

LA INVERSION EXTRANJERA: UN PAIS, PUERTO RICO; UN CASO, LA CONSOLIDATED CIGAR CORP.

CARLOS QUESADA*

INTRODUCCION

LA Economía, como el resto de las ciencias sociales, es en el mundo moderno un instrumento científico más al servicio de la ideología prevaleciente en el marco político-social, para cuyo beneficio se utilizan sus técnicas y teorías. Por ello, es necesario tener muy presente que las ideologías toman su forma más aséptica y engañosa al convertirse en teorías económicas con un rango pretendidamente científico, perdiendo de esta manera, a los ojos de una opinión pública poco observadora, su verdadero origen, que no es otro que la defensa de los intereses de la clase nacional o internacionalmente dominante en el período histórico en el que estas teorías económicas surgen.

Por lo que se refiere a Puerto Rico y a su "milagro", se ha intentado, por parte de sus arquitectos teóricos, presentarlo como uno de los "fenómenos económicos" más interesantes y ejemplares dentro de las posibles políticas de crecimiento económico universalmente utilizadas, política económica liberal y equidistante por igual de los patrones clásicos de desarrollo capitalista y de los males endémicos que en el aspecto económico caracterizan al mundo sub-desarrollado, y a sus intentos de crecimiento en este orden. Se sustentan estas teorías, fundamentalmente, en base a dos índices económicos y a su variación a lo largo de las dos últimas décadas. El P.N.B. de Puerto Rico, que en 1968 a precios constantes de 1954, fue de 2 584.2 millones de dólares y que ha estado creciendo en los últimos años a un ritmo del 10% anual, y el ingreso personal disponible "per capita", que para el mismo año, considerado también a precios constantes de 1954, fue de 835 dólares con un ritmo de crecimiento anual de un 5% en los últimos 24 años. Al mismo tiempo se ha establecido como causa fundamental

* Profesor de Economía de la Universidad de Puerto Rico.

de estos altos índices de crecimiento económico, la política de industrialización organizada a nivel gubernamental y basada en la inversión masiva de capital externo. "El hecho es que el flujo masivo de capital externo ha posibilitado que nuestra economía alcance un gran auge económico en las tres últimas décadas."¹

Pero la realidad es que estas magnitudes económicas representativas del crecimiento, el P.N.B. y el ingreso personal disponible, no significan en términos nacionales un verdadero progreso económico si no se asientan en la inversión de capital nacional y van acompañadas de una justa distribución social. Y en Puerto Rico no se han producido ninguna de las condiciones requeridas para que el crecimiento de su economía en términos de magnitudes numéricas signifique un verdadero proceso de desarrollo nacional. En el país, más del 90% de las inversiones de capital fijo en las industrias privadas se encuentran en manos de inversionistas absentistas, y por otra parte "el ingreso hoy está peor distribuido que hace 10 años". "La distribución del ingreso en Puerto Rico se ha hecho menos equitativa en los diez años comprendidos entre 1953 y 1963, aún en contra del fuerte crecimiento económico y en contra también de un supuesto sistema tributario distribuido a favor de las clases más necesitadas".²

Como consecuencia "somos un país proletario en el sentido literal de la palabra". Padece nuestra infraestructura económica los mismos males que el resto del mundo subdesarrollado, pese a que el hecho de la dependencia del poder económico capitalista más fuerte del mundo haya dado a la economía puertorriqueña unas características externas especiales, sobre todo en lo que a los patrones de consumo se refiere.

La teoría económica nos enseña que la penetración de los capitales de los países desarrollados en el mundo subdesarrollado es una de las condiciones esenciales para el establecimiento de la dependencia económica, realidad fácilmente demostrable en nuestra estructura económica. Esta penetración adquiere formas muy diversas y complementarias. Se presenta algunas veces como préstamos onerosos, como inversiones que sujetan al país receptor a las decisiones de los inversionistas metropolitanos, como dependencia tecnológica casi absoluta del país dependiente con respecto al desarrollado, como control del comercio exterior por los grandes monopolios internacionales y en último lugar siempre, y reforzando lo anterior, está la utilización de la fuerza inmanente en la condición de gran potencia económica del país

¹ *Informe económico al Gobernador*. San Juan, P. R., 1968.

² Rolando Castañeda y José A. Herrero: *La distribución del ingreso en Puerto Rico: un estudio realizado en base a los años 1953-1963*. San Juan, Puerto Rico.

metropolitano para reforzar las citadas formas de explotación. En el caso de Puerto Rico si algo lo caracteriza especialmente frente al resto del mundo proletario, es la agudización de todas las características anteriores, asentadas en la especial condición de colonia clásica, base jurídica de su relación política con la metrópoli norteamericana.

La problemática general de la inversión extranjera

Desde el punto de vista del origen del capital invertido, distinción básica entre una economía colonial y una economía nacional, Puerto Rico es el país que mayor porcentaje de inversión foránea recibe en relación con la inversión total de capital en su economía. Esto hace que en nuestro caso, un perfecto conocimiento del ¿qué?, ¿cómo? y ¿para qué? de este tipo de inversión sea condición *sine qua non* para un cabal entendimiento de nuestra realidad económica; y del hacia dónde vamos si no transformamos radicalmente y a tiempo la presente estructura económica colonial.

En su obra *El imperio americano*, respuesta profunda al *Desafío americano*, del neo-capitalista Servan-Schreiber, Claude Julien explica en trazos magistrales el origen político-económico de la inversión extranjera y de los fenómenos de orden político, económico, social y cultural a que da lugar. "El poder exige más poder, la riqueza más riqueza y, en la medida en que el ámbito nacional no basta ya para satisfacer estas necesidades de creciente riqueza, no queda más solución que la de asumir el control de las plantaciones de plátanos de América Central, de los ricos yacimientos mineros de América del Sur, de las capas de petróleo de Oriente Medio, etc. Así nacen los imperios, con sus avanzadillas y sus líneas de comunicación, sus reservas y sus medios de defensa, sus diplomáticos y sus soldados, sus misioneros y sus policías, sus médicos y sus banqueros. El imperio nutre y enriquece a la metrópoli, con lo que ésta dispone de nuevos medios para extender más lejos aún su irradiación."

Esta situación continúa, ya que las fuerzas que tradicionalmente han forjado y orientado las condiciones de desenvolvimiento del mundo sub-desarrollado siguen controlando los destinos de los países capitalistas sub-desarrollados, así como todo su futuro desarrollo económico y social.

La expansión industrial del sistema capitalista depende en una gran medida de que genere su propia fuerza impulsora. "El capital se crea rápidamente un mercado interno destruyendo todas las artesanías rurales a través de la fabricación de hilados, tejidos, manufacturas

de vestidos, etc., para todos, es decir, transformando en mercancías con valor de cambio lo que hasta entonces se producía como un valor de uso directo.”³ “Este es un proceso que surge espontáneamente de la separación del obrero (aunque fuera siervo) de la tierra y de la propiedad de sus medios de producción”.⁴

Inversión extranjera y desarrollo en Puerto Rico

Son éstas y no otras las razones del gran despliegue inversionista norteamericano en el exterior y por lo tanto en Puerto Rico, donde la política de crecimiento económico descansa fundamentalmente en la atracción de capital norteamericano, al que se concede incentivos mayores que en cualquier otra estructura económica, sea ésta desarrollada o no, aparte de los provenientes de la condición jurídica colonial de la isla. Cuando comenzó el programa de desarrollo nacional, éste se apoyó en el establecimiento de algunas industrias propias, que no prosperaron como consecuencia de la estructura socio-económica de la isla. Por ello algunas de estas fábricas que eran operadas por el gobierno fueron cedidas a la iniciativa privada, estableciéndose todo un plan de acción dirigido a establecer las políticas conducentes a una masiva entrada de capital norteamericano. La nueva dirección tomada por la política económica gubernamental contradecía en esos momentos las normas más elementales y lógicas en que debía asentarse una política de verdadero desarrollo, basada en los propios recursos nacionales. Precisamente en una circunstancia histórica en que la protección a la industria incipiente hubiese debido ser aconsejada aún por los más fervientes partidarios del liberalismo económico, Puerto Rico fue obligado a entrar en un régimen económico que muy bien podríamos calificar de “infanticidio industrial”. Como resultado, se abateció la limitada demanda internacional de bienes manufacturados ampliamente por el exterior, desapareciendo de paso toda posibilidad de realizar una inversión lucrativa por parte de la empresa nativa, dirigida fundamentalmente al mercado interno disponible.

De esta forma, el crecimiento económico en el país se asentó casi totalmente en la inversión de capital norteamericano en la manufactura y en empréstitos también externos, como medio de financiamiento de las inversiones públicas en infraestructura. Durante el período 1960-67 las inversiones de este tipo en la isla fueron de más de 5 000 millones de dólares, de manera que una inversión extranjera

³ Paul A. Baran: *Economía política del crecimiento*. México, D. F., F.C.E.

⁴ Carlos Marx: *Esbozo para una crítica de la economía política*.

llamó a otra, impidiendo simultáneamente cualquier intento de inversión nacional.

El origen de esta inversión y las condiciones de rentabilidad y seguridad requeridas a toda costa por el inversionista norteamericano, trajeron como consecuencia la necesidad de mantener un clima favorable a la inversión foránea. Este clima fue y es tan fundamental que sin él no se realizarían las inversiones que algunos sectores apetecían tanto para el país. Se tuvo muy en cuenta que quizá, "de no existir circunstancias muy especiales, ningún capital privado norteamericano se aventuraría actualmente hacia el exterior, a menos que las perspectivas sean tan buenas que las utilidades amorticen la inversión en un plazo más o menos de cinco años".⁵

Este clima consistía no solamente en el mantenimiento de unas condiciones propicias para la inversión, sino también en la adopción de vigorosas medidas para su promoción. De forma que a todo el esfuerzo de crecimiento económico nacional le orientó no el interés nacional, sino las decisiones privadas del capital externo movido por la panacea económico-capitalista de una rentabilidad no obtenida en ningún otro lugar y que generalmente rebasa el 40% sobre el capital invertido.

De esta forma y dada la ausencia casi absoluta de cualquier forma de planificación, el hecho de la masiva inversión extranjera en el país produjo que las decisiones de ¿qué?, ¿cómo? y ¿para quién? producir no se realizasen a base de las necesidades nacionales sino de las directrices de unos intereses de rentabilidad y mercado absolutamente desligados de nuestro interés como pueblo. Esto ha conducido a que, cuando ha sido posible realizar cierta producción industrial, ésta se ha llevado a cabo con el único concurso del capital extranjero, apoyado en su gestión por la iniciativa gubernamental, que rompió con toda la teoría económica lógica y probada en el inicio de un proceso de industrialización nacional, que es el establecimiento de las vías oportunas mediante incentivos exclusivos a la empresa nacional, y no un total servicio al capitalismo extranjero para que fuera éste el que se beneficiara y pusiera a su servicio el incipiente mercado nacional. Para ello se trajeron del exterior técnicos y fábricas modernas lo suficientemente desarrolladas para abastecer la demanda interna existente y en nuestro caso todavía más.

Al mismo tiempo, dadas estas condiciones, fue imposible el establecimiento de pequeños talleres industriales, pequeños negocios (tiendas, etc.) mediante los cuales se inició internacionalmente la transi-

⁵ Jacob Viner: "America's Aims and the Progress of Underdeveloped Countries." en *The Progress of Underdeveloped Areas*.

ción de la etapa mercantil del capitalismo a su etapa industrial. En definitiva, el pequeño mercado nacional quedó todo controlado monopolísticamente y este control se transformó en un nuevo e importante obstáculo al futuro desarrollo.

De esta forma el mercado nacional quedó prácticamente en manos de la producción y la inversión extranjera, arruinando las iniciativas nacionales; desplazando a gran cantidad de mano de obra; creando, sobre todo cuando la inversión tiene un alto índice de técnica y capital, como en nuestro caso, una gran cantidad de desocupados, "un ejército de reserva de los trabajadores", cuya única solución es vivir de la caridad pública o emigrar a la capital de la metrópoli colonizadora necesitada de una mano de obra abundante, desesperada y barata.

Por eso en Puerto Rico, "al peso muerto del estancamiento que caracterizó a la sociedad preindustrial se ha sumado todo el impacto restrictivo y estancador del capitalismo monopolista". El excedente económico nacional cayó en manos de los consorcios monopolistas, no utilizándose para fines productivos nacionales. Aquel capital que no es repatriado hacia el origen de la inversión o va a parar a manos de los accionistas extranjeros, se emplea en mantener una vida ostentosa por el sector nacional que participa de él, y que nada añade, salvo unos grandes efectos de demostración nocivos al país, a los patrones de producción y consumo nacional.

El hecho de la alta rentabilidad, a la que nos hemos referido anteriormente como incentivo motor de la inversión norteamericana, se ha basado fundamentalmente en la exención contributiva sobre la propiedad y los ingresos derivados de las nuevas inversiones, la ayuda financiera directa ofrecida por el gobierno, el ofrecimiento de edificios construidos con fondos públicos y alquilados a bajo costo, la ayuda técnica en el adiestramiento del personal, los bajos salarios prevaletentes en el país frente a los del continente, y la casi falta de sindicalización de la clase obrera nacional, de la que únicamente un 25% está organizada.

Pero si grave es el impacto de la inversión extranjera cuando ésta se dedica a producir manufacturas para el mercado nacional donde está radicada, mucho más grave y perjudicial es el papel que juegan los monopolios extranjeros cuando se dedican fundamentalmente a la producción de bienes dedicados a la exportación, como es el caso de Puerto Rico. Además aquí se agudiza el problema, pues no se mantiene exclusivamente, como en el resto de los países subdesarrollados, una "política de puerta abierta" a la inversión extranjera, sino que todos los incentivos anteriormente citados tienen por objeto el mantenimiento de una "política activa" de promoción de las inver-

siones del exterior, especialmente las dirigidas a la manufactura de exportación, como política esencial para el crecimiento que define a la economía puertorriqueña como una de las más dependientes del mundo. No sólo depende en cuanto al capital necesario para la inversión, sino también por lo que respecta a las materias primas necesarias para la producción, así como al mercado en el cual se van a vender nuestros productos. En definitiva, es esto lo que significa inversión de capital extranjero en la manufactura de exportación.

El sentido de esta política económica "no nacional" explica "la trascendencia que tiene para Puerto Rico, una economía pequeña con escasos recursos naturales, seguir manteniendo las condiciones que propicien un crecimiento industrial intenso orientado a la exportación. Y las tres condiciones más importantes son: (a) tener un vasto mercado; (b) poder ofrecer a los empresarios industriales locales y externos un incentivo suficientemente fuerte como para inducirlos a la inversión; (c) estar en posición de posibilitar unos salarios y costos de producción que hagan rentables el tipo de empresas fabriles más susceptibles de establecerse en Puerto Rico".⁶

Todo esto se traduce, en la realidad, en dependencia absoluta del mercado norteamericano, en endeudamiento nacional progresivo, en pérdida grande de ingresos estatales como consecuencia de la exención contributiva, y en el mantenimiento de salarios sustancialmente menores que los pagados por el mismo trabajo en los Estados Unidos, al tiempo que la isla sufre todas las dificultades de estar asociada a la estructura económica más cara del mundo.

El impacto de la inversión extranjera en las economías coloniales

Baran dice que para tener una idea concreta del impacto que, en el desarrollo económico del mundo subdesarrollado y dependiente donde se instalan, tienen las inversiones extranjeras, se deben de analizar separadamente los aspectos de sus actividades. Son éstos "(a) La importancia de la inversión realizada por las empresas extranjeras, (b) el efecto directo de sus operaciones corrientes, y (c) su influencia más general en el país subdesarrollado en su conjunto".

En cuanto a la primera, las inversiones realizadas por las empresas extranjeras aquí, si exceptuamos las petrolíferas, son en general pequeñas. Su control de los recursos naturales, como la minería por ejemplo, se realiza mediante el establecimiento de un precio ridículo

⁶ *Informe económico al Gobernador*. San Juan, P. R., 1968.

en relación con la magnitud de la riqueza explotable y de los beneficios obtenibles. Aun considerando que la inversión extranjera sea fuerte, como lo es en el caso de Puerto Rico, la realidad internacional nos demuestra, como nos dice Sweezy, que generalmente la mayor parte, por no decir la totalidad de la inversión externa, no significa además "exportación de capital" sino remuneración en el exterior de una parte del excedente (beneficios) obtenido en el lugar de la inversión o en otro lugar del exterior. De forma que se fundamenta totalmente la afirmación de que el mundo subdesarrollado no sólo no recibe ayuda por parte del desarrollado al acoger sus inversiones directas, y que tampoco se afectan las balanzas de pago de los países ricos, sino que estas inversiones provienen de los beneficios obtenidos en el mismo lugar de la inversión o de inversiones ya realizadas anteriormente en el mundo subdesarrollado.

Es aquí donde debemos preguntarnos el porqué de la indignación moral, la protesta, casi siempre la intervención diplomática y a veces la militar, cuando se violan mediante la nacionalización los "sagrados" derechos de la propiedad extranjera, ya que probablemente sólo se está nacionalizando una parte del propio capital nacional, generado en el país y prácticamente nunca verdaderos capitales exportados. Entre los países "exportadores de capital" y beneficiarios de él, los Estados Unidos están a la cabeza, como nos lo demuestra claramente el cuadro siguiente sobre la importancia de la inversión norteamericana en el mundo.

"El destino manifiesto" inmerso en la doctrina Monroe, y la "obligación moral de proceder a intercambios comerciales entre naciones" basados "en el precepto cristiano que nos exige amar a nuestro prójimo como a nosotros mismos", hizo que los Estados Unidos extendieran su influencia privada a través de las inversiones extranjeras por todo el mundo. Hasta la Segunda Guerra Mundial, el 72% de estas inversiones privadas estaban en Canadá y América Latina, pero a partir de este momento, y sobre la base de un destino mundial, interventor por una parte y de diversificación de exportaciones por otra, esta nación amplió su influencia no sólo a los países subdesarrollados, abastecedores tradicionales de materias primas, sino también a los mismos países industriales.

Al mismo tiempo, la inversión norteamericana en el exterior ya no se realiza en los sectores tradicionales productores de materias primas, sino que se ha ido trasladando hacia los sectores de la industria y el comercio. En el caso de Puerto Rico y hasta el reciente descubrimiento de los yacimientos cupríferos del centro de la isla, el total de la inversión norteamericana se realizaba exclusivamente en estos

INVERSIONES POR CONTINENTE

(En millones de dólares)

	1957	1965
Canadá	8 769	15 172
Europa	4 151	13 894
América Latina	7 434	9 371
Asia	2 019	3 611
Africa	664	1 904
Oceanía	698	1 811

dos sectores económicos. El cuadro siguiente nos informa sobre la transformación sectorial de estas inversiones en los últimos años:

INVERSION POR SECTORES

(En miles de dólares)

	1961	1965	%
Minas	3 061	3 794	24
Petróleo	12 151	15 320	26
Industria y comercio	19 473	30 104	54

Inversión extranjera y beneficios

Por lo que respecta a las ganancias obtenidas por sus inversiones en el exterior, ganancias que redundan en beneficio de la propia economía interna norteamericana o que financian sus cada vez mayores "exportaciones de capital", el siguiente cuadro es claramente revelador.

BENEFICIOS POR SECTORES DE ACTIVIDAD

(En millones de dólares)

	1961	1965
Minas	296	443
Petróleo	1 303	1 798
Industria y comercio	1 074	1 720
	2 673	3 691

Pese a la evolución en el destino de las inversiones que hemos visto anteriormente, siguen siendo las inversiones mineras y petrolíferas

en el mundo proletario las que aún hoy día proporcionan las mayores ganancias al capitalismo norteamericano.

	<i>Minas y petróleo</i>		<i>Industria</i>		<i>Total</i>	
	<i>Inv.</i>	<i>Benef.</i>	<i>Inv.</i>	<i>Benef.</i>	<i>Inv.</i>	<i>Benef.</i>
América Latina	4 148	653	5 223	236	9 371	889
Africa	1 381	288	523	43	1 094	331
Asia	2 421	923	1 190	110	3 611	1 033
	7 950	1 864	6 936	389	14 986	2 253
Canadá	5 075	232	10 097	460	15 172	692
Europa	3 484	25	10 411	735	13 895	760
	8 559	257	20 508	1 195	29 067	1 452

Como nos dice Claude Julien, "un análisis minucioso de las corrientes de inversión debería tener en cuenta, desde luego, los movimientos de capitales efectuados por las mayores sociedades privadas americanas, y considerarlas sector por sector. Pero, globalmente, las empresas privadas americanas han realizado en Europa unas inversiones superiores en 4 823 millones de dólares a sus beneficios, en tanto que en América Latina y en Asia han registrado beneficios superiores en 9 200 millones de dólares a sus inversiones en estos dos continentes. En Canadá, inversiones y beneficios se hallan, poco más o menos, equilibrados, pues las primeras pasaron entre 1959 y 1965 de 11 804 a 15 172 millones de dólares, o sea, un incremento de 3 368 millones, en tanto que los beneficios dieron la cifra total de 3 372 millones. Siempre en términos globales, el enorme excedente de beneficios sobre las nuevas inversiones en América Latina y en Asia (9 200 millones) compensa ampliamente el "déficit" (4 283 millones) de las inversiones en relación con los beneficios realizados en Europa".⁷

TABLA COMPARATIVA DE LAS INVERSIONES NUEVAS
Y LOS BENEFICIOS ENTRE 1959 Y 1965

	<i>Europa & Africa & Oceania</i>			<i>Canadá & Amér. Lat. & Asia</i>		
Inversiones						
nuevas	8 571	1 071	932	3 368	1 521	1 374
Beneficios	3 748	657	398	3 372	5 297	6 528
	— 4 823	— 414	— 534	4	4 046	5 154
		— 5 771			9 204	

⁷ Claude Julien: *El imperio americano*. Barcelona, Nova Terra.

Esto significa que Estados Unidos ha retirado de Canadá, América Latina y Asia 9 204 millones de dólares más que lo invertido, lo que les permite invertir en Europa. Como es lógico, aunque en la realidad político-económica de Puerto Rico es muy difícil medir en qué cuantía participamos en el desarrollo económico norteamericano a través de la repatriación de beneficios por parte de las empresas de esta nacionalidad radicadas en el país, es normal que la tendencia general no varíe aquí.

En este sentido, el Prof. Arístalco Calero sostiene que en el período de 1954-64 la salida de fondos por conceptos de ganancias de inversionistas extranjeros aumentó en un 300 por 100, y que solamente el año 1964 la salida de fondos por este concepto llegó a la suma de 177 millones de dólares.

Pero sobre todo interesa saber en qué medida la inversión extranjera colabora con el desarrollo económico nacional y para ello es importante conocer lo ocurrido con la llamada "inversión en especie". Tanto en la primera etapa de la inversión como en las siguientes, cuando la empresa pretende ampliar sus operaciones o establecer nuevas plantas, la mayor parte de los nuevos gastos se realizan en equipos producidos en el país de origen de la inversión principal, ya que el equipo necesario no se encuentra generalmente disponible en el país huésped, a lo que se une el "prejuicio comprensible" de la empresa inversionista a favor de las herramientas propias, que ella conoce. De esta forma las inversiones nuevas o las ampliaciones, se convierten de hecho en una expansión del mercado interno del país inversionista al que fundamentalmente benefician.

En cuanto a los efectos de sus operaciones corrientes, éstas consisten normalmente en la producción y la transformación de productos derivados del petróleo, la producción de bienes agrícolas o la explotación de minerales. Generalmente los recursos así obtenidos se dedican en muy pequeña parte a la remuneración de fuerza de trabajo, que generalmente es baja, debido al monto de los salarios o a la pequeña porción de la clase trabajadora nacional que labora en estos sectores, siendo únicamente esto lo que permanece en el país.

En Puerto Rico, en la petroquímica, industria no extractiva, se calcula que el empleo "es de unas 3 000 personas, lo que viene a ser solamente un 2% del empleo total de toda la manufactura" que fue para 1968 de 138 000 personas, siendo la manufactura en su conjunto la que genera actualmente el 25% del ingreso neto del país, unos 753 millones de dólares.

En resumen, el ingreso que obtienen los habitantes de países recipientarios de la inversión extranjera orientada a producir para la ex-

portación, consiste principalmente en los salarios de un pequeño grupo de empleados. Baran ha calculado su oscilación entre un 5% y un 25% del valor total de la producción.

¿Reinversión?

Un problema que siempre se ha planteado a los economistas es saber qué ha perjudicado más a los países coloniales con una dependencia casi absoluta de la inversión extranjera, si la extracción de sus beneficios fuera del país o su reinversión en el mismo. Nurkse nos dice al respecto: "En mi opinión la dificultad respecto de la inversión extranjera de tipo 'tradicional' no es que sea mala o que no tienda a promover el desarrollo en general; lo hace, aunque desigual e indirectamente. El problema es más bien que simplemente no sucede a una escala sustancial..."⁸

De cualquier forma y aunque se sustenten opiniones favorables a la inversión extranjera, porque algo siempre favorecen, es algo absolutamente cierto que sin esta intervención el país colonial hubiera explotado él mismo directamente sus fuentes de riqueza, sin las consecuencias perjudiciales de la inversión foránea de orientar la economía a producir lo que no consume y consumir lo que no produce, como ocurre en el caso de Puerto Rico. Esto no debe entenderse como una crítica a la especialización internacional del trabajo en general, sino a la especialización en el marco de la actual estructura económica internacional, donde un grupo de países se especializa en padecer a nuestro mundo, mientras una pequeña porción lo goza.

Las industrias extranjeras de exportación y el subdesarrollo

Pero aquí nos interesa muy principalmente, dada la índole particular de nuestro estudio, el efecto indirecto que las empresas extranjeras orientadas a la producción de exportación tienen sobre los países subdesarrollados. En gran número de naciones, y Puerto Rico es un ejemplo típico en este sentido, el establecimiento de estas empresas extranjeras ha significado la construcción de puertos y aeropuertos, carreteras y ferrocarriles, y la instalación de teléfonos y telégrafos, etc., aunque, como nos dice Singer, "las instalaciones productivas para la exportación en los países subdesarrollados, que fueron en tan

⁸ Nurkse: *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. México, D. F., F.C.E.

gran medida resultado de la inversión extranjera, nunca se convirtieron en parte integrante de la estructura interna de la economía de esos países, salvo en el sentido puramente geográfico y físico". De hecho, ello es beneficioso para cualquier país atrasado, pero no significa necesariamente una expansión en el mercado interno del país colonial, ya que la inversión está formada fundamentalmente por "inversiones en especie" necesariamente importadas del país metropolitano.

Simultáneamente, se argumenta que una vez establecidas estas obras de infraestructura, ellas pueden significar un efecto beneficioso para ampliar las inversiones locales a través de las "economías externas" creadas por las empresas previamente establecidas. De hecho, estas empresas proporcionan en su gran mayoría "economías externas", precisamente, a empresas procedentes del mismo lugar de origen; de ahí lo que podríamos llamar "manía teórica en boga" de los economistas oficiales de las grandes empresas, de demandar que se facilite al mundo subdesarrollado las instalaciones que producen "economías externas" sin las cuales no podrían o se les haría difícil operar, instalaciones que se entienden generalmente como la aportación y el incentivo estatal que las sociedades democráticas occidentales deben aportar necesariamente para el mantenimiento y el estímulo del sistema de libre empresa.

En el caso de Puerto Rico, todo lo anterior es obvio. En el año 1965 el 90% de las inversiones realizadas estaban en manos absentistas. Esta realidad ha preocupado hasta a miembros prominentes del "establecimiento", que se han manifestado en el sentido de la necesidad de lograr un equilibrio entre el capital interno y externo. Sobre el particular, el ex-Gobernador Luis Muñoz Marín afirmó en su mensaje a la Asamblea Legislativa el 11 de febrero de 1964: "Se me hace difícil concebir que un pueblo consciente de sí mismo no tenga el propósito de que en su empresa privada económica lleguen a predominar las decisiones de sus residentes, de los que son parte del propósito colectivo del país". Mucho más graves son las declaraciones del ex-Secretario de Comercio Jenaro Baquero, quien afirmó también sobre el particular: "Como cada empréstito o importación de capital genera automáticamente una corriente futura de fondos hacia el exterior, podría estar próximo el día en que, a menos que la importación de capital no continúe aumentando a un ritmo acelerado, en cuyo caso lo que haríamos sería posponer el día del juicio, el flujo de fondos de Puerto Rico hacia el exterior sobrepase el total de fondos que se mueven del exterior hacia Puerto Rico. Cuando esto ocurra, nuestra economía tendrá que desarrollar un superávit en su balanza

comercial; esto es, tendrá que exportar más de lo que importa; o de lo contrario tendrá que pedir auxilio o declararse en quiebra y expropiar o nacionalizar las inversiones o las ganancias exteriores en la isla".⁹

Deuda externa, exención contributiva y política fiscal

El endeudamiento progresivo nacional es resultado directo de la creación de las infraestructuras necesarias para hacer atractivo al capital externo su inversión en la isla. El Gray Report es claro al respecto: "El campo de la inversión privada debe ampliarse lo más que sea posible, ajustando en consonancia la inversión pública". Al mismo tiempo sabemos que las instalaciones auxiliares y necesarias a toda explotación capitalista de la inversión extranjera no son consecuencia del desarrollo económico de la nación huésped, sino la necesidad ineludible de dicha explotación, "porque no son los ferrocarriles, las carreteras y las estaciones eléctricas las que dan origen al capitalismo industrial, sino que, por el contrario, es el surgimiento del capitalismo industrial lo que conduce a la construcción de ferrocarriles y carreteras y al establecimiento de estaciones eléctricas".¹⁰

Esta inversión es aproximadamente un 30% de las inversiones totales, lo que hace que para estimular las inversiones privadas el gobierno haya tenido que realizar una inversión de 1 dólar por cada 2.33 dólares invertidos por la iniciativa privada.

Para la obtención de este capital necesario para las inversiones de infraestructura también se ha recurrido, como en el caso de la iniciativa privada, al financiamiento externo, mediante la labor de promoción del Banco de Fomento en el mercado financiero norteamericano, reflejándose esta política en un aumento progresivo de la deuda externa. "Entre 1960 y 1965, la deuda financiera externa subió de 573 millones de dólares a 1 345 millones, duplicándose en 5 años; en la década de 1965-75 llegará a casi 6 000 millones, doblándose en cada lustro".¹¹

Esta realidad, unida al bajo patrón de ahorro prevaleciente en el país, produce el que los servicios de la deuda financiera externa en Puerto Rico crezcan de una forma vertical, de manera que "sólo

⁹ Jenaro Baquero: "La importación de fondos externos y la capacidad absorbente de nuestra economía". *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. VII. Núm. 1-2, 1963, San Juan, P. R.

¹⁰ Paul A. Baran: *op. cit.*

¹¹ *Informe económico al Gobernador*. San Juan, P. R., 1968.

en concepto de interés, la economía de Puerto Rico pagará en 1975 una cantidad equivalente al 3.3% de la producción estatal".¹²

El aspecto de la exención contributiva está íntimamente ligado a la estructura fiscal total del país, debido a que la misma no tiende a mejorar la distribución del ingreso nacional como consecuencia de "la gran dependencia de la tributación en los impuestos indirectos y a la estructura de la tributación directa". "Los ingresos por contribuciones indirectas del gobierno han sido durante los últimos diez años por lo menos las dos terceras partes de las recaudaciones totales por concepto de impuestos. Si se considera que los impuestos indirectos son generalmente regresivos y que éstos descansan en Puerto Rico en productos tales como gasolina, cigarrillos y cerveza, ron y otras bebidas alcohólicas, se ve que el cuadro ofrecido por la mayor parte de la estructura tributaria no tiende a crear condiciones para una más equitativa distribución del ingreso". "La tributación directa en Puerto Rico tampoco tiende a mejorar la distribución del ingreso, principalmente porque el sistema "pay as you go" grava relativamente más a los que perciben sueldos y salarios (en su mayoría personas de bajos y medianos ingresos) que a los que reciben rentas, ganancias, dividendos e intereses (en su mayoría personas de altos ingresos). Ello es así porque estos últimos tienen una mayor posibilidad de evasión contributiva, porque reciben ingresos fáciles o relativamente fáciles de no declarar y son además favorecidos por una política muy liberal por parte del gobierno en lo que se refiere a exacciones directas, fondos para depreciación y ganancias de capital".¹³

Los ingresos totales del gobierno fueron para el período 1967-68 de 490 835 000 millones de dólares declarados en la forma siguiente:

INGRESOS NETOS AL FONDO GENERAL
(Miles de dólares — Años fiscales)

<i>Concepto</i>	1968
De fuentes estatales	398.403
Contributivos	372.066
Contribución sobre la propiedad	— 21
Contribución sobre ingresos	186.100
Contribución sobre herencias y donaciones	4.328
Impuestos sobre artículos de uso o venta	163.289

¹² Idem.

¹³ Rolando Castañeda y José A. Herrero: *op cit.*

Licencias	18.370
No contributivos	26.339
Otras fuentes	92.430
Total	490.835

FUENTE: Informe Económico al Gobernador — 1968.

Del cuadro anterior se concluye que la contribución sobre usos y ventas, impuesto claramente regresivo, representa aproximadamente el 30% de la recaudación total. Al lado, los reembolsos sobre contribuciones de la propiedad excedieron en 21 000 dólares a la cantidad recaudada, y de la contribución sobre ingresos el 55.7% lo pagan las personas, mientras que las corporaciones sólo contribuyen con el 36.8%.

DISTRIBUCION DE LA CONTRIBUCION SOBRE INGRESOS (1968)
(Millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Total</i>	<i>Individuos</i>	<i>Corporaciones</i>	<i>Otros</i>
1968	185.9	103.5	68.3	14.0
Por ciento	100.0	55.7	36.8	7.5

FUENTE: Informe Económico al Gobernador — 1968.

Esta reducida contribución por parte de las corporaciones se debe a que en Puerto Rico gran número de ellas disfrutaban de exención contributiva, concretamente las fábricas exentas bajo el programa de promoción industrial de la Administración de Fomento Económico. En el período 1967-68, de un total de 10 868 corporaciones, quedaron exentas por diversas causas (por haber tenido pérdidas, estar exentas por ley, tener ingresos menores que los necesarios para fines de tributación, etc.) 6 788, tributando 4 080.

De esta forma, y según datos oficiales, la contribución sobre ingresos de las corporaciones alcanzó en 1967-68 la cantidad de 68.3 millones. Pero si en Puerto Rico no hubiera exención contributiva y existieran "los tipos contributivos que rigen en Estados Unidos, se habría recaudado un total de 97.3 millones de dólares. Es decir, si la contribución sobre ingresos de las corporaciones fuese en Puerto Rico igual que en Estados Unidos, las corporaciones sujetas a tributación pagarían, en promedio, un 42.4% más que lo que pagaron, y en un año como el 1968 las recaudaciones por concepto de contribuciones

sobre ingresos de corporaciones aumentaría en unos 29 millones de dólares".¹⁴

El problema de los salarios y la inversión extranjera

Por lo que respecta al problema de los salarios, la realidad puertorriqueña debe de analizarse en dos vertientes distintas. En Puerto Rico no se paga el mismo salario que en los Estados Unidos por igual tipo de trabajo, siendo esta diferencia uno de los incentivos fundamentales del programa de industrialización mediante capital extranjero de la isla, aunque ello no es obstáculo para que con estos salarios reducidos el puertorriqueño deba comprar lo que necesita, tanto a nivel nacional como privado, en el mercado más caro del mundo, pagando los fletes también más caros del mundo, lo que significa que en Puerto Rico los niveles de precio al consumidor son sustancialmente más altos que en los Estados Unidos, con salarios mucho más bajos que en la metrópoli. Pero el problema oficial reside en que un aumento de los salarios a nivel metropolitano contradiría la política gubernamental de incentivos al inversionista norteamericano, al tiempo que estas decisiones se realizan fuera del contexto político-económico de la economía de la isla.

Una economía debe invertir en su proceso de desarrollo aquel factor de la producción que tiene en abundancia, en nuestro caso el trabajo, todo lo contrario a la tendencia reflejada en los últimos años en el país, donde la inversión realizada es fundamentalmente de capital, factor escaso en la isla y necesitado de importación, limitándose el empleo del abundante factor trabajo e invalidando de raíz uno de los argumentos fundamentales utilizados por los teóricos del "establecimiento" en favor de la inversión foránea: la creación de puestos de trabajo y el empleo necesario de este factor.

En relación con este problema, el profesor Arístalco Calero afirmó lo siguiente, durante las vistas de la Comisión de Status de Puerto Rico celebradas en noviembre y diciembre de 1965: "la legislación federal sobre salario mínimo ha causado extensa dislocación y desempleo en nuestra economía. Simultáneamente con el aumento de los salarios se va produciendo un cambio drástico en la estructura de la industria puertorriqueña. Al principio la tendencia era hacia el establecimiento de empresas que emplearan muchos obreros con una pequeña inversión de capital. Con el tiempo el esfuerzo se ha ido con-

¹⁴ Informe económico al Gobernador. San Juan, P. R., 1968.

centrando más y más en empresas que exigen una fuerte inversión de capital y relativamente poca mano de obra. Puerto Rico, por consiguiente, se ve obligado a adoptar una función de producción que está en desarmonía con su dotación de factores productivos. Al hacer esto, está limitando el empleo del factor productivo más abundante, que es el trabajo, para intensificar el empleo de otro factor que, por ser tan escaso tiene que importarse del exterior. En este sentido no está aprovechando su mayor ventaja comparativa en el comercio internacional".¹⁵

Comercio internacional, laissez-faire y subdesarrollo

Uno de los aspectos que caracteriza más profundamente el momento económico mundial que estamos viviendo es el control del comercio internacional por un grupo de grandes monopolios internacionales pertenecientes al grupo de los países desarrollados del mundo, los cuales han estructurado estas relaciones en su propio provecho.

Como consecuencia de este control en función del desarrollo del capitalismo monopolista, "todo mercado para los productos manufacturados que aparecía en los países coloniales y dependientes, no se convertía en el 'mercado interno' de estos países, sino que a través de la colonización y de los tratados injustos, se transformaba en un apéndice del 'mercado interior' del capitalismo occidental".¹⁶

Y como realidad se implantó "una nueva división internacional del trabajo ajustada a los centros principales de la industria maqui-nista, división del trabajo que convierte a una parte del planeta en campo preferente de producción agrícola para las necesidades de otra parte organizada primordialmente como campo de producción industrial".¹⁷

En esta división internacional del trabajo, ha correspondido el lugar de los proletarios al mundo subdesarrollado. La lucha de clases a escala nacional ha pasado al marco internacional y, como consecuencia, la "iniciativa revolucionaria contra el capitalismo, que en los días de Marx comprendió al proletariado de los países avanzados, ha pasado a manos de las masas empobrecidas de los países subdesarrollados que están luchando por independizarse de la dominación y explotación imperialista".¹⁸

¹⁵ Comisión de Status de Puerto Rico: Documento 108, Vol. 3. San Juan, P. R.

¹⁶ Paul A. Baran: *op. cit.*

¹⁷ Carlos Marx: *El Capital*, Vol. 1, México, D. F., F.C.E.

¹⁸ Paul Sweezy y Paul A. Baran: *El capital monopolista*. México, D. F., Siglo XXI.

Este reparto internacional del mundo, esta importancia condicionante del comercio exterior como característica del mundo subdesarrollado, como nota definitoria (una de ellas) del país dependiente, ha tenido una evolución teórica, lógica y ajustada en el desarrollo capitalista a los intereses del mundo desarrollado.

En el marco de la economía política clásica, el libre cambio tiene a escala internacional el mismo papel que la política de *laissez-faire* a escala nacional. Así como el *laissez-faire* permitió y permite a la burguesía nacional llevar a cabo el proceso de acumulación de capital necesario a sus intereses como consecuencia de la posición predominante dentro de su sociedad, el libre cambio permite a los países capitalistas desarrollados aprovechar su situación de fuerza frente al resto de los países subdesarrollados y obtener los grandes beneficios de su implantación. Sin embargo, esta realidad no era clara a todos, ocultándose en el fárrago de las interpretaciones y explicaciones teóricas por aquellos que se beneficiaban de la misma. "Los modelos presentaban un mundo idealmente competitivo en el que los intereses de los diferentes países se armonizaban idílicamente mediante intercambios mutuos que, basándose en las ventajas comparativas, beneficiaban fundamentalmente a los países menos adelantados en el proceso de desarrollo económico. La realidad, por el contrario, ofrecía una imagen mucho más cruda, presidida por la monopolización de los centros de poder y por la oligopolización efectiva de las decisiones productivas en un mundo en el que la explotación de las regiones atrasadas constituía un factor clave en el crecimiento de los países más avanzados".¹⁹

Por lo tanto, la aplicación del liberalismo a la política económica internacional únicamente trajo como consecuencia el que "todos los fenómenos destructores que la libre competencia provoca dentro de un país se reproducen en proporción aún más gigantesca en el mercado universal".²⁰

El imperio americano

En el caso de Puerto Rico, una de las bases más débiles de su economía y que más claramente explican su condición dependiente, es la estructura, orientación, dirección y limitaciones legales de su comercio exterior; en este aspecto, no solamente se sigue el patrón de

¹⁹ Manu Belenedito y Julio Segura: *Capitalismo y sistema monetario internacional*. Madrid, Guadiana.

²⁰ Carlos Marx: *Discurso sobre los problemas del librecambio*.

conducta que caracteriza al mundo subdesarrollado, sino que su especial condición política hace que estas relaciones económicas internacionales sean claramente las existentes entre una metrópoli y su dependencia colonial, agravándose esta realidad como consecuencia del titular metropolitano del que se depende, los Estados Unidos, que en estos momentos es el mayor poder imperialista del universo, el mayor que haya existido ahora y siempre, cuyo "genio consiste en no haber fijado límites a su influencia. Ningún mapa geográfico podría trazar sus fronteras. Por consiguiente, se parece tan poco a los clásicos imperios coloniales que a veces se vuelve casi inapreciable y parece como si él mismo dudase de su propia existencia".²¹

Y esto se debe a que "el imperialismo americano ha sido nutrido por el idealismo americano. El fenómeno no es nuevo, ya que toda potencia colonial ha exaltado en una u otra forma su 'misión civilizadora', consistente en aportar a otros pueblos la cultura occidental, los progresos de la higiene, las maravillas de la técnica moderna y la paz entre poblaciones hostiles. Los hospitales y las escuelas son siempre la compensación de las incursiones, seguidas de la táctica de tierra calcinada, de los desembarcos de *marines* y de los bombardeos con napalm".²²

Desde que en 1776 se independizaron, con el nombre de Estados Unidos de Norteamérica, las 13 colonias inglesas, formando el primer mercado común del mundo, estructurador y defensor de la política del *laissez-faire* en el ámbito interno y de su sucedáneo, el libre cambio, en el externo, este país ha establecido una identidad provechosa a sus intereses nacionales mediante la concatenación de su propio interés con el del mundo.

El carácter necesario de estos intercambios para los países beneficiarios de los mismos se describe en términos casi increíbles en las expresiones del diplomático y Secretario de Estado del Presidente Monroe, y más adelante Presidente de los Estados Unidos, John Quincy Adams, quien en 1842, durante la "guerra del opio", afirmó sobre el particular: "La obligación moral de proceder a intercambios comerciales entre naciones se funda, entera y exclusivamente, en el precepto cristiano que nos exige amar a nuestro prójimo como a nosotros mismos. Mas al no ser China una nación cristiana, sus habitantes no se sienten ligados por el precepto cristiano de amar al prójimo como a sí mismo. Su sistema es belicoso y antisocial. El principio fundamental del Imperio Chino es anticomercial. No reconoce la obligación de proceder a intercambios comerciales con otros países. Ya es

²¹ Claude Julien: *op. cit.*

²² *Idem.*

hora de que se ponga fin a esta enorme infracción de los derechos de la naturaleza humana y del primer principio del derecho de las naciones".²³

Estos intercambios comerciales siguen teniendo, como sabemos, una vital importancia para las naciones desarrolladas, como forma más de explotación económica imperialista.

Puerto Rico y el comercio internacional

Puerto Rico se rige a este respecto por la ley de Relaciones Federales, que establece como disposición legal del Congreso de los Estados Unidos el libre tránsito de mercancías entre Puerto Rico y los Estados Unidos, libertad que se establece en beneficio de la nación exportadora y en detrimento de la nación colonial. Noel Colón Martínez ha enunciado las siguientes áreas en poder del Congreso de los Estados Unidos: el control sobre aranceles, sobre navegación, sobre aviación, sobre los tratados, sobre la moneda, sobre los bancos, sobre la expropiación forzosa, sobre naturalización, sobre emigración, sobre inmigración, sobre los puertos, sobre franquicias para operar emisoras de radio, televisión, sobre justicia, sobre salarios mínimos.²⁴

El Informe Económico al Gobernador de 1968 dice que "para poder apreciar la dependencia de un país del exterior en forma clara hay que estudiar la relación que hay entre las importaciones y el Producto Bruto de ese país". En este sentido "Puerto Rico ostenta el coeficiente de importaciones más alto del mundo; es decir, es el país que más compra en el exterior en proporción con su producto bruto". Su coeficiente de importaciones es el 0.54 frente a 0.03 de los Estados Unidos. Como vemos, la dependencia de Puerto Rico de las importaciones sigue siendo casi absoluta. Los Estados Unidos sigue siendo la fuente principal de abastecimiento con un 79.8% del total, procediendo el 20.2% restante de otros países, al tiempo que este mismo país se convierte en nuestro principal cliente absorbiendo en 1968 el 86.6% de las exportaciones de la isla.

Es también muy importante en este aspecto analizar la composición de las importaciones, pues en nuestro caso, que los dos renglones fundamentales lo compongan los bienes de consumo duraderos y no duraderos, y las materias primas y productos industriales es muestra de una estructura económica colonial clásica con una orientación ex-

²³ Idem.

²⁴ Noel Colón Martínez: *Los partidos políticos en Puerto Rico*. San Juan, Ateneo Puertorriqueño.

terna de la misma, no dirigida a las necesidades nacionales sino al abastecimiento de la economía metropolitana. Al mismo tiempo, que el 48% de las importaciones estén representadas por materias primas y productos intermedios es índice de la debilidad de la política de industrialización asentada en sus dos rubros fundamentales, capital y materias primas, en el abastecimiento externo.

COMPOSICION ECONOMICA DE LAS IMPORTACIONES

<i>Partida</i>	1968
Total	1 969.4
Bienes de consumo	701.7
Duraderos	200.7
No duraderos	501.0
Bienes de capital	316.5
Materias primas y productos intermedios	951.2

FUENTE: Informe Económico al Gobernador para 1968.

Como consecuencia de esta estructura del comercio exterior, la balanza comercial ha arrojado un déficit progresivo, crónico y casi ininterrumpido, que para 1967 ascendía a 436 millones de dólares.

Como vemos, para Puerto Rico existe un solo cliente comercial, los Estados Unidos, que hacen que la política de exportación del país siga los patrones clásicos en las relaciones entre una colonia y su mercado metropolitano. Pero además, en el caso de los Estados Unidos sus intercambios comerciales están caracterizados por unas reglas que se aplican ineludiblemente a los países con los que mantienen relaciones de esta índole, y sobre todo a Puerto Rico, dada la condición de "mercado cautivo" que padecemos, y que en nuestro caso se convierten en reglas de juego obligatorias de la política comercial externa de la economía puertorriqueña.

Claude Julien ha especificado muy claramente estas reglas, que son las siguientes: 1) Los intercambios comerciales sirven exclusivamente al interés nacional norteamericano; la economía norteamericana en este aspecto está asentada sobre la relación directa existente entre una necesidad cada vez mayor de materias primas para su industria, y la garantías de asegurar a sus productos manufacturados y de capital posibles mercados de venta e inversión.

El 20 de enero de 1953, en su discurso de toma de posesión el presidente Eisenhower declaró: "Sabemos que estamos vinculados a todos los pueblos libres, no sólo por una noble idea, sino también por

una simple necesidad. Ningún pueblo libre puede aferrarse durante largo tiempo a un privilegio o permanecer en seguridad encerrándose en una soledad económica. A pesar de toda nuestra producción agrícola e industrial, materiales vitales y productos proceden de tierras lejanas. Esta ley fundamental de interdependencia, tan manifiesta en el comercio en tiempos de paz, se aplica en caso de guerra con una intensidad mil veces acrecentada."

2) Pero estos beneficios, también benefician al resto de los países libres del "mundo libre". En dicho intercambio, estos países venden a los Estados Unidos sus materias primas y compran allí los bienes de equipo que les son necesarios para su actividad económica. Sobre este particular, John Kennedy decía el 22 de marzo de 1961 que esta relación tiende a "demostrar que, tanto en el siglo xx como el xix, en el Hemisferio Sur como en el Hemisferio Norte, la expansión económica y la democracia pueden marchar al mismo paso".

3) Como consecuencia, los intereses de la iniciativa privada norteamericana coinciden estrechamente con los de su gobierno. Esto es lógico, ya que el Gobierno norteamericano ha asumido *motu proprio* el papel de defensor del "mundo libre" frente al comunismo. John D. Lockton, tesorero de la General Electric, declaró sobre particular el 2 de abril de 1964 ante una conferencia económica en St. Paul, Minnesota: "Nuestra búsqueda del provecho nos sitúa así, de plano, en la línea de la política nacional que tiende a desarrollar el comercio internacional como un medio para reforzar el mundo libre en la guerra fría donde se enfrenta al comunismo". La realidad es que en Estados Unidos hay una absoluta identidad entre los intereses gubernamentales y privados.

El Boletín Informativo del First National Bank of Chicago, en su número del mes de febrero de 1967, consideraba el efecto benéfico y positivo de la guerra de Vietnam sobre los intereses de la iniciativa privada norteamericana, cuando afirmaba lo siguiente: "Dentro del sector del Gobierno Federal, los gastos derivados de la defensa nacional fueron su fuerza mayor... Está claro por supuesto, que los gastos militares continuarán siendo un importante impulso para la actividad económica..." En el mismo sentido se expresa la revista Fortune cuando afirma que, con "ese estímulo la economía crecería ese año en 60 000 millones de dólares, es decir, cuatro veces más que el aumento— en el presupuesto de defensa."

Esta misma publicación, refiriéndose al destino general de la economía norteamericana y a las necesidades de crecimiento económico afirmaba: "la esperanza de los economistas descansa en que los gastos militares aumenten, pero que aumenten nada más que lo justo". Es

pues lógico que Bernard Baruch afirme "el carácter esencialmente único de los intereses económicos, políticos y estratégicos de los Estados Unidos".

4) Dado que los intereses privados y públicos norteamericanos son solidarios, sus políticas internacionales deben estar estrechamente coordinados. En este sentido el ex-presidente del Banco Mundial, Eugene R. Black explica: "Nuestros programas de ayuda al extranjero son provechosos para las empresas privadas norteamericanas. Presentan tres ventajas principales: a) la ayuda al extranjero procura un mercado sustancial e inmediato para las mercancías americanas y los servicios; b) la ayuda al extranjero estimula el desarrollo en ultramar de nuevos mercados para las compañías americanas; c) la ayuda al extranjero orienta la economía de los países beneficiarios hacia un sistema de libre empresa gracias al cual pueden prosperar las firmas americanas". A este respecto, no se debe olvidar que una condición impuesta a los países beneficiarios de la ayuda exterior norteamericana obliga a los mismos a dedicar el 80% de los créditos a compras en los mismos Estados Unidos.

5) El sistema de libre empresa, basado en la iniciativa privada y los créditos públicos requiere de una protección militar. Esta unión es clara, ya que, aparte de la rentabilidad del capital, los inversionistas norteamericanos requieren seguridad para su inversión. Sobre el particular Andrew F. Brinner, Secretario Adjunto de Comercio, declaró ante la Tax Foundation que, si no se continuase con los programas de ayuda económica y militar, "las inversiones particulares en el extranjero podrían ser un despilfarro, porque no gozarían de la suficiente seguridad para que ustedes corrieran el riesgo de efectuarlas". Mucho más claro es Alfred Wentworth vicepresidente del Chase Manhattan Bank, encargado del sector del Extremo Oriente, cuando dice: "En el pasado, los inversionistas extranjeros se han mostrado un tanto circunspectos debido a las perspectivas generales en el sudeste asiático. Debo decir, sin embargo, que la acción de los Estados Unidos en Vietnam este año (1965) ha demostrado que los Estados Unidos seguían dando a las naciones libres de aquella región una protección activa, ha tranquilizado considerablemente a los inversionistas asiáticos y occidentales. De hecho, veo motivos para esperar que pueda realizarse un desarrollo económico en las economías libres de Asia, como sucedió en Europa después de la proclamación de la 'doctrina Truman', y después de que la OTAN procurase un escudo protector. Lo mismo se produjo también en Japón después de que la intervención americana en Corea eliminara las dudas de los inversionistas".

En su libro *Estrategia de la paz*, el ex presidente Kennedy tam-

bién era claro: "Si la India se hundiese, si América Latina se nos escapara y si el Oriente Medio se inclinase al lado del Este, entonces ni los submarinos atómicos podrían hacer ya nada para salvarnos".

Al mismo tiempo, los gastos militares derivados de esa protección, necesaria para la expansión de la libre empresa americana, significan para esta institución uno de los reactivos más fuertes con que cuenta dentro del sistema. Es significativo que en la página financiera del *New York Times* apareciera un artículo en el que se examinaba esta cuestión con el título "La guerra de Vietnam es la mejor de las guerras", porque estos gastos militares representan una parte sustancial de la producción norteamericana: El 5% en los productos químicos, el 10% del petróleo, el 10% del acero, el 21% de la maquinaria, el 38% de los equipos de radio y comunicación, el 54% de la aviación construida, el 61% de los barcos, y además el que, según el Instituto de Estudios Internacionales de Carolina del Norte, entre 6.5 y 7.5 millones de trabajadores derivan sus ingresos de fábricas dependientes directamente de los pedidos militares del Pentágono.

El deterioro de los términos de intercambio

Es de la relación de intercambio, beneficiosa para su economía, de donde los Estados Unidos extraen una gran parte de las abundantes ganancias que obtienen. Este deterioro en las relaciones comerciales se expresa en la práctica de una simple manera: los países subdesarrollados deben exportar más materias primas y productos básicos, para importar las mismas cantidades de productos industriales. En este respecto el presidente de Colombia, Carlos Lleras Restrepo, ha declarado que en 1950 podía importarse un jeep a cambio de 17 sacos de café, y que ya en 1967 se necesitaban más de 57 sacos.

Cuando en la Conferencia de Punta del Este se prometió, por parte de los países desarrollados, 2 000 millones de dólares como ayuda a América Latina para su desarrollo, se reconocía ya que la sola pérdida por el deterioro de los términos de intercambio en 1961 requeriría para su neutralización un 30% anual más que los hipotéticos fondos prometidos. Por último, el cuadro siguiente es suficientemente esclarecedor sobre este importante particular:

CANTIDADES DE PRODUCTOS PRIMARIOS NECESARIOS PARA
ADQUIRIR UN TRACTOR DE 30-39 H.P.

(Precio FAO, Production Yearbook)

(Datos de los productos: Financial Statistics)

Producto	Unidad de medida	País	% de sus exportaciones que represen- tan el pro- ducto		1962	Au- mento	% de aumento
			1955	1955			
Cacao	Tm.	Ghana	67	3.06	7.14	4.08	133
Aceite de coco	Tm.	Filipinas	35	11.21	13.63	2.42	21
Café	Tm.	Brasil	46	2.38	4.79	2.41	101
Cobre	Tm.	Rodesia	58	4.23	5.45	1.22	28
Algodón	Tm.	RAU	71	2.11	3.41	1.30	61
Petróleo	Barriles	Venezuela	92	938.00	1 118.00	180.00	19
Arroz	Tm.	Birmania	71	26.35	32.57	6.22	23
Caucho	Tm.	Malasia	66	3.27	5.55	2.28	70
Té	Tm.	Ceilán	60	1.89	2.93	1.04	55
Tabaco	Tm.	Turquía	26	1.77	2.90	1.13	63
Lana	Tm.	Uruguay	55	1.94	2.59	0.58	20

Estados Unidos e imperialismo

Toda relación de intercambio se asienta en dos variables fundamentales: las exportaciones de productos terminados y las importaciones de materias primas. Es tesis normal, en cuanto a la primera variable se refiere, que los Estados Unidos no tienen un gran interés en la exportación y en mantener "mercados cautivos" en mayor o menor grado, como en el caso de Puerto Rico; debido a que el peso de las exportaciones en su Producto Nacional Bruto es mínimo porcentualmente al total, apenas un 5%. Pero no debemos olvidar que este Producto Nacional Bruto es dos veces y medio más grande que el de los seis países del Mercado Común europeo y que el porcentaje de exportaciones representó en 1966 la cantidad de 30 336 millones de dólares, contra 25 550 millones importados, con un saldo favorable en su balanza comercial de 4 786 millones de dólares. Además, las estadísticas oficiales nos presentan 44 sectores en los que las exportaciones representan un volumen de más de 10 millones de dólares al año y un 15% de la producción.

"Estos 44 sectores, que exportan por lo menos el 15% de su producción, alcanzaron el 1964... el 43% de las exportaciones totales.

Es decir, para los principales sectores de punta, la producción americana se halla orientada hacia el exterior en una proporción importante. Si se viesen privados de sus mercados extranjeros, estos sectores de producción habrían de reducir su actividad en un 15 o un 30% o acaso más, y esa disminución repercutiría sobre el conjunto de la producción industrial".²⁵

Por otra parte, los Estados Unidos necesitan del mercado extranjero para el aprovisionamiento de las materias primas que necesitan para su producción interior. "Los Estados Unidos importan el 34% del mineral de hierro que consumen, el 88% de la bauxita, el 92% del níquel, el 99% del manganeso, el 100% del cromo, el 29% del tungsteno, el 21% del cobre, el 44% del cinc, el 28% del plomo, el 66% del estaño, el 24% del petróleo, el 85% del amianto, el 26% de la potasa, el 100% del caucho natural, así como de los productos tropicales tales como café, cacao, plátano, etc., y el 40% del azúcar. Privados de estas aportaciones externas, los Estados Unidos verían periclitar su industria y especialmente las industrias de punta, grandes consumidores de metales raros indispensables para la fabricación de aceros especiales".²⁶

Luego, los Estados Unidos consumen la mayor parte de las materias primas producidas en el mundo, de manera que un país, con el 6% de la población mundial consume la cuarta parte, la tercera y algunas veces hasta la mitad, de las materias primas indispensables en la actividad económica productiva.

No obstante lo más importante de todo es que dada la estructura económica internacional, y la división del mundo en dos grandes clases internacionales, los ricos y los pobres, es imposible que en estas circunstancias todos los habitantes del planeta alcancen el alto nivel de vida norteamericano. Todo lo contrario. La teoría económica nos demuestra cómo la desigualdad de la distribución del ingreso mundial ha aumentado progresivamente a lo largo de la historia, y como consecuencia de esto, la distancia que media entre los países ricos y los países pobres ha aumentado constantemente.

En este sentido, H. W. Singer ha llegado a la conclusión de que el análisis de Marx, según el cual los estándares de vida ascendentes de grupos y sectores determinados son en cierta manera compatibles con la decadencia y el empobrecimiento generales, es mucho más verdadero por lo que toca a la escena internacional que por lo que respecta a la interior.

²⁵ Claude Julien: *op. cit.*

²⁶ Idem.

INGRESO MUNDIAL GANADO

Porcentaje de la población mundial	Porcentaje acumulado del ingreso mundial ganado		
	1860	1913	1960
25	57.8	68.9	72.1
50	73.3	86.1	90.0
75	87.5	93.9	96.8

FUENTE: Zimmerman: *Países pobres, países ricos*. México, D. F. Siglo XXI.

No ignoran esta realidad los dirigentes norteamericanos como Lyndon Johnson, quien ha declarado recientemente: "Si todos los habitantes del planeta alcanzaran un nivel de vida tan elevado como el de los americanos, tendríamos que producir anualmente 20 000 millones de toneladas de hierro, 300 millones de toneladas de cobre, 300 millones de toneladas de plomo y 200 millones de toneladas de cinc, o sea más de cien veces lo que producimos hoy. Y las reservas no son inagotables."

Luego, la prosperidad americana al alcance de todos es un mito. Junto a la prosperidad, en las actuales circunstancias, va indisolublemente unida la pobreza. Desarrollo y subdesarrollo son las dos caras de la misma moneda, y por ello la única forma de transformación es "construyendo una nueva moneda", una nueva estructura, porque en ésta, para el desarrollo de lo menos, se exige el subdesarrollo de los más. Es más, la prosperidad de los países ricos se asienta en un traslado de riqueza desde la periferia subdesarrollada a la metrópoli capitalista y rica. Eric Williams, actual Primer Ministro de Trinidad-Tobago, dice en su obra *Capitalismo y esclavitud*, que la revolución industrial fue financiada por el Reino Unido con los beneficios, directos e indirectos, de la trata de negros en las Antillas, mientras que Brooks Adams atribuye el origen del botín a la explotación de la India. Y los dos tienen razón.

Entre 1950-63 las salidas netas de capital desde Estados Unidos fueron de 17.4 millones de dólares, y las entradas de ingresos, de 29.4 millones de dólares. Resulta, pues, que las entradas excedieron a las salidas en casi un 70%. Una vez más el mundo subdesarrollado sufre y financia el alto nivel de vida del mundo desarrollado. Como nos dice Paul M. Sweezy: "el desarrollo, por una parte, y el subdesarrollo, por otra parte, se hallan en interdependencia mutua y dialéctica. Esta es la

historia total de capitalismo desde sus comienzos".²⁷ Y como es lógico, Puerto Rico no queda fuera de este mecanismo que succiona la riqueza del mundo en desarrollo, para el beneficio de la economía norteamericana.

La Consolidated Cigar Co., una empresa extranjera bajo el programa de la Administración de Fomento Económico

El desarrollo teórico que hemos realizado anteriormente sobre las consecuencias de la inversión extranjera en el mundo subdesarrollado, tiene como objeto principal el que constatemos *a posteriori*, cómo todas las perjudiciales consecuencias que hemos analizado sobre este particular se producen en la realidad económica puertorriqueña de una forma, si cabe, aun más grave bajo el programa vigente de desarrollo económico, basado en el plan de la Administración de Fomento Económico de promocionar el establecimiento en la isla de industrias foráneas, orientadas a la producción de manufacturas para la exportación.

Como muestra de nuestras afirmaciones, hemos elegido el análisis directo de una empresa concreta, la Consolidated Cigar Co., que reúne en sí las condiciones básicas requeridas para el estudio, al ser una empresa de capital norteamericano, establecida en la isla y acogida al programa de industrialización de la Administración de Fomento Económico. La elección de esta empresa no se ha hecho al azar. Reúne ella, además de los requisitos anteriormente mencionados, el de ser una "gran empresa internacional", la de mayor producción manufacturera de su ramo, el estar acogida al programa de exención contributiva, el ser una gran fuente de empleo para la fuerza trabajadora puertorriqueña, y el que sus más altos funcionarios se han manifestado en reiteradas ocasiones como defensores activos del actual *status* político del país como Estado Libre Asociado, estatuto político quizás condicionante de su actividad económica en la isla.

Por otro lado, uno de sus altos dirigentes, el Vicepresidente asistente a cargo de las operaciones en Puerto Rico, Francisco Verdiales, tuvo una participación destacada en las vistas de la Comisión de Status celebradas en noviembre y diciembre de 1965, donde reiteró su creencia de que el Estado Libre Asociado y orienta todo su política económica hacia la inversión extranjera eran condiciones *sine qua non* del proceso de desarrollo económico nacional de Puerto Rico.

²⁷ Paul Sweezy: *Dialéctica de la liberación; el futuro del capitalismo*. México, D. F. Siglo XXI.

Como es lógico, esta defensa de la política de industrialización mediante inversiones extranjeras, vigentes en el país, se asentó en los incentivos que el Estado Libre Asociado ofrece a los capitalistas foráneos y que, como ya hemos enumerado repetidas veces, son fundamentalmente la exención contributiva, los bajos salarios y la ausencia de sindicalización de la fuerza obrera puertorriqueña.

Nada mejor para sustentar nuestras afirmaciones que la constatación, a través de datos concretos, de los innumerables beneficios que la citada compañía modelo deviene del actual status económico-político nacional (lo que haremos más adelante), así como las interesantes declaraciones sobre las operaciones de dicha empresa que este alto funcionario realizó en las ya citadas vistas de la Comisión de Status.

Entre todas ellas, hemos recogido aquí las de mayor interés para nuestro trabajo y que abundan en el vital interés y los grandes beneficios que esta compañía y otras en su situación, devengan del mantenimiento de la actual política económica, y que nos afirman una vez más en nuestras afirmaciones iniciales de que la inversión extranjera beneficia fundamentalmente en primer lugar al capitalista que realiza la inversión, en segundo lugar a su nación de procedencia, y sólo accidentalmente, y en casos contados, al país huésped de la citada inversión.

Comienza sus declaraciones el Vicepresidente asistente de la Consolidated Cigar Co. afirmando que su "propósito en presentar esta memoria es apoyar la proposición que sea del mejor interés al pueblo de Puerto Rico, para preservar el presente *status* de Puerto Rico como Estado Libre Asociado". Continúa diciendo que su "compañía es la mayor manufacturera de cigarros del mundo en términos de ventas en dólares, que ascendieron en 1964 a 159 millones aproximadamente", además de ser "la única gran oferente de empleos de Puerto Rico".

En relación con quiénes se benefician de sus operaciones en la isla, el siguiente párrafo es revelador al efecto: "... nuestra producción de cigarros en el continente se expandió después que llegamos a Puerto Rico. A lo largo de 1955, después de la apertura de nuestra primera factoría en Caguas, una de nuestras plantas en West Pittston, Pa., se expandió hasta incrementar su capacidad de producción en un 50%. En 1956 adquirimos una factoría enteramente equipada en Richmond, Va., con aproximadamente la misma capacidad de producción que la planta original en Caguas. En 1958, abrimos otra planta en Berwick, Pa., que comenzó sus operaciones con un turno doble de trabajo, y esta planta, en un único turno, tuvo una capacidad mayor que nuestra primera planta en Caguas. En enero de 1960 un turno doble fue establecido en nuestra fábrica de West Pittston, Pa. También en 1960 nueva maqui-

naria fue incorporada a nuestra planta de Richmond, Va. En 1963 nuestra planta en Wilkes-Barre, Pa., estableció el turno doble, y en 1964 nuestra planta de Berwick estableció también un turno triple. En el corriente octubre de 1965, maquinaria nueva se ha añadido a nuestra planta de Berwick, Pa.”

Vuelve a reiterar más adelante que el progreso de la Consolidated Cigar Co., está asentado en el actual status de Puerto Rico. “Nuestro progreso . . . está basado en gran parte sobre la continuación del status de Puerto Rico como Estado Libre Asociado”.

En cuanto a la exención contributiva dice que “ha sido importante incentivo para inducir a las empresas continentales a establecerse en Puerto Rico. Ello les permite constituir un superávit libre de impuestos como resultado de sus actividades productivas en Puerto Rico, y esto, desde luego, compensa alguno de los riesgos inherentes a los negocios localizados lejos de la casa matriz”. Ello como compensación de “los grandes riesgos asumidos por el industrial que viene a Puerto Rico”. Lógicamente, retirar “la exención contributiva como resultado de la estadidad, eliminaría un importante incentivo para los continentales interesados en venir a Puerto Rico”.

Termina diciendo que: “En vista de los hechos que he expuesto, urjo a esta Comisión a recomendar que Puerto Rico retenga su presente status como Estado Libre Asociado. Creo que este es el más beneficioso para el pueblo de Puerto Rico”.

Biografía de la Consolidated Cigar Co.

Esta compañía manufacturera de tabaco se fundó en Delaware el 14 de marzo de 1919. Entre octubre de ese mismo año y mayo de 1925 adquirió otras compañías del ramo, y el 1o. de junio de ese año organizó en Kansas City la compañía “X” de cigarros.

El 31 de julio de 1926 adquirió todas las acciones de la G.H.P. Cigar Co., Inc., que se había establecido en 1911 y que era dueña de los cigarros “El Producto”, siendo incorporada en Delaware en 1919. En 1925 la compañía principal disolvió 44 compañías de producción de cigarros. El 1o. de julio de 1940 adquirió todos los activos de la Congress Cigar Co., que produce los cigarros “La Palina”, y el día 30 de este mismo mes adquirió algunos activos de la Porto Rican American Tobacco Co., con la idea de reorganizar la compañía.

En febrero de 1956 la compañía adquirió la maquinaria de manufactura de tabaco y los inventarios de la P. Lorrillard Co., a un precio de 1 950 000 dólares por los activos fijos, y de 2 600 000 dólares por

los activos corrientes. La adquisición incluía, además de ciertos bienes materiales, las marcas registradas de los cigarros que fabricaba Lorrillard, que incluía los cigarros marca Muriel, Muriel Babies, Headline y Van Bibler.

En marzo de 1958, la Consolidated adquirió todas las acciones comunes de la H. Simon and Sons Ltd., una compañía canadiense. En 1961 compró todo el capital en acciones de la Flinchbaugh Products Inc. En 1964 adquirió los activos de S-B Inc. y de Orbit Tool and Die Corp., de Nueva York.

En diciembre de 1965 adquirió el 70% de las acciones en circulación de la N. V. Willem II, Sigarenfabrieken, una compañía manufacturera de cigarros localizada en Holanda, por la que pagó 4 279 138 de dólares en efectivo y 62 500 acciones comunes con un valor en el mercado de 2 273 438 de dólares.

Compañías subsidiarias

La Consolidated Cigar Co. tenía el 31 de diciembre de 1958, el 100% de los votos en las siguientes subsidiarias, de las que ofrecemos la razón social, el lugar de incorporación y el tipo de actividad:

H. Simon and Sons, Ltd., Montreal, Canadá, manufactura de cigarros; Consolidated Caguas Co., Puerto Rico, manufactura de cigarros; Flinchbaugh Products, Inc., Red Lion, Pa., fabricación de herramientas, equipo, piezas de máquina y equipo especializado: Sentinel Plastics Inc., producción de fundas plásticas; Willem II, Sigarenfabrieken, N.V. (70% de las acciones), Valkensward, Holanda.

La compañía principal y sus subsidiarias manufacturan y venden cigarros, cuyas principales marcas son las siguientes: Dutch Masters, El Producto, Lovera, Headline, Simon's, La Palina, Harvester, Muriel y 1886.

Este grupo de empresas no solamente dedica su actividad a la manufactura de tabaco, sino que, a través de sucesivas integraciones tanto horizontales como verticales, ha cubierto diversos sectores de producción relacionados con la producción de cigarros, asumiendo prácticamente el total de la misma en todas sus fases.

La compañía matriz dirige 9 plantas de manufactura de cigarros (dos de las cuales, además de la elaboración de tabaco, fabrican cajas para los mismos), cinco fábricas de elaboración de tabaco, 1 de ca-

jas para cigarros, 1 de fabricación de productos plásticos y 1 de fabricación de maquinaria.

Tanto la fábrica principal como las subsidiarias están repartidas por una amplia geografía que abarca Connecticut, Nueva Jersey, Nueva York, Pensilvania, Puerto Rico y Canadá. Su extensión territorial total es aproximadamente de unos 3 millones de pies cuadrados, de los que 1 400 000 aproximadamente son fábricas de propiedad y 1 600 000 son plantas arrendadas. Aparte, la compañía es dueña y arrendadora de grandes almacenes en los mismos lugares ya citados.

También, la Consolidated es propietaria de fincas en el valle del río Connecticut, con una extensión aproximada de unos 2 150 acres, aparte de otros arrendamientos de fincas para las operaciones agrícolas propias de su actividad. En estos momentos, la Consolidated Cigar Co. pertenece al grupo de empresas de la Gulf and Western Industries Inc., con sede en Nueva York.

Como vemos esta compañía es una típica empresa capitalista de rango internacional, tanto por su desarrollo interno a través de las múltiples corporaciones organizadas a lo largo de su vida activa y de las que ya hemos dado cuenta, como por la distribución geográfica de sus operaciones tanto en el sector de la producción como en el mercado, lo que la hace factible para considerarla como modelo de empresa capitalista imperialista y estudiar su estructura dentro de las afirmaciones generales que sobre la inversión extranjera y sus consecuencias hemos hecho anteriormente, así como para considerarla empresa típica dentro del programa de industrialización de la Administración de Fomento Económico de Puerto Rico, pudiendo de esta forma estudiar la estructura y repercusiones que para nuestra economía tienen este tipo de programas, donde la "política activa" de promoción de la inversión foránea es el centro motor de la política de desarrollo.

La industria del tabaco en Puerto Rico

Durante todo el régimen colonial español y los cincuenta primeros años de régimen colonial norteamericano, la economía puertorriqueña se asentó fundamentalmente sobre la producción de tres grandes cosechas básicas: azúcar, café y tabaco. Precisamente a partir de 1898 se pone el acento principalmente en la producción del azúcar y del tabaco y, como consecuencia, se produce la primera gran avalancha de capital norteamericano a la isla, calculado en unos 120 millones de dólares, los cuales sentaron las bases del carácter futuro del crecimiento insular.

Aunque el azúcar continuó siendo el primer producto de exportación agrícola, el tabaco siguió en importancia, como lo demuestra el cuadro siguiente en el que se incluyen el peso relativo respecto al total de cada uno de estos productos:

IMPORTANCIA RELATIVA DEL AZUCAR, EL TABACO Y EL CAFE
EN LA BALANZA COMERCIAL DE PUERTO RICO, AÑOS 1895-1931

(En millones de dólares)

Años	Azúcar	%	Tabaco	%	Café	%
1895	3 906	25.5	674	4.4	9 160	60.3
1901	4 716	54.9	684	7.9	1 679	19.6
1911	24 479	61.4	6 944	17.4	4 993	12.5
1921	72 441	64.5	21 690	19.3	5 353	4.7
1931	54 367	52.2	17 196	17.4	547	0.5

FUENTE: U.S. Tariff Commission. Los tantos por ciento son sobre la base del valor total de las exportaciones de los renglones principales en la balanza comercial de Puerto Rico.

La pérdida de importancia del tabaco en la economía de Puerto Rico fue acompañada de una pérdida global de valor por parte de todo el sector primario en el Ingreso Bruto Nacional, como consecuencia de la política económica de crecimiento basada en la industrialización por medio de la inversión extranjera de industrias manufactureras de exportación, implantada a partir de la Segunda Guerra Mundial.

"El ingreso bruto proveniente de la cosecha de tabaco fue de 3.5 millones de dólares, cifra que representa una disminución de 0.4 millones en relación al del año pasado. Este descenso se debió a que se cosecharon 18 500 quintales menos que en 1966-67", de forma que la producción apenas alcanzó a 110 000 quintales.²⁸

No obstante, ello no ha sido obstáculo para que, desde el punto de vista del interés privado de la inversión externa, existan en la isla algunas prósperas industrias manufactureras de este producto, como la protagonista de este estudio.

La fuerza de trabajo

La mayoría de las empresas que en Puerto Rico se dedican a la manufactura del tabaco son de tamaño pequeño o mediano, lo que no

²⁸ Informe económico al Gobernador. San Juan, P. R. 1968.

es obstáculo para que cinco de ellas solamente den empleo a más de la mitad de los trabajadores de toda la industria, siendo su promedio de empleados de 910 en cada una.

El siguiente cuadro nos ofrece información sobre el número total de empleados y empresas distribuidas según su tamaño:

	<i>Número de empresas</i>	<i>Total de empleados por empresa</i>
Menos de 20 empleados	46	179
de 20 a 49 ,,	9	290
de 50 a 99 ,,	10	718
de 100 a 249 ,,	13	1 924
de 250 a 399 ,,	3	785
de 400 o más ,,	5	4 550
Total	86	8 419

FUENTE: Censo de Industrias Manufactureras de Puerto Rico, octubre de 1965.

Según Francisco Verdiales, vicepresidente de la firma que nos ocupa, "hoy nuestra compañía es la única gran oferente de empleos en la isla de Puerto Rico".

Esta compañía comenzó la producción en Caguas con 900 trabajadores empleados. En 1960, al abrirse otra factoría en la misma ciudad, se emplearon 300 nuevos trabajadores. En 1966 abrió otra fábrica en Cayey que en 1964 proveía unos 1 200 empleos. En esta misma fábrica había otros 1 100 trabajadores dedicados a la envoltura del tabaco y otros 680 estaban empleados, en la misma ciudad de Cayey, en la máquina cortadora. En último lugar, la empresa tiene una planta en Comerío, donde en 1964 estaban empleados 191 trabajadores. Todos ellos hacen un total de 4 371 empleados.

De manera que de acuerdo con estos datos y según las cifras totales de empleo facilitadas por la Oficina de Investigaciones Económicas en noviembre de 1966, la Consolidated Cigar Co. controlaba el 52% de toda la fuerza de trabajo empleada en dicha industria, que para esta fecha era de 8 419 empleados.

En cuanto a los salarios en esta industria se refiere, la paga media por hora trabajada en Puerto Rico ha permanecido marcadamente por debajo de la de los trabajadores de la misma industria en los Estados Unidos. Según los datos siguientes, en Estados Unidos se pagó en 1965 un promedio de 0.95 centavos más por hora trabajada.

Si aceptamos que esta tendencia ha permanecido hasta 1968, y siendo el porcentaje diferencial medio para el período 1961-1965 de un 50% de salario hora, el trabajador puertorriqueño en esta rama gana en estos momentos aproximadamente un 50% menos de salario-hora que su igual norteamericano.

PROMEDIO DE INGRESO POR HORA DE TABAJO EN PUERTO RICO Y LOS ESTADOS UNIDOS

<i>Año</i>	<i>Puerto Rico</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Diferencia</i>	<i>% de diferencia</i>
1965	1.03	1.98	0.95	48
1964	1.00	1.80	0.80	44
1963	0.86	1.81	0.95	53
1962	0.80	1.71	0.91	53
1961	0.76	1.71	0.95	55
Media	0.89	1.80	0.91	50

Lo anterior significa que, como resultado de la substancial reducción de los costos de producción derivados del pago del factor trabajo en esta industria en Puerto Rico, los propietarios de capital devengan pingües beneficios.

En Puerto Rico, según los datos ofrecidos por la Oficina de Investigaciones Económicas, había en noviembre de 1966 un total de 8 419 empleados en esta industria. Partiendo de una jornada de trabajo de 45 horas semanales, durante 52 semanas al año, estos trabajadores acumulan 2 340 horas por persona al año y, en total, 19 700 460 horas al año. Como sabemos que el trabajador puertorriqueño percibe una media de 0.91 centavos menos de salario por hora que su igual norteamericano, las fábricas de esta industria radicadas en la isla ahorran por este concepto 17 927 418 dólares.

En el caso de la corporación que nos interesa, y partiendo de una estimación aproximada de 4 500 trabajadores en dicha empresa, estos trabajan de acuerdo con la jornada propuesta de 45 horas semanales y 52 semanas anuales, un total de 10 530 000 horas al año, lo que supone, dada la diferencia salarial de 0.91 centavos por hora, un ahorro para dicha empresa por este concepto de 9 582 300 de dólares.

Para agosto de 1969, últimos datos que tenemos, la Administración de Fomento Económico nos informa que en la isla hay 22 fábricas dedicadas a esta actividad, con un empleo total de 5 647 personas, de las que 5 489 son trabajadores de producción.

El salario por hora promedio es de 1.45 dólares. Si admitimos la

diferencia estimada con relación al salario promedio en los Estados Unidos que hemos calculado y fijado en 0.91 centavos de dólar, estas fábricas están ahorrando en estos momentos, por concepto del diferencial de salarios, la cantidad de 11 688 278 dólares, considerando la cantidad total de horas trabajadas en el año en 12 844 260.

Como ya hemos sostenido anteriormente, he aquí uno de los grandes incentivos ofrecidos por la economía puertorriqueña a la inversión extranjera en la isla.

Producción-comercialización

De acuerdo con los últimos datos que conocemos (noviembre 1966) la industria manufacturera de tabaco en la isla consiste en 86 establecimientos, de los que 34, o sea un 40%, se han establecido bajo el programa de la Administración de Fomento Económico. De todas estas industrias una de cada cuatro es filial de compañías norteamericanas con intereses en la isla, o sea que únicamente 7 de las firmas son norteamericanas.

Son estas las siguientes:

<i>Firmas estadounidenses</i>	<i>Número de plantas</i>
American Sumatra To. Co.	1
Bayuck Cigar Co.	2
Blackston Cigar Co.	2
Consolidated Cigar Co.	8
D. W. G. Cigar Co.	6
Hartman Tobacco Co.	2
Total: 7	21 fábricas

Este reparto de propiedad no tiene ningún significado en el sentido de una posible nacionalidad puertorriqueña de la industria, ya que solamente una de las firmas norteamericanas, la Consolidated Cigar Co., controla prácticamente toda la producción nacional, pues ella "es la más grande manufacturera de cigarros del mundo en términos de ventas en dólares, cuyo monto fue en 1966 de 159 millones aproximadamente".²⁹

En cuanto a la comercialización de la producción de cigarro hecha en Puerto Rico, un 80% se embarca para los Estados Unidos, donde se

²⁹ Comisión Status de Puerto Rico: *op. cit.*

manufactura como cigarros y el 20% restante se manufactura en Puerto Rico.

Si en el año 1953 este 20% de tabaco manufacturado en la isla dio lugar a que se produjeran 70 millones de cigarros y en 1964 la manufactura local se expandió a 859 millones de cigarros, junto al hecho de una reducción cada vez mayor de la cosecha nacional de este producto, esto nos demuestra una vez más la tendencia generalizada en el país en cuanto a la necesidad de importación de la materia prima indispensable para las industrias extranjeras de exportación asentadas aquí.

En 1967, y a propósito de unas vistas sobre salarios mínimos en Puerto Rico, efectuadas en la reunión anual del Consejo Nacional de Industrias, se dieron los datos demostrativos de esta realidad, pues pese a que la producción nacional de tabaco se ha reducido de 62 millones a 16 millones de libras, las existencias en almacén alcanzaban en esta fecha 37 millones de libras.

Otro aspecto interesante en relación con la producción manufacturera de tabaco en la isla es el destino final de lo producido, lo que confirma nuestra tesis sobre el "¿para quién?" de la producción realizada por las empresas extranjeras en Puerto Rico.

En este caso se da además un hecho sintomático, cual es la evolución que en el consumo interno han tenido las manufactureras de cigarros producidos aquí entre los años 1952 y 1964, que indica una tendencia casi absoluta a una dependencia total del comercio exterior por parte de las industrias manufactureras de este producto. En 1952, de los 70 millones de cigarros producidos en el país, únicamente 2 millones se enviaban al exterior, lo que quiere decir que se exportaba solamente el 3% de lo producido, mientras que en 1964 y al expandirse la producción insular a 859 millones, 809 millones se enviaron a los Estados Unidos, lo que significó que se exportó el 94% de la producción nacional. Como al mismo tiempo el consumo interno de cigarros producidos nacionalmente ha disminuido, pese a que ha aumentado la población y por lo tanto el número de fumadores, se concluye que se ha producido simultáneamente una sustitución en el consumo de un bien producido en el país por otro importado, con las consiguientes desfavorables consecuencias para la balanza comercial.

EVOLUCION DE LA PRODUCCION, CONSUMO INTERNO Y EXPORTACION DE CIGARROS PRODUCIDOS EN PUERTO RICO (1952-1964)

(En millones de unidades)

Años	Producto	Exportados	%	Consumidos en el interior	%
1952	70	2	3	68	97
1964	859	809	94	50	6

Como resultado de las especiales condiciones que disfruta la inversión extranjera en Puerto Rico, asentada especialmente en la exención contributiva y los bajos salarios, estas inversiones producen atractivas ganancias en comparación con las que perciben las mismas industrias en Estados Unidos. En la industria del tabaco concretamente, las diferencias son sustanciales tanto por lo que se refiere a los beneficios sobre el capital invertido como a los beneficios sobre las ventas.

El siguiente cuadro estadístico refleja las "atractivas ganancias" que obtiene esta industria extranjera al establecerse en Puerto Rico, comparadas con sus similares en Estados Unidos.

BENEFICIOS SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO

Año fiscal	Porcentaje de las firmas de la Administración de Fomento Económico	Porcentaje de las firmas americanas en los Estados Unidos antes de pagar los impuestos	Porcentaje de las firmas americanas después de pagar impuestos
1964	51.0	25.8	13.4
1963	23.9	27.7	13.4
1962	42.2	27.4	13.2

BENEFICIOS SOBRE LAS VENTAS

1964	22.8	11.4	5.9
1963	21.0	12.1	5.9
1962	21.8	11.9	5.7

FUENTE: Oficina de Investigaciones Económicas C.O.B., noviembre 1966.

En este sentido en las informaciones que la Consolidated Cigar Co. ofrece a sus posibles clientes o suscriptores futuros de ampliaciones

de capital, se les expone como modelo rentable de una inversión las fábricas establecidas en Puerto Rico y acogidas al programa de Fomento Económico. De esta forma el "Moody's Investors Service Inc.", de Nueva York, para 1967 puede decir textualmente: "La exención contributiva en Puerto Rico era aproximadamente de 2 900 000 dólares y 3 300 000, para 1966 y 1965, respectivamente. Las ganancias acumuladas de las dos subsidiarias sumaban aproximadamente 34 700 000 de dólares en 31 de diciembre de 1966".

Sindicalización

Otro de los incentivos ofrecidos a la inversión extranjera en el país, es la casi ausencia de sindicalización en la isla; esta fuerza obrera organizada no pasa en estos momentos del 25% del total de la misma.

Este porcentaje se reduce a nada, prácticamente, en el caso de la industria del tabaco, especialmente en aquellas fábricas promovidas por la Administración de Fomento Económico, donde, como nos dice la ya citada Oficina de Investigaciones Económicas, de las 17 plantas existentes en noviembre de 1966, solamente una estaba sindicada, realidad que prácticamente no ha variado hasta el presente.

Como es lógico, esta situación, hondamente beneficiosa para los detentadores del poder capitalista, produce el casi total desvalimiento de la clase obrera, que en estas circunstancias pierde toda posibilidad de presión que como clase posee y todas las ventajas que derivaría de una contratación colectiva de sus condiciones de trabajo.