

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
QUITO, ECUADOR

INDUSTRIALIZACION Y MERCADO LABORAL EN
PUERTO RICO: 1964-81

T E S I S

Para optar al grado de:

MAESTRIA EN CIENCIAS SOCIALES CON MENCION EN
ESTUDIOS DEL DESARROLLO

Presentada por:

LUIS ORLANDO FERRAO DELGADO

Quito, Ecuador

Agosto, 1983

INDICE

	Página
1. Introducción.	1
2. La producción industrial en Puerto Rico como un momento dentro del proceso internacional de elaboración de mercancías terminadas.	14
2.1. Importación de insumos y exportación de la producción.	15
2.2. Beneficios que ofrece Puerto Rico al capital norteamericano.	24
2.3. Cambios en la composición de las exportaciones de Puerto Rico.	26
3. Cambios en la estructura industrial de Puerto Rico: 1964-81.	29
3.1. Análisis del ingreso neto.	31
3.2. Reducción e incremento de capitales: ramas industriales en declive y ramas en auge.	33
3.3. Consideraciones finales.	50
4. Cambios en la demanda de fuerza de trabajo en Puerto Rico: 1964-81.	54
4.1. Elementos teóricos.	54
4.2. Inversión en medios de producción y fuerza de trabajo: 1972 y 1977.	64
4.3. Transformación en la división social del trabajo, absorción y expulsión de fuerza de trabajo y estructura del empleo.	75
4.4. Bases de la acumulación de capital y absorción de fuerza de trabajo.	86
4.5. Salario y jornada laboral.	94
5. La superpoblación relativa o ejército industrial de reserva.	116
6. Comercialización y cualificación de la fuerza de trabajo puertorriqueña.	131
7. Conclusiones.	138
Apéndice	144
Bibliografía	147

3. Cambios en la estructura industrial de Puerto Rico: 1964-81.

Las empresas multinacionales ubican su capital allí donde están disponibles las mejores condiciones para una producción más rentable. Los desplazamientos de capital a nivel internacional obedecen a la búsqueda de esas mejores condiciones de producción: mano de obra más barata, exención de impuestos y otras. Aquí intento demostrar que los cambios en la estructura industrial de Puerto Rico son causados por este tipo de razones.

La reorganización de la producción a nivel internacional, es decir, el traslado de capitales a nuevos puntos de producción, y el deterioro en Puerto Rico de las condiciones de producción que habían rentable la elaboración de ropa, textiles y cuero (una mano de obra barata y, por ello, una mayor competitividad dentro del mercado norteamericano), provocaron cambios significativos dentro del sector productivo del país. Junto a la quiebra de diversas empresas (básicamente locales), muchas multinacionales norteamericanas, dedicadas a la producción de este tipo de mercancías en Puerto Rico, cerraron operaciones y se trasladaron a otros países donde hay disponible una mano de obra más barata. Sin embargo, al mismo tiempo se fueron incrementando las inversiones de "nuevos" capitales para los cuales Puerto Rico ofrece una combinación de condiciones que le garantiza grandes beneficios.

La proposición que sostiene nuestro análisis es la siguiente: Los aumentos en salarios ocurridos aquí durante la década de 1960

la apertura del mercado norteamericano a productos provenientes de países con una mano de obra sensiblemente más barata fué, en conjunto, una de las principales razones para la crisis de este tipo de producción en 1969-70. Para la década de 1970 la situación no cambió. Por el contrario, la política salarial del Estado norteamericano hacia Puerto Rico, junto a los aumentos en otros costos de producción y los efectos sumamente adversos de la recesión de 1974, deterioraron aún más la producción de ropa, textiles y cuero aquí en la Isla. Es en este momento en que se opera el cambio (declive) más profundo en estas ramas. Sobre ésto, sostenemos que los aumentos en salarios decretados por el gobierno norteamericano viene a ser una de las causas fundamentales que, a partir de 1974, provoca el nuevo declive de las ramas 22, 23 y 31, a la vez que obligaron al gobierno de Puerto Rico a readecuar su política de fomento industrial. Por otro lado, durante la segunda mitad de la década de 1960 se van incrementando las inversiones de capitales dentro de las ramas 29, 281-282-286, 283, 36 y 38. Estas empresas (matrices-filiales) encuentran aquí una serie de condiciones que le permiten obtener altas tasas de ganancias: 1) por ser portadoras de una avanzada tecnología y por ello, de una mayor productividad, son las que más se benefician de las disposiciones de las secciones 482 y 936 del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos; 2) específicamente el sector petrolero va a ser beneficiado por el programa de cuotas de importación de petróleo extranjero implementado por el gobierno norteamericano; 3) los salarios que pagan aquí son mucho más bajos que los que tendrían que pagar en Estados Unidos, y 4) por ser capitales de mayor composición

orgánica son menos susceptibles a los aumentos en salarios 5.

3.1. Análisis del ingreso neto.

Antes de abordar más ampliamente el estudio de los cambios que ha sufrido el sector manufacturero en Puerto Rico durante 1964-81, es conveniente analizar las tendencias del ingreso neto para cada una de las ramas industriales estudiadas. El propósito es determinar el crecimiento y dinamismo que cada una de estas ramas va alcanzando durante el período de análisis.

El Cuadro VI muestra la variación del ingreso neto para cada una de las ramas seleccionadas. Dentro de la rama 22 (Textiles) el ingreso neto aumentó en un 143% entre 1964 y 1971. En 1972 descendió a \$41.3 millones y luego se incrementó a \$55.7 millones en 1974, un 35%. Entre 1975 y 1981 la tendencia fué muy variada y prácticamente estancada. La rama 31 (Cuero) tuvo un crecimiento de un 96% entre 1964 y 1969. Entre 1970 y 1977 el ingreso neto se mantuvo a un nivel inferior al logrado en 1969, y entre 1977 y 1981 aumentó en un 105%. En la industria de ropa (23) el ingreso neto aumentó en un 105% entre 1964 y 1970 y en un 116% entre 1971 y 1981. Esta rama tuvo reducciones en 1971 y 1975.

La situación es completamente diferente con relación a las ramas 36 (Maquinaria, equipo y efectos eléctricos y electrónicos) y 38 (Instrumentos profesionales y científicos) y la subrama 2834

5. No podemos desvincular esta transformación de la estructura industrial de Puerto Rico de los conflictos entre las diferentes fracciones de la burguesía norteamericana ni de la estrategia que la fracción dominante tenga en relación a la Cuenca del Caribe y en específico a Puerto Rico. Pero el análisis de esta problemática escapa a los límites de esta investigación.

CUADRO VI
 Ingreso neto por origen industrial
 (Ramas seleccionadas). P.R.: 1964-81
 (En millones de dólares)

AÑOS FISCALES	RAMAS						TODAS LAS RAMAS
	22	23	31	2834	36	38	
1964	20.0	83.9	19.4	★	★	★	504.7
1965	22.7	89.1	24.5	★	★	★	552.5
1966	23.2	100.5	26.3	★	★	★	613.6
1967	24.1	113.5	30.8	49.2	55.5	17.0	667.8
1968	29.7	133.1	36.6	58.8	70.5	23.4	759.3
1969	36.6	158.4	38.0	72.9	84.9	31.2	859.5
1970	41.0	172.0	35.1	92.4	97.3	36.8	957.6
1971	48.6	165.4	35.2	122.2	106.1	46.0	1,073.7
1972	41.3	185.7	29.9	215.9	150.5	57.4	1,282.7
1973	51.7	199.9	31.8	296.1	182.6	69.4	1,542.5
1974	55.7	216.0	34.9	366.6	224.3	77.9	1,869.1
1975	48.8	204.9	33.2	493.8	232.1	91.8	1,940.9
1976	39.4	245.3	33.0	653.0	287.3	139.6	2,383.1
1977	42.8	265.6	33.0	847.9	363.6	161.2	2,812.9
1978	36.3	316.6	39.4	997.0	408.5	195.0	3,268.0
1979	47.2	318.8	51.6	1,140.4	558.0	224.3	3,783.4
1980	50.1	340.7	60.6	1,422.6	588.5	275.9	4,312.0
1981	48.0	356.6	67.7	1,514.3	644.9	298.6	4,453.7

(★) No hay información disponible.

Fuente: Junta de Planificación (1982):
Ingreso y producto (San Juan,
 Junta de Planificación).

farmacéuticas). Dentro de estas ramas la tendencia del ingreso neto es vertiginosamente ascendente. Entre 1971 y 1981 los incrementos fueron de 508%, 549%, y 1139%, respectivamente. La posición relativa de estas ramas dentro del ingreso neto de toda la industria aumentó de un 24% en 1970 a un 55% en 1981. Por su parte, las ramas 22, 23 y 31 redujeron su posición relativa de un 26% a un 11%, respectivamente.

3.2. Reducción e incremento de capitales: ramas industriales en declive y ramas en auge.

Durante la década de 1950 se instalaron en Puerto Rico una gran cantidad de empresas manufactureras norteamericanas dedicadas a la elaboración de productos tales como ropa, textiles, cuero y otros. La disponibilidad de una mano de obra abundante y barata hacía de Puerto Rico un punto de producción sumamente atractivo para la fabricación de este tipo de mercancía. Frente a aquellas elaboradas en estados como Alabama, Arkansas, Misisipi y Carolina del Norte, donde hay disponible una mano de obra relativamente barata, las mercancías fabricadas en la Isla gozaban de una alta competitividad dentro del mercado norteamericano.

Para la siguiente década la situación fué diferente. Mientras el salario fabril promedio por hora aumentaba aquí de 92¢ en 1960 a \$1.24 en 1965 y a \$1.76 en 1970 (promedio años naturales), el Gobierno norteamericano abría su mercado a los productos fabricados en otros países periféricos con una mano de obra sensiblemente más barata (Depto. del Trabajo: 1981, p.7). Esto fué reduciendo poco a

poco la competitividad dentro del mercado norteamericano de las mercancías fabricadas en Puerto Rico. El problema se agravó a finales de los años 60.

El ejemplo de la industria de ropa destaca los efectos sumamente adversos que produjo la competencia de otros países periféricos con una mano de obra más barata sobre las ramas tradicionales de Puerto Rico (Cuadro VII) ⁶. En 1968 las exportaciones de Puerto Rico representaban el 30% del total de las importaciones de ropa de Estados Unidos; en 1970, el 23% y en 1972, el 16%. Entre 1968 y 1972 las exportaciones de ropa de Puerto Rico hacia Estados Unidos disminuyeron en un 2%, mientras que las de Hong Kong, Corea del Sur y Taiwan aumentaron en un 100%, 182% y 530%, respectivamente. Las ramas textil y Cuero sufrieron una situación similar (Junta de Planificación: 1973, p.50). En este análisis tenemos que incluir otros países periféricos más cercanos tales como México, Haití, Brazil y República Dominicana ⁷.

En conjunto, los aumentos en salarios ocurridos en Puerto Rico durante este período y la apertura del mercado norteamericano a los productos de otros países periféricos, lo que no era más que una consecuencia de la reorganización de la producción a nivel internacional impulsada por la búsqueda de mejores condiciones de producción, deterioró la producción de ropa, textiles y cuero en la Isla. La

⁶ La industria de ropa "ha sido la más seriamente afectada por la competencia de países extranjeros" (A.F.E.: 1978, p.120).

⁷ Para las exportaciones de textiles, ropa y cuero de estos y otros países a los Estados Unidos durante 1970 y 1976 ver A.F.E.: 1978, p. 107, 122 y 148.

CUADRO VII
 IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DE ROPA: 1968-72
 (millones de dólares)

	AÑOS NATURALES				
	1968	1969	1970	1971	1972
TOTAL	\$1,225	\$1,463	\$1,637	\$1,821	\$2,245
Japón	190	255	277	275	301
Hong Kong	201	244	266	333	402
Italia	128	128	109	93	103
Corea	62	94	118	178	237
Taiwán	50	88	148	256	315
Puerto Rico	370	357	370	300	362
Otros	224	297	349	386	525

Nota: Las exportaciones de ropa de Puerto Rico hacia Estados Unidos ascendieron a \$381.7 millones en 1973.

Fuente: Junta de Planificación
 (1974); Informe económico
 al gobernador: 1973
 (San Juan, Junta de Planificación).

desinversión de capital dentro de estas ramas se manifiesta en la reducción del número de establecimientos iniciada en 1969-70.

Las tendencias en el número de establecimientos dentro de las ramas 22, 23 y 31 muestran un patrón más o menos similar (Cuadro VIII). Luego de llegar a un punto máximo, el número de establecimientos comenzó a reducirse a partir de 1970. Dentro de las ramas 22 y 23 hubo una recuperación muy coyuntural entre 1972 y 1973. La rama 31 presenta una tendencia completamente descendente. La reducción en el número de establecimientos dentro de esta última significó, entre 1969 y 1981, un 48%.

Los problemas que creaban los aumentos en salarios al "modelo" de industrialización basado en industrias de más baja composición orgánica llevó al gobierno de Puerto Rico a aprobar, en 1963, una nueva Ley de Incentivos Industriales, con ello se creaban las bases de política económica para inversiones con una mayor proporción en la relación medios de producción-fuerza de trabajo, especialmente de alta composición orgánica de capital ⁸. La misma extendió a diez años la vigencia de la exención contributiva total en las áreas del país denominadas como de "alto desarrollo" y a doce años en aquellas zonas fuera de estas áreas. También otorgaba "un nuevo período de 7 años para las firmas que se localizaran en la zona designada por el gobernador como de escaso desarrollo industrial, antes del 31 de

⁸ "En la medida en que la industria pesada se basa en una alta tasa de inversiones, cuyas ganancias son producidas a largo plazo, este tipo de exención será más conveniente pues es muy probable que en los primeros años la empresa opere con un bajo margen de ganancias" (Antojas: 1979, p.105).

CUADRO VIII

Número de establecimientos por rama industrial
(Ramas seleccionadas). Puerto Rico; 1964-81.

AÑOS (octubre)	RAMAS					
	22	23	31	283	36	38
1964	62	379	65	25	71	20
1965	62	393	67	26	76	24
1966	62	412	74	30	89	26
1967	69	431	81	33	90	29
1968	78	461	81	34	103	29
1969	85	478	80	32	106	33
1970	80	454	75	39	113	36
1971	79	437	64	44	119	42
1972	77	466	61	47	112	49
1973	81	465	55	54	122	57
1974	70	435	53	58	137	70
1975	54	405	52	60	134	81
1976	44	400	40	69	131	79
1977	53	385	42	72	141	83
1978	36	374	45	76	134	86
1979	30	349	40	76	137	85
1980	30	336	40	77	144	90
1981	26	304	38	78	135	93

Fuente: Depto. del Trabajo (varios años);
Censo de industrias manufactur-
ras de Puerto Rico (San Juan,
Depto. del Trabajo).

enero de 1967. Con esta nueva ley se buscaba, entre otras cosas, descentralizar el desarrollo industrial del país y atraer fábricas que empleasen hombres y pagasen salarios altos (Herrero: 1978, pp. 42a-43). Por otro lado, otro factor que estimuló la inversión, en esta ocasión específicamente de alta composición orgánica, fué el programa de cuotas de importación de petróleo. En dicho programa, implementado por el gobierno norteamericano en 1965, fué incluido Puerto Rico. Para poder importar petróleo extranjero (no extraído del suelo norteamericano) se requería una cuota asignada por el gobierno de los Estados Unidos. En 1968 el presidente norteamericano, en una revisión del programa, asignó mayores cuotas de importación de crudo a Puerto Rico, dando un nuevo impulso a la inversión de capital dentro de la industria del petróleo y petroquímica. "Surge de aquí el rápido auge petroquímico de Puerto Rico" (Herrero: 1979, p.7). Este sector, se pensaba, sería el eje del desarrollo industrial del país.

Sobre estas condiciones, a partir de 1964 se incrementan las inversiones dentro de las industrias del petróleo y petroquímicas, farmacéutica, eléctrica y electrónica e instrumentos profesionales y científicos. Se establecen en Puerto Rico, por ejemplo, la Commonwealth Petrochemical (1965), afiliada a la Commonwealth Oil Refining Co., que en 1956 estableció en la Isla una refinería del mismo nombre; la Phillips Puerto Rico Core, Inc. (1968), afiliada a la Phillips Petroleum Co.; la Puerto Rico Sun Oil Co. (1971), de la Sun Company Inc. y la Esso Standard Oil, S. A. (1971), de la Exxon Corporation. (A.F.E.: 1981b, Anexo 1). Dentro de la subrama 283 comienzan operaciones la

Abbott Chemicals, Inc. (1968), de la Abbott Labs.; la Travenol Lab. Inc. (1968), de la Baxter Travenol Labs.; y entre 1968 y 1970 unas cinco subsidiarias de la Eli Lilly and Co. (A.F.E.: 1982b, pp. 21-33). Dentro de la rama 36 tenemos, entre 1964 y 1970, seis filiales de la J. T. E. Sylvania, seis de la General Electric Co. y dos de la Westinghouse Electric Corp. (A.F.E.: 1982c, pp. 26-46). Por último, dentro de la rama 38 tenemos, también entre 1964 y 1970, dos filiales de la Bourns, Inc., dos de la Gould, Inc. y otras ocho de diferentes empresas matrices (A.F.E.: 1982d, pp. 21-33).

Estos nuevos sectores tienen la particularidad de que, si bien pagan los salarios más altos en Puerto Rico, las diferencias en relación a las que tendrían que pagar en Estados Unidos son mucho más amplias que aquellas que se dan entre las ramas 22, 23 y 31 de ambos países. Estas diferencias se irán incrementando a través de los años 9. En adición, por su avanzado nivel tecnológico y su mayor productividad son las que más se favorecen de las secciones 482 y 936 del Código de Rentas Internas de los Estados Unidos.

El número de establecimientos en las ramas 36 y 38 y en la subrama 283 aumentó considerablemente entre 1964 y 1970 (Cuadro VIII). Para la primera el incremento significó un 59%; para la segunda, un 80% y para la última, un 56%.

Durante la década de 1970 la estructura industrial de

El diferencial salarial entre Puerto Rico y Estados Unidos aumentó, dentro de la subrama 283, de \$1.97 en octubre de 1976 a \$2.61 en octubre de 1980 (A.F.E.: 1982b, p.6). En la rama 36, de \$1.99 en octubre de 1976 a \$3.22 en octubre de 1982, y en la rama 38, de \$1.90 en octubre de 1976 a \$3.04 en 1981 (A.F.E.: 1982c, p.7 y 1982d, p.7). En la rama 23 estas diferencias eran, de 82¢ en 1971 y de \$1.21 en 1979 (A.F.E.: 1980b, p.12).

Puerto Rico reproduciría las tendencias iniciadas en los últimos años. Las ramas en auge irían incrementando cada vez más su dominio dentro del sector productivo del país. El capital multinacional norteamericano aumentaría el número de empresas dentro de las industrias del petróleo y petroquímica, drogas, eléctrica y electrónica y de instrumentos profesionales y científicos. Por su parte, también específicamente en las ramas de textil y ropa, como dijimos, el número de fábricas y, según podremos ver más adelante, el total de trabajadores empleados aumentaron entre 1972 y 1973, luego del siguiente año se reinicia el proceso de declive, esta vez de forma más drástica. Las multinacionales norteamericanas con fábricas en Puerto Rico dedicadas a la producción de textiles, ropa y cuero sufrirían mayores aumentos en salarios a partir de 1974.

En abril de ese año el gobierno norteamericano enmendó los salarios mínimos federales vigentes en Puerto Rico. Las enmiendas decretaban aumentos escalonados para el salario fabril de la Isla. El primer aumento entró en vigor el 1º de mayo de 1974. En aquellas actividades donde el salario mínimo prevaleciente fuese de \$1.40 ó más a la hora, el mismo se debería aumentar en unos 15¢; y en donde fuese menor a \$1.40, en unos 12¢. Semejantes aumentos entrarían en vigor a partir del 1º de mayo de los años subsiguientes hasta igualar el salario mínimo de las diferentes actividades industriales en Puerto Rico al salario mínimo federal de \$2.30 (Junta de Planificación: 1977 p.43).

Es significativo el hecho de que, para octubre de 1974 (cinco meses después del primer aumento al salario mínimo), en las ramas 36, 38 y 283, el salario promedio por hora fué de \$2.55, \$2.57

\$3.55, respectivamente. En otros términos, para ese mes estas ramas ya habían superado el mínimo federal de \$2.30 la hora. Para la misma fecha el salario promedio por hora pagado en las ramas 22, 23 y 31 fué de \$2.10, \$1.97 y \$1.84, respectivamente (Depto. del Trabajo: 1975, pp.5-9). Esto demuestra que las enmiendas decretadas por el gobierno norteamericano ejercen mucho más presión sobre estas últimas que sobre las primeras.

Anterior a 1974 la determinación del salario mínimo en Puerto Rico estaba en manos de "Comités de Salario Mínimo mediante los cuales se establecía el que cada industria debiera pagar de acuerdo con su capacidad económica" (A.F.E.: 1974a, p.12). Bajo este sistema los salarios por sectores se establecían, pues, de una forma más flexible. Esto le permitía a los empresarios dedicados a la producción de ropa, textiles y cuero un mayor espacio de lucha para el logro de salarios mínimos bajos. El gobierno de turno en Puerto Rico favorecía este sistema. La gran cantidad de empleos generados por estos sectores (ramas tradicionales), además de los intereses de clase envueltos, hacía necesario, según él, el mantener bajos los costos de mano de obra, y así, claro está, darle permanencia al atractivo de la Isla frente a este tipo de industrias (ropa, textil y cuero) 10. Luego de la aplicación directa e inflexible de las

10. "Toda vez que la comparativa ventaja de establecerse en Puerto Rico ha dependido tanto del costo algo menor de la mano de obra, el gobierno de la Isla apoya desde hace tiempo un sistema flexible de salarios mínimos dentro del cual éstos se establecen, para cada industria, de acuerdo con lo que ella pueda pagar sin sacrificar empleos" (A.F.E.: 197-a, p.11).

Leyes de Salario Mínimo Federal, el gobierno de Puerto Rico intentó negociar con el gobierno norteamericano algún sistema que les devolviese mayor flexibilidad para determinar los salarios mínimos que regirían en el país. En un documento de 1974 titulado Elementos claves para una estrategia de desarrollo industrial, la Administración de Fomento Económico de Puerto Rico destaca la importancia de esta gestión: "Aún cuando se espera, puede que por conducto del Comité Consultivo Ad Hoc, reintegrarle a Puerto Rico algún sistema de mínimos flexibles, no hay seguridad alguna de poder lograrlo, en cuyo caso nos confrontaríamos a un nuevo elemento de rigidez en los costos de producción. Esto no podría menos que afectar adversamente a los manufactureros de la Isla y dificultar los esfuerzos promocionales de Fomento, ya que los candidatos a inversionistas se sentirían expuestos a decisiones congresionales impredecibles, en vez de a los imperativos del mercado, en la determinación de los futuros niveles del salario mínimo mandatorio. Toda vez que el gobierno de Puerto Rico no puede resolver unilateralmente este asunto clave para su estrategia del desarrollo industrial, el mismo está entre las materias sometidas a estudio especial por la parte puertorriqueña del Comité Consultivo Ad Hoc" (A.F.E.: 1974a, p.12). La gestión obtuvo un resultado negativo.

Dentro de las industrias tradicionales en Puerto Rico (ropa, textil y cuero) esto produjo una situación mucho más difícil de la que soportaron a finales de la década de 1960; a los efectos directos de la recesión tan intensa por la que atravesó el capitalismo en

Estos años se unieron los aumentos en el costo de mano de obra y otros costos de producción ¹¹. El gobierno de Puerto Rico intentó al menos aliviar este problema con subsidios a jornales otorgados a muchas de estas empresas, pero esto no dió los resultados esperados ¹².

En relación a otros países periféricos los salarios aquí eran sumamente elevados ¹³. Ante esta situación, el empresario norteamericano con capital en Puerto Rico dedicado a la producción de ropa, textiles y cuero tenía una opción lógica y en algunos casos hasta necesaria: trasladarse a aquellos países que ofrecen condiciones para una producción más rentable. "Las exigencias de la competencia convierten en necesidad esta posibilidad de obtener beneficios adicionales mediante una nueva organización de la producción a escala mundial, para garantizar la valorización del capital individual" (Frobel, F., et. al.: 1981, p.50). Esta fué una de las razones para el nuevo descenso en el número de establecimientos dentro de las ramas 22, 23 y 31, y, por lo tanto, para la gran cantidad de fuerza de trabajo expulsada por estas industrias a partir de 1974 ¹⁴. Si vamos

11. Entre 1974 y 1976 las exportaciones de ropa de Puerto Rico a los Estados Unidos disminuyeron de \$352.8 millones a \$302.5 millones y las de textiles de \$182.5 millones a \$11.6 millones (A.F.E.: 1978, pp. 109 y 125).

12. "Tal subsidio, que representó una erogación de \$20 millones, no pudo evitar el cierre de 113 de las 115 empresas que lo recibieron, ni la desaparición de 23,000 empleos en sectores industriales vulnerables a alzas de jornales" (Madera, J.R.: 1982, pp.29-30).

13. Por ejemplo el salario fabril por hora en 1976 era: en P. R., \$2.86; en Hong Kong, 85¢; en Taiwán, 58¢; en Corea, 52¢ y en Filipinas, 25¢ (A.F.E.: 1981a, p.9).

14. "Gran parte de la reducción en empleo en las fábricas de alto contenido de mano de obra responde a pérdidas ocasionadas por fábricas que han cerrado operaciones en la Isla y han sido instaladas en países donde el costo de mano de obra es substancialmente menor" (Junta de Planificación: 1976, p.32).

nuevamente al Cuadro VIII podemos ver que entre 1973 y 1981 las reducciones en fábricas dedicadas a la producción de textiles y ropa significaron un 68% y un 35%, respectivamente. En la rama 31 el número de fábricas se redujo de 52 en 1975 a 40 en 1976, un 23%. Estas reducciones se extienden a prácticamente todos los sectores (grandes, medianas y pequeñas empresas) dentro de estas ramas (Apartado 4.4).

Aumentados los salarios y demás costos de producción, se estrecharon aún más las posibilidades de promoción de estas industrias de más baja composición orgánica. Ante ello, el gobierno de Puerto Rico tuvo que readecuar su política de fomento industrial: "Al confrontarse a creciente costo de los materiales y a un salario mínimo federal más a tono con las circunstancias de Estados Unidos que con las de Puerto Rico, Fomento se dispuso a buscar industrias menos vulnerables ante estos dos factores específicos. En los dos últimos años ha puesto su máximo esfuerzo en empresas de mayor paga y mayor productividad, dentro de tales industrias livianas como las de artículos electrónicos, productos farmacéuticos e instrumentos científicos, ya que en ellas no ejerce mucho impacto la legislación de salario mínimo, y los materiales representan una parte relativamente pequeña de la totalidad de los costos. Además, estas empresas de más avanzada tecnología tienden a producir mayores ganancias, por lo que resultan más susceptibles de sentirse atraídas por nuestro programa de exención de tributos" (A.F.E.: 1974a, p.14).

Pero para mediados de los '70 también entra en crisis la industria del petróleo y petroquímica. Los aumentos en el precio del crudo y la eliminación, en 1973, del programa de cuotas de importación de petróleo extranjero terminaron con las condiciones

bre las cuales se sostenía este sector en Puerto Rico. Luego de 1974 cerraron operaciones, total o parcialmente, varias empresas importantes, como por ejemplo la Commonwealth Oil Refining Co., "la refinera independiente mayor del mundo en 1973" (Herrero: 1979, p.7). Perdida la ventaja comparativa, este sector entró en un franco proceso de deterioro ¹⁵. Dentro de la industria petroquímica el número de establecimientos se redujo de 32 en octubre de 1975 a 16 en octubre de 1981 (Depto. del Trabajo: varios años).

En 1977 el gobierno norteamericano volvió a enmendar la Ley de Salario Mínimo Federal. Conforme a lo dispuesto el salario mínimo dentro del sector industrial en Puerto Rico aumentó a \$2.65 el 1º de enero de 1978. Para cada 1º de enero de los tres años subsiguientes el mismo fué aumentado a \$2.90, \$3.10 y \$3.35, respectivamente (Junta de Planificación: 1980, p.68). Otra vez las ramas 22, 23 y 31 fueron las más afectadas. Para octubre de 1977, tres meses antes de entrar en vigor la primera enmienda, el salario promedio por hora en estas ramas era de \$2.57, \$2.52 y \$2.35, respectivamente. Para la misma fecha (octubre 1977) el salario promedio por hora en las ramas 36 y 38 y en la subrama 283 era de \$3.31, \$3.31 y \$4.05, respectivamente; muy cerca o superior al mínimo federal que entraría en vigor el 1º de enero de 1981 (Depto. del Trabajo: 1978, p.7).

La relación que existe entre los aumentos en salarios y la

¹⁵. En la industria del petróleo y productos de petróleo el ingreso neto se redujo de \$167.0 millones en 1974 a \$79.3 millones en 1975, luego aumentó a \$258.7 millones en 1980 y disminuyó a \$133.5 millones en 1981. En el sector petroquímico el ingreso neto se redujo de \$110.0 millones en 1977 a \$103.1 millones en 1981 (Junta de Planificación: 1982b, pp.43 y 49).

CUADRO IX

Relación entre aumentos en salarios y reducción en número de establecimientos (ramas 22 y 23).
Puerto Rico: 1973, 1977 y 1981.

AÑOS (octubre)	RAMA 22				RAMA 23			
	Salario		Estable- cimientos		Salario		Estable- cimientos	
1973	\$1.94		81		\$1.83		465	
1977	\$2.57	32%	53	-35%	\$2.52	38%	385	-17%
1981	\$3.99	55%	26	-51%	\$3.72	48%	304	-21%

Fuente: Depto. del Trabajo (varios años); Censo de industrias manufactureras de Puerto Rico (San Juan, Depto. del Trabajo).

reducción en el número de establecimientos dentro de las ramas 22 y 23 nos puede dar una idea de cuanto han afectado las enmiendas del gobierno norteamericano a la producción de textiles y ropa en Puerto Rico.

Tomando el salario promedio por hora y el número de establecimientos, un año antes de cada enmienda, los resultados se pueden observar en el Cuadro IX. Dentro de y entre ambas ramas mientras mayor el incremento en el salario, mayor la reducción en el número de establecimientos. Definitivamente los aumentos en salarios decretados por el gobierno norteamericano contribuyeron de forma significativa al deterioro de la producción de textiles, ropa y cuero en Puerto Rico. Con ello se determinan las pautas del desarrollo

Industrial del país y de su política de fomento: la industria dependiente de bajos salarios deja de ser viable en la Isla.

En 1978 el gobierno de Puerto Rico aprobó una nueva Ley de Incentivos Industriales. Esta nueva ley eliminó el sistema de exención contributiva total. Ahora las empresas que se acogieran a los beneficios establecidos tendrían un 90% de exención de impuestos sobre sus ganancias y en la propiedad mueble e inmueble (aunque los primeros \$100,000 del valor de la propiedad están totalmente exentos de contribuciones) durante los primeros cinco años del período de exención, que comprende un total de 10 años para las áreas de la Isla denominadas como de alto o intermedio desarrollo y de 20 años para las áreas de bajo desarrollo. Cada quinquenio posterior el porcentaje de exención contributiva se irá reduciendo hasta poder llegar a un mínimo de 55% según la zona donde se ubique la empresa. Este nuevo sistema tiene el propósito de atraer principalmente inversiones de largo plazo (que permanezcan más tiempo en Puerto Rico) y buscar mayores ingresos para el gobierno destinados a atenuar los efectos de la crisis fiscal por la que viene atravesando en estos últimos años 16.

Otros beneficios que ofrece la nueva Ley de Incentivos Industriales son:

a) una deducción anual del 5% de la nómina de producción siempre que la misma no exceda el 50% del ingreso total de la empresa.

16. "Estudios realizados por Fomento en 1978 comprobaron que la antigua forma de exención total, en lugar de estimular el mantenimiento de las fábricas que se establecían, alentaba el cierre de las mismas al acercarse el fin del período de gracia. En efecto, de 346 empresas radicadas aquí entre 1960 y 1965, sólo diez eran contribuyentes en 1975, 206 consiguieron extensiones a sus decretos de exención y la

esto está dirigido especialmente a aquellas industrias con altos salarios y alto nivel de empleo;

b) la posibilidad de solicitar una extensión de diez años adicionales de exención contributiva luego de terminar el período original de exención;

c) incentivos especiales para la industria de ropa, textiles y cuero: una exención contributiva adicional por cinco años de 50% sobre sus ingresos y propiedades (A.F.E.:1982a, p.31)

En su Ponencia ante la Comisión de Trabajo del Senado de Puerto Rico, el 4 de noviembre de 1982, el actual Administrador de la Administración de Fomento Económico refleja claramente la dirección y las pautas del enfoque promocional de dicha Administración: "Es incorrecta la afirmación de que la aplicación del régimen federal de salarios desanima la inversión en Puerto Rico." (...) No es con países del Tercer Mundo con quienes debemos competir por inversiones en la manufactura, sino con áreas de Estados Unidos que ofrecen incentivos a industrias que podrían establecerse en nuestra Isla. A la luz de esa realidad, ..., debemos calibrar el efecto de los jornales federales sobre la inversión en Puerto Rico. Cualquier análisis responsable de ese problema derivará sin duda en la siguiente conclusión: si en lo tocante a inversión en industrias dependientes de salarios bajos la Isla no puede competir con países del Tercer

mayoría de las restantes -120- cerraron poco antes de vencer el privilegio fiscal de que disfrutamos" (A.F.E.: 1981a, p.15). La deuda pública en Puerto Rico aumentó de \$1,605.9 millones en 1969-70 a \$2,510.2 millones en 1980-81 (Junta de Planificación: 1982c, p.253).

ando, en lo referente a atraer fábricas de productos de prestigio e industrias de alta tecnología, Puerto Rico compite ventajosamente con las demás áreas de Estados Unidos, donde los jornales son mucho más altos que los nuestros" (Madera, J. R.: 1982, p.38). El argumento de la disponibilidad de una mano de obra más barata se utiliza ahora para atraer inversiones extranjeras dentro de las ramas 36 y 38 y la subrama 283. Frente a otros países periféricos Puerto Rico ha dejado de ser un punto de producción atractivo para la elaboración de textiles, ropa y cuero y productos de cuero.

Tenemos entonces que, luego de 1974, cuando se conjugaron el nuevo y acelerado declive de las industrias de ropa, textil y cuero y la crisis del sector del petróleo y petroquímico, serán las ramas eléctrica y electrónica, de instrumentos profesionales, y científicos y drogas las que sostengan el "desarrollo industrial" de Puerto Rico y, por tanto, la generación de nuevos puestos de trabajo dentro de este sector productivo. Para el período 1975-81 comienzan operaciones, entre otras, trece subsidiarias de la Westinghouse Electric Corp., cuatro de la Motorola, Inc., tres de la G.T.E. Sylvania, dos de la General Electric Corp. y una de la Atari Corp., dentro de la rama 36; dentro de la rama 38: cinco de la American Hospital Supply Co., cuatro de la Becton Dickinson, tres de la Baxter Travenol Labs. Inc., dos de la Westinghouse Electric Corp., dos de la Johnson & Johnson y dos de la Bell & Howell Co., y dentro de la subrama 283: cuatro de la Johnson & Johnson, cuatro de la Smith Kline Corp., tres de la Eli Lilly & Co. y tres de la American Cyanamid Corp. (A.F.E.: 1982c, p.26-46; 1982d, pp.21-35 y 1982b, pp.21-33).

3. Consideraciones finales.

En este apartado ofrecemos datos sobre la reducción o incremento en el número de fábricas en cada industria a un nivel de tres y cuatro) dígitos. El propósito es identificar, a ese nivel, que tipo de mercancía se producen o dejan de producirse en Puerto Rico, lo que nos ayuda un poco más a ubicar la Isla en el contexto de la división internacional del trabajo. También presentamos datos sobre la magnitud del dominio del capital norteamericano y otros capitales extranjeros en las diversas industrias a partir del número de subsidiarias que poseen en cada una de ellas. Además veremos las empresas matrices norteamericanas con mayor número de subsidiarias en Puerto Rico, destacando así el dominio de las grandes empresas monopólicas sobre el sector industrial del país, fundamentalmente en las ramas en auge.

En la industria textil el número de fábricas dentro de la subrama de tejidos anchos (de algodón y fibra sintética), acabado de tejidos en lana, tejidos estrechos y otros géneros pequeños aumentó de 12 en 1969 a 14 en 1974 y disminuyó a 8 en 1981. En la subrama de géneros de punto, en 1969 había 45 fábricas, en 1974 33 y en 1981 10; en la de tapices, alfombras y productos relacionados 8, 3 y menos de 3 en tinte y acabados de tejidos, excepto géneros en lana; productos de hilo y miscelaneos 20, 20 y 8, respectivamente (Depto. del Trabajo: varios años).

Según Fomento Económico, en 1973 había 65 subsidiarias de capital norteamericano dentro de la rama 22 en Puerto Rico, 3 de otro capital extranjero y 10 empresas locales (A.F.E.: 1974c, p.5). Para 1978 se redujeron a 33, 1 y 8, respectivamente. De las multinacionales

... subsidiarias en la Isla para ese último año
estaban la Gulf and Western Industries (3), Hanes Corp. (3) y Warnaco
Co. (3) (A.F.E.: 1974b, p.4).

En la industria de cuero y productos de cuero el número de
fábricas en corte y confección de botas; carteras y artículos pers-
nales de cuero y otros disminuyó de 30 en 1969 a 21 en 1974 y a 17
en 1981; en calzado (excepto de goma) de 39 a 24 y a 16; en guantes
y mitones de cuero y maletas de 6 a 5 y a 4 y en curtido y acabado de
cuero de 5 a 3 y a menos de 3, respectivamente (Depto. del Trabajo:
varios años). (No hay datos sobre la inversión de capital extranjero).

En la industria de ropa, en 1969 había 90 fábricas en la
subrama de abrigos, trajes y chaquetas y ropa de trabajo y vestir para
hombres, jóvenes y niños, en 1974 104 y en 1981 79. En la de ropa
exterior para señoras y señoritas aumentaron de 84 a 89 y luego se
redujeron a 67, y en la de ropa interior para mujeres y niños se re-
dujeron de 186 a 143 y a 93, respectivamente (Depto. del Trabajo:
varios años). Estas son las subramas con mayor número de fábricas.

En la rama 23 las subsidiarias de capital norteamericano se
redujeron de 288 en 1973 a 202 en 1979, las de otro capital extranje-
ro aumentaron de 1 a 6 y las empresas locales disminuyeron de 188 a
158, respectivamente (A.F.E.: 1974b, p.3 y 1980b, p.2). De las 112
empresas norteamericanas con filiales en Puerto Rico para 1979, 9 per-
tenecían al grupo Fortune y operaban 26 fábricas. Las que tienen ma-
yor número de filiales en la Isla para ese mismo año son: Maidenform
(7), Bestform Foundations (7), Hanes Corporation (6), Gulf & Western
Industries (6), Splendor Form Bra. Co. (5) (A.F.E.: 1980b, p.2).

En la rama 36, el número de fábricas dentro de la subrama de equipo eléctrico de transmisión y distribución y artículos industriales eléctricos aumentó de 37 en octubre de 1974 a 44 en octubre de 1981; en la de equipo eléctrico de iluminación y alambrado de 25 a 29; en la de equipo de radio, televisión y comunicaciones de 19 a 33; en la de maquinaria, equipo y accesorios electrónicos misceláneos de 7 a 12; en la de componentes y accesorios electrónicos disminuyeron de 42 a 26 y en la de enseres domésticos de 5 a menos de 3, respectivamente (Depto. del Trabajo: varios años).

Dentro de esta industria el número de subsidiarias de empresas norteamericanas aumentó de 114 en 1975 a 132 en 1982, el de otras empresas extranjeras de 3 a 4 y las empresas locales disminuyeron de 23 a 22, respectivamente (A.F.E.: 1976c, p.4 y 1982c, p.3). Treinta y dos de las 67 empresas norteamericanas con subsidiarias en Puerto Rico para 1982 pertenecen al grupo Fortune. De éstas, las que tienen mayor número de subsidiarias son:

Westinghouse Electric Corp.	23
General Electric Co.	18
G.T.E. Sylvania	13
Motorola, Inc.	6

(A.F.E.: 1982c, p.3).

En la industria de instrumentos profesionales y científicos, dentro de la subrama de instrumentos de control y medición el número de fábricas aumentó de 28 en 1975 a 37 en 1981 y en la de instrumentos y efectos médicos de 26 a 39, respectivamente. Tomando los mismos años, el número de subsidiarias de capital norteamericano aumentó de 63 a 76, el de otro capital extranjero de 7 a 10 y las

empresas locales de 7 a 10 (A.F.E.: 1976d, p.3 y 1982d, p.4). Para 1981, 20 de las 46 empresas norteamericanas con subsidiarias en Puerto Rico pertenecen al grupo Fortune. Entre éstas, con su respectiva cantidad de subsidiarias, tenemos las siguientes:

Becton Dickinson	8
American Hospital Supply Co.	7
Baxter Labs., Inc.	6
Westinghouse Electric Co.	4
Bell & Howell Instruments	3
General Electric Co.	3
Johnson & Johnson	3

(A.F.E.: 1982d, p.3).

En la industria de drogas, entre 1975 y 1981 el número de fábricas dentro de la subrama de productos biológicos disminuyó de 3 a 1, y en las de productos químico medicinales y farmacéuticos aumentaron de 6 a 13 y de 56 a 73, respectivamente. Entre esos mismos años las subsidiarias de empresas norteamericanas aumentaron de 59 a 76, las de otro capital extranjero de 3 a 9 y las empresas locales disminuyeron de 3 a 2 (A.F.E.: 1976b, p.2 y 1982b, p.2). Para 1981, 14 de las 31 empresas norteamericanas con subsidiarias en Puerto Rico pertenecen al grupo Fortune. Entre éstas:

Eli Lilly & Co.	7
Smith Kline Corp.	6
Bristol Myers Co.	5
Johnson & Johnson	5
Schering Plough Corp.	5
Baxter Travenol Labs.	4

(A.F.E.: 1982b, p.3).