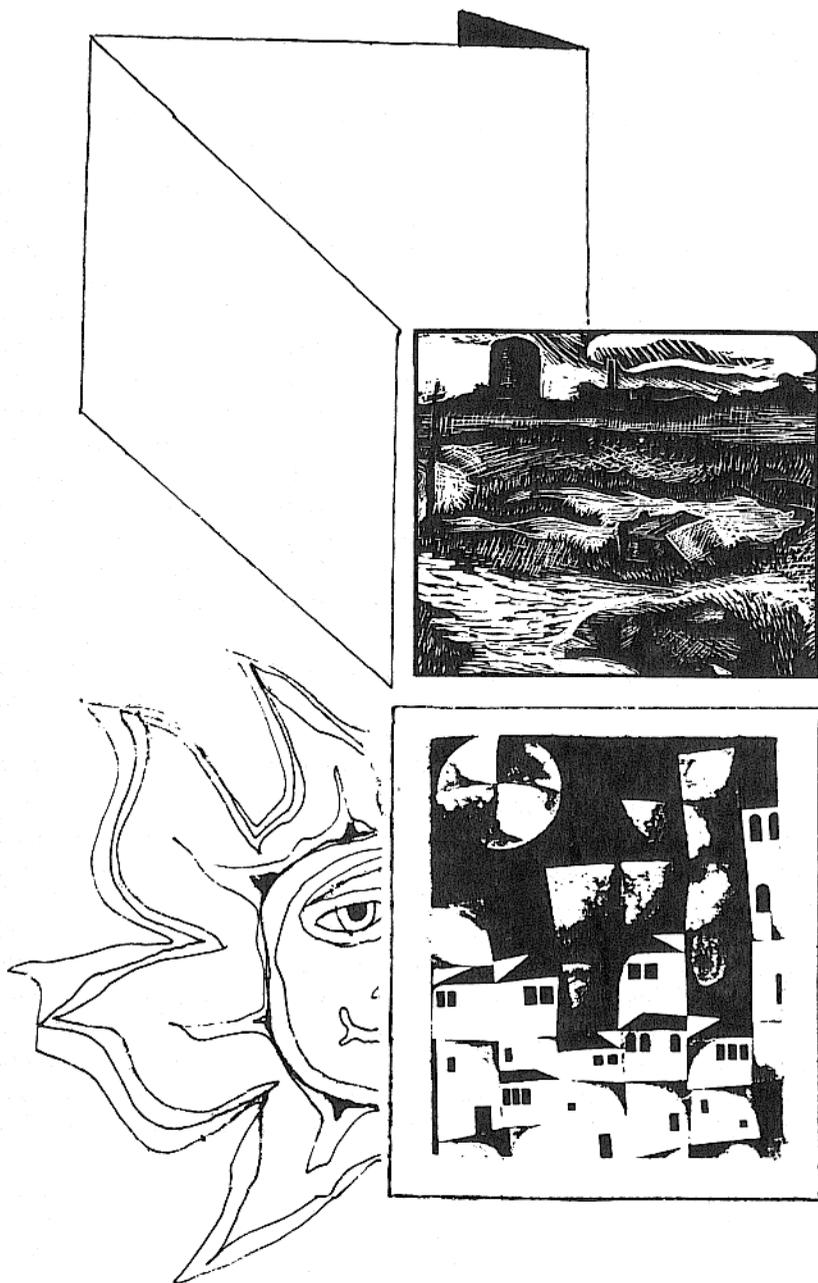


# ORDEN Y DESORDEN EN EL CARIBE

RAFAEL CORRADO GUERRERO



## ORDEN Y DESORDEN EN EL CARIBE

*Rafael Corrada Guerrero,  
Mayo, 1982*

Para evaluar adecuadamente la nueva iniciativa del Presidente Reagan para los países del Caribe conviene colocarla dentro de cierta perspectiva histórica. Con tal propósito, utilizaré dos programas de desarrollo industrial que han recibido amplio respaldo político y que, generalmente, se citan como estrategias ejemplares para el desarrollo basado en el capital y la tecnología, aunque, generalmente, a expensas del trabajo y de los recursos naturales. Estas experiencias son más amplias y complejas, pero conviene resumirlas para extraer de ellas ciertas lecciones que pueden ayudar a entender mejor lo que sucede en los países caribeños y lo que puede suceder con la nueva propuesta estadounidense. Evaluar esta propuesta a base de sus posibles consecuencias, trazando sus beneficios y perjuicios a los grupos más afectados constituye un enfoque analítico útil y necesario porque evidencia los fundamentos esenciales de tal estrategia que quedan encubiertos por la ideología política. Los ensayos anteriores, desde la Alianza para el Progreso, han tenido efectos cuestionables en distintos países, particularmente porque fomentan la dependencia y destruyen la capacidad para el autodesarrollo de la sociedad y de la estructura productiva que la sostiene.

### *El desarrollo regional de la Guayana Venezolana*

El programa de desarrollo para la Ciudad Guayana y su región, durante 1961-66<sup>1</sup>, intentaba crear un nuevo polo de desarrollo que descongestionase a Caracas y contemplaba incorporar de 300-500 personas que migrarían a la zona para desarrollar la región industrial más importante de la nación. Una de las preocupaciones mayores era cómo atraer a los profesionales y técnicos que se necesitaban para el complejo industrial y cómo desalentar la llegada de familias pobres y sin destrezas que invadían los terrenos designados para distintos usos urbanos y que construían sus rancherías desordenadamente creando un ambiente urbano poco atractivo para los inversionistas potenciales y para las familias de cuello blanco que, añorando las facilidades de

---

<sup>1</sup> El autor fue director-residente del equipo técnico de Harvard y MIT que colaboró con la Corporación Venezolana de Guayana.

Caracas, sólo aceptaban residir en la zona por corto tiempo.

Para contrarrestar las amenidades urbanas de Caracas había que invertir en viviendas y urbanizaciones de calidad, en escuelas, centros comerciales, iglesias, clubes y parques porque los buenos sueldos sólo eran un atractivo a corto plazo en ausencia de una alta calidad de vida urbana. La rotación continua y alta de profesionales y técnicos entorpecía el desarrollo industrial permanente y eficiente, que incluía como producción básica electricidad, minería, siderurgia, aluminio, pulpa y papel, motores y ensamblaje de vehículos.

Planes tan ambiciosos generaron cierto prejuicio contra los pobres sin destrezas que amenazaban el desarrollo adecuado de la ciudad bella hacinándose en distintos lugares destinados para otros usos urbanos e invadiendo las riberas del Caroni y del Orinoco con gran riesgo a la vida y a la propiedad, ya que fluctúan de 10 a 15 metros entre la sequía y la lluvia, inundando sus rancherías.

Una alternativa era de poner avisos de "no pase" acompañados de vigilancia policiaca y de procedimientos expeditos de evicción para cada invasión clandestina. Esta estrategia policiaca de cordonar la ciudad planificada y permitir sólo la llegada de familias empleables al ritmo de las viviendas disponibles había fracasado hasta en Moscú, durante la época de Stalin y era prácticamente imposible, debido a los accesos libres por río y tierra que tiene la zona y políticamente inaceptable durante esta época democrática de *jure* y de *facto* que comenzaba a disfrutar la sociedad venezolana con los gobiernos de Betancourt y Leoni.

La alternativa opuesta era construir viviendas a un ritmo igual o mayor al flujo migratorio. Pero las cifras calculadas indicaban que se requería una inversión astronómica, considerando que durante ciertos meses llegaban hasta 1,000 familias a la zona. Se necesitaba todo el presupuesto de la CVG y del Estado Bolívar para montar un programa de construcción que, a su vez, duplicaría el flujo migratorio de obreros diversos por la demanda que generaría.

Se optó por una estrategia intermedia que legitimaba las rancherías como etapa inicial, con miras a transformarlas progresivamente en viviendas y urbanizaciones de estándares mínimos. Se descartó la posibilidad de impedir la invasión y nos concentramos en desviarla o cambiarla para aquellas áreas que podían permanecer como residenciales (Corrada, 1968). Se inició un proyecto piloto de 500 solares proveyendo calles de tierra, facilitando la construcción de letrinas sanitarias y permitiendo el conocido rancho venezolano. Pero no logramos el éxito esperado. La oferta del programa piloto era muy inferior a la demanda migratoria. Peor aún resultaron las restricciones sociales que se adoptaron. Se intentó excluir de esta comunidad de asentamiento permanente a los socialmente indeseables, tales como prostitutas, pillos,

exconvictos, drogadictos, etc., bajo la teoría de que la manzana podrida daña las demás. Tal intento no sólo creó demoras exasperantes para las familias interesadas en recibir un solar permanente, sino que los indeseables sociales se concentraron en ciertos sectores que se convirtieron en peligrosos guetos.

Los pobres sin destrezas y los obreros diestros que carecían de viviendas adecuadas comprendían que el desarrollo de la Guayana no era para ellos y que toda la propaganda de tierra prometida era para los inversionistas y para los profesionales y técnicos que administraban las empresas públicas y privadas. La inversión en viviendas y servicios sociales para los pobres se consideraba improductiva, pero para atraer a los técnicos y profesionales se argumentaba como necesidad. Este programa de desarrollo, que enfatizaba la inversión industrial y desalentaba la inversión social, generó ciertos problemas concretos.

La siderurgia nacional (SIDOR) arrojaba pérdidas y los estudios realizados por los expertos norteamericanos indicaron que, aunque había problemas de ineficiencia en la gerencia y la administración, la rotación y sustitución laboral constituía el factor más importante. Los obreros aguantaban las condiciones de trabajo insoportables y las condiciones de vida inadecuadas sólo por corto tiempo, para acumular ciertos ingresos y retirarse del calor intenso de los hornos y de la zona en la primera oportunidad que consideraban conveniente. No había suficientes incentivos para residir permanentemente en Ciudad Guayana. Lo mismo que se consideraba indispensable para atraer a los profesionales y técnicos resultaba necesario para retener a los obreros. Las quejas eran bastante similares: viviendas inadecuadas, falta de facilidades educativas y hospitalarias, mala transportación, clima muy caluroso (fuera y dentro del lugar de trabajo), falta de recreación y de otras amenidades urbanas.

Para entonces, la SIDOR contemplaba ampliar sus operaciones para producir planos (planchas, láminas, etc.) lo cual requería equipo adicional al instalado que sólo permitía producir tubos, varilla, alambres y clavos. La teoría de desarrollo vigente desde los años sesenta, parte del supuesto de que el subdesarrollo se supera con el capital y que conviene apresurar la inversión aunque se produzcan desbalances significativos que al generar tensiones, promueven nuevas inversiones en planta y equipo (Hirschman, 1958). La estrategia de inversión social no estaba desarrollada ni tenía mucho respaldo. Sin embargo, en tal ocasión se recomendó posponer la inversión en planta y equipo y concentrarla en viviendas, educación, salud, transportación, recreación, hasta que SIDOR pudiera operar en negro y generase ganancias propias para financiar la producción de planos. Luego de tres años (1970), se alcanzó la operación eficiente de la capacidad instalada y se generó suficiente excedente para reducir significativamente el monto del prés-

tamo internacional que se necesitaba para los nuevos equipos.

Esta experiencia resumida enfatiza la necesidad de utilizar al máximo la capacidad instalada de la estructura productiva y la necesidad de prestarle atención a la inversión social, como requisito indispensable para lograr excedentes económicos que permitan el autofinanciamiento. Tal estrategia es importante para evitar el endeudamiento perpetuo que viene caracterizando las economías de los países subdesarrollados. La teoría sobre el desarrollo basada en la importación de capital constituye una conceptualización de los países industrializados que promueven su excedente de capital como la clave del desarrollo, porque su colocación externa le permite mayores ganancias. Ante un Congreso de la AFL-CIO, el Presidente Kennedy señaló que "en 1960 invertimos en el extranjero \$1,700 millones y recibimos \$2,300 millones lo cual constituye un intercambio muy satisfactorio. Pero si ustedes analizan estas cifras verán que de los países subdesarrollados recibimos \$1,300 millones, mientras le aportamos \$200 millones solamente precisamente a los países que más necesitan de nuestras inversiones. Por el contrario, en Europa Occidental, invertimos \$1,500 millones y recibimos \$1,000 millones solamente".<sup>2</sup> (Proceedings of the 1961 AFL-CIO Congress, Washington, D.C., 1969).

Los países desarrollados ofrecen diversas fórmulas para atraer el capital externo con incentivos que facilitan la acumulación y extracción del excedente económico creando una mayor dependencia en la inversión y en el financiamiento externo (Amin, 1974; Baran, 1968; Thomas, 1974; Chomsky, 1981). Esta estrategia armoniza perfectamente con los intereses de las corporaciones industriales y financieras internacionales que escogen aquellos países que brindan mayores exenciones contributivas, subsidios de infraestructura, poca protección ambiental y bajos salarios. De acuerdo con esta estrategia, conviene mantener los salarios bajos, para atraer y aumentar las ganancias del capital, en lugar de generar y retener el excedente económico, para lograr la auto-inversión y transformación progresiva de la estructura productiva. La depresión salarial, junto con la ausencia de empleos suficientes, ha generado el desorden económico caribeño que se caracteriza por corrientes opuestas de los recursos financieros y de los humanos. De la metrópoli estadounidense proviene mayormente la nueva inversión y revierte a ella el excedente económico, tanto de capital (ganancias, intereses, rentas, regalías, etc.) como de recursos humanos (obreros y campesinos) expulsados por una estructura productiva que ha deprimido gradualmente sus condiciones de vida. Estados Unidos aparece

<sup>2</sup> La situación ha empeorado durante 1974-79. Latinoamérica y el Caribe (sin Cuba) tuvieron un déficit de \$80.9 billones, \$51.4 billones (63%) por compensación al capital externo y \$15.8 billones (19%) por flete y seguros (Magdoff, 1982).

como la tierra prometida a donde acuden obreros y profesionales de todos los países caribeños en busca de mejores condiciones de vida que no pueden generar sus respectivos países por el funcionamiento descrito que le permite a la metrópoli estadounidense ofrecer mayor asistencia social y económica y un nivel de consumo superior, financiado, en parte, por el excedente económico sustraído de los países subdesarrollados. Cualquier intento por parte del país caribeño de impedir la entrada de capital externo o la salida del talento profesional y obrero se considera totalitario y represivo. La miseria generalizada en los países subdesarrollados funciona para beneficio de las oligarquías nacionales aliadas al capital externo y garantizadas por la potencia política y militar de los Estados Unidos. El desarrollo de Puerto Rico constituye una experiencia significativa al respecto.

#### *El capitalismo dependiente en Puerto Rico*

Puerto Rico, como semicolonias, fue el primer teatro de operaciones de Estados Unidos para su expansión capitalista a países subdesarrollados al convertirse en metrópoli hegemónica después de la II Guerra Mundial. La reforma socio-económica iniciada por Luis Muñoz Marín y su partido Popular Democrático, que comenzó como socialismo o capitalismo de estado durante la década del 40, fue abandonada ante la presión de postguerra del capital estadounidense y los conflictos obreros a principios de los años cincuenta. La nueva clase profesional y burocrática respaldada por Muñoz asumió rápidamente el rol histórico de intermediario aliado del capital estadounidense y de administrador de los programas federales. Con una estrategia de desarrollo fundamentalmente pro-capital y anti-obrera se proveyó numerosos incentivos para atraer las empresas y el financiamiento estadounidense y para facilitar la transferencia del excedente económico, monetario y humano, a los Estados Unidos.

Los resultados de tal estrategia son claros, al cabo de 30 años. La capacidad productiva se amplió cerca de 25 veces, aumentando significativamente la productividad de los obreros empleados, aunque la participación laboral bajó significativamente de 53.0% (1950) a 43.2% (1980). Pero, mientras en 1950 sólo el 25% de tal capacidad productiva renovable se debía a intereses corporativos industriales y financieros de USA, en 1975 tales intereses alcanzaron el 70% (Tobin, 1975; Gutiérrez, 1978). Una suma equivalente a dos veces los intereses generados por la economía puertorriqueña se pagó a corporaciones financieras de USA en 1977. En ese mismo año, el 68% de las ganancias revirtió a USA y ascendió a 73% en 1980 (Tabla II). La estrategia de desarrollo adoptada condujo a la externalización casi total de la fuente de inversión y de la capacidad de acumulación. El país entregaba el excedente

económico a fuentes externas y el capital que se lograba retraer adquiriría una mayor proporción de la estructura productiva, generando una mayor salida del excedente futuro. La economía puertorriqueña se ha integrado prácticamente a la norteamericana, socavando, tal vez irreversiblemente, la posibilidad de una nación puertorriqueña y concretando económicamente la conversión de la sociedad puertorriqueña en una fuente laboral permanente de la economía de USA.

En tal situación, Estados Unidos aparece como benefactor, porque mantiene cerca del 60% de las familias puertorriqueñas con cupones para alimentos, y los puertorriqueños como vagos y oportunistas porque lo prefieren así. Los partidos políticos y la burocracia puertorriqueña se han aliado a USA para federalizar el país, en contra del auto-desarrollo del individuo, la familia y el municipio puertorriqueño. La burocracia gubernamental, a veces por inercia y generalmente por intereses económicos, busca y prefiere una clientela cautiva, fácil de manejar, y define las necesidades de los puertorriqueños, según los programas federales disponibles y utiliza criterios estadounidenses para solicitar y conseguir la mayor ayuda económica federal. Las agencias del Estado Libre Asociado de Puerto Rico (ELAPR) utilizan perfiles estadísticos para tratar a todos con igualdad y justicia, aún cuando la desigualdad y las necesidades socioeconómicas entre las familias son obvias.

A este proceso deshumanizante y dependiente también contribuyen los trabajadores puertorriqueños, forzados por una estructura productiva que mantiene un alto desempleo frente a un alto consumerismo promovido por la publicidad comercial. Ante esta situación se torna conveniente y justificable distorsionar la situación personal y familiar, para ser elegible a la ayuda económica que se necesita en ausencia de empleos adecuadamente remunerados. La burocracia gubernamental y los partidos políticos se convierten en intermediarios de los intereses públicos y privados de los Estados Unidos y promueven una clientela puertorriqueña dependiente y dócil con necesidades perennes y permanentes. Promover el autodesarrollo personal, familiar y municipal constituye némesis para este proceso de integración a la sociedad estadounidense. Los grupos de presión que representan los intereses corporativos del país, al igual que las agencias gubernamentales, concentran su gestión ante la legislatura puertorriqueña y el Congreso estadounidense en busca de más programas y fondos financieros de USA, para mantener el coloniaje y la dependencia interna y externa de las personas, las familias y los municipios del país.

Sin embargo, la realidad es otra, cuando se analizan las transacciones básicas entre Puerto Rico y USA, la economía puertorriqueña funciona para beneficio de las corporaciones estadounidenses. En 1950, a precios constantes, había un déficit neto de \$19.4 millones anuales

**TABLA I**  
**RESUMEN DE TRANSACCIONES PER CAPITA ENTRE PR Y EAU,**  
**1950-80 (1954=100)<sup>1</sup>**

Concepto	1950 \$ Millones	1960 \$ Millones	1970 \$ Millones	1980 \$ Millones
<b>Balance de Transferencias<sup>2</sup></b>	73.9	43.6	49.5	607.5
Pagos de EUA a PR	80.5 <sup>6</sup>	83.4 <sup>6</sup>	192.6 <sup>6</sup>	924.4 <sup>6</sup>
Pagos de PR a EUA	-6.6	-39.8	-143.1	-316.9
<b>Balance Comercial<sup>3</sup></b>	-118.5	-311.5	-1,149.8	-945.6
Importaciones	-489.8	-1,193.3	-2,829.6	-3,545.7
Exportaciones	371.3	831.8	1,679.8	2,600.1
<b>Balance de Inversiones<sup>4</sup></b>	42.6	175.3	504.0	451.8
de PR en EUA	-16.1	-16.1	-118.0	-426.7
de EAU en PR	58.7	191.4	672.0	878.5
<b>Balance de Ganancias<sup>5</sup></b>	-17.4	-88.9	-388.7	-916.5
de PR a EUA	-25.6	-108.6	-447.5	1,059.8
de EUA a PR	8.2	10.7	58.8	143.3
<b>Balance Neto Total<sup>6</sup></b>	-19.4	-181.5	-935.0	-802.8
Población (miles)	2,206	2,342	2,711	3,040
Déficit/cápita	\$8.79	\$77.50	\$344.89	\$264.08

Fuente: Junta de Planificación, *Informe Económico al Gobernador, 1981*.

<sup>1</sup>Cifras deflacionadas según Tabla 20 pág. A-23

<sup>2</sup>Tabla 19 pág. A-21

<sup>3</sup>Tabla 2 pág. A-3

<sup>4</sup>Tabla 5 pág. A-6

<sup>5</sup>Tabla 15 pág. A-16

<sup>6</sup>Estas cifras incluyen pagos a veteranos que algunos analistas no consideran un aporte, sino una compensación por servicios rendidos y que varió del 72% (1950) al 9% (1980).

u \$8/cápita, para 1980 había subido a \$802.8 anuales o \$264/cápita,<sup>3</sup> un poco menos que en 1970, debido a la crisis económica que afectó la mitad final de la década del 70 (Tabla 1). En 1950, cada dólar del producto bruto generó 31 centavos para el capital, de los cuales sólo 3 centavos (10%) salieron del país, mientras que en 1980, se generaron 36 centavos, y 26 (73%) se pagaron a las corporaciones industriales y financieras de USA (Tabla II). Estas son las venas abiertas de que habla Galeano (1970).<sup>4</sup> Indudablemente, se ha producido el desarrollo de un país (Puerto Rico), pero no debe confundirse el lugar con la sociedad. Tal desarrollo se ha hecho a costa de la sociedad puertorriqueña, cuya viabilidad, como nación aparte, está en precario, puesto que su base económica no le pertenece, mientras que la conveniencia de convertirse en una minoría permanente de la sociedad estadounidense se ha reforzado (Corrada, 1979).

Tal desarrollo dependiente ha aumentado significativamente la brecha de ingreso entre los pobres y los ricos en Puerto Rico a pesar de argumentos al contrario basados en criterios relativos (Andic, 1964). Comparando la decila inferior y superior y utilizando dólares constantes, los pobres estaban a \$4,940 alejados de los ricos en 1953 y para 1977 la brecha había aumentado a \$8,410, en dólares corrientes, de \$4,228 (1953) a \$18,704 (1977). Esto ocurrió, a pesar de que los pobres aumentaron su porción relativa de 1.5% (1953) a 2.1% (1977), mientras los ricos disminuyeron la suya de 29.4% (1953) a 27.6% (1977) (Tabla III).

En relación con Estados Unidos, también la brecha absoluta de ingreso familiar promedio ha aumentado de \$3,593 en 1950 a \$14,217 en 1980 a precios constantes (JP, 1978:A-1; Reynolds and Smolensky, 1977: 112-14; *SJ Star*, 4/20/82. También ha aumentado gradualmente la diferencia en la tasa de desempleo que, en gran parte, provoca la migración puertorriqueña a USA. En 1950 era de 12.97% (PR) y 5.3% (USA), para un diferencial de 7.6%, mientras que en 1977 fue de 20.1% (PR) y 7.0% (USA), para un diferencial de 13.1%. La explotación del obrero puertorriqueño también ha aumentado gradualmente. En 1950 el pago laboral era de \$0.94/hora (PR) y de \$2.30/hora (USA) para un diferencial de \$1.36/hora y para 1975 era de \$2.60 (PR) y \$4.68/hora (USA), para un diferencial de \$2.08/hora, a pesar de que la productividad por dólar salarial del obrero puertorriqueño en la manufactura era superior a la del obrero estadounidense: \$4.03 (PR) y \$3.36 (USA) (*Boston Globe*. May 11, 1976; Morley, 1974.)

<sup>3</sup> En dólares corrientes estas cifras ascienden a 12,135 millones y \$702/cápita.

<sup>4</sup> Utilizando un modelo de insumo producto, Fernando Zalacaín (1981) obtuvo resultados similares en cuanto a los beneficios de ingreso y empleo que generan en Puerto Rico y USA las importaciones y exportaciones respectivas (Ruiz, 1982).

TABLA II

COMPENSACION AL TRABAJO Y A LA PROPIEDAD INTERNA Y EXTERNA  
PR 1950-80 (1954=100)

Concepto	1950		1960		1970		1980	
	\$	Millones	\$	Millones	\$	Millones	\$	Millones
Producto Bruto								
Nacional <sup>1</sup>	842.7	1.00	1,447.3	1.00	3,115.5	1.00	5,234.7	1.00
Ingreso Doméstico								
Bruto <sup>1</sup>	714.0	.85	1,277.6	.88	2,632.5	.84	4,600.1	.88
Sector Público <sup>2</sup>	143.3	.17	278.3	.19	638.2	.20	1,373.8	.26
Trabajo	121.2	(.85)	222.2	(.80)	520.0	(.81)	966.3	(.70)
Propiedad	22.1	(.15)	56.1	(.20)	118.2	(.19)	407.6	(.30)
Sector Privado	570.7	.68	999.3	.69	1,964.3	.63	3,226.3	.62
Trabajo	331.5	(.58)	593.3	(.59)	1,227.7	(.62)	1,741.2	(.54)
Propiedad	239.2	(.42)	406.0	(.41)	751.6	(.38)	1,485.1	(.46)
Pagos al Capital								
Externo <sup>3</sup>	25.6	.10	101.8	.22	366.9	.42	1,378.6	.73
Deuda Pública	nd		nd		1,025.7	.33	2,631.4	.50

Fuente: *Informe Económico al Gobernador, 1981*, Tabla A-4, pág. A-5; Tabla A-6, pag. A-7; Tabla 20, pág. A-23.

<sup>1</sup>Excluye Gobierno Federal e incluye pagos al capital externo.

<sup>2</sup>Incluye ELA y servicios públicos, excluye otras corporaciones públicas.

<sup>3</sup>Incluye pagos por deuda pública y porcentaje es del total de la compensación a la propiedad (pública + privada).

Este proceso caracteriza la situación de los países caribeños, con pocas excepciones, y ha generado la inestabilidad social, económica y política, con alta migración, legal e ilegal, del capital y de los trabajadores. La inversión externa se traslada a los países caribeños con poca responsabilidad social para maximar sus ganancias a costa de la exención contributiva, la explotación laboral, el pillaje del ambiente y el fraude gubernamental. Muchos trabajadores migran con poca responsabilidad social y con conciencia alienada, para maximar su ingreso a costa de la seudo presentación, el fraude laboral y la criminalidad. Es un proceso deshumanizante que afecta tanto al país de origen como al recipiente. Un nuevo orden caribeño es difícil ante este proceso, y la búsqueda de una alternativa legítima y realista tiene que desenmas-carar algunos mitos sobre el desarrollo para fomentar el autodesarrollo en las sociedades caribeñas.

**TABLA III**  
**INGRESO PROMEDIO POR DECILA FAMILIAR PR 1953-77**  
**(1954=100)**

Decila	1953 <sup>1</sup>	1963 <sup>1</sup>	1977 <sup>2</sup>	Mejora	
				1953-63	1963-77
	\$	\$	\$	\$	\$
10	5203	8099	9101	2896	1002
9	3324	4735	5633	1411	898
8	2155	3812	4299	1657	487
7	1721	3163	3436	1008	273
6	1455	2510	2832	1055	322
5	1190	1910	2367	720	457
4	964	1466	1928	502	462
3	783	1137	1509	354	372
2	611	808	1128	197	320
1	263	322	691	59	369
PR (promedio)	1767	2828	3293	1061	465
(10-1)	4940*	7777*	8410*	2837	633
(9+10)-(1+2)	3088	5852	6458	2804	606
(PR-Pobres)	1504	2506	2602	1002	96
(Ricos-PR)	3436	5271	5808	1835	537
Familias (000)	420	461	870		

Fuente: <sup>1</sup> Departamento del Trabajo, *Ingreso y Gastos Familiares, 1953 y 1963*

<sup>2</sup> Clapp y Mayne Inc. 1981, *Ingresos de las Familias, Informe I, 1981*, pág. 3.

\*En dólares corrientes, estas cifras son de \$4,229 (1953), \$8,617 (1963), y \$18,904 (1977).

### *Algunos mitos sobre el desarrollo contemporáneo*

Supuestamente, hay cierto dilema que mantiene a los países caribeños indecisos sobre su desarrollo; se trata de la alegada incompatibilidad entre el desarrollo económico y la equidad distributiva (Segal, 1980).<sup>5</sup> Estos objetivos los presentan como contradictorios los microeconomistas que respaldan las estrategias pro-capital y anti-obreras, o sea, que respaldan una macro-economía de bajos salarios y pobres servicios de salud, educación, vivienda y asistencia económica sub-

<sup>5</sup> En realidad, eficiencia y equidad son conceptos muy distintos que no pueden contraponerse. Ambos son fines y medios. Se puede ser eficiente para obtener una mejor distribución o para obtener una mejor producción. Utilizar el concepto de eficiencia para la producción y el de equidad para la distribución distorsiona la búsqueda eficiente de una mejor producción y una mejor distribución, tanto para la empresa como para la sociedad. También evidencia la miopía de los economistas que consideran la macro-economía como supeditada a la micro-economía y al sistema productivo como la suma de las empresas individuales meramente.

sidiados, para poder atraer el capital empresarial extranjero, el cual consideran la clave del desarrollo. El argumento extremo se presenta como una distribución totalmente igual donde el ingreso correspondiente a cada familia resulta insignificante. Se concluye, de este modo, que la pobreza para todos es peor que la riqueza para algunos con pobreza para la mayoría, puesto que la riqueza de algunos significa cierto excedente económico que facilita la inversión futura y la acumulación progresiva.<sup>6</sup> Así, con tal enfoque quedan relegadas las medidas para mejorar la distribución del ingreso y tanto la pobreza como la riqueza extrema continúan acentuándose. La igualdad total nunca, la han recomendado los economistas y sociólogos responsables, ni aún los socialistas y comunistas. Lo que se recomienda generalmente es la implantación eficaz de una política pública que, sistemática y responsablemente, sustraiga ingreso de las familias más ricas (20% superior) para mejorar significativa y responsablemente las condiciones de vida de las familias más pobres (60% inferior) (Okun, 1975); Stretton, 1976; Chenery, 1975). También se ha recomendado ampliar la inversión social en servicios públicos para compensar las políticas empresariales de poco crecimiento salarial.

Las sociedades socialistas evidencian una mejor distribución del ingreso, junto con un crecimiento económico significativo (Adelman y Taft Morris, 1973; Ahluwalia, 1973). En general, los países socialistas logran una mejor distribución del ingreso donde el 40% inferior recibe sobre el 20% del ingreso total, excepto Yugoslavia (1968: 19.9%), pero algunos países capitalistas, como Canadá (1968: 20.0%), Australia (1968: 20.0%), Japón (1963: 20.7%) también muestran una distribución similar (Chenery et al, 1975:9). En Puerto Rico, el 20% superior (familias ricas) obtuvo 48.3% (1953) y 44.7% (1977), mientras que el 40% inferior (familias pobres) recibió 14.8% (1953) y 16.0 (1977). Es decir, generalmente, por cada dólar que aumenta el PBN en Puerto Rico, los ricos (20% superior) reciben 45-48¢ y los pobres (40% inferior) de 15-16¢ (Tabla III). La situación es más grave, porque las corporaciones estadounidenses se han apropiado gran parte de la compensación a la propiedad, 10% (1950), 73% (1980), mientras que los ingresos que reciben los pobres provienen mayormente de fondos federales que no los genera la economía del país aunque contribuye con una parte (ganancias, intereses y rentas corporativas) indirectamente.

Un segundo mito que distorsiona nuestro desarrollo consiste en promover el aumento indiscriminado del PBN, como si el valor total de la producción garantizara un desarrollo adecuado. Tal enfoque encubre un factor importante, que es el monto del excedente económico y su re-

<sup>6</sup> Al igual que Segal (1979), quienes mantienen esta posición no aclaran que se refieren a la acumulación privada que suponen la inversión productiva sin derroche ni fuga de capital.

tención interna para la autoinversión. Una anécdota de Castro irrespectivamente de su veracidad, es instructiva al respecto. Supuestamente, el líder cubano fue criticado por su falta de sentido económico al expropiar las corporaciones azucareras estadounidenses, puesto que terminó vendiendo el azúcar a 3¢/libra en el mercado mundial, en lugar de a 5¢/libra en los Estados Unidos. Alegadamente, su respuesta fue que, de los 5¢, 3¢ regresaban a USA y sólo 2¢ quedaban en Cuba, mientras que, luego de la expropiación, Cuba recibía 3¢ para reducir su dependencia de los Estados Unidos. Cuba mejoró la tasa real de desarrollo durante 1970-78, cuando se intentó infructuosamente de producir 10 millones de toneladas de azúcar. Sólo produjo 8 millones y a precios internacionales su valor fue 40% menor, lo cual redujo el PBN por las consideraciones señaladas anteriormente, aunque su impacto real para reducir la dependencia puede haber sido significativo.

Gran parte de la producción altamente valorada en el PBN de Puerto Rico proviene de empresas electrónicas, farmacéuticas y refinerías que ensamblan y utilizan piezas e ingredientes importados de USA, para venderlos en el mercado de USA sin que se puedan vender directamente en el mercado del país, debido a los contratos de venta y distribución que controlan las compañías en USA. Esta producción tiene poca relación con los recursos humanos y naturales en Puerto Rico. En 1976 las ganancias adicionales, por concepto de la venta que obtuvieron en Puerto Rico tales empresas sobre lo que lograron en USA, era de 29.4% para productos químicos; 27.5% para cemento y vidrio; 26.6% para equipo mecánico; 25.7% para equipos eléctricos (ARE, 1976). Posiblemente, lo mismo sucede en las Antillas Holandesas, Trinidad-Tobago, Islas Vírgenes, etc., que también aparecen con alto per cápita en el Caribe (Tabla IV). La lección principal que conviene destacar es que el valor del PBN sólo tiene sentido, cuando el excedente económico se retiene en el país, cuando su composición de bienes y servicios se relaciona con las necesidades básicas de la población, cuando contiene una baja proporción de bienes y servicios improductivos e ilegales<sup>7</sup> y cuando se distribuye para reducir la brecha económica entre las clases sociales.

Un tercer mito que distorsiona nuestro desarrollo afecta la producción de energía cuando se utiliza el criterio de costo más bajo y se ignora los vínculos con el resto de la producción y con la dependencia. Generalmente, la corporación pública busca la eficiencia en tales términos, debido a la presión de los bonistas (nacionales y extranjeros) y en otros países caribeños, a las exigencias de los préstamos internacionales. En esta forma se promueve el uso de las termo-eléctricas como más eficientes en términos de costo por kilovatio, que las hidro-eléctri-

---

<sup>7</sup> Productos dañinos a la salud y el ambiente, drogas, prostitución, etc.

cas y las aero-eléctricas. La región del Caribe es rica en lluvias torrenciales y en fuertes vientos que de explotarse adecuadamente pueden aliviar significativamente la dependencia y el control de las grandes corporaciones petroleras. En adición, las hidro-eléctricas son combinables con viveros de peces, con la irrigación, con la recreación, con el control de inundaciones y con la reducción de los daños a la vida y propiedad. Ignorar estos vínculos, con el resto de la producción, y seguir buscando el kilovatio más barato demuestra una limitada visión micro-económica de los costos y beneficios y aumenta significativamente la dependencia del país y sometimiento a las corporaciones petroleras.

Estos mitos no agotan la lista que conviene reevaluar en la búsqueda de una estrategia de desarrollo que se ajuste a las condiciones, necesidades y potencial de cada país caribeño, pero constituyen tres de los más importantes.

#### *La situación caribeña actual*

Los países caribeños se han desarrollado desigualmente dentro de las últimas décadas (Tabla IV). Algunos países que tuvieron una alta tasa de aumento real en ingreso per cápita durante los años sesenta, como Islas Vírgenes (6.6%), Bahamas (6.2%), Puerto Rico (5.9%) y Bermuda (5.0%) bajaron drásticamente durante los setenta. Otros con tasas relativamente bajas durante 1961-68, como Cuba (-2.0%), Martinica (2.6%) y República Dominicana (9.5%) alcanzaron las tasas más altas durante 1970-78. Entre los países que mantuvieron un deterioro de ingreso por cápita real durante las dos décadas están las Antillas Holandesas (-1.8% y 0.8%), Grenada (-0.9% y -1.8%) y Jamaica (0.8% y 1.47%).

Los ingresos per cápita a precios corrientes proveen un cuadro engañoso de las condiciones de vida en los países caribeños, puesto que la tasa de inflación en la región ha sido bastante alta para la mayoría de los países.

Bermuda aparece con el ingreso per cápita más alto en 1978 (\$8,621), pero realmente, el mejoramiento fue de 1.4% anual y, por lo tanto, la cifra real es de \$3,044 solamente. El ingreso per cápita de Islas Vírgenes, que a precios corrientes, es el segundo más alto de la región (5,095), en términos reales es de \$1,662. Haciendo el mismo cálculo, encontramos que el ingreso anual promedio en 1978, a precios de 1968 en Puerto Rico, fue de \$1,380, y en Martinica, de \$988; en Cuba, de \$456,<sup>8</sup> y en Haití, de \$85. Si consideramos que el ingreso per cápita generalmente representa la cifra que alcanza la sexta decila de la población y que la in-

<sup>8</sup> Los ingresos de países socialistas no pueden compararse directamente con los ingresos capitalistas puesto que incluyen una proporción similar en servicios gratuitos o altamente subsidiados.

**TABLA IV**  
**INGRESO CORRIENTE PER CAPITA Y TASA**  
**REAL EN PAISES CARIBEÑOS 1968-78**

Países	1968	1978	1961-68	1970-78	1968-78	Inflación <sup>1</sup>
	Ing/Cap US\$	Ing/Cap US\$	Tasa Real	Tasa Real	Tasa Corriente	Anual
Antigua	330	959	4.3	-3.1	19.1	22.2
Antillas Holandesas	1,200	3,176	-1.8	0.3	16.5	16.2
Bahamas	1,460	2,301	6.2	-6.4	5.8	12.2
Barbados	440	2,080	2.7	2.1	37.3	35.2
Bermuda	2,670	8,621	5.0	1.4	22.3	20.9
Cuba	310	1,267	-2.0	4.7	30.9	26.2
Dominica	260	519	1.1	-3.4	10.0	13.4
Guadalupe	510	2,918	0.2	3.1	47.2	44.1
Grenada	220	566	-0.9	-1.8	15.7	17.5
Haiti	70	217	-3.3	2.2	21.0	24.3
Jamaica	460	1,191	0.8	-1.4	15.9	17.3
Martinica	610	4,185	2.6	6.2	58.6	52.4
Puerto Rico	1,340	2,653	5.9	0.3	9.8	9.5
Rep. Dominicana	290	897	0.5	4.2	20.9	16.7
St. Kitt-Nevis-Ang.	300	600	3.7	1.5	10.0	8.5
St. Lucia	220	750	4.1	2.3	24.1	21.8
St. Vincent	210	476	1.2	-1.8	12.7	14.5
Trinidad-Tobago	870	3,012	4.4	2.4	24.6	22.2
Vírgenes	2,480	5,096	6.6	-3.3	10.5	13.8

Fuente: World Bank Atlas 1970, 1980.

<sup>1</sup>Tasa de inflación igual a tasa corriente menos tasa real.

flación perjudica más a los grupos pobres, podemos concluir que el nivel de vida del 60% más pobre en la mayoría de los países caribeños obtiene ingresos reales bastante bajos. El leve mejoramiento real que registró el ingreso per cápita en Puerto Rico fue atenuado por una de las tasas más bajas de inflación anual en el Caribe.

Los ingresos per cápita más altos de la región coinciden con los países donde el turismo constituye la actividad económica principal (Bermuda, Martinica, Islas Vírgenes). Pero tal per cápita alto también resulta engañoso si, como en Puerto Rico, la mayoría de las facilidades turísticas son propiedad de consorcios internacionales que extraen buena parte del ingreso que dejan los turistas, además de fomentar muy poco la producción local mediante la alta importación de artistas, muebles, alimentos y accesorios de Estados Unidos y Europa.

En términos relativos, Bermuda aparece como el país con mejor proporción de población y producto bruto nacional: sobre 6 veces la proporción de total igualdad (Tabla V). Se trata de un país pequeño mayormente dependiente del turismo neoyorquino. En situación similar parecen estar Martinica, Guadalupe (con el Club Mediterráneo) e Islas Vírgenes (puerto libre). Haití es el país más pobre en ingreso per cápita, real y corriente. Durante 1968-78, mantuvo la desigualdad relativa más baja en el Caribe, lo cual ayuda a explicar, junto con la represión política, el éxodo haitiano a Estados Unidos.

Cuba mejoró su desigualdad relativa durante 1970-78, cuando también tuvo una tasa real de mejoramiento del ingreso per cápita relativa-

**TABLA V**  
**POBLACION, PRODUCTO BRUTO NACIONAL Y**  
**DESIGUALDAD EN EL CARIBE - 1968-78**

Países	Población miles	1968	Desi- gualdad <sup>1</sup>	Población	1978	Desi- gualdad <sup>1</sup>
		PBN US\$ millones			PBN US\$ millones	
Antigua	62	20.5	0.75	73	70.0	0.71
Antillas Holandesas	215	258.0	2.71	255	809.9	2.34
Bahamas	177	258.4	3.29	226	520.0	1.70
Barbados	252	110.9	0.99	250	520.0	1.54
Bermuda	50	133.5	6.02	58	500.0	6.39
Cuba	8,270	2,563.7	0.70	9,728	12,325.4	0.93
Dominica	72	18.7	0.58	77	40.0	0.38
Guadalupe	321	163.7	1.15	329	960.0	2.15
Grenada	103	22.7	0.50	106	60.0	0.42
Haiti	4,671	327.0	0.16	4,831	1,048.3	0.16
Jamaica	1,908	877.7	1.04	2,133	2,540.4	0.88
Martinica	333	203.1	1.37	325	1,360.1	3.10
Puerto Rico	2,723	3,648.8	3.03	3,358	8,908.8	1.97
Rep. Dominicana	4,029	1,168.4	0.65	5,128	4,599.8	0.66
St. Kitt-Nevis-Ang.	56	16.8	0.68	50	30.0	0.44
St. Lucia	108	23.8	0.50	120	90.0	0.55
St. Vincent	93	19.5	0.47	105	50.0	0.35
Trinidad-Tobago	1,021	888.3	1.96	1,132	3,409.6	2.22
Virgenes	56	138.9	5.61	104	530.0	3.73
<b>CARIBE</b>	<b>24,520</b>	<b>10,862.4</b>		<b>28,388</b>	<b>38,372.3</b>	

Fuente: World Bank Atlas 1970, 1980.

<sup>1</sup> Porción de ingreso dividida por la porción de la población.

mente alta que, posiblemente, se reflejó en un mejoramiento de los grupos más pobres, debido al control de los precios y salarios del sistema cubano. La tasa de cambio del PBN cubano, a precios corrientes, fue de 38.1% durante 1968-78, cifra que contrasta significativamente con la de 4.7% del ingreso real per cápita y evidencia una inflación alta pero hay que recordar que en este tipo de economía la inflación se utiliza para recuperar mayor parte de la plusvalía e incrementar los recursos monetarios públicos. En Puerto Rico, la tasa anual promedio y corriente del PBN fue de 14.4%, pero el ingreso real per cápita mejoró al 0.3% solamente. Los países con gran dependencia turística en la región muestran una tasa real negativa del ingreso per cápita atenuada por bajas tasas de inflación, excepto Martinica.

### *La iniciativa caribeña del Presidente Reagan*

Con los planteamientos anteriores se puede analizar mejor la estrategia del Presidente Reagan para la región, según la expresó el Secretario de Estado Alexander Haig en Castries, St. Lucia (San Juan Star, 1981). Consta de tres puntos principales:

1. Comercio preferencial y unidireccional a favor del país caribeño.
2. Incentivos para la inversión privada estadounidense en la región.
3. Ayuda financiera para saldar deudas internacionales.

Las tres políticas propuestas facilitarán la integración económica de los países caribeños a la economía estadounidense por tres vías diferentes. Otorgar *trato comercial preferencial* ha sido en el pasado una estrategia básica para conseguir igual tratamiento para los productos estadounidenses. Como estos productos se producen en mayor escala en USA, pueden colocarse más baratos (de hecho o mediante "dumping") arruinando la producción incipiente de tales productos en las economías dependientes. La posibilidad de otorgar el trato preferencial en una sola dirección (del país caribeño a USA) resulta más atractiva, pero muy improbable que el Congreso estadounidense la apruebe. Aún si se aprobara resultaría contraproducente, si se limita a productos caribeños producidos por empresas estadounidenses en tales países. En tal caso, la estrategia redundaría en garantizar la salida del excedente económico y en ampliar el poderío e influencia de tales empresas en el Caribe. También puede utilizarse para fomentar la guerra de depresión o el cero crecimiento salarial. Sin embargo, tal política podría ser positiva, si se utiliza para garantizar ciertos precios razonables que aseguren suficiente excedente económico, así como su retención en el país productor.

El desarrollo en Puerto Rico evidencia que proveer **mayores incentivos a la inversión directa privada estadounidense en el Caribe** condu-



cirá a incrementar la dependencia económica y a la extracción de un mayor excedente económico de los trabajadores caribeños. El Presidente Reagan desea asegurar mejor tal inversión, para ampliar el poderío e influencia de tales empresas en los países antillanos. A cambio de tales incentivos contributivos federales, generalmente, se ha insistido en que los países receptores también ofrezcan otros incentivos contributivos o subsidios por servicios básicos. La Alianza para el Progreso de los Presidentes Kennedy y Johnson exigía garantías nacionales contra la devaluación monetaria, la expropiación y la destrucción por motines, huelgas, sabotaje, etc. Sin embargo, tal política podría ser útil, si se sustituye por empréstitos gubernamentales para fomentar la inversión pública, privada y cooperativa en aquellos renglones que puedan contribuir a la sustitución de importaciones, a la ampliación de la producción local y a la nueva producción de bienes y servicios que hagan uso intensivo de los recursos humanos y naturales de cada país. Para lograr tal propósito, los préstamos tendrían que ser a bajo interés, a largo plazo y en efectivo, con la libertad de comprar la maquinaria y el equipo más barato y más apropiado que mejor se ajuste a las necesidades de cada país, aunque no sea estadounidense. Esto implica un cambio significativo de la política actual estadounidense que usualmente consta de créditos para comprar equipo y tecnología de USA.

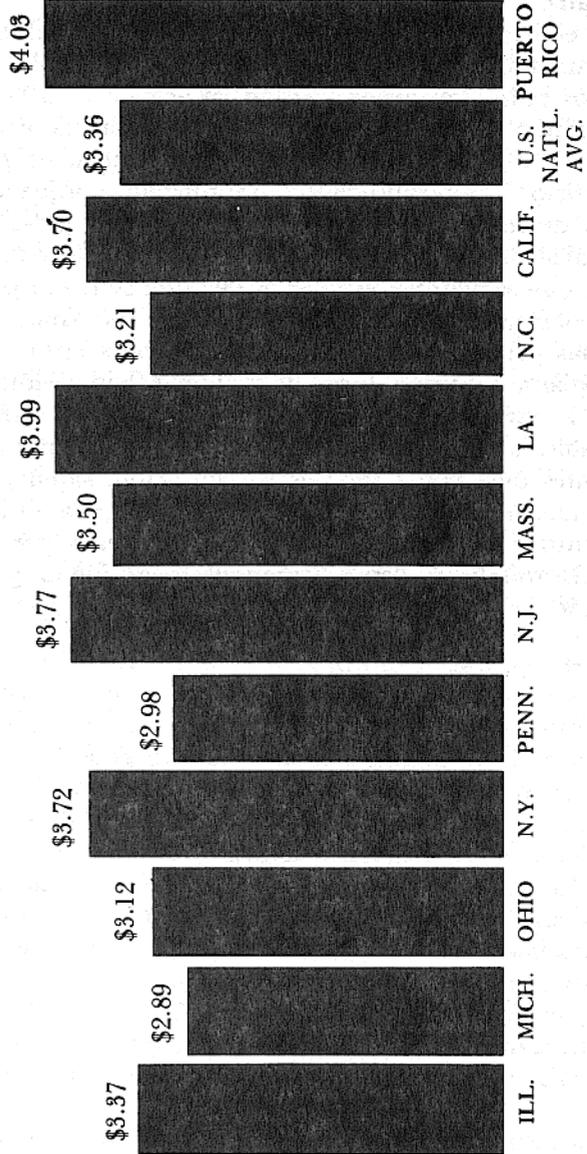
**La ayuda financiera para saldar deudas públicas** demuestra que actualmente los países caribeños tienen grandes deudas externas que comprometen gran parte del PBN. Tal ayuda restituye el crédito y promoverá el financiamiento deficitario y el endeudamiento perpetuo e incremental de los países que la reciban. Como también es selectiva, se utiliza para asegurar el pago y los intereses de los préstamos privados e internacionales que USA estima conveniente garantizar. Este procedimiento distorsiona el autodesarrollo, porque promueve el refinanciamiento a intereses más altos y el aumento de la deuda externa, en lugar de ayudar a utilizar al máximo la capacidad instalada como evidencia la experiencia venezolana. Además, presenta el peligro de utilizarse para financiar armamentos bélicos, así como la infraestructura física (aeropuertos, campamentos, etc.) que requieren tales instalaciones. Sin embargo, como en los casos anteriores tal ayuda puede ser positiva, si se utiliza para saldar deudas de empresas públicas que estén generando excedente económico y que, en tal forma, pasen a convertirse en patrimonio nacional (electricidad, navieras, aerolíneas, telefónicas, etc.)

En resumen, los mismos estudios realizados por algunas agencias del gobierno estadounidense y por varias comisiones del Congreso (*San Juan Star* 4/16/82) demuestran que la política de Reagan beneficia más a los ricos y perjudica más a los pobres en esa nación. Resulta difícil suponer que su política caribeña tenga efectos contrarios. Por lo plan-

teado anteriormente, se concluye que tal política va dirigida a incrementar la dependencia económica, militar y política de los países caribeños y a entorpecer todo intento de autodesarrollo e independencia antillana.

Sin embargo, las mismas tienen una leve posibilidad de poderse utilizar para fomentar una estrategia de autodesarrollo. Esto dependerá de que los países caribeños insistan en aceptar sólo la ayuda en la forma que amplíe la autodependencia y el autofinanciamiento, y que, por otro lado, los Estados Unidos sean lo suficientemente flexibles como para permitirlo. Tal posibilidad es improbable, porque los intereses económicos de los grupos dominantes, en ambos países, se favorecen más promoviendo la dependencia económica. Ante esta situación, es muy difícil que se adopten estrategias de autodesarrollo para ampliar el mercado nacional, sustituir las importaciones, controlar las inversiones externas para que contribuyan no sólo con salarios, sino con la entrega de la planta y equipo, luego de recuperar la inversión inicial y de obtener tasas de ganancias negociadas. También es necesario adoptar políticas favorables al desarrollo óptimo de los recursos naturales y realizar importantes inversiones sociales en educación, salud y vivienda, en lugar de mantener los salarios bajos, como lo exige la estrategia actual de paraíso turístico y santuario de ganancias creada para perpetuar y acentuar el capitalismo dependiente y desigual que ha generado el desorden caribeño.

**WORKER PRODUCTIVITY PER WAGE DOLLAR  
(PUERTO RICO vs. MAJOR INDUSTRIAL STATES)**



Esta gráfica fue sacada de un anuncio que apareciera en *The Boston Globe*, página 27, martes, 11 de mayo de 1976.

## BIBLIOGRAFIA

- Adelman, Irma and Cynthia Taft Morris. 1973. *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*. Stanford, Cal.: Stanford University Press.
- Ahluwalia, Montek S. 1975. "Income Inequalities", in *Redistribution with Growth* by Hollis Chenery et al. London: Oxford University Press.
- Amin, Samir. 1974. *El capitalismo periférico*. México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Andic, Fuat M. 1964. *Distribution of Family Income in Puerto Rico*. Río Piedras: Institute of Caribbean Studies, U.P.R. Caribbean Monograph Series no. 1.
- Baran, Paul A. 1968. *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review Press.
- The Boston Globe*, May 11, 1976.
- Censo de Población, 1960, 1970.
- Chenery, Hollis et al. 1975. *Redistribution with Growth*. London: Oxford University Press.
- Chomsky, Noam. 1981. "The Cold War and the Superpowers". *Monthly Review*, vol 33, no. 6, Nov. 1981.
- Corrada, Rafael. 1968. "The Implementation of the Urban Development Program for Ciudad Guayana and a Housing Program for Ciudad Guayana", in *Planning Urban Growth and Regional Development*, edited by Lloyd Rodwin, Cambridge, MA.: MIT Press.
- \_\_\_\_\_. 1979. "Economic Dependency and Income Distribution in Puerto Rico, 1950-1977". PHD Dissertation MIT.
- \_\_\_\_\_. 1980. "La Distribución del ingreso en Puerto Rico". *Revista Homines.*, vol. 4, núm. 2.
- \_\_\_\_\_. 1981. "Crítica del desarrollo económico de Puerto Rico", en *Crisis y crítica de las ciencias sociales*. Río Piedras, Puerto Rico: CIS, Universidad de Puerto Rico.
- Departamento del Trabajo de Puerto Rico. *Ingreso y Gastos Familiares, 1953 y 1963*.
- Galeano, Eduardo. 1970. *Las venas abiertas de Latinoamérica*. México: Siglo XXI Editores.
- Gutiérrez, Elías R., Víctor Sánchez y Pier L. Caldari. 1979. *Inversión externa y riqueza nacional - un dilema?* Buenos Aires, Argentina: SIAP.
- Hirschman, Albert O. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Junta de Planificación de Puerto Rico. *Informe Económico al Gobernador, 1977*.
- Magdoff, Henry. 1982. "International Economic Distress and the Third World", *Monthly Review*, vol. 33:11.
- Morley, Morris. 1974. "Dependence and Development in Puerto Rico," in *Puerto Rico and Puerto Ricans*, edited by Adalberto López and James Petras. Cambridge, MA: Schenkman Publishing Co.
- Okun, Arthur M. 1975. *Equality and Efficiency: The Big Trade-off*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Reynolds, Morgan and Eugene Smolensky. 1977. *Public Expenditures. Taxes and the Distribution of Income in the United States, 1950, 61, 70*. New York:

Academy Press.

Ruiz, Angel L. 1982. "Desarrollo Económico de Puerto Rico". Monografía. Departamento de Economía, UPR.

*The San Juan Star*, Dec. 5, 1981.

Segal Aaron, 1979. "The Caribbean in the Year 2000. *The Caribbean Review*. vol. VIII, no. 3.

Stretton, Hugh. 1976. *Capitalism, Socialism and the Environment*. London: Cambridge University Press.

Thomas, Clive Y. 1974. *Dependence and Transformation. Economics of the Transition to Socialism*. New York: Monthly Review Press.

Tobin, James, 1975. *Report to the Governor by the Committee to Study Puerto Rico's Finances*. San Juan, Puerto Rico: Puerto Rico Development Bank.

*World Bank Atlas*, 1970, 1970, 1980.

## RESUMEN

El autor resume dos experiencias de desarrollo económico presenciadas en Venezuela y Puerto Rico, con la intención de mostrar la necesidad de utilizar al máximo la capacidad de la estructura productiva y de atender la inversión social como prerrequisito para lograr producir un excedente económico y reducir la dependencia del financiamiento externo.

Examina lo que llama "algunas falacias sobre el desarrollo caribeño", para luego ofrecer un panorama del cambio en esta región. Finalmente lleva a cabo un análisis de las consecuencias que puede tener el plan Reagan para el Caribe, concluyendo que "la verdadera alternativa antillana consiste en adoptar una estrategia para el desarrollo, ampliando el mercado nacional, sustituyendo importaciones, controlando las inversiones directas de USA, de modo que contribuyan no sólo con salarios, sino con una parte mayor del excedente económico que sustraen..."

## ABSTRACT

The author summarizes his experience with economic development strategies in Venezuela and Puerto Rico to demonstrate the priority that should be given to the optimum use of available productive capacity and the emphasis that should be given to social investment as prerequisite to achieve economic surplus in order to reserve present trends affecting public and external debts characteristic of dependant and peripheral capitalist economies.

The paper examines "some falacies about Caribbean development", and later gives a panoramic view of economic changes in the region. Finally it analyzes the possible consequences of the Reagan's Plan for the Caribbean Basin Aid. Corrada concludes that "the real antillean alternative consist in the adoption of a self development strategy, widening the national market, substituing imports and controlling USA direct investments to achieve more employment and to retain a bigger portion of the economic surplus now leaving the Caribbean countries.