2% al año, ya que se supone que la población seguiría creciendo a su nivel presente de 2.6%. Por otra parte, las exportaciones tradicionales intralatinoamericanas aumentarían en un 107% -todavía una cantidad mínima en términos per cápita-. Además, esta proyección parece de dudoso valor porque el aumento más grande (hasta 340%) deberá reflejarse en renglones no especificados (que no sean alimentos, materias primas agrícolas, ni productos

^{64/} En su The Future of Latin American Exports, etc. loc. cit. Se harán también referencias ocasionales al estudio de la FAO, loc. cit.

^{65/} En realidad, la CEPAL considera también la posibilidad de que el volumen de las exportaciones pueda aumentar a tasas más altas, de 3% y 3.9% respectivamente, en otras proyecciones alternativas. Sin embargo, en lo que sigue consideramos únicamente la "proyección mínima" con una tasa de crecimiento de 2.8%, ya que aun esta cifra aparece muy optimista, dados los acontecimientos recientes en los mercados mundiales que antes se citaron, la CEPAL reconoce que nuestras exportaciones tradicionales ya enfrentan dificultades en forma de costos aumentados y de una competencia creciente de parte de los países africanos. Véase The Latin American Common Market, p. 60.

minerales). ^{66/} Cuando consideramos los productos particulares, las perspectivas para México no aparecen muy claras, ya que por una parte sus tradicionales exportaciones minerales se encuentran entre las que se espera que aumenten más (zinc 455%, plomo 175%), pero por otra parte el algodón aumentaría sólo en un 3%, ^{67/} ^{68/} carne y el ganado en un 1%, el azúcar en un 37%, ^{69/} las fibras vegetales en un 39%. ^{70/} En conjunto, parece que el valor de las exportaciones tradicionales mexicanas de bienes y servicios (incluyendo turismo) aumentarán en alrededor del 100% en el período considerado, mientras que la población aumentará en un 80%, lo que significará un aumento anual de 0.5% en las exportaciones per cápita. ^{71/}

Para las exportaciones no tradicionales los cálculos de la CEPAL ^{72/} tienen un carácter muy provisional, y representan más un intento de medir las necesidades que las posibilidades reales de la América Latina para alcanzar lo que se considera una tasa razonable de crecimiento. Se establece desde el principio que el producto nacional bruto

^{66/} Ibid., cuadro 4.

^{67/} FAO, loc. cit., da estimaciones más altas de 7-28% en las exportaciones totales mundiales para 1970. Sin embargo, aun la cifra más alta representa sólo alrededor del 2% anual en términos absolutos.

^{68/} Los cálculos de la FAO son aún más pesimistas aquí, ya que se cree que en la próxima década la producción mundial de carne de res superará al consumo, haciendo inevitable una baja sustancial en el precio. op. cit., p. II-31.

^{69/} Otra vez, los cálculos de la FAO son más bajos: 9-14% para el mundo en conjunto. Véase op. cit., cuadro 2.

^{70/} Todas estas cifras se refieren al valor total de las exportaciones. Véase The Latin-American Common Market., cuadro 4.

^{71/} Ibid., p. 60. Estas perspectivas -que son aún más pesimistas para el resto de la América Latina- han llevado a la CEPAL a concluir que "América Latina está entrando en una etapa en la que la repercusión del comercio internacional sobre el desarrollo económico semejará la influencia que ejercieron entre la depresión de los 30 y la segunda Guerra Mundial, más bien que sus efectos durante los años de la post-guerra" loc. cit.

^{72/} Como lo reconoce la CEPAL. Véase Ibid., p. 8.

per cápita debe aumentar a una tasa anual de 2.7%; luego se hacen proyecciones de importaciones sobre la base de las perspectivas futuras de la producción latinoamericana,^{73/} y algunos (inexplorados) supuestos se hacen también acerca de la disponibilidad de divisas provenientes de otras fuentes que no sean las exportaciones. El residuo se estima de modo de tener una balanza totalmente equilibrada, y las cifras resultantes son las que se dan como "proyecciones de las exportaciones para el período 1960-75. De este modo esta parte del estudio tiene más bien el carácter de un plan, y no de una proyección. Así se explica que las cifras sean sorprendentemente grandes para los niveles corrientes: las exportaciones de maquinaria y equipo deberán aumentar en 27 veces, las de automóviles en 15 veces.^{74/} El total del aumento se supone que tendrá lugar en el comercio intralatinoamericano, de manera que la proporción de las importaciones intralatinoamericanas en las importaciones totales de los países latinoamericanos aumentarían de su nivel actual de alrededor de 10% hasta cerca del 50%. Como antes se dijo, esto nos da una idea de la magnitud del problema, más bien que de sus posibles soluciones.

Las proyecciones de Delwart presentan en general el mismo cuadro, pero en el caso de México aparecen un poco más optimista.

^{73/} Tales proyecciones de las importaciones deberían tomar en consideración no sólo las importaciones de bienes de consumo, sino también las de factores intermedios de producción, para cuyo fin parece indispensable la construcción de un sistema de insumo producto con especificación de los coeficientes de importación. Sin embargo, no parece que tal sistema se haya construido.

^{74/} The Latin-American Common Market, p. 22.

Esto es especialmente importante dada la gran dependencia del comercio exterior mexicano en el mercado norteamericano. Delwart usa el llamado "modelo de juicio" de la National Planning Association, el cual supone que el producto nacional bruto de los Estados Unidos crecerá en un 4.3% anual entre 1957 y 1965, y en un 4.5% anual en 1965-70, mientras que la población crecerá en un 25% en todo el período. También se supone que la producción aumentará un poco más aprisa que en el pasado, y que se mantendrá un alto nivel de empleo durante todo el período. Luego se computan las importaciones norteamericanas por la diferencia entre el consumo anticipado y las perspectivas de la producción doméstica a precios constantes y bajo la presente estructura arancelaria. Las proyecciones se hacen artículo por artículo, pasando por alto la posible interrelación entre ellos. ^{75/} Estos supuestos son más bien optimistas, y su realización es discutible, pero aún así las tendencias generales pueden aparecer claramente, aunque las magnitudes absolutas fluctúen dentro de límites razonables.

Se espera que las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos aumenten en un 50% entre 1957 y 1970, es decir, en un 2.8% anual, mientras que para América Latina en conjunto el aumento sería de sólo 35%. Estas cifras se basan exclusivamente en las exportaciones tradicionales, y sugieren que las ganancias para otros países latinoamericanos aparte de México serán muy pequeñas, dado el peso de México en las importaciones norteamericanas provenientes de América

^{75/} Op. cit., p. 15. La estructura arancelaria "actual" se refiere a 1960, cuando las restricciones sobre las importaciones mexicanas de plomo y de zinc en los Estados Unidos ya se encontraban en efecto.

Latina, especialmente en aquellos artículos en los que se esperan los mayores incrementos, a saber, los minerales.^{76/} Se espera que las exportaciones de manufacturas aumenten a una tasa mayor, pero no se proporcionan cifras.^{77/}

Así pues, parece ser que aun con los muy optimistas supuestos acerca de las tendencias de las importaciones norteamericanas de bienes mexicanos, el aumento total no superará el incremento demográfico, y si recordamos que las dos terceras partes de las exportaciones mexicanas todavía van a los Estados Unidos, esto significa que las exportaciones per cápita no es probable que aumenten nada en el período en cuestión. Las perspectivas del comercio con Europa occidental no aparecen más prometedoras, ya que se ha estimado que las exportaciones de América Latina a esos países aumentarían en un 50% en el período 1954-56 a 1975,^{78/} es decir, más del 2% anual. Además, aparentemente las posibilidades de competencia por parte de los países africanos asociados al Mercado Común Europeo no se consideraron muy cuidadosamente, y las elasticidades ingreso existentes se usaron como la base principal para la estimación, suponiendo un 3.5% de crecimiento anual en el producto nacional neto. En realidad, el valor de las exportaciones mexicanas a Europa Occidental aumentó a la tasa de 6% anual en la década del 50, pero la última parte de este período mostró signos visibles de deterioramiento. Las exportaciones a Francia disminuían en un 45%

^{76/} Delwart, op. cit. Cuadros 4, 6, 8-16.

^{77/} México proporciona ahora las dos terceras partes de las importaciones norteamericanas de manufacturas provenientes de América Latina.

^{78/} Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas, Economic Survey of Europe (1957), Capítulo V. Cuadro 7.

en 1961, en relación con el promedio para el período 1954-57; las exportaciones al Reino Unido disminuyeron en un 50% en 1960 en relación con 1956; y las exportaciones a Alemania Occidental ^{79/} disminuyeron en un 38% en el mismo período.

Las perspectivas de la ALALC.

Aparece ahora entendible la preocupación de México para activar el comercio internacional con el resto de la América Latina. Por ahora parece no haber otra solución para el problema de las exportaciones mexicanas que "voltear hacia el sur". ^{80/} Aun desde un punto de vista puramente estático, parece ser que la reducción de los aranceles y de otras restricciones a las importaciones que se contemplan en el Tratado de Montevideo serán muy beneficiosos para la economía mexicana, ya que nuestro proceso de industrialización ha sido decididamente desbalanceado creando capacidad ociosa en muchas industrias que se encuentran ahora listas para vender sus productos en el mercado latinoamericano. Recientemente el Gobierno mexicano publicó una lista de industrias con exceso de capacidad: loza 51%, fundiciones 50%, molinos de harina 50%, manufacturas textiles 42%, manufacturas de nylon 41%, artículos de fibra 40%, esmaltado 35%, cigarrillos 28%, molinos de algodón 25%, cerillos ^{81/} 24%. A esta lista podemos agregar la industria del acero, que

^{79/} Véase CE Marzo de 1962, p. 187. Delwart también estima que las exportaciones latinoamericanas a Europa aumentarán a un ritmo un poco mayor que las exportaciones a los Estados Unidos en la primera parte de los años 60, pero la diferencia se hará más pequeña en la última parte del período.

^{80/} "México va al sur" es el sugestivo título del informe de una misión mexicana de hombres de recursos que fueron a América del Sur a mediados de 1958 buscando nuevos mercados, CE, agosto de 1958.

^{81/} El Norte (Monterrey, México; septiembre 15 de 1962).

en 1960 exportaba únicamente el 2% de su producción a pesar de tener un 20% de exceso de capacidad, y que se espera que para 1965 tenga un millón de toneladas disponibles para la exportación, es decir, el 25% de la producción,^{82/} y también otras industrias para las que no se dan cifras específicas, tales como la de carros de ferrocarril, refrigeradores, aparatos de televisión y artículos eléctricos en general,^{83/} así como los productos de la nueva industria petroquímica.^{84/} Toda esta capacidad excesiva se ha estimado que representa algo así como dólares 350 millones en producción desaprovechada, es decir, 50% de las exportaciones totales en 1960.^{85/}

El primer año de vida de la ALALC dio resultados que parecen confirmar la hipótesis de que el solo incremento en el tamaño del mercado será de importancia sustancial para aumentar la producción. El 1o. de enero de 1962 los países de la ALALC redujeron los aranceles y eliminaron otras restricciones a las importaciones para 3,300 productos, de los cuales México puede exportar ahora unos 600, principalmente manufacturas.^{86/} Las exportaciones mexicanas a los países de la ALALC aumentaron en más del 6%.^{87/} Tomando en cuenta que hasta 1961 tales exportaciones constituían el 0.5% del total de las exportaciones mexicanas^{88/} el progreso es obviamente

^{82/} CE, noviembre de 1961, p. 10.

^{83/} CE, agosto de 1961, p. 10

^{84/} Que en 1962 tenía una capacidad total de 500,000 toneladas métricas de productos químicos e hidrocarburos en comparación con 70,000 en el año anterior. CE, julio de 1961, p. 8.

^{85/} Véase "El camino de la integración" CE/, septiembre de 1962, suplemento. Véase también V. L. Urquidí, *op. cit.*, pp. 126 y sigs.

^{86/} CE, diciembre de 1962, p. 7.

^{87/} CE, enero de 1963. Sólo el 80% del aumento en las exportaciones corresponde a bienes para los cuales se hicieron concesiones en los aranceles.

^{88/} CE, octubre de 1961, p. 17.

muy pequeño. Sin embargo, debemos considerar que la reducción inicial de los aranceles fue de sólo 8%, y que el proceso de abrir mercados nuevos -casi totalmente desconocidos hasta ahora- debe ser bastante prolongado.^{89/}

La pequeñez de las exportaciones mexicanas a los países de la ALALC hace obvio que la ganancia que pueda obtenerse de la integración no podría ser importante si tal integración se limitase a la posible expansión del comercio en las exportaciones tradicionales. La idea básica en el Tratado es aprovechar las economías de la producción en gran escala que resultan de un aumento en el tamaño del mercado. En 1960 el producto nacional bruto de México era de dólares 10,752 millones, y en términos per cápita era de dólares 336.^{90/} El producto nacional bruto de los países de la ALALC era de dólares 58,000 millones, y en términos per cápita era de dólares 355.^{90/} Se da generalmente por supuesto que los gustos no difieren significativamente entre los países latinoamericanos dada su herencia cultural común y un proceso general común de desarrollo. La estructura interna de los gustos también se considera generalmente como bastante uniforme, dada la fuerte inclinación a la imitación que existe entre las clases sociales, y la creciente importancia de la clase media, especialmente homogénea. A esto debe

^{89/} En 1962 una encuesta realizada entre los productores mexicanos de productos que todavía no se exportan a la ALALC a pesar de las concesiones hechas a los aranceles, reveló que el 50% de los entrevistados opinaban que esto se debía a la falta de promoción en los nuevos mercados, mientras que otros argumentaban ignorancia de las concesiones, insuficiencia de las mismas y dificultades en el financiamiento y medios de transporte. Ver. P. G. Reynoso en "El camino de la integración", *loc. cit.*

^{90/} United Nations, Yearbook of National Accounting Statistics, 1960.

agregarse como un factor negativo la gran distancia que media entre México y el resto de los países de la ALALC junto con las dificultades del transporte, para llegar a la conclusión de que la integración en la ALALC puede significar para los exportadores mexicanos un aumento de cuatro a cinco veces en el tamaño de su mercado.

A medida que aumenta el tamaño del mercado, se hace posible que las empresas aumenten el tamaño de sus plantas, reduciendo de este modo los costos medios, debido a la mayor especialización de los factores de la producción y a economías en costos de transporte y promoción de ventas.^{91/} Esta tesis ha sido probada con resultados aparentemente positivos por Bain^{92/} y por Blair^{93/} en un grupo de industrias en los Estados Unidos. Los cálculos de Bain se hacen sobre la base de identificar el tamaño óptimo de la planta con un porcentaje dado de la producción total en el mercado en que tales plantas operan. En general aparece de tales cálculos que las economías del tamaño de la planta son muy importantes en la producción de automóviles, de máquinas de escribir; moderadamente importante para la industria del cemento, la maquinaria agrícola, el rayón, el acero y los tractores; y poco importantes para la refinación de petróleo, las empacadores de carne, de fruta y de vegetales, los zapatos, el jabón, los cigarrillos, las llantas y los neumáticos.^{94/} Los cálculos de Blain

91/ J. S. Bain, Barriers to New Competition (Harvard University Press: Cambridge, Mass., 1958), capítulo 3, p. 63.

92/ Ibid., capítulo 3.

93/ J. M. Blair, "The relation between size and efficiency of business", Review of Economics and Statistics, agosto de 1942. No podemos entrar aquí en las discusiones teóricas de todas las cuestiones que aquí se presentan. Véase a este respecto el tratamiento comprensivo presentado por B. Balassa, The Theory of Economic Integration (Homewood, Ill: R.D. Irwin, Inc., 1961), y la extensa bibliografía que allí se cita.

94/ Bain, op. cit. Cuadros p. 78 y pp. 81-2.

muestran economías de escala más marcada, y no coinciden con los de Bain para el único producto que investigan en común. ^{95/} Debe recordarse también que todos estos cálculos se refieren exclusivamente a los costos de elaboración, y que costos relativamente constantes prevalecen para las materias primas, el empaque, los impuestos de estampillas, etc., haciendo que tales ventajas disminuyan ^{96/} fuertemente, en algunos casos hasta el punto de desaparecer.

Con todo, la evidencia disponible sugiere la existencia de verdaderas economías a escala de la planta. El cuadro 5 muestra que para todos los productos ahí considerados (con la excepción de los automóviles y el rayón) la producción mexicana alcanza las cantidades óptimas. Pero tal producción se refiere al agregado de un número desconocido de plantas, de manera que el hecho de que la mayoría de los casos la producción total apenas excede el óptimo para una sola planta puede ser indicativo de que en todas aquellas industrias en las que existe más de una planta ^{97/} cada una de tales plantas debe estar produciendo a niveles menores que el óptimo. La razón principal para tales bajos niveles de producción es obviamente

^{95/} O sea la industria del cemento, para la cual Bain calculó un aumento en el costo de 5% en el 70% de la capacidad óptima, mientras Blair tiene esta cifra en 56% (véase el cuadro 7, y Bain, op. cit. p. 231). Así pues, aparece dudosa la confiabilidad de sus cálculos, pero en la mayor parte de los casos la divergencia puede explicarse en términos de las diferentes escalas que consideran. La economía más grande que aparece en las cifras de Bain es de 35% para el cemento, en el 20% de la capacidad óptima, mientras que Blair tiene una de 187% para el petróleo crudo, a menos del 1%. Parece dudoso que plantas con tan enorme divergencia en los costos puedan sobrevivir, como lo supone Blair.

^{96/} Bain, op. cit., pp. 79-80.

^{97/} En la industria petrolera tenemos una sola empresa; pero el número de sus plantas es desconocido para mí. En hierro y acero hay dos grandes empresas y un cierto número de empresas pequeñas que producen artículos especiales; en cemento y rayón hay un cierto número de empresas de tamaño medio.

la falta de mercados, ya que como se señaló antes la mayor parte de las industrias mexicanas tienen por ahora exceso de capacidad.

Con un mercado de 4 a 5 veces más grande, podrían alcanzar se niveles de producción más eficientes. Sin embargo, el problema es mucho más complicado, ya que otros miembros de la ALALC se encuentran también en un nivel similar de industrialización y enfren tan una falta parecida de mercados, mientras que los países menos desarrollados desean igualmente industrializarse a la mayor brevedad posible. Así pues, el nuevo mercado debería ser compartido por un número desconocido de empresas de varios países. A fin de que el resultado final de ese proceso sea el deseado de trabajar únicamente con plantas de tamaño óptimo, dos posibles soluciones se sugieren: estimular la competencia y dejarle después desarrollar su mecanismo equilibrador, o diseñar planes de integración a un nivel ultra-nacional. La primera solución es defendida por observadores extranjeros, fundados en consideraciones teóricas y en observaciones empíricas en relación con los países desarrollados; la segunda, por la mayoría de los escritores y políticos latinoamericanos.

El problema parece complicarse especialmente por una cierta falta de precisión en la definición de lo que debe entenderse por competencia. Si la competencia fuese caracterizada "no solamente por un gran número de empresas, sino también por la habilidad de tales empresas para ganarles el mercado a los demás", ^{98/} creo que la

98/ Así lo entiende Scitovsky. Véase su Economic Theory and Western European Integration (Stanford: Stanford University Press, 1958) p. 124.

mayoría de los economistas en América Latina abogarían por esta clase de competencia como el mecanismo regulador, pero como tal competencia nunca ha existido en nuestro país (excepto tal vez en la agricultura, el comercio al menudeo y los servicios), el concepto mismo de competencia no es "muy respetable"^{99/} en América Latina. Los acuerdos complementarios parecen ser el instrumento básico para distribuir la producción futura y las cuotas de mercado entre los países de la ALALC, contemplado por el Tratado de Montevideo.^{100/} El primero de tales acuerdos ya se ha celebrado para la producción de válvulas electrónicas y partes para las mismas; por Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay; se han eliminado completamente los aranceles sobre estos artículos, y también se han celebrado pláticas preliminares para este propósito en relación con máquinas estadísticas, productos de vidrio y semi-manufacturas de cobre y aleaciones.^{101/}

^{99/} Esta es la expresión del profesor Mikesel. Véase su "The Movement Toward Regional Trading Groups in Latin America", en Latin American Issues, editado por A. O. Hirschman (New York: The Twentieth Century Fund, 1961), p. 141. Tal vez esta falta de precisión en la connotación del término puede ayudar a explicar la actitud ambivalente que prevalece en muchos círculos en relación con la competencia. Los ejemplos abundan: la CEPAL decretó inicialmente que "la esencia de un mercado regional reside en su carácter competitivo" (The Latin-American Common Market, p. 34), pero el Tratado de Montevideo no contiene ninguna regulación en contra de los acuerdos restrictivos de los productores; por el contrario, insiste grandemente en la necesidad de los llamados acuerdos complementarios, que presumiblemente tendrán el efecto de promover fuertes integraciones verticales entre industrias de diferentes países de manera que los monopolios u oligopolios nacionales ahora existentes se volverán internacionales, restringiendo aún más la competencia. Urquidí cree también, por una parte, poco probable que la competencia deje de aumentar frente a un crecimiento rápido de la demanda y de "efectos-demostración" recíprocos, pero por otro lado afirma que "abrir las puertas de par en par hasta el punto de imponer drásticos reajustes en un país particular equivaldría al fracaso". op. cit. p. 157.

^{100/} Artículos 14-16.

^{101/} En junio de 1962. Véase "En camino de la integración", loc. cit., p. 38.

El tamaño del mercado limita las posibilidades de especialización, la que a su vez hace posible mejoras en la eficiencia sin la necesidad de aumentar el tamaño de las empresas hasta el punto de hacer peligrosa la competencia.^{102/} Por otra parte, el difícil dilema entre crecimiento balanceado y desbalanceado en los países subdesarrollados parece derivarse esencialmente de las limitaciones del mercado. En este sentido, la integración en América Latina disminuiría la importancia del dilema permitiendo el establecimiento de un gran número de empresas especializadas, y proveyéndolas con un mercado para sus productos. Una serie de conexiones se desarrollarían entre estas industrias, de acuerdo con la teoría de las economías externas.

Es imposible cuantificar estos factores, ya que son esencialmente dinámicos y la interrelación entre ellos implican cambios en las estructuras y en las funciones previas, cuya naturaleza exacta no puede conocerse por adelantado, de manera que cualquier predicción resulta arriesgada. Pero parece estar fuera de duda que el resultado neto de la acción de tales factores dinámicos debe ser una mejora en las economías de los países subdesarrollados. En consecuencia, aunque no se hace aquí ningún intento de cuantificar las economías externas que la ALALC pueda generar para México, pueden citarse algunos ejemplos de los posibles campos de operación de tales economías. La producción de hulla y derivados ha aumentado en un 10% al año desde 1956, debido al desarrollo de la industria de

^{102/} Sobre este punto G.J. Stigler, "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market", Journal of Political Economy, junio 1951.

resinas, pinturas, impermeabilizantes, insecticidas, tinturas y plásticos, pero todavía el consumo doméstico de estas industrias no puede satisfacerse, para ello requeriría la instalación de plantas con una capacidad que exceda a la demanda doméstica; ^{103/} así pues, tenemos aquí un ejemplo claro de la indivisibilidad del equipo, en el que la demanda doméstica es demasiado grande para ser satisfecha con el equipo existente (y por lo tanto una parte de las materias primas necesarias deben ser importadas), y sin embargo demasiado pequeña para hacer costeable la instalación de equipo de mayor capacidad.

El 80% de la producción mexicana de zinc se exporta en forma de concentrados, porque no hay demanda doméstica para el zinc elaborado. Si la producción de automóviles se iniciase en gran escala dentro de la ALALC, y suponiendo que únicamente el zinc mexicano se emplease para este propósito, México vendería unos dólares 300 millones, ya que cada vehículo contiene alrededor de 80 libras de artículos conteniendo zinc. ^{104/} Se han descubierto muy buenas perspectivas para la expansión de la producción, en cuanto se disponga de un mercado más grande, en las industrias eléctricas, ^{105/} todas las cuales requieren en general inversiones cuantiosas, que no se justifican por los actuales mercados domésticos. Se ha señalado que México tiene grandes reservas de azufre, mercurio y otras materias primas

^{103/} CE, diciembre de 1962, p. 11.

^{104/} CE, septiembre de 1962, p. 13.

^{105/} Véase I. N. García, "La industria de Manufacturas Eléctricas"; J. Espinosa, "La industria electrónica mexicana"; E. Kaufmann, "La industria química mexicana"; todos en CE, marzo de 1962, Suplemento.

fácilmente disponibles para la expansión de las industrias citadas. Ya se ha mencionado a la industria del acero como un candidato prominente para la expansión. Actualmente trabaja con exceso de capacidad, y sin embargo muchos productos terminados tienen que importarse debido a que la pequeñez de los mercados locales para tales productos no justifica su producción.^{106/} La misma situación se presenta en la industria de carros de ferrocarril.^{107/}

Ninguno de los productos para los cuales se prevee un aumento dinámico en las exportaciones se comercia actualmente entre México y otros miembros de la ALALC, aunque algunos de ellos (como los productos químicos para usos industriales, maquinaria, registradoras y cable de cobre) se exportaron por primera vez el año pasado.^{108/} Esto plantea una cuestión muy interesante que ha dado lugar a un gran debate. Se ha argumentado por Mikesell^{109/} que el Tratado no contempla concesiones arancelarias para productos que no se estuviesen comerciando en el momento de su promulgación. Si esto fuese así, se perderían todos los efectos dinámicos de la integración, y por lo menos para México el Tratado resultaría enteramente inútil.^{110/} Sin duda pensando en este problema, Urquidí ha negado categóricamente que tal cosa sea cierta. Una interpretación literal del protocolo que forma el Apéndice No. 1 del Tratado, parece darle la razón a Mikesell, ya que la fórmula que se establece para promediar las concesiones arancelarias se refiere exclusivamente a los aranceles

^{106/} CE, agosto de 1961, p. 6.

^{107/} CE, julio de 1961, p. 9.

^{108/} CE, julio de 1962, p. 414.

^{109/} op.cit., p. 136.

^{110/} Ibid., p. 156.

existentes actualmente, en relación principalmente con alimentos. Se supone que el proceso de eliminación de los aranceles se realizará de acuerdo con esta fórmula, con el resultado de que los productos nuevos no se beneficiarán de las concesiones, a menos que se haga una disposición especial para tal fin, que por ahora no se considera en el Tratado. Prebisch ha aceptado implícitamente esta conclusión al recomendar precisamente que se adopte tal ^{111/}disposición específica. Por supuesto -como acepta Mikesell ^{112/}en última instancia el texto del Tratado es mucho más importante que el espíritu con el cual se observe, pero no por esto puede negarse que sin disposiciones específicas para la liberalización de las barreras arancelarias sobre los productos nuevos, dinámicos, de hecho no hay ningún incentivo adicional para iniciar o aumentar su producción.

Conclusión.

Cualquier esquema de integración puede sobrevivir únicamente mientras todos los países participantes se beneficien con él. Entonces resulta sin sentido preguntarnos cuál será el resultado neto de la ALALC para México en particular, sin considerar las perspectivas para el resto de los países de la ALALC. También es solo parte del cuadro lo que México pueda hacer para estimular la integración, ya que todos sus esfuerzos serían vanos sin la respuesta de otros países. Como es bien sabido, la mayoría de los países de la ALALC han experimentado serios problemas políticos el año pasado. Esto ha dañado

^{111/} "En camino de la integración", loc. cit., p. 45.

^{112/} op. cit., p. 148.

indudablemente el proceso de liberalización; y la ALALC se ha estado desenvolviendo en forma poco satisfactoria, como ha sido señalado prácticamente por todos los que han escrito recientemente sobre este tema.^{113/} De este modo, el grado de incertidumbre y de riesgo para la inversión doméstica y extranjera no ha disminuido en la integración, sino aumentado simultáneamente con ella. La existencia misma de la ALALC aparece precaria y sus posibilidades de éxito no aparecen claras de ninguna manera.^{114/} En este sentido no se ha ganado nada hasta ahora. La incertidumbre dentro de la ALALC parece ser el problema fundamental que hay que resolver por principio de cuentas, así como el escepticismo acerca de sus posibilidades de éxito que prevalece en muchos círculos influyentes^{115/} (fuera de México).

Me parece que la conveniencia de la integración en América Latina es difícilmente objetable en el campo de la teoría económica, pero tal vez los economistas latinoamericanos han fallado en gran medida en su intento de convencer a los políticos acerca de tal conveniencia. Se necesitan con urgencia estudios cuidadosos y buenas recopilaciones estadísticas.

^{113/} Prebisch, J. A. Mora (Director General AS), F. Herrera (Director IADB). Véase "En camino de la integración", loc. cit., pp.45-49.

^{114/} Véase V.L. Urquidí, "México ante los mercados comunes", CE, julio de 1962, p. 422.

^{115/} Véase sobre esto Prebisch, loc. cit.

CUADRO 1

TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES
Y DEL PNB, 1954-1962
(millones de dólares a precios corrientes)

Año	PNB	% PNB	Importa ciones.	% Importa ciones.	M/PNB	M/ PNB
1954	5318		788.7		0.148	
1955	6720	26.0	883.7	12.0	0.132	0.46
1956	7520	11.9	1071.6	21.3	0.142	1.79
1957	8240	9.6	1155.3	7.8	0.140	0.81
1958	9120	10.7	1129	-2.3	0.124	-0.21
1959	9760	7.0	1007	-12.1	0.103	-1.73
1960	10752	10.1	1186	17.8	0.109	1.76
1961	11397	6.0	1138	-4.2	0.099	-0.70
1962	12103	6.2	1135	-0.3	0.094	-0.05

Fuente: Banco de México, Informes anuales: 1954 a 1962.

CUADRO 2

PRINCIPALES EXPORTACIONES MEXICANAS EN 1962.
(en %. Las exportaciones totales suman Dls. 901 millones)

Algodón	24.3
Café	7.9
Ganado	6.0
Camarón	5.0
Azúcar	4.8
Azufre	3.4
Plomo	2.8
Cobre	2.7
Zinc	2.5

CUADRO 3

BALANZA COMERCIAL VISIBLE, 1957-62.
(millones de dólares)

Año	Exporta ciones.	Importa ciones.	Déficit
1957	761	1155	394
1958	760	1129	369
1959	756	1007	251
1960	787	1186	399
1961	843	1138	295
1962	948	1135	187

Fuente: CE, febrero de 1963.

CUADRO 4

LA CORRIENTE DE INVERSION DIRECTA Y LA BALANZA DE
PAGOS EN MEXICO, 1950-59.
(millones en dólares)

Año	Corriente de inversión directa			Utilidades y dividendos			Saldo (1-2)
	Inversión nueva	Utilidades reinverti- das.	Total (1)	Envíos al exterior	Rein- versión	Total (2)	
1950	38	15	53	43	15	58	-5
1951	50	27	77	61	27	88	-11
1952	36	35	71	48	35	83	-12
1953	37	36	73	24	36	60	13
1954	78	24	102	27	24	51	51
1955	85	19	104	(18)	19	(33)	67
1956	83	32	115	(54)	32	(86)	29
1957	101	29	130	48	29	77	53
1958	63	26	89	47	26	73	16
1959	90	40	130	50	40	90	40

() significa datos estimados.

Fuente: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Foreign Private Investment in the LAFTA countries (1961).

CUADRO 5
TAMAÑOS OPTIMOS DE PLANTAS Y PRODUCCION ANUAL EN MEXICO

	Tamaño óptimo	Costo me dio en el tamaño óp timo.	Capacidad más pequeña	Costo me dio a la capacidad menor.	% de au mento en el costo medio.	Producción mexicana total alrede dor de 1960
Acero	1.5-2.5 ^a		0.5		5	1.6
Cemento	2.2 ^a	1.12	1.5	1.75	56	3.0
Hierro crudo	0.6 ^a	0.95	0.15	1.75	84	0.77
Lingotes de hierro	0.45 ^a	1.10	0.15	1.90	73	1.54
Petróleo crudo	7.5-10 ^b	0.80	0.025	2.30	187	83.75
Petróleo refinado	25 ^b		6		5	91.25
Rayón	50-75 ^c		25-40		8	0.13
Automóviles	0.6 ^d		0.15		"moderate"	0.06 ^e

^a Un millón de toneladas anuales.

^b Un millón de barriles anuales.

^c Un millón de libras anuales de hilo y tejidos.

^d Un millón de unidades anuales.

^e Sólo ensamblados en México.

Fuentes: Datos sobre tamaños óptimos de las plantas: para acero, petróleo refinado, automóviles y rayón, Bain, op. cit., Apéndice B; para el resto, Blair, op. cit., gráficas 1-7. Datos sobre la producción mexicana: CE, febrero, agosto y octubre de 1961.

ENCUESTA SOBRE MOVILIDAD SOCIAL Y MIGRACION EN MONTERREY*

Informe de investigación en curso

Objetivos

Lic. Jorge Balán

En los últimos años la investigación social en los países en proceso de desarrollo ha mostrado un marcado interés por los problemas de estratificación y movilidad sociales, considerando que la forma que adquiere el sistema de clases y la movilidad entre éstas constituyen un aspecto clave para la comprensión de las sociedades en cambio. En América Latina se están realizando en la actualidad varios proyectos de este tipo; uno de ellos, probablemente el de mayor envergadura, abarca el estudio de cinco ciudades latinoamericanas (1).

Serías limitaciones han impedido el desarrollo de investigaciones directas sobre muestras nacionales, por lo que se ha optado en muchos casos-como ocurre en la investigación recién citada- por centrar el interés en la realidad urbana. Este interés por los centros urbanos obedece sin duda a por lo menos dos razones de muy diversa índole. Por un lado, se trata de países en proceso de industrialización y urbanización en los que dichos centros son uno de los principales motores del desarrollo a la vez que constituyen los focos de la vida moderna; estas ciudades reciben cuantiosas inmigración

* Esta investigación es un proyecto conjunto de dos instituciones: el Centro de Investigaciones Económicas (Facultad de Economía, Universidad de Nuevo León -México) y el Population Research Center (Department of Sociology, University of Texas -USA), y es dirigida por investigadores de las dos instituciones: Jorge y Elizabeth Balán de la primera y Harley L. Browning de la segunda.

nes al mismo tiempo que transforman sus economías, creando las condiciones para la existencia de altas tasas de movilidad social. Es por ello que ofrece especial interés el estudio conjunto de la migración y la movilidad social en estas ciudades. Por otra parte, la elección de los centros urbanos como objeto de estudio se explica también porque las dificultades técnicas para la realización de estas investigaciones son menores en ellos que en las regiones rurales o semi-urbanizadas de estos países.

Este tipo de consideraciones son válidas para la investigación en curso que reseñaremos brevemente aquí. Monterrey, con una población estimada para 1965 (2) en 950.000 habitantes, es la tercera ciudad de México en cuanto a su tamaño y la segunda en cuanto al volumen de su producción industrial. Tanto en los aspectos demográficos como económicos ha tenido un desarrollo acelerado desde comienzos de este siglo; su población ha aumentado en una tasa de alrededor del 6% anual en el decenio 1950-1960, debido tanto a un fuerte crecimiento natural como a un proceso migratorio. En cuanto al primero, sigue probablemente una tendencia similar a la de la República Mexicana, que con altos índices de natalidad y bajos índices de mortalidad tiene una de las tasas de crecimiento natural más altas de América. En cuanto al segundo, Monterrey es en la actualidad el principal centro de atracción del noreste mexicano, recibiendo un importante caudal inmigratorio principalmente de otras regiones del mismo estado (Nuevo León) y de estados circunvecinos (Coahuila, Tamaulipas, San Luis Potosí); este proceso es debido sin duda a muchas razones, entre las cuales seguramente predominan la expansión industrial de la ciudad (3) y un cierto estancamiento de las áreas rurales de las que provienen la mayoría de los migrantes. Esta situación no es de

ninguna forma atípica en México, ya que un proceso similar ocurre en la capital del país, en Guadalajara (ciudad de un tamaño poco mayor que Monterrey) y en otras ciudades menores; ni tampoco es atípica en América Latina en general, donde estamos presenciando un vertiginoso proceso de crecimiento de las ciudades.

Teniendo en cuenta este contexto general de crecimiento económico y demográfico de Monterrey, esta investigación está dirigida a dar respuesta a una serie de preguntas relacionadas principalmente con: a) el grado y la forma en que se presenta la movilidad social en la población masculina en edad económicamente activa en Monterrey; b) las zonas de origen de la misma población y las características del proceso migratorio de aquellos que no son nativos de la ciudad; c) el tipo de relaciones existentes entre los dos fenómenos anteriores.

En líneas generales, las preguntas planteadas son:

A. 1. Movilidad social intrageneracional: ¿Cuáles son las tasas de movilidad social ascendente, descendente y total? Es decir, ¿Qué proporciones han experimentado progresos, retrocesos o estancamientos ocupacionales en el curso de sus vidas, y qué líneas han seguido los mismos? ¿Qué diferencias al respecto presentan las distintas generaciones (grupos de edades) que componen la población estudiada? ¿Qué valor explicativo de dichas diferencias tienen variables tales como: a. educación alcanzada y tipo de educación; b. proceso de composición familiar (casamiento y edad del mismo, fecundidad, etc.);

c. origen geográfico-social y migraciones realizadas (ver más adelante); etc.? ¿Cuáles son las carreras ocupacionales típicas de los encuestados, en términos de permanencia en tipo de ocupación, tamaño y actividad de la empresa, etc.?

A. 2. Movilidad social intergeneracional: ¿Cuáles son las tasas de movilidad ascendente, descendente y total de los encuestados en relación con sus padres? ¿Qué valor explicativo de la movilidad tienen variables como las señaladas anteriormente (educación, composición familiar, origen, etc.) además de otras como: a) movilidad vertical del padre; b) orígenes geográfico-sociales de los padres; c) composición de la familia de origen del encuestado, y ubicación del mismo en ella, etc.?

B. 1. Migración a Monterrey: ¿Cuáles son los orígenes en términos migratorios de la población estudiada (ubicación geográfico-económica, zonas rurales o urbanas, etc.)? ¿Cuáles son las líneas típicas que han seguido los procesos migratorios que han terminado en Monterrey (número de etapas, dirección de las mismas, duración de las etapas intermedias, etc.)? ¿Cuáles son los contextos sociales típicos en que se producen las migraciones a Monterrey (características del grupo migrante, orden de la migración, ayudas recibidas, expectativas y motivaciones, etc.)? ¿Qué diferencias típicas existen en los puntos señalados anteriormente en relación con las épocas migratorias (migraciones recientes o antiguas) y con las generaciones (grupos de edades de nuestros encuestados)?

B. 2. En líneas generales, ¿qué influencia han ejercido diferentes orígenes migratorios, procesos migratorios, contextos sociales de las migraciones, - épocas de llegada a Monterrey, etc., en la movilidad social -tanto intra co mo intergeneracional- de los distintos grupos de la población estudiada?

Aparte de estos temas centrales, la investigación plantea otros en alguna forma relacionados con ellos. En su conjunto, las respuestas provisionarias a este tipo de preguntas configuran las hipótesis específicas y el marco teóri co general de la investigación, problemas en los cuales no entraremos más detalladamente en este informe. (4)

La muestra

La población a estudiar fue definida como la población masculina entre 21 y 60 años residente en el Area Metropolitana de Monterrey. Se consideraron sólo a los varones de la población debido a que las mujeres son sólo peque ña parte de la fuerza de trabajo en Monterrey y sus historias ocupacionales se ven normalmente interrumpidas por el matrimonio o la maternidad; en cu to a la segunda limitación (edad) se excluyó a los de 20 años y menos por considerar que ellos recién entran, o todavía no han entrado, en el mercado de trabajo, y por lo tanto existen pocas bases para medir movilidad intergene^{ra} racional y prácticamente ninguna para medir movilidad intrageneracional. Los mayores de 60 años fueron excluidos sobre todo porque después de dicha edad crecen mucho las dificultades, que siempre existen en diversos grados, de ob

tener información fidedigna acerca del pasado ocupacional, migratorio y familiar.

La muestra fue diseñada de tal forma de conservar la representatividad de la población según como fue definida y al mismo tiempo ponderar a los grupos de mayor edad y de clases medias y altas; esto último fue hecho para contar con un número suficiente de casos en estos grupos para el tipo de análisis que se deseaba realizar sin tener que aumentar exageradamente el tamaño de la muestra.

Para obtener al mismo tiempo representatividad y la ponderación indicada, se procedió de la siguiente forma: el Centro de Investigaciones Económicas cuenta con una lista de las áreas habitadas (manzanas o áreas equivalentes cuando no existe división en manzanas) dentro del perímetro del Monterrey - Metropolitano. Además, la ciudad está dividida en 40 sectores o zonas arbitrarios, que agrupan geográficamente a las áreas habitadas cercanas entre sí; para cada uno de estos sectores, se pudo calcular a partir de encuestas anteriores el ingreso familiar per cápita promedio (el ingreso de cada familia dividido por el número de miembros que la componen, promediado para todas las familias encuestadas dentro del mismo sector). Contando con esta información, las etapas seguidas fueron:

1. Se sortearon al azar simple 400 manzanas o áreas equivalentes del total de aproximadamente 6.500.

2. En cada una de ellas se levantó un censo de la población masculina entre 21 y 60 años; los censistas recorrían la manzana registrando a los individuos con dichas características, la edad más aproximada posible de cada uno y el domicilio exacto. De esta forma se ubicaron a 11.362 sujetos con las características requeridas.

3. Los 40 sectores en que está dividida la ciudad fueron separados en dos grupos según el ingreso per cápita promedio de cada sector; uno de ellos incluyó a los sectores con ingresos "altos" y otros a los sectores con ingresos "bajos", haciendo el corte en un punto arbitrario: el grupo de ingresos altos abarcó alrededor del 33% de los sujetos censados y el otro el 67% restante. Esta división de la ciudad en grupos altos y bajos fue consultada con un grupo de "jueces", presentándoles un mapa de la ciudad con la ubicación de los sectores y pidiéndoles que los jerarquizaran según la proporción de "gente rica" que vive en cada uno. La jerarquización que ellos hicieron tuvo gran coincidencia con la que teníamos a partir de los ingresos per cápita promedio: los 17 sectores que componen el grupo de ingresos altos (33% del censo) fueron ubicados casi sin excepción antes en la jerarquía que los otros 23 sectores.

4. Decidimos que la muestra total a encuestar estaría compuesta por 1.800 sujetos, la mitad de ellos provenientes del grupo de ingresos altos y la otra mitad del grupo de ingresos bajos, y dentro de cada grupo la mitad sería de 21 a 40 años de edad y la otra mitad de 41 a 60 años. De esta forma nos

asegurábamos un número suficiente de encuestados de clase media y alta y también del grupo de mayor edad. A continuación presentamos un cuadro con los porcentajes correspondientes a los distintos grupos según el censo y según la muestra adoptada.

CUADRO 1. Porcentajes de individuos en el censo y en la muestra, según edad y grupo de ingresos de los sectores en que residen. (Los números entre paréntesis son los correspondientes a la muestra).

	Viven en sectores con		Total
	Ingresos altos	Ingresos bajos	
21 a 40 años	22.5 (25.0)	48.3 (25.0)	70.8 (50.0)
41 a 60 años	10.6 (25.0)	18.6 (25.0)	29.2 (50.0)
Total	33.1 (50.0)	66.9 (50.0)	100% = 11.362 (100%) = (1.800)

De esta forma, en cada uno de los cuatro grupos de ingreso/edad fueron seleccionados al azar 450 encuestados, formando un total de 1.800.

El cuestionario

El cuestionario fue diseñado para obtener información sobre una serie de temas; a continuación haremos una reseña de los principales, siguiendo un orden sistemático y no el orden del cuestionario. En primer lugar, indagamos información sobre los siguientes hechos:

1. Acerca del encuestado

1.1 Historia ocupacional. Indagamos desde la primera hasta la última ocupación en las que permaneció por seis meses o más los siguientes datos: nombre de la ocupación; descripción de tareas; posición en la ocupación - (por su cuenta, empleado, etc.); tipo de empresa (actividad y tamaño medido por número de personas ocupadas); ingreso.

1.2 Historia migratoria. Preguntamos todos los lugares donde vivió el encuestado por seis o más meses, desde el lugar de nacimiento hasta la actualidad ordenados según ocurrencia; en cada caso preguntamos nombre de la localidad y estado. También registramos cambios de una zona a otra dentro de la ciudad.

1.3 Historia educacional. Averiguamos escolaridad formal (escuela primaria, secundaria, universitaria) y otros estudios (técnicos, comerciales, etc.)

1.4 Historia de la familia de procreación. Preguntamos acerca de fecha de matrimonio/s o unión/es, fechas de nacimientos de hijos, fechas de defunciones de esposa o hijos, fechas de separaciones.

2. Acerca de la familia de origen del encuestado:

2.1 Del padre: fechas de nacimiento y fallecimiento; lugar de nacimiento; educación; ocupaciones: al nacer el encuestado, al tener éste 20 años y última o actual.

2.2 De la madre: fecha de fallecimiento; lugar de nacimiento; educación.

2.3 De los hermanos: número total, mayores y menores, hombres y mujeres (todos los que tuvo); edad, educación y ocupación de los hermanos varones vivos en la actualidad.

3. Acerca de los hijos del encuestado:

3.1 Edad, educación, lugar de residencia y situación ocupacional de todos los que viven en la actualidad.

3.2 Ocupación de los hijos varones que trabajan.

3.3 Ocupación, edad, lugar de residencia y nacimiento y educación de los esposos de sus hijas casadas.

4. Acerca de la esposa del encuestado y su familia:

4.1 De la esposa: edad, lugar de nacimiento, educación, ocupaciones antes y después de casarse.

4.2 Del padre de la esposa: lugar de nacimiento, ocupación al casarse el encuestado, educación.

4.3 De la madre de la esposa: lugar de nacimiento, educación.

5. Acerca de la migración a Monterrey:

5.1 Grupo migratorio y orden de la migración.

5.2 Motivaciones para migrar, expectativas al migrar, alternativas para la migración. Adaptación en Monterrey. Relaciones en comunidades donde vi vió anteriormente.

6. Acerca de la vivienda que habita el encuestado:

6.1 Quiénes viven con él en esa vivienda.

6.2 Características de la vivienda: propiedad, número de cuartos, comodidades.

Además, indagamos en las siguientes áreas de actitudes (además de las referidas a la migración a Monterrey, de las que ya informamos algo):

7. Modernismo.

8. Satisfacción con el trabajo y la carrera ocupacional.

9. Aspiraciones educacionales y ocupacionales para los hijos.

10. Medios y obstáculos para la movilidad social.

El trabajo de campo

La recolección de datos comenzó a mediados de julio y terminó a fines de septiembre de 1965. Se recogieron cerca de 1.650 encuestas de un total propuesto de 1.800 (92%), lo que consideramos satisfactorio. Las principales dificultades surgieron debido a que los encuestados -hombres en edad económicamente activa- debían ser ubicados en horas difíciles y días feriados; algunos de los sujetos debieron ser visitados hasta diez veces para localizarlos. La duración promedio del cuestionario fue de 80 minutos. En los casos en que resultó imposible ubicar al encuestado, se intentó obtener la mayor información posible de algún familiar cercano (esposa, padre) acerca de los datos básicos; esto fue hecho en muy pocos casos.

Los encuestadores fueron alrededor de 40, y todos ellos alumnos de la Facultad de Economía de la Universidad de Nuevo León; estuvieron dirigidos por 5 supervisores, alumnos avanzados y con mayor experiencia, y la coordinación general estuvo a cargo de un egresado de la misma Facultad, Sr. Alejandro Martínez, y de los directores de la investigación. Los encuestadores fueron entrenados previamente durante cinco reuniones de cuatro horas, e hicieron tres encuestas de prueba antes de comenzar con las encuestas de la muestra. Su rendimiento fue satisfactorio.

La experiencia del trabajo de campo señaló a los investigadores -una vez más- que el éxito de este tipo de encuestas reside sobre todo en contar con encuestadores con buena disposición para la tarea, bien entrenados y con una organización bien planeada y estricto control sobre todas las etapas del trabajo de los mismos. Fueron reencuestados con un cuestionario resumen el 10% de los sujetos visitados por cada encuestador; además, toda encuesta era revisada dentro de los diez días posteriores a su realización, y en casos de dudas o faltas de información el encuestador debía volver a completar su informe. El porcentaje de los rechazos estuvo dentro de lo normal en este tipo de encuestas; algunos sin duda se debieron en parte a una mala actitud del encuestador, y en estos casos una segunda visita realizada por un supervisor sirvió para recuperar el caso; todos los rechazos fueron revisados de esa forma.

Un aspecto del trabajo de campo que trajo algunas dificultades fue la base sobre la cual se tomó la muestra: el censo de individuos; en muchos casos la información recogida tenía errores, o ya no era válida aunque fue hecho el censo sólo un mes antes de comenzar el trabajo de campo. El error más común fue una cierta variación en las edades registradas en el censo y las encontra

das posteriormente debido a que en el censo la información fue dada generalmente por familiares del encuestado. En esos casos se procedió a encuestar al individuo siempre que, primero, permaneciese dentro del mismo grupo de edades para el que fue sorteado, y segundo, no hubiese ninguna información accesoria que indicase que las características indicadas en el censo no correspondían con la realidad encontrada luego (por ejemplo, se podía verificar la edad de los otros varones adultos que vivían en la misma vivienda). En los casos de errores manifiestos, o que el individuo censado se había mudado, se optó por reemplazar el caso siguiendo un sorteo dentro del mismo grupo de ingreso/edad por el que había salido seleccionado el individuo original; esto ocurrió en menos del 10% de las encuestas realizadas.

Estado actual de la investigación

En la actualidad se está procediendo a la codificación de los cuestionarios; se calcula poder terminar esta tarea hacia fines de enero próximo. Contamos con un equipo de diez codificadores, algunos de ellos tenían contacto previo con la encuesta y otros experiencia como codificadores en investigaciones anteriores. Todos los cuestionarios son codificados y revisados en su totalidad. Una parte del material, que no se intenta analizar de inmediato, fue dejado para una posterior codificación.

Simultáneamente se está realizando un análisis de los rechazos, al mismo tiempo que se preparan los lineamientos generales de las tabulaciones y análisis de la información recogida.

NOTAS

- (1) Estudio organizado por el Centro Latinoamericano de Investigaciones en Ciencias Sociales (Rio de Janeiro), que abarcó inicialmente Buenos Aires, Montevideo, Santiago de Chile y Rio de Janeiro; en la actualidad se está llevando a cabo también en México, D.F. Alguna información sobre dicha investigación puede encontrarse en la publicación del mismo Centro: Boletín, Año IV, No. 4, Noviembre de 1961; en varios números de América Latina - (revista publicada por el Centro) y en Costa Pinto, A.: Estructura de clases y cambio social. Buenos Aires, Paidós, 1964, capítulo 5.
- (2) Cálculos inéditos realizados en el Centro de Investigaciones Económicas, Monterrey, por Romeo Madrigal.
- (3) Según cálculos realizados por el Centro de Investigaciones Económicas, Monterrey, publicados en su Boletín Bimestral (agosto, 1965), en el período 1960-64 el producto industrial en Monterrey creció en 51%.
- (4) En relación con esta investigación, el Lic. Adolfo Mir (Facultad de Economía, Universidad de Nuevo León) ha diseñado un proyecto para estudiar la movilidad social en una tercera generación: los hijos de nuestros encuestados. Para ello, ha tomado una submuestra compuesta por partes iguales de hijos - móviles en sentido ascendente e hijos estacionarios de encuestados de nuestra muestra (en general, fueron seleccionados hijos de obreros especializados). Dicha muestra fue encuestada con cuestionarios muy abiertos, dirigidos principalmente a detectar la posible influencia de distintos grupos (familia, escuela, trabajo, etc.) en la adquisiciones de motivaciones de ascenso.

LAS PROPOSICIONES OPERATORIAMENTE SIGNIFICATIVAS

Lic. Leoncio Durandau

Este trabajo tiene por objeto definir las proposiciones operatoriamente significativas, en vista de la importancia que ellas tienen dentro de las ciencias empíricas en general y de la economía positiva en particular.

I

John Neville Keynes (4) comentaba que es común la confusión existente entre los deseos de cómo debieran ser las cosas y los hechos de cómo son las cosas, agregando que esta confusión es la fuente de muchos errores per judiciales. Definía la ciencia positiva como "un cuerpo sistematizado de conocimientos concerniente a lo que es", distinguiéndola de la ciencia normativa, "un cuerpo sistematizado de conocimientos que discute los criterios de lo que debe ser".

Lo que distingue fundamentalmente a las ciencias "de lo que es" (positivas o empíricas) de las ciencias normativas, y de las puramente formales como las matemáticas y la lógica, es que las proposiciones de la ciencia positiva deben ser operatoriamente significativas. Jean Ullmo (6) sostiene que "la primera exigencia metodológica de la ciencia (experimental) es no utilizar en sus enunciados sino conceptos definidos en forma operatoria.

El concepto de "operatoriamente significativo" fué presentado por primera vez por P. W. Bridgman (1) en 1927. En su trabajo desarrolla una teoría de los conceptos científicos poniendo énfasis en el papel de las operaciones y las mediciones asociadas con ellas. P. A. Samuelson (5) aplicó explícitamente a la economía el concepto de operatoriamente significativo en su obra Foundations of Economic Analysis (Ver el Cap. 1).

II

Para definir con precisión las proposiciones operatoriamente significativas nos será de utilidad aplicar la distinción kantiana (3) entre proposiciones analíticas y sintéticas. Las analíticas nada nuevo dicen del mundo real. Son definicionales o tautológicas. "El todo es mayor que la parte" o " $2=1+1$ " son ejemplos de este tipo de proposiciones. Las sintéticas, en cambio, dicen algo que puede lógicamente ser negado. Las proposiciones operatoriamente significativas pertenecen a estas últimas, pero no todas las proposiciones sintéticas son operatoriamente significativas. Para que lo sean es necesario, además, que lo que dicen acerca del mundo real pueda ser comprobado. Así, las proposiciones "en la punta de un alfiler se pueden parar 13 ángeles" o "aquí hay un fantasma" a pesar de ser sintéticas porque no dicen algo evidente por sí mismo, ni son definiciones, como no pueden ser sometidas a comprobación empírica por ninguna operación, no tienen sentido operatorio. En cambio, la proposición "la propensión marginal a consumir es decreciente" sí es operatoriamente significativa, porque su

verdad o falsedad se puede probar mediante el ensayo empírico y verificar (aceptar como verdadera) o rechazar como falsa (nos agradecería decir "falsificar", pero este verbo tiene en castellano otro sentido).

Como lo que caracteriza a la ciencia positiva es su objetividad, para que las proposiciones sean científicas tienen que ser, además de operatoriamente significativas, interpersonalmente comparables (definición de "objetivo"). Si alguien dice "Rembrandt fué mejor pintor que Degas", o "los helados de chocolate tienen mejor sabor que los de vainilla", está hablando en términos subjetivos. Ninguna de las dos proposiciones se puede comprobar objetivamente.

El cuadro que va a continuación resume lo anterior.

PROPOSICIONES

Analíticas (Tautologías)
(Dicen algo cuya negación
es lógicamente imposible)

Sintéticas
(Dicen algo cuya negación
no es contradictoria, sino
lógicamente posible)

Operatoriamente
significativas
(Susceptibles de
comprobación)

Sin significación
operatoria
(No se pueden
comprobar)

Comparables
interpersonalmente
(Objetivas)

No comparables
entre personas
(Subjetivas)

Para que las proposiciones sean científicas deben ser sintéticas, con signifi
cación operatoria, y objetivas.

III

¿Qué implicaciones tiene lo anterior para la teoría económica? Los economistas en sus teorías hacen continuo uso de relaciones funcionales - entre dos o más variables. ¿Tienen significación operatoria esas funciones? Para que la tengan es necesario y suficiente interpretarlas como es tando sujetas a la hipótesis de que son estables. Si así se interpretan - son operatoriamente significativas. En caso contrario, como veremos ense guida, no podrían tener significación operatoria, puesto que fuere cual fuere el resultado de la comprobación empírica, lógicamente sería imposible negar las. Equivaldrían a una tautología.

Si, por ejemplo, se dice que si baja el precio del bien X -- suponiendo que los precios de los otros bienes, los ingresos y los gustos de los compradores permanecen constantes -- la cantidad comprada de X por unidad de tiempo aumentará, se está haciendo una proposición completamente vacía de contenido empírico: sin significación operatoria. Porque supongamos que el precio baja y la cantidad comprada disminuye. Si los precios de los - substitutos o complementos, o los ingresos de los compradores han cambia do, la proposición no sería aplicable y la proposición no podría rechazarse. Pero si estas variables no han cambiado, nos veríamos forzados a decir que "los gustos" -- una variable no medible -- han cambiado. La proposición - siempre sería irrechazable, aumentare o disminuyere la cantidad comprada como una consecuencia de la baja del precio. Estaríamos ante una teoría

desprovista de significación operatoria, ante una tautología.

La teoría keynesiana de la determinación del nivel del ingreso nacional nos da otro ejemplo. Dos conocidos investigadores de la ciencia económica, Friedman, Meiselman, nos dicen que "Un lector de textos de economía moderna inferiría de ellos que la revolución keynesiana produjo una teoría de la determinación del ingreso cuidadosamente formulada y lógicamente coherente, que tenía la gran virtud de utilizar conceptos que tienen equivalentes empíricos directos y fácilmente obtenibles. Podría también inferir, aunque más por el tono que por afirmaciones explícitas, que la teoría ha sido comprobada por la evidencia y que ha pasado la comprobación en forma sobresaliente". Pero la verdad es otra. Aplicando el criterio de estabilidad de las funciones enunciado más arriba, que para que las funciones teóricas tengan significación operatoria es necesario interpretarlas bajo la hipótesis de que son estables, creer que la teoría keynesiana ha sido comprobada por la evidencia implica creer que la función consumo es estable. Como la función consumo de hecho no lo es, la teoría keynesiana es empíricamente falsa. Sería erróneo decir - que porque la función consumo es inestable la teoría es "formalmente válida, pero estéril". Una interpretación así, está suponiendo que las teorías no son sino un conjunto de relaciones formales que siguen las reglas de la lógica, y no un conjunto de hipótesis acerca del comportamiento de la gente.

REFERENCIAS

1. Bridgman, P. W.: The Logic of Modern Physics, The Macmillan Co., New York, 1927.
2. Friedman, M. y Meiselman, D.: "Reply to Ando and Modigliani and to DePrano and Mayer", The American Economic Review, Sept. 1965.
3. Kant, L.: Crítica de la Razón Pura, Ed. Losada, S.A., Buenos Aires, 1961.
4. Keynes, John Neville: The Scope and Method of Political Economy, Kelley and Millman Inc., New York, 1955.
5. Samuelson, P.A.: Foundations of Economic Analysis, Harvard University Press, 1947.
6. Ullmo, Jean: La Pensée scientifique moderne, Flammarion, Paris, 1958.