

DESDE EL BATEY DEL CAPITOLIO

EL GRAN CONVENIO COMERCIAL DE PUERTO RICO

Por Caguax

I

Washington, D. C.

Quienes se oponen a la Ley de Gobierno Constitucional, a base de una aspiración separatista, creen tener una sólida razón económica para sostener su actitud política.

No entran en detalles, no exponen específicamente sus argumentos, pero hablan de tarifas y tratados comerciales con aire de convencimiento. Habremos de creerles sinceros, aunque sabemos que están confundidos.

La separación de Puerto Rico respecto de Estados Unidos excluiría a Puerto Rico de la gran área de libre cambio, de la gran unión aduanera de Estados Unidos. Limitaría a Puerto Rico a sus dimensiones comerciales domésticas, exclusivamente al ámbito insular. Fuera de Puerto Rico nuestros artículos se toparían con una barrera tarifaria a donde quiera que fueran, incluso en Estados Unidos.

Puerto Rico no tiene tierra suficiente para producir todo los artículos alimenticios que necesita consumir. Tiene que comprarlos fuera en un cincuenta por ciento. No puede producir todos los artículos industriales que debe consumir. Tiene que comprarlos fuera casi todos.

Para comprar hay que disponer de dólares Puerto Rico recibe sus dólares a virtud de la venta de sus azúcares, de sus tabacos, de sus rones, y de otros artículos industriales. Si al salir a vender esos productos encontrara barreras tarifarias en todas partes, y sobre todo en Estados Unidos, la cantidad de dólares que recibiría por el azúcar, el tabaco, el ron y otros artículos industriales sería mucho menor de lo que es hoy. Por ende, se reduciría su poder adquisitivo considerablemente y su nivel de vida se reduciría en la consiguiente proporción. De ahí que sea vital para Puerto Rico mantener su libre acceso al mercado de Estados Unidos, en donde vende a los precios más altos del mundo, sin recargos aduaneros, sin pagar rentas internas y encima, con subsidios, como en el caso del azúcar.

Claro está que para tener libre acceso a los mercados de Estados Unidos, es lógico que, recíprocamente, los productos de Estados Unidos tengan libre acceso al mercado de Puerto Rico. Esto se llama libre cambio.

Se puede argüir que el libre acceso de artículos de Estados Unidos a Puerto Rico establece una competencia de "mass production" en el mercado de Puerto Rico entre artículos industriales que pudiera desarrollarse en Puerto Rico y artículos industriales producidos en Estados Unidos. Esto ha sido cierto en el pasado y además es difícil de medir en sus alcances. No hay estadísticas posibles al respecto. Y cualesquiera que haya sido el efecto desfavorable de esta realidad económica, hay que restarlo de los beneficios recibidos por Puerto Rico del libre acceso de sus productos al mercado de Estados Unidos. Pero lo cierto es que esta situación ha quedado corregida recientemente para beneficio de Puerto Rico. Ha ocurrido ello a virtud de la adopción en Estados Unidos de la Ley de Salario Mínimo (75 ctvos. la hora) mientras que en Puerto Rico rige una escala menor, proporcional a la menor capacidad productiva de nuestras industrias en desarrollo. Este mecanismo funciona como una tarifa al revés y a nuestro favor. Además, Puerto Rico ahora está haciendo uso de su autonomía fiscal para indirectamente subvencionar sus nuevas industrias. Exento como está de toda tributación federal (incluso de la ley federal de contribuciones sobre ingresos) puede deparar a sus nuevas industrias un considerable alivio en sus obligaciones fiscales en comparación con las industrias del continente, sujetas a las fortísimas contribuciones federales. A base del diferencial de salario mínimo y de la exención de contribuciones federales, Puerto Rico compensa sus anteriores desventajas para el desarrollo de las industrias.

No quiero decir con esto que Puerto Rico debe considerarse en posición de invadir el mercado de Estados Unidos, en uso de esas medidas a su alcance, y crear así una situación de agresiva competencia. Eso no sería políticamente sabio. Lo que sí puede hacer con eso Puerto Rico es dominar su propio mercado local e ir a los países cercanos con ventaja competitiva sobre los productores continentales, tanto por el diferencial en los jornales cuanto por el menor coste en el transporte. Y esto no encuentra oposición política.