

EL DESARROLLO ECONÓMICO: SU SIGNIFICADO Y SU POLÍTICA *

J. J. González Gorrondona

Al comenzar esta exposición, surge de una manera inmediata una pregunta concreta: ¿Qué se entiende por desarrollo económico? ¿En qué consiste esta idea que tan frecuentemente se utiliza y que con tanta profusión usa la literatura económica contemporánea?

Sin embargo, si intentamos contestar adecuadamente a tales interrogantes y acudimos a la ya numerosa bibliografía sobre el tema, no dejaremos de sentirnos perplejos ante la extraordinaria variedad de opiniones e interpretaciones que nos salen al paso.

Por ello consideramos que, antes de abordar los problemas específicos del desarrollo económico, es necesario dar un paso atrás y examinar críticamente el tema para interpretar con exactitud cuál es el fenómeno económico que nos proponemos estudiar.

El mérito de haber sido el primero en analizar el desarrollo como un fenómeno económico que tiene su propia dinámica, sus leyes y su problemática específica, corresponde, sin duda, al profesor Schumpeter. En su obra maestra, titulada *Teoría del desenvolvimiento económico* y publicada en 1911, es decir, hace más de 40 años, dicho profesor puede reclamar para sí el haber planteado por primera vez el problema del desarrollo como un problema específico de la teoría económica y el haber presentado, además, una solución que ha influido sobre las bases y el desenvolvimiento ulterior de toda la teoría económica.

Sin embargo, el enfoque de Schumpeter es algo distinto —y, se puede decir, más amplio— del que se aplica al problema generalmente hoy día y del que aplicaremos en el curso de nuestra exposición. Para Schumpeter el desarrollo económico abarca el fenómeno de la elevación de la economía capitalista de un nivel dado a un nivel superior, y se refiere —en consecuencia— a todas las economías, incluso las más modernas, siempre que existan ciertas condiciones básicas que hagan posible y determinen el desarrollo. El objeto de estudio, para él, es el desarrollo estructural de la economía capitalista, un proceso que, sin embargo, no se realiza en forma continua, similar al crecimiento constante que observamos en el mundo orgánico, sino en forma discontinua y con la periodicidad que conocemos bajo el nombre de “ritmo coyuntural”. De este modo, la teoría de Schumpeter es, al mismo tiempo, teoría del desarrollo estructural y teoría de la coyuntura de las economías capitalistas en general.

* Conferencia dictada en la Ciudad Universitaria, bajo los auspicios de la Facultad de Humanidades y Educación, Caracas, noviembre de 1955.

Si comparamos el concepto de desarrollo que encontramos en la obra de Schumpeter con el enfoque del problema que prevalece hoy, sobre todo en la literatura anglo-sajona, observamos un cierto cambio en la perspectiva y, además, una limitación del problema en comparación con el planteamiento de Schumpeter.

El tema de análisis ya no es tanto el desarrollo de la economía capitalista como tal, sino el desenvolvimiento de ciertas áreas de la economía capitalista —áreas que llamamos generalmente “subdesarrolladas”— y el proceso de asimilación de dichas áreas al nivel de las zonas económicamente más desarrolladas. Con este enfoque se toma como punto de partida la estructura y diferenciación interregionales de la economía mundial de nuestro tiempo.

Al proceder así, observamos de inmediato que rigen los más diversos criterios para delimitar lo que se consideran áreas “desarrolladas” y áreas “subdesarrolladas”. En efecto, hay casos en que algunos autores se limitan a conceptuar determinadas regiones del mundo (por ejemplo, Estados Unidos, Europa Occidental) como áreas desarrolladas, mientras que otras (como ciertas zonas de Asia, África, parte de América, etc.) aparecen clasificadas como subdesarrolladas, sin explicarnos las razones para hacer esta diferenciación.

En otros casos, el criterio aplicado parece ser más sistemático. Por ejemplo, Buchanan y Howard Ellis en: *Approaches to Economic Development* utilizan como norma para determinar el grado de desarrollo la duración media de la vida en diferentes áreas del mundo. Consideran, como es lógico, países desarrollados a aquellos en donde es más prolongada la *expectativa media de vida*, estimando como subdesarrollados a todos los demás.

También hallamos en numerosas ocasiones que los países desarrollados se identifican como eminentemente industrializados, frente a los no industrializados o agrícolas, que precisamente por ello se incluirían entre los de escaso desarrollo.

Desde luego, sin embargo, hay que reconocer que el criterio más ampliamente admitido y quizás más equilibrado —a pesar de las limitaciones que luego veremos— es el de tomar como índice de desarrollo económico el del *ingreso nacional per capita* o *ingreso promedio por habitante*. O sea, el que resulta de dividir el ingreso nacional total de un país por el número de habitantes, abstracción que nos permite suponer que, repartido proporcionalmente el ingreso nacional total entre todos los habitantes, a cada uno habría de tocarle una determinada participación valorable en dinero. Así, algunos autores definen el área subdesarrollada como aquella que ofrece a sus habitantes un producto final de consumo y bienestar material, apreciablemente inferior al que ofrecen las economías de naciones más desarrolladas. En suma, según

esta definición, un país subdesarrollado sería simplemente lo que en lenguaje llano denominaríamos un país "pobre".

Como hemos dicho, el criterio del ingreso medio *per capita* parece ser el más generalmente admitido como índice para determinar el grado de desarrollo económico. Por ejemplo, el informe de las Naciones Unidas titulado *Medidas para fomentar el desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados* (1951), dice al respecto: "Hemos tenido algunas dificultades para interpretar el término de 'países insuficientemente desarrollados'. . . Lo usamos para referirnos a países en los cuales la renta real *per capita* es baja si la comparamos con los ingresos reales *per capita* en los Estados Unidos de América, Canadá, Australia y Europa Occidental."

A pesar de todo ello, y como luego veremos, las críticas que pueden hacerse al criterio del ingreso *per capita* son numerosas. Comencemos por observar que la comparabilidad entre diversos ingresos nacionales es susceptible de discusión desde el punto de vista de la capacidad de compra de las distintas monedas. Así, al hacer su reducción a una unidad común —supongamos dólares— se obtienen cifras difícilmente comparables. ¿Es que toda unidad monetaria tiene en sí misma la capacidad de compra que reflejaría su tipo de cambio con las demás divisas? Sería por ello ciertamente aventurado afirmar que nuestro bolívar refleja la capacidad de compra interna que se derivaría de su tipo de cambio con el dólar norteamericano. Este hecho se prestaría a conjeturas y enfoques diversos.

Otra dificultad se presentaría en la *comparabilidad de bienestar* que proporcionan los ingresos monetarios, en relación a las necesidades que deben cubrir. En efecto: ¿Puede compararse el ingreso personal de un sueco, cuyo ingreso monetario habrá de proveer a la necesidad de calefacción exigida por un clima extremadamente septentrional, con el ingreso nacional de un venezolano que vive en el trópico y se halla exento de esta necesidad? He aquí, pues, otro problema. Y como éste podríamos continuar citando otros muchos.

No obstante, acaso resulte conveniente —antes de seguir adelante— observar qué resultados alcanzaríamos si aplicáramos el criterio del ingreso medio o *per capita* a algunos casos en concreto. Esto nos ayudaría a puntualizar el estudio del problema.

Partiendo de las últimas cifras publicadas sobre ingreso nacional y población, y reduciendo los diversos ingresos *per capita* a una unidad común que identificamos con el dólar obtenemos las siguientes cifras:

Grupo de países con más de 500 dólares per capita	Ingreso medio anual per capita en 1952-1953 (en dólares)
Estados Unidos	1,847
Suecia	1,016
Australia	909
Inglaterra	852
Francia	699
Venezuela	517
Grupo entre 100 y 500 dólares per capita	
Italia	302
Cuba	292
Ecuador	148
México	143
Grupo de menos de 100 dólares per capita	
Perú	96
Thailandia	63
India	58

En la anterior enumeración sólo hemos escogido, para no alargar excesivamente la lista, algunos países que nos permitan presentar la cuestión desde un ángulo crítico. Un rápido examen de estas cifras nos permite hacer varias observaciones.

Entre ellas advertimos, como algo notable, que Venezuela —la cual ha venido siendo considerada hasta ahora como un área subdesarrollada, y cuya economía hemos calificado los venezolanos mismos de semicolonial en algunas ocasiones— tenga un ingreso *per capita* que la coloca en el grupo superior a los 500 dólares anuales, o sea, entre los países más desarrollados económicamente, si no a la altura de Estados Unidos y Suecia, por lo menos al nivel de los países más desarrollados de Europa occidental.

¿Habríamos de decir, entonces, que Venezuela es un país ya desarrollado a un nivel parecido a Francia o a otros países de Europa occidental? Observemos desde ahora que entre Venezuela y Francia existe en cambio una fundamental diferencia en cuanto a la densidad de la población: la de Venezuela es de 5.6 habitantes por km², mientras que la de Francia es de 77.6.

En el grupo segundo de países cuyo ingreso *per capita* es inferior a 500 dólares (aunque superior a 100) se destaca, por ejemplo, el caso de Italia (unos 300) junto al de México (143) y Ecuador (148). ¿Nos basaríamos en tales cifras para afirmar que estas naciones están en un estadio de subdesarrollo parecido? No podríamos hacerlo, pues son

muchas y de gran magnitud las diferencias que distinguen a estos países. Ya se ve que no nos es posible comparar el estado económico de Italia, que en algunos aspectos muestra un gran desarrollo industrial, pero cuyos problemas derivan de una gran sobrepoblación (densidad 153 habitantes por km²) con el caso de México (densidad 14.6 habitantes por km²), país de poca densidad de población; y, hasta cierto punto, poco industrializado. *Es decir, el subdesarrollo en cuestión se presenta en cada caso como un fenómeno de naturaleza muy distinta.*

Y, finalmente, en el último grupo de países con ingreso *per capita* inferior a 100 dólares, hallamos agrupadas a naciones de problemas económicos tan diversos como la India (densidad 137 habitantes por km²) y Perú (6.9 habitantes por km²), cuyas diferencias de densidad de población son tan fuertes como las que hemos señalado en el caso anterior, y hasta mayores.

En consecuencia, puede deducirse del anterior análisis que el criterio de comparar ingresos *per capita* —admitiendo que la comparación pudiera hacerse con plena exactitud— no es suficiente para orientarnos claramente a fin de alcanzar una distinción precisa entre área desarrollada y subdesarrollada. Podríamos convenir sin duda alguna en que la clasificación resulta en cierto sentido provechosa, pero no deberíamos adoptarla —en ningún respecto— como un criterio único e indiscutible.

Desde luego, no es nuestro propósito presentar aquí una nueva teoría completa de lo que entendemos por desarrollo económico, y sólo, en todo caso, se pretende hacer algunas observaciones constructivas, para contrarrestar la posición crítica que hemos adoptado hasta ahora. No está demás recordar aquí que si las ideas de desarrollo económico han sido puestas de moda por la reciente literatura económica anglosajona, hace ya más de 25 años —alrededor de 1930— el viejo maestro Wagemann había publicado un libro titulado *Estructura y ritmo de la economía mundial*, en el que daba una clasificación de las diversas regiones del mundo, tomando como base la relación entre población, territorio y disponibilidad de capital, y el cual es un precedente para el enfoque de los problemas de desarrollo. Esta clasificación acaba de ser repetida por el mismo Wagemann en su reciente obra publicada en Chile, *La economía mundial*, y es indudable que nos proporciona una guía excelente para tipificar según un criterio de intensidad económica las diversas regiones del mundo, teniendo en cuenta la relación entre densidad de población y empleo de capital. Según dicha clasificación, se consideran países “protocapitalistas”, los que tienen poca densidad de población y usan poco capital; “neocapitalistas”, aquellos que cuentan con escasa densidad; pero usan intensamente

el capital; “semicapitalistas”, los que muestran una fuerte densidad de población, pero emplean capital en pequeña escala; y “plenocapitalistas”, los que tienen elevada densidad de población y emplean mucho capital. En consecuencia, clasificaríamos como países plenocapitalistas, o muy desarrollados, a los Estados Unidos e Inglaterra; Neocapitalistas, o desarrollados, en época reciente a países como Venezuela, Canadá o Australia; semicapitalistas a los que quedaron desde hace tiempo en estadio de desarrollo incompleto, como la India y China; y protocapitalistas a territorios todavía sin desarrollar como el Sudán o el interior de África.

Desde luego, ya se puede ver que con estas ideas tenemos más posibilidad de orientarnos y de analizar el problema del desarrollo económico a que nos estamos refiriendo, puesto que cada país queda así mejor ubicado dentro de las peculiares características de su desarrollo económico. Así, por ejemplo, en el caso concreto de nuestro país, Venezuela, tendríamos que si bien aparece como un país desarrollado desde el punto de vista de su ingreso *per capita*, de más de 500 dólares por habitante, habría de considerársele Neocapitalista o susceptible de ulterior desarrollo, si se tiene en cuenta que la densidad de población es baja, mientras que el empleo de capital es intensivo. Venezuela requiere la aplicación de métodos altamente mecanizados en la industria y en la agricultura, debido al alto nivel de la remuneración del trabajo, consecuencia, a su vez, de la relativa escasez del factor trabajo, lo que da, por tanto, un alto ingreso *per capita*. Así la posición de Venezuela en el mundo económico queda ahora mucho más delimitada: aunque es un país que ha alcanzado unos niveles de ingreso o bienestar material, *que se pueden considerar como altos*, debe avanzar —sin embargo— hacia otras etapas de mayor intensidad económica, hacia un aumento de la densidad de población, invirtiendo al mismo tiempo los capitales necesarios a fin de continuar empleando intensamente los métodos de alta mecanización en la actividad productiva.

Otros países se clasificarían también con mayor acierto si aplicáramos el criterio que estamos comentando. Así los casos de Italia o la India, por ejemplo, podrían explicarse al observar que la gran densidad de población o la reducida disponibilidad de capital, en relación al número de habitantes, obligan a mantener métodos de trabajo en los que predomine el uso de mano de obra, lo que influye poderosamente en que su ingreso *per capita* sea relativamente pequeño.

En definitiva, y de acuerdo con los elementos de análisis que hemos venido señalando en el curso de los anteriores razonamientos, podríamos decir que los indicadores o índices que hemos de tomar para determinar el grado de desarrollo o estadio económico en que se halla un país, deberían ser:

- a) La densidad de población, o número de habitantes por unidad territorial.
- b) La intensidad de empleo de capital en las actividades productivas, o coeficiente de capital por unidad de producto.

El ingreso nacional *per capita* debería considerarse, por lo tanto, como una consecuencia del juego de estos elementos y no como su premisa.

Quizás convendría destacar igualmente otros elementos mediante los cuales pudiera complementarse la determinación del grado de desarrollo, y hacer hincapié, por ejemplo, en la distribución efectiva del ingreso nacional entre los habitantes, o sea en la mayor o menor nivelación de los ingresos entre la población. Pero con ello entraríamos en un problema de distribución o de política social, que requeriría una consideración más detenida.

Creemos, sin embargo, que con los elementos aportados anteriormente, podemos realizar un examen más certero de los problemas del desarrollo, y que dichos elementos nos permiten describir también con mayor precisión lo que debe ser una política de desarrollo económico.

Pasemos a examinar ahora los fines y sentido general de una política de desarrollo económico, teniendo en cuenta las consideraciones ya expuestas. Más adelante examinaremos los métodos e instrumentos concretos de la misma, tratando de aplicar algunas de sus enseñanzas al caso de Venezuela.

De lo que se dijo anteriormente resulta que la definición de desarrollo o subdesarrollo tiene que hacerse en función de diversos indicadores, de cuyo conjunto podremos obtener un cuadro completo del estadio económico en que se halla un país. De aquí que podamos anticipar desde ahora que a nuestro juicio no existe *una sola clase* o fórmula de política de desarrollo económico, sino que ésta debe adaptarse a la situación particular en que se encuentre cada economía nacional.

En cuanto a la finalidad general de este tipo de política, ya hemos visto que consiste en elevar, o por lo menos mantener, el ingreso *per capita* de la comunidad, al mismo tiempo que se amplían y ponen en explotación los recursos potenciales del país y se hace éste habitable a una amplia masa de población. Como ya se ha dicho, deben cumplirse las dos condiciones señaladas para poder hablar de una política de desarrollo económico; y, en el curso de esta exposición, haremos constante referencia a ambos aspectos del problema.

Digamos desde luego que, para elevar el ingreso *per capita* de una comunidad, no hay otro camino que proveerla de capital, o sea realizar inversiones, las cuales deben hacerse con criterio objetivo y realista. Hoy

disfrutan de creciente boga todas las cuestiones que surgen en torno al problema de la inversión, desde que Keynes —para citar sólo el nombre más saliente— puso de relieve la función de este elemento como motor de la actividad económica. Ha surgido así una posición intelectual en relación a la economía moderna, que se distingue fundamentalmente de la posición clásica. Mientras que esta última apoyaba todas sus recomendaciones en la suposición de que las leyes del mercado igualarían automáticamente la creación de capitales —o sea el ahorro— con la realización efectiva de los actos de inversión, hoy partimos del criterio de que se puede dar primacía a la función activa de invertir, ya que no siempre el ahorro creado se transforma en este movimiento activo, e incluso se puede esperar que el mismo acto de inversión arrastre el ahorro necesario. En el fondo se trata más de una diferencia de perspectiva que de análisis.

Sin embargo, esta diferencia o, mejor dicho, la nueva posición teórica ha influido esencialmente sobre el planteamiento del problema del desarrollo económico. Pensamos ahora que el manejo del ritmo de las inversiones puede servir no solamente para estabilizar la actividad económica a corto plazo, o sea, mantener el nivel de ocupación, sino también para aumentar el empleo de capital y elevar el nivel de vida, o sea, para el desarrollo económico, y creemos que el Estado, el Gobierno o los organismos públicos, pueden y deben —con una política adecuada— mantener o aumentar el volumen de inversiones, bien haciéndolo directamente o bien promoviéndolas por medios indirectos.

Si lo anterior puede considerarse como la expresión general de lo que llamaremos una política de desarrollo económico, debemos apresurarnos a manifestar que evidentemente sería demasiado simple dejar la cuestión en estos términos. Son muchos los problemas a cuya solución necesitamos enfrentarnos antes de llegar a articular, a concebir, una política acertada de desarrollo económico, adaptada a cada país o a cada economía nacional. Sería desde luego excesivamente prolijo tratar de enumerarlos todos, por lo cual vamos a examinar sólo algunos de los principales.

Podríamos decir que entre los problemas básicos que ha de plantearse una política de desarrollo, surgen los siguientes:

- a) ¿Cómo se puede determinar cuantitativamente el volumen global de inversión?
- b) ¿*Qué clase de inversiones* hay que realizar para que redunden efectivamente en un progreso efectivo del país?

Vamos a examinar por separado cada una de tales cuestiones. El volumen global de inversión que un país o un sistema económi-

co están en capacidad de ejecutar, tiene que relacionarse naturalmente con aquella parte de recursos o rentas que pueda dejar de consumir, para poder dedicarlos a crear bienes productivos o bienes de capitalización. Es decir, tiene que relacionarse con el ahorro, ya anterior o posterior al acto de invertir. Esto no es más que las conocidas ecuaciones de que $\text{ahorro} = \text{renta} - \text{consumo}$, y que $\text{renta} = \text{consumo} + \text{inversión}$, por lo que $\text{ahorro} = \text{inversión}$. Queda entendido que, al hacer esta afirmación, prescindimos por el momento de las ayudas o préstamos de capitales que pueda recibir un país "subdesarrollado", provenientes del exterior, pues ya esto no depende de sus propios medios.

Claro está, sin embargo, que en sistemas económicos como los nuestros —los del mundo occidental— en unas economías de mercado todo el complejo de decisiones acerca del gastar, ahorrar, invertir, etc., se realiza con autonomía para cada individuo, empresa o entidad, por separado y por motivos meramente personales. La cuestión de que estos actos se conjuguen en un resultado armónico y puedan ser influidos o encauzados hacia el objetivo de lograr un nivel adecuado de inversión es el problema de la política de desarrollo que comentamos. En este sentido dicha política se enfrenta básicamente con un dilema, no siempre fácil de resolver: si se fuerza o impone ahorro a la comunidad (con métodos fiscales, monetarios, etc.), a fin de liberar los capitales necesarios para invertir, se corre el peligro de reducir las posibilidades de consumo de la población, bajando, por tanto, el nivel de vida y restringiendo los mercados a las inversiones productivas que se están realizando; si por el contrario se mantiene un alto nivel de ingreso real *per capita* se afronta el riesgo de aumentar sólo el gasto de consumo, sin que queden libres capitales para invertir. Cualquiera de estos peligros significa impedir el desarrollo económico: en el primer caso, porque se frustran las Inversiones realizadas, ante un nivel de vida demasiado bajo; en el segundo caso, porque tales Inversiones no llegan a poder efectuarse.

Ya se ve que no es fácil romper esta "barrera" para llegar a una política que, siendo una transacción entre los dos caminos, logre al mismo tiempo los fines perseguidos. Es una cuestión de matiz el adaptarse a las condiciones económicas de cada país, para determinar si se puede llevar a cabo una política de ingresos altos (altos sueldos y salarios), educando a la población en la práctica del ahorro; o si se realiza una política de ingresos bajos, con objeto de que la economía pública o las empresas privadas obtengan los medios necesarios para hacer inversiones. Desde luego, es muy difícil una solución que conjugue al mismo tiempo un alto nivel de ingresos y de consumo, con un alto nivel de inversiones, ya que frecuentemente el resultado final de esta política es la inflación, la cual puede destruir todo lo logrado.

Es difícil determinar cuantitativamente qué nivel debe tener la inversión con respecto al producto social, para asegurar un buen nivel de desarrollo. Repetidamente, por ejemplo, la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas ha hecho referencia a esta cuestión. Últimamente¹ comprobaba que la relación entre producto social e inversión —en promedio, para el conjunto de América Latina— había pasado de 17.5 % en 1952, el punto mayor en estos últimos años, a 14.9 % en 1954. Con este dato podríamos decir que un grado de desarrollo caracterizado por un porcentaje de inversión respecto al producto social, que fuera superior a aquellas cifras, sería perfectamente satisfactorio. Como veremos, afortunadamente, Venezuela se encuentra en estos últimos años en dicha situación.

Examinaremos ahora el segundo de los problemas a que nos hemos referido anteriormente, o sea, el de la clase o dirección de las inversiones que deben realizarse, para que éstas redunden en progreso o desarrollo económico de un país. Al entrar en este campo hemos caído en el problema de la productividad de las actividades económicas, que es probablemente una de las cuestiones más difíciles que tiene planteada la teoría.

Es obvio —y acaso estaría demás la insistencia en ese tema— que invertir para fomentar el desarrollo económico no quiere decir simplemente gastar dinero, aunque ello sea en bienes permanentes, o en actividades de producción. Es necesario previamente asegurarse de la productividad de lo que se va a crear. Ésta, como norma, tiene que ser alta o susceptible de ser elevada, por lo menos, al mismo nivel que las demás actividades que existan en el país y que las actividades similares en el exterior. La conocida norma de la *economics of welfare* (economía del bienestar) de que el producto social no es óptimo mientras la productividad marginal de los factores sea desigual, tiene aplicación a este caso. En efecto, siempre sería posible transferir recursos, cuya productividad marginal sea inferior, a otro empleo de productividad marginal superior.

En un conocido libro de Mandelbaum sobre *La industrialización de las regiones atrasadas* se sostiene una tesis a la que conviene hacer referencia ahora. En ella se afirma que, en los países agrícolas, cualquier inversión de tipo industrial aumenta siempre la productividad total, porque tiene como efecto el transferir mano de obra agrícola a la industria. Y aunque la actividad industrial en cuestión fuera poco productiva, provocará un aumento de la productividad agrícola, ya que esta actividad tiene que rendir el mismo producto con menos mano de obra. Es decir, un aumento de la industrialización implicará al mismo tiempo un aumento de empleo de capital en la agricultura.

¹ Véase *Estudio económico de América Latina*, 1954.

Como puede verse, esta tesis tiene *in mente* condiciones de países sobrepoblados, con una alta proporción de su población dedicada a la agricultura. En estos casos la tesis de Mandelbaum es probablemente cierta y nos daría una norma acerca de la conveniente dirección de las inversiones en países de este tipo: es decir, la inversión industrial, cualquiera que sea su productividad.

Sin embargo, el problema se presenta en forma distinta en países de poca densidad, en los que no hay una masa de población agrícola previa para hacer las transferencias de población previstas. Es más, en este caso el camino de la industrialización puede anular la actividad agrícola por falta de la mínima proporción de factor trabajo y puede despoblar el campo. Por lo tanto, en países subdesarrollados con menor densidad de población no se puede aplicar —sin más— una política de inversiones industriales, olvidando el papel de las actividades agrícolas.

En estos casos resulta difícil, pues, establecer una norma general acerca de la dirección de las inversiones. Habría que establecer, en cualquier caso, las condiciones de mercado, de disponibilidad de materias primas, de mano de obra especializada, etc., para asegurar una explotación eficaz que no sea una carga para la economía. Es decir, una explotación que pueda vivir y progresar sin subvenciones, remunerando los factores al mismo nivel que señale el mercado, y a ser posible, sólo con niveles bajos de protección aduanera.

Es evidente que en un sistema económico subdesarrollado no siempre es posible alcanzar este desiderátum, y muchas veces hay que pasar por períodos de subvención, de superprotección y de otras ventajas en favor de las nuevas actividades productivas. Pero es muy importante hacer notar que estos fenómenos sólo pueden admitirse como hechos transitorios hasta lograr la “mayoría de edad” de la actividad de que se trata. Si esto no se logra, se corre el peligro de ir creando un sistema económico de baja productividad, que en definitiva se traducirá en un bajo nivel de vida y en la paralización completa del proceso de crecimiento o de desarrollo.

Vamos a hacer ahora, en esta última parte, unas breves consideraciones en torno al desarrollo económico de Venezuela, utilizando algunas de las ideas que derivan de lo dicho anteriormente. Claro está que estas observaciones van a tener un carácter muy general, ya que no es posible en este momento emprender una descripción más detallada.

El tipo de política adecuada al desarrollo económico de nuestro país, que se caracteriza por un alto nivel de ingreso *per capita*, pero por una densidad de población baja, debería ser tal, que pudiera aumentar esta población, sin disminuir al mismo tiempo, sino antes bien elevarlo,

el actual ingreso por persona. Es decir, en dos palabras, que nuestra política de desarrollo podría caracterizarse por "invertir y poblar".

Alrededor de la cuestión de la política de inversiones se han planteado anteriormente dos problemas fundamentales: el del volumen de inversión total y el de la clase o distribución de tales inversiones. Desde luego se puede decir que en los últimos años, y posiblemente durante algunos más, Venezuela ha tenido resuelto en forma razonablemente satisfactoria el problema de disponer de un volumen adecuado de capitales para invertir.

No hace falta insistir en que, por el hecho de tener el país un sector productivo de tan alta eficacia como la industria petrolera, ha sido posible disponer de amplios excedentes de capitales para invertir, sin que a pesar de ello haya tenido que presionarse hacia abajo el nivel de vida de la población. Antes bien, se ha podido aumentar en los últimos años.

Por tanto, los excedentes o márgenes, procedentes de la industria petrolera, en su mayor parte, han sido transformados por la vía del Estado o de la economía privada en un volumen considerable de inversiones. Aunque quizás no fuera necesario aportar cifras, baste decir que en los últimos años hemos podido dedicar a inversión alrededor de Bs. 3.000 millones anuales, o sea que la relación entre la inversión bruta total y el producto territorial bruto, incluyendo en ambos casos a las compañías petroleras, fue, por ejemplo en el año 1953, del 22.6 %.

Si recordamos que esta misma relación se situaba en los últimos años para la América Latina en un promedio de 15 a 18 %, hemos de convenir en que la posición de Venezuela en este sentido es positivamente satisfactoria. Dejemos, pues, establecida dicha conclusión en cuanto a esta faz del problema del desarrollo económico.

El segundo aspecto de la política de desarrollo, que se refiere a la clase y distribución de la inversión en Venezuela, aparece como un asunto mucho más problemático. Sobre todo porque nos hallamos sólo en un proceso, que presenta problemas muy peculiares, y cuyas consecuencias sólo veremos más adelante. Sin embargo, hagamos algunas reflexiones en torno al mismo.

El hecho de que el impulso básico de nuestro desarrollo haya procedido de una industria como la petrolera, que tiene una alta productividad y que emplea intensivamente el capital, hace que las demás actividades que puedan iniciarse en este país deban presentar características similares. La igualación de remuneraciones de factores en el mercado, nos lo impone así. De modo, pues, que en algunos aspectos hemos de saltar de una economía primitiva y precapitalista, a las formas más complicadas de supercapitalismo, prescindiendo de estadios intermedios y de evoluciones graduales y orgánicas. Nuestra economía

crec a saltos y, en consecuencia, nuestro porvenir económico dependerá de la habilidad para adaptarnos a tan peculiares condiciones.

Por tanto, toda nueva actividad en el país debería caracterizarse por un empleo intensivo de capital o por métodos muy mecanizados. Pero al mismo tiempo, como país de poca densidad de población, nos hallamos sólo con mercados relativamente pequeños que no siempre permiten obtener las ventajas de la producción en gran escala. Tenemos, pues, en nuestro sistema una contradicción interna, que sin duda puede perjudicar nuestro crecimiento. Hemos podido, por ejemplo, consolidar industrias como las del cemento, cerveza o caucho, donde se ha podido aunar un alto grado de mecanización con un mercado adecuado al tamaño mínimo de estas instalaciones. Pero es evidente que por el momento existen muchas otras industrias de alta mecanización que serían difíciles introducir en nuestro país por la inexistencia de un mercado consumidor apropiado.

Por ello creemos que una norma esencial de nuestra política de desarrollo tiene que consistir en crear mercados, es decir, aumentar la población, incorporarla a la marcha general de nuestro desarrollo y crear masas de consumidores. Uno de los aspectos de esta política es ciertamente el fomento de la inmigración, pero otro sería la apertura de nuestras grandes zonas del interior y la incorporación de su población en un gran mercado nacional. No hay duda, por tanto, que todo el esfuerzo oficial que se ha venido haciendo en la dotación de vías de comunicación internas, puede ser considerado como una inversión de una alta productividad social. En este mismo sentido se hallarían dentro de la línea de política recomendable, las inversiones dirigidas a la "colonización interior" del país, mientras que indiscutiblemente son desaconsejables las que tiendan a una excesiva concentración de población en una sola zona.

En este momento, tendríamos que decir que la distribución de las inversiones en Venezuela es muy desigual, incluso en términos relativos. Así nos lo demuestran, por ejemplo, las estadísticas sobre distribución *per capita* de consumo de luz y energía eléctrica, que es un excelente indicador de la intensidad económica. Éstas muestran que una reducida región costera central como el Distrito Federal y el Estado Aragua, tiene en 1954 un consumo *per capita* de 602 kwh y 503 kwh respectivamente y algunas regiones limítrofes a las anteriores, como Carabobo y Miranda, tienen consumos superiores a los 100 kwh. En cambio, todo el resto del país, con excepción del Zulia, muestra consumos muy inferiores a los 100 kwh. Esto nos indica indiscutiblemente una concentración grande de las actividades económicas y un desarrollo económico muy desigual.

En definitiva, la cuestión de la clase y distribución de las inversio-

nes, debe ser encauzada dentro de los lineamientos generales de una política de desarrollo dirigida por el Estado, adaptada a las necesidades del país. Una vez dentro de este marco, hemos de confiar en que la iniciativa privada, guiada por las leyes del mercado, hará las inversiones más productivas, tanto desde el punto de vista privado como social.

Quizás deberíamos añadir, para terminar esta exposición, que el desarrollo económico de Venezuela ha llegado a la “mayoría de edad” y que, de consiguiente, los problemas que se nos van planteando son más y más complicados que los que hemos dejado atrás. Mantengamos la esperanza de que nuestra generación habrá de contar con capacidad amplia y recia voluntad para resolverlos.