

EL COMERCIO EXTERIOR COMO MOTOR DEL CRECIMIENTO: EL CASO DE PUERTO RICO *

Joseph E. Haring

(Barnard College, Columbia University)

Introducción

Durante el siglo xix el comercio internacional fue, para muchos países que actualmente consideramos adelantados e industrializados, un “motor del crecimiento” según calificativo de Sir Dennis Robertson.¹ Australia, Canadá, y para ciertos propósitos Estados Unidos, fueron algunas de las nuevas naciones, de las regiones recientemente colonizadas, que se desarrollaron rápidamente durante ese siglo. Dichos países estaban capacitados para producir bienes primarios (minerales, productos alimenticios básicos o materias primas) que les permitían comerciar con Gran Bretaña —que se encontraba en su proceso de industrialización— y que acogía con beneplácito el libre intercambio para abastecer sus mercados.

En muchas naciones, este comercio promotor funcionó sólo de manera intermitente a partir de 1914, y a mediados del siglo xx encontramos que ciertos países productores de bienes primarios para la exportación tienen que enfrentarse a una demanda mundial que crece lentamente. Existen excepciones, como las naciones productoras de petróleo, pero la mayoría de los países menos desarrollados están actualmente decepcionados de las perspectivas de crecimiento basadas en la producción primaria para la exportación. Un paliativo recomendado con frecuencia para esos casos es la diversificación de la producción de bienes de consumo para el mercado interno. A esta ampliación del mercado interno se le ha dado el nombre de “crecimiento equilibrado”.

Un caso excepcional de rápido crecimiento, logrado a través del intercambio durante el siglo xx es el de Puerto Rico, posesión norteamericana sobrepoblada y por ende asolada por la miseria. Es interesante investigar las razones que permitieron al comercio exterior acelerar el desarrollo en este caso especial, y considerar la posibilidad de aplicarlas a otras naciones menos desarrolladas que aspiran tener un ritmo de crecimiento más acelerado.

* El autor agradece el consejo crítico del finado Ragnar Nurkse, quien sugirió el tema del presente documento, y de Albert O. Hirschman, Peter Kenen, Charles Issawi, Arthur R. Burns, Carter Goodrich, Joseph Dorfman, Leland Jenks y de los miembros del Research Center in Industrial Countries de la Universidad de Columbia. Parte de la investigación necesaria para el presente estudio fue posible gracias a un subsidio del Seager Bequest de la Universidad de Columbia. (Colaboración especial para EL TRIMESTRE ECONÓMICO.) Versión al castellano de Juan Broc.

¹ “The Future of International Trade”, en *Essays in Monetary Theory*, 1940, p. 214.

El caso de Puerto Rico es excepcional porque su desarrollo se realiza a través del comercio exterior, en una época en que la mayoría de las zonas menos desarrolladas tienen pocas esperanzas de crecer siguiendo ese camino. También es un caso peculiar ya que la expansión de su comercio se ha basado en gran medida en los bienes de consumo y no en los productos primarios. El proceso en cuestión se ha denominado "revolución industrial de bolsillo" y nos recuerda en cierto modo la experiencia de la Gran Bretaña durante los primeros años del siglo xix. Las nuevas industrias de la isla importan materias primas de los Estados Unidos y manufacturan y venden productos terminados en el mercado continental, al igual que Inglaterra importaba algodón indio y americano como materia prima para sus industrias textiles exportadoras.

La economía de Puerto Rico ofrece un caso de estudio particularmente interesante, ya que en muchos aspectos se trata de un caso típico de los países menos desarrollados. En relación con sus recursos agrícolas y mineros disponibles, la isla posee una abundante población y, antes del siglo xx, su tasa de crecimiento había sido persistentemente reducida. Puerto Rico dispone de sus propios registros de transacciones de balanza de pagos en forma independiente a los de Estados Unidos, y obedece también a leyes fiscales propias. No obstante, en contraste con muchas naciones incipientemente desarrolladas e independientes, Puerto Rico no tiene un sistema monetario propio (emplea dólares norteamericanos), por lo que se dificulta mucho el financiamiento inflacionario que tiene un significado primordial para la balanza de pagos. Además, la isla tiene acceso casi ilimitado a los grandes y bien desarrollados mercados de bienes y capital de los Estados Unidos.

La tesis principal sustentada en el presente estudio es que el comercio exterior puede proporcionar dos *motores de crecimiento* independientes y poderosos para las zonas de ingreso reducido. Desarrollaremos esta tesis basándonos en la economía de Puerto Rico e indicaremos hasta qué punto puede generalizarse para ajustarla a Jamaica, a Cuba y a otras naciones pobres. El primer motor es el descubierto por Robertson, y que está presente en el crecimiento de Puerto Rico entre 1898 y 1928. Dicho desarrollo estuvo basado en el mercado azucarero creciente de Estados Unidos, módulo de crecimiento por medio de la exportación de productos primarios característicos del siglo xix. El año de 1925 marcó el advenimiento de una superabundancia de azúcar en los mercados mundiales y, para 1928, ni las libertades aduanales puertorriqueñas en el mercado norteamericano pudieron proteger a la economía de la isla contra el estancamiento. La exportación de productos primarios puertorriqueños dejó de proporcionar una base para la expansión económica, sustancialmente superior del nivel alcanzado en 1928.

La economía de Puerto Rico creció muy lentamente de 1928 a 1941. Las restricciones de las cuotas de exportación de azúcar impuestas por los

Estados Unidos en 1934 (de acuerdo con el Convenio Azucarero Internacional) alejaron aun más las probabilidades de reanudar el crecimiento con base en la exportación de productos primarios. Fue durante dicho período que la producción diversificada para el mercado interno pudo haber sido de provecho, en vista de que para la mayoría de los productos los mercados mundiales estaban estancados. Aunque pudo haber ocurrido un cierto crecimiento equilibrado (diversificado) durante la cuarta década del siglo actual, gran parte del desarrollo tuvo como base los gastos de reconstrucción y fomento suscitados por el “Nuevo Tratado” de Roosevelt.

El segundo motor de crecimiento del comercio exterior empezó a operar a partir de 1941. Dicho crecimiento —como se observó en particular una vez terminada la segunda Guerra Mundial—, giró alrededor de la producción de una amplia gama de bienes de consumo para el continente, aun cuando se abasteció también el mercado interno hasta cierto punto. La expansión del mercado norteamericano después de 1941 aportó un nuevo impulso al crecimiento de Puerto Rico; dedicaremos una atención particular al comercio exterior después de 1946, cuando la segunda Guerra Mundial ya no constituía la principal explicación del fenómeno que nos interesa.

I. EL COMERCIO EXTERIOR DE PUERTO RICO DESPUÉS DE 1946

El rápido aumento del ingreso nacional *per capita* de Puerto Rico ha sido ampliamente reseñado; sólo nos queda advertir que aumentó de 254 dólares durante el año fiscal 1946-47 a 443 dólares en 1956-57 a precios corrientes. En dólares de poder adquisitivo constante, este aumento fue de 50 % para el período estudiado² de 11 años. Menos conocida es la función primordial desempeñada por el comercio exterior para el desarrollo de Puerto Rico.

El comercio exterior contribuyó al crecimiento de la economía insular en dos formas: 1) proporcionó un mercado para la producción de la industria isleña; y 2) ofreció una fuente de materias primas para la industria de la isla. Estudiaremos esos dos aspectos del comercio exterior en este mismo orden.

Consideradas como por ciento del ingreso neto interno, las exportaciones puertorriqueñas de mercancías aumentaron de 33 % a más de 42 % entre 1946-47 y 1955-56; las importaciones de mercancías, considerando la misma relación, aumentaron de 60 % a 67 %. Las exportaciones totales (incluyendo las partidas invisibles) aumentaron de 50 % a 65 % en relación con el ingreso neto interno y las cifras correspondientes representaron 74 % y 86 % respectivamente del ingreso nacional neto, con respecto a las dos fechas mencionadas. En todos los casos la recuperación fue más acentuada después de 1950.

² Calculé los porcientos de acuerdo con las cifras de los Anuarios Estadísticos de Puerto Rico.

Como es natural, las comparaciones de series estadísticas cronológicas pueden ocasionar malas interpretaciones. En general, cuando dos series revelan fuertes tendencias ascendentes, muestran una marcada correlación. Empero, la expansión del mercado observada en Puerto Rico a partir de 1945 mostró todos los indicios de haber sido generada por las exportaciones. Sería extremadamente difícil explicar el crecimiento de Puerto Rico sin referirse al comercio exterior.

Bienes manufacturados exportados por Puerto Rico

Ya hemos señalado antes que los bienes manufacturados constituían una parte importante de las exportaciones de Puerto Rico después de 1946; sin embargo, este hecho fue más marcado a partir de 1950, cuando el consumo de ciertos bienes manufacturados exportados por Puerto Rico empezó a crecer rápidamente en los Estados Unidos. Los bienes manufacturados exportados por Puerto Rico pueden dividirse en cuatro grupos: 1) azúcar y productos derivados de la misma, cuya exportación aumentó en forma moderada desde 1947, debido en parte a la limitación de cuotas; 2) productos manufacturados cuyo volumen de ventas iba en aumento en los Estados Unidos; 3) bienes para los cuales el mercado continental era intensamente selectivo (por ejemplo indumentaria y ropa); y 4) productos manufactureros cuyo mercado en los Estados Unidos estaba estancado o crecía lentamente en el mejor de los casos.

No es necesario estudiar detenidamente las exportaciones puertorriqueñas de azúcar y derivados; basta indicar que éstas disminuyeron de 1946-1947 a 1955-56 de 53 % a 34 % en relación con las exportaciones totales de mercancías. Las otras tres clases de mercancías ameritan un estudio detallado. Principiemos con el grupo 2): productos manufacturados cuya demanda estaba creciendo en Estados Unidos. Se considerará que el mercado norteamericano estaba en "expansión" si las ventas totales, medidas por los *gastos de consumo personal* corrientes o por las cifras de las *ventas de las sociedades*, publicadas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, aumentaban en un 30 % o más entre 1947 y 1954. Infortunadamente, las cifras de comercio de Puerto Rico no se recopilaron tomando como base los mismos grupos empleados para las cifras de consumo o ventas de Estados Unidos y sólo hemos podido comparar algunos tipos de bienes; no obstante, las estadísticas comparables en ambos países son muy reveladoras, como lo demuestra el cuadro 1. Los registros estadísticos de Puerto Rico en relación con la "maquinaria y aparatos eléctricos" parece ser el más alentador; las ventas estadounidenses (en dólares corrientes tanto para los clientes nacionales como extranjeros, que representan por consiguiente el mercado mundial de las empresas norteamericanas) aumentaron 92 % de 1947 a 1954, mientras que las exportaciones puertorriqueñas

hacia el continente se incrementaron de la nada a 21 millones de dólares. Los Estados Unidos importaron sólo 100 millones de dólares por concepto de equipo eléctrico durante 1946. Las estadísticas oficiales reproducidas en los cuadros 1, 2 y 3 no incluyeron las "exportaciones" de Puerto Rico hacia Estados Unidos como importaciones norteamericanas, puesto que ambas naciones forman parte de la misma unión aduanera.

Las otras industrias en expansión, invadidas con éxito por Puerto Rico, son las siguientes: metales y productos metálicos (excluida la maquinaria); papel y productos derivados; cemento, vidrio y productos de arcilla; y productos químicos y derivados. El cuadro 1 presenta estadísticas reveladoras para esas industrias, las que, junto con el equipo eléctrico montaron la suma de 42.1 millones de dólares en la forma de exportaciones puertorriqueñas hacia los Estados Unidos durante el año fiscal 1955-56. No obstante, existen ciertas industrias en crecimiento para las que no se dispone de datos estadísticos comparativos o bien para períodos similares. Por ejemplo, las ventas internas de equipos y accesorios fotográficos aumentaron en los Estados Unidos de 686 millones de dólares en 1953 a 870 millones en 1956, o sea un 27 %, en tanto que las exportaciones puertorriqueñas de artículos fotográficos con destino a los Estados Unidos aumentaron de 10 000 a más de 600 000 dólares. Puerto Rico incrementó también sus exportaciones de instrumentos científicos y profesionales hacia los Estados Unidos en forma notable; el cambio correspondiente fue de 200 000 dólares en 1951 a 3 500 000 dólares en 1956, en tanto que las importaciones norteamericanas de dichos artículos aumentaron de 9 800 000 dólares a 22 800 000 dólares.³ Infortunadamente, no disponemos de cifras de las ventas totales de instrumentos en los Estados Unidos. Existen probablemente otras exportaciones puertorriqueñas de bienes manufacturados cuyo mercado continental está ampliándose: los artículos ópticos, los productos manufacturados de plástico; baratijas, etc., mismas que han sido enviadas en cantidades crecientes hacia el continente. Las exportaciones puertorriqueñas hacia los Estados Unidos, reseñadas en el cuadro 1 (que suman 42.1 millones de dólares), son meramente "representativas"; no incluyen a todas las industrias en desarrollo. Durante el año fiscal 1955-56 las exportaciones totales de mercancías remitidas al continente sumaron 390 millones de dólares, de los cuales 131 millones correspondieron al azúcar y a sus derivados.

Pasemos ahora a las exportaciones de los bienes manufacturados del grupo 3): bienes para los cuales el mercado continental es intensamente selectivo (indumentaria y ropa). Lo primero por considerar es la indumentaria, o "ropa y accesorios", de acuerdo con la terminología de las clasificaciones comerciales oficiales. El cuadro 2 indica que el mercado

³ Cf., Anuarios Estadísticos de Puerto Rico; y Departamento de Comercio de Estados Unidos, *World Trade Information Service, Statistical Reports*, Parte 3, Núms. 58-8, 58-14, 58-22 y 58-24, 1958.

norteamericano para dichos artículos ha estado más bien estancado, incrementándose el consumo en dólares corrientes sólo 11 % a partir de 1947, aun cuando las exportaciones de Puerto Rico más que se duplicaron durante el mismo período. Las tendencias divergentes se explican en parte por el trato favorecido de que gozan los productores puertorriqueños en el mercado norteamericano (en comparación con los productores de fuera de las barreras aduanales estadounidenses). De igual importancia fue, quizá, el hecho de que Puerto Rico hubiera elaborado numerosas prendas cuya demanda era discriminatoria. Por ejemplo, las exportaciones de fajas y portabustos aumentaron rápidamente, alcanzando un total de 19.8 millones de dólares en 1955-56. La demanda de fajas y portabustos parece estar íntimamente ligada a los cambios de la moda; de hecho, a menudo es necesario *crear* una demanda para dichos productos por medio de la publicidad. La mayoría de las nuevas fábricas insulares estuvieron estrechamente relacionadas con empresas continentales expertas en el arte de crear demanda. Hay otras exportaciones que parecían seguir los cambios en la moda y los gustos: ropa íntima de *nylon* para mujeres, fibras sintéticas y artículos elaborados con ellas; artículos varios de lana, etc., aunque infortunadamente no disponemos de cifras comparables de las ventas norteamericanas y de Puerto Rico. No obstante, tan sólo las fajas y los portabustos representaron aproximadamente el 7 % de las exportaciones (exceptuando el azúcar) destinadas al continente, durante el año fiscal 1955-1956.

El cuarto grupo de bienes manufacturados exportados (bienes cuya demanda en el mercado norteamericano estaba estancada o crecía lentamente), pertenece también en gran parte al renglón denominado indumentaria. Como puede observarse en el cuadro 3, las sábanas y fundas de almohadas de algodón, los guantes de algodón y los pañuelos de esta misma fibra tuvieron una débil demanda en los Estados Unidos, aun cuando las importaciones estadounidenses de dichos artículos procedentes de otras naciones aumentaron notablemente. Según parece, los puertorriqueños no pudieron competir favorablemente con los productos de Japón y de otros países abastecedores de tejidos para los cuales la moda tiene poca importancia. En marcado contraste con dicha situación, las exportaciones puertorriqueñas de cuero y de artículos de piel se cuadruplicaron de 1947 a 1956, alcanzando la cifra de 12.4 millones de dólares en el último año. El mercado norteamericano de productos de cuero parece haber crecido muy poco durante dicho período, aunque las importaciones del extranjero (además de las de Puerto Rico) se triplicaron. Existen también varios tipos de ropa (ropa para hombres) para los cuales las tendencias fueron similares a las de las ventas y comercio de los productos de cuero. La explicación de la expansión de dichas exportaciones puertorriqueñas debe tomar en cuenta varios factores, siendo principales los siguientes: la cercanía del mercado, que permite seguir cuidadosamente los cambios en la moda; la

falta de restricciones comerciales entre la isla y el continente; y la maquinaria relativamente moderna usada en las plantas insulares.

Hagamos un resumen. Los cuadros 1, 2 y 3 revelan tan sólo una evidencia "representativa", puesto que no hemos podido comparar en todos los casos los grupos de bienes vendidos con las exportaciones puertorriqueñas. De hecho, hemos comparado los grupos que representan tan sólo 143 millones de los 259 millones de dólares exportados (exceptuando el azúcar) hacia los Estados Unidos en 1955-56. Además, de estos grupos, sólo se compararon con cierto detalle, para obtener una explicación que mereciera alguna confianza, los productos que representan 94 millones. Esto se debió a que únicamente pudieron compararse favorablemente algunos tipos de indumentaria. Por tanto, de los 94 millones correspondientes a los grupos comparados con cierto detalle sobre las exportaciones de Puerto Rico, el 45 % fue vendido en los crecientes mercados norteamericanos, y el 21 % estuvo representado por fajas y portabustos, considerados como representativos del mercado "selectivo" o de la moda; el 21 % correspondió a tejidos de algodón sencillos (véase cuadro 2), vendidos en los mercados continentales estancados donde imperaba una fuerte competencia extranjera (y donde la posición de Puerto Rico era débil), y 13 % correspondió a los productos de cuero, considerados como representativos de los bienes vendidos en mercados norteamericanos estacionarios en los cuales la competencia extranjera no dificultaba seriamente la expansión puertorriqueña. Las dos últimas cifras se refieren a bienes que hemos clasificado en el grupo 4): bienes de mercado estacionario.

Si suponemos que todas las exportaciones de Puerto Rico, exceptuando el azúcar, se distribuyeron de la misma manera que las exportaciones comparadas en detalle, podemos concluir que los puertorriqueños tuvieron mucho éxito con los productos cuya demanda iba en aumento, o por lo menos en los productos selectivos, con excepción de los productos de cuero.⁴ Los equipos eléctricos y los instrumentos y artículos deportivos, al igual que la ropa de moda, requiere una poderosa campaña de publicidad y promoción de ventas. Como las empresas puertorriqueñas estuvieron vinculadas a empresas vigorosas y con experiencia del continente, el comercio de exportación de la isla se sintonizó a las condiciones comerciales continentales.

Nuestro estudio de Puerto Rico sugiere que el caso de la isla no representa un ejemplo típico de las naciones que comercian con los Estados Unidos. Según Kravis, las importaciones norteamericanas de bienes manufacturados compiten principalmente con las industrias estadounidenses de

⁴ La expansión de las exportaciones de bienes cuya demanda va creciendo no debe confundirse con la expansión de la exportación de bienes cuyo comercio exterior va creciendo. Un estudio de este último tipo de crecimiento ha sido realizado por H. Tysznski en "World Trade in Manufactured Commodities", *Manchester School*, septiembre, 1951, pp. 272-304.

salarios bajos.⁵ Esto no ha sido completamente cierto para las importaciones norteamericanas procedentes de Puerto Rico (como lo atestiguan la industria química, de cemento y de bienes metálicos manufacturados), aunque naturalmente algunas industrias de salarios elevados (por ejemplo la eléctrica) están representadas en la isla por sectores que tienen salarios relativamente bajos. El hecho es que la industria puertorriqueña es también progresista, dinámica e íntimamente asociada a las crecientes empresas continentales. La nueva planta petroquímica de la Unión Carbide es el ejemplo más reciente al respecto. Nuevos métodos de producción y nuevas técnicas, en su gran parte continentales, se introducen en Puerto Rico antes que en otras zonas pobres; la isla está adquiriendo una ventaja comparativa en conocimientos técnicos y comerciales, complementando de esta manera su ventaja natural para elaborar productos cuya fabricación requiere grandes cantidades de mano de obra.⁶

Cabe advertir que las exportaciones puertorriqueñas no presentan ninguna relación con el ciclo económico norteamericano. La fuerte expansión secular tanto del ingreso estadounidense como de las exportaciones de Puerto Rico opaca quizá ciertas relaciones entre ambos fenómenos, pero el hecho de que las nuevas exportaciones de Puerto Rico hayan sido en su mayoría de bienes manufacturados de consumo y de bienes ligeros explica probablemente la falta aparente de fluctuaciones de importancia en el comercio exterior. En el continente, la demanda de bienes de consumo parece haber variado menos que la de algunos otros productos (por ejemplo los productos primarios), aunque las exportaciones cuyo mercado está estancado en los Estados Unidos parecen ser más vulnerables a las fluctuaciones cíclicas que las exportaciones cuya demanda va ampliándose (compárense los cuadros 1 y 3). Las importaciones puertorriqueñas parecen seguir más la tendencia de los ciclos económicos continentales que las exportaciones, a pesar de que también en este caso predomina la fuerte tendencia secular.⁷

Las solicitudes de exención de impuestos formuladas por empresarios (particularmente) continentales parecen reaccionar en forma muy sensible

⁵ Cf., I. B. Kravis, "Wages and Foreign Trade", *Rev. Econ. Stat.*, vol. XXXVIII, febrero, 1956, pp. 14-30.

⁶ Leontief estudió datos similares para los Estados Unidos con distintas hipótesis, y prefirió considerar el perfeccionamiento de las habilidades y de los conocimientos como incremento de la oferta de mano de obra. Es muy probable que dicho autor considere el progreso de Puerto Rico como un movimiento hacia la exportación de productos cuya elaboración requiere de un volumen mayor de mano de obra. Cf., W. W. Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-examined", *Econ. Internaz.*, 1954. Pero véase S. Valavanis-Vail, "Leontief's Scarce Factor Paradox", *Jour. Pol. Econ.*, vol. LXII, diciembre, 1954, pp. 523-528; y su discusión en el suplemento de la *Rev. Econ. Stat.* de febrero de 1958. Otro estudio anterior es el de Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, University of California Press, 1945, particularmente el capítulo VII.

⁷ Un estudio más detallado del impacto de los ciclos económicos norteamericanos sobre la economía puertorriqueña podrá consultarse en un estudio de Kenneth Galbraith y Werner Baer de la Universidad de Harvard, próximo a publicarse.

al ciclo económico, de acuerdo con la Comisión para el Desarrollo Económico de Puerto Rico. Muy pocos hombres de negocios firman contratos para ampliar la producción durante las depresiones, y es muy probable que ocurra una depresión en las importaciones de capital de uno a tres años, después de que el ciclo económico norteamericano alcance la fase descendente. Estas reacciones demoradas se han observado en varias empresas nuevas que comienzan a producir; pero las importaciones directas de capital también están sujetas en gran medida a una tendencia secular ascendente. La emigración está vinculada también al ciclo de la actividad comercial en el continente.

A partir de 1945, las importaciones de Puerto Rico han sido mucho más cuantiosas que sus exportaciones. El déficit resultante en cuenta corriente se "pagó" con importaciones de capital, y no surgieron, por consiguiente, problemas en la balanza de pagos. En vista de sus íntimas conexiones monetarias con el continente, es evidente que Puerto Rico no puede padecer problemas de balanza de pagos. La ley impide la restricción de importaciones y los controles de cambios, indicando que Puerto Rico debe mantener una política de libre comercio con el continente. El libre comercio brinda a la isla la oportunidad de prosperar; el crecimiento del mercado estadounidense puede extender así sus beneficios hasta Puerto Rico.

Muchas de las naciones actualmente subdesarrolladas parecen favorecer la política comercial unilateral de libre comercio de parte de los Estados Unidos y la restricción de importaciones de bienes norteamericanos. Es de suponer que dicho sistema refleja la necesidad de protegerse contra problemas potenciales (o reales) de las balanzas de pagos y el afán de proteger a las industrias privadas nuevas (o favorecidas). Puerto Rico resolvió los problemas de su balanza de pagos promoviendo las importaciones de capital y ayudando a las industrias nuevas mediante subsidios directos o a través de exenciones de impuestos. En muchos casos, los puertorriqueños hubieran podido sustituir los impuestos elevados por tarifas, justificando dicha medida con el argumento de las industrias incipientes. Con toda probabilidad, esto hubiera sido un error, ya que las tarifas son de aplicación menos directa (es decir, más torpes) que los subsidios. Las tarifas son tan sólo permisivas y no proporcionan, después de todo, alicientes positivos para la producción. La aplicación de tarifas proteccionistas, antes de que se requiera protección, puede llegar a impedir la innovación y la investigación, por parte de los empresarios potenciales, de nuevos productos que podrían fabricarse con provecho para los mercados locales.⁸ Desde un punto de vista teórico, la única base aceptable (de acuerdo con los intereses puertorriqueños) para implantar restricciones a la

⁸ Cf., Albert O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press, 1958, pp. 19, 122, 131 y 172. Un estudio anterior y a menudo poco citado sobre este tema se encuentra en *Report on Manufactures*, de Alexander Hamilton (1791), reimpresso en sus *Works*, ed., Henry C. Lodge, Nueva York, 1904, vol. IV.

importación sería el argumento de la relación del intercambio; en la práctica, las condiciones para este argumento no están presentes en el caso de Puerto Rico. Las importaciones puertorriqueñas están formadas principalmente por materias primas, productos alimenticios y mercaderías menudas de metal (tanto para el consumo personal como industrial). La restricción de dichas importaciones elevaría tan sólo el costo de la vida y/o el costo de producción de los artículos de exportación de la isla.

II. GENERALIZACIÓN DE LA TESIS DEL "DESARROLLO MEDIANTE EL COMERCIO EXTERIOR": UNA TEORÍA DEL DESARROLLO MODIFICADA

El comercio exterior puede ofrecer una nueva demanda efectiva para hacer posible la producción de la mano de obra hasta entonces desocupada.⁹ Desde hace tiempo es sabido que un cierto grado de comercio exterior es mejor que ninguno, dada la existencia de recursos y los niveles de productividad de cada país. Las ganancias potenciales obtenidas a través del comercio exterior son reales y en verdad pueden ser sustanciales para los países que no tenían establecido previamente ningún intercambio. La lección que ofrece Puerto Rico es que la isla fue capaz de exportar nuevos bienes—bienes que no habían sido exportados con anterioridad por los productores puertorriqueños—. Puerto Rico no se vio obligado a fundamentar su crecimiento en su ventaja histórica comparativa derivada de su producción azucarera. La isla gozaba de una ventaja potencial en la producción de ciertos bienes ligeros manufacturados de consumo, ventaja comparativa que no descuidó.

La búsqueda de nuevos productos de exportación no es novedosa. Muchas son las naciones pobres que se dedican normalmene a ella. La política de ampliación de las exportaciones es una simple extensión de la teoría clásica; del análisis estático que Ricardo hizo famoso. La promoción de las exportaciones consiste en estipular las formas y localizaciones de las curvas de oferta y demanda potenciales, y producir y comerciar con los lugares en que las utilidades parecen mayores. Numerosas personas critican la tesis de las ventajas comparativas (como Myrdal, por ejemplo), señalando que es inadecuada en el caso de los países que se encuentran en proceso de desarrollo.¹⁰ La crítica tiene validez si los investigadores se

⁹ H. Myint señaló que, en su forma más burda, esta doctrina se remonta a Adam Smith, pero que la formulación estática de Ricardo tendió a oscurecer sus posibilidades dinámicas. Cf., H. Myint, "The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries", *Econ. Jour.*, volumen LXVIII, junio de 1958, pp. 318-319; A. Smith, *Wealth of Nations* (La riqueza de las naciones), Modern Library Edition, p. 415; y J. H. Williams, "The Theory of International Trade Reconsidered", *Econ. Jour.*, 1929, reimpresso en *Readings in the Theory of International Trade*, Filadelfia, 1950, pp. 253-271.

¹⁰ Cf., Gunnar Myrdal, *Development and Under-Development*, Cairo, National Bank of Egypt, 1956, pp. 71-78; pero véase Hirschman, *Strategy*, op. cit., pp. 19-172; y G. M. Meier, "Myrdal on Commercial Policy of Underdeveloped Countries", *Econ. Internaz.*, vol. XI, mayo de 1958, pp. 247-258.

aferran a la ventaja histórica comparativa o a las curvas históricas de oferta y demanda. El método más conveniente debe considerar el análisis de la demanda posible y de la oferta potencial, ya que las naciones pobres deben mirar hacia el futuro cuando se trata de su desarrollo.

Evidentemente, los planificadores de muchas regiones en proceso de desarrollo saben esto y han realizado estudios de costos y mercados para determinar la posibilidad de fabricar ciertos productos. Lo más importante es que dichos estudios pueden efectuarse también para estimar los costos de producción local de los bienes exportables más prometedores. En lo que atañe a su operación, la teoría sugiere a las naciones pobres la búsqueda de nuevos bienes manufacturados susceptibles de exportación. Los planificadores puertorriqueños comenzaron estudiando la lista de bienes manufacturados elaborada por la Oficina del Censo de Estados Unidos, por estudiar el costo y el mercado (continental) de los productos que parecían más favorables. La teoría de la ventaja comparativa tiene su importancia cuando se aprovecha en conjunción con un sistema de estudios de costos y mercados.

La comparación de las condiciones presentes con las potenciales del comercio exterior de las naciones pobres puede proveer la guía para conocer los cambios permanentes engendrados en el bienestar, a través del intercambio. Podríamos llamar a este análisis comparativo-estático, y considerarlo apropiado precisamente para los problemas de los países pobres.

Naturalmente, sería aún más interesante analizar la expansión económica en términos de los cambios continuos de la oferta y demanda; pero infortunadamente no disponemos de semejante teoría dinámica.

Myrdal ha criticado también abiertamente la aplicación de la tesis del libre intercambio, en las naciones menos desarrolladas. Cuando existen industrias incipientes o economías potenciales externas, Myrdal aboga por el proteccionismo, la restricción de las importaciones y por otros métodos parecidos. La intervención sobre el libre intercambio es quizá muy necesaria en las naciones pobres; pero el proteccionismo no es forzosamente el mejor sistema. El intervencionismo puede tomar la forma de planes de desarrollo industrial y agrícola, de exenciones de impuestos, de subsidios, u otras muchas formas de ayuda directa a las industrias nuevas. La política comercial, nombre que se ha dado a las decisiones que afectan al comercio exterior y al intercambio, no necesita restringir a éste. Es a veces más provechoso proporcionar alicientes directos a aquellos que pueden ampliar el intercambio, la producción y la corriente de capital.

No podemos tener ninguna duda sobre la tesis que sustenta que el comercio exterior puede ampliar la magnitud del mercado para los productos de una región. La experiencia de Puerto Rico en materia de exportación prueba claramente dicha verdad. No obstante, se duda a menudo respecto a si las barreras comerciales internacionales son suficientemente

benignas para permitir que la mayoría de las naciones pobres puedan obtener ganancias a través del comercio exterior. Empero, no es preciso que dudemos, al igual que todos los incrédulos.

No es necesariamente cierto que las barreras comerciales invaliden la teoría de las ventajas comparativas; existe una lista bastante larga de productos que las naciones subdesarrolladas pueden fabricar y exportar con provecho. El problema, si es que existe, reside más bien en el hecho de que las naciones subdesarrolladas ignoran cuáles productos podrían exportar con utilidades. O bien, cuando lo conocen, no están preparadas para introducir los cambios en la producción de nuevos artículos. Lo que limita el crecimiento de nuevas exportaciones en los países pobres es la falta de conocimientos y de flexibilidad, más que la existencia de barreras comerciales. Las naciones subdesarrolladas poseen una ventaja comparativa, ya que sus niveles de salarios son relativamente bajos. Pueden producir bienes que necesitan una gran proporción de mano de obra a costos comparativamente menores que las naciones adelantadas. El ejemplo de Puerto Rico nos ofrece una prueba de que esa ventaja comparativa es notable, en tanto que la información disponible sobre las exportaciones de bienes manufacturados de consumo de Jamaica, la India, Hong Kong, Japón y otros países indican que las barreras comerciales existentes no son suficientemente altas para superar las ganancias que se obtienen a través del intercambio.

Hong Kong observó que los productos manufacturados ligeros se vendían muy bien en el extranjero, de acuerdo con F. C. Benham.¹¹ Goza de la Preferencia Imperial entre las naciones de la Comunidad Británica, pero su mejor comprador, Indonesia, no le concede ningún trato especial. La India pasó por una experiencia similar. Jamaica ha encontrado provechoso pagar una tarifa de 22.5 % por el privilegio de vender ciertos tipos de ropa en el mercado norteamericano.

Recientemente se ha hablado mucho en el Reino Unido sobre la posibilidad de imponer cuotas a las importaciones de telas de Hon Kong y la India. Esta actitud sigue de cerca la presión que Norteamérica ejerce sobre el Japón para que este país imponga cuotas restrictivas a sus propias exportaciones de telas de algodón, destinadas al mercado de Estados Unidos. Al respecto cabe señalar dos puntos relacionados con las cuotas restrictivas. El primero es que la demanda de telas de algodón no crece con rapidez —por lo menos así sucede en los países industrializados—. Las exportaciones de tejidos de algodón hacia los mercados muy desarrollados deben ser capaces de competir favorablemente con el poderío económico y político de los productores establecidos en esos países. Hong Kong, la India y Japón han demostrado muy bien su habilidad para competir en

¹¹ Cf., F. C. Benham, "The Growth of Manufacturing in Honk Kong", *International Affairs*, vol. 32, octubre, 1956, pp. 456-463. Agradezco esta referencia al profesor J. R. Hicks.

términos económicos; su influencia política sobre los encargados de estipular las tarifas no viene al caso. Como es natural, Puerto Rico no tiene por qué temer las tarifas norteamericanas, de modo que puede ampliar su producción de los artículos cuya demanda de parte de Norteamérica ya no está creciendo tanto, en comparación con otras naciones pobres. Éstas harían bien en concentrar su atención sobre aquellos bienes cuya demanda se está incrementando, ya que la protección de los mercados que se desarrollan a un ritmo acelerado es a la vez políticamente poco popular y de muy difícil administración.¹²

El segundo punto es que las cuotas de importación sólo logran afectar a los productores extranjeros establecidos cuando aquéllas son inferiores a lo que éstos han exportado ya, aunque pueden restringir seriamente cualquier crecimiento futuro. En la forma en que se emplean de ordinario, las cuotas tienen como base las participaciones históricas en los mercados¹³ y, como tales, impiden la producción de nuevos bienes en las industrias establecidas, aunque sin afectar necesariamente a las empresas antiguas. Evidentemente, una vez que las cuotas han sido implantadas, la expansión futura del intercambio habrá de depender de productos nuevos y distintos a los existentes.

Las cuotas voluntarias, ilustradas por las que adoptó la industria textil japonesa, causan menos aversión que las obligatorias en vista de que otorgan a los productores establecidos un cierto tipo de monopolio utilitario. Éste surge cuando la demanda de un artículo aumenta, sin permitir un incremento de la oferta extranjera. Si los abastecedores locales no pueden ofrecer el producto a precios baratos, en comparación con el extranjero, su precio será mayor de lo que hubiera sido en ausencia de cuotas. Por consiguiente, una mayor demanda puede engendrar un alza del precio de un producto —incluso del precio pagado al abastecedor extranjero por la cuota de dicho producto.

Hay una verdad que no puede discutirse en relación con las barreras comerciales: la mera posibilidad de que las restricciones a la importación que puedan implantarse agrave los riesgos vinculados a la expansión de las exportaciones. Los exportadores puertorriqueños no tienen por qué temer las restricciones a las importaciones entre la isla y el continente, pero otras naciones pobres deben tomar en cuenta esa incertidumbre. Es probable que el comercio exterior sea más riesgoso que el intercambio meramente interno, en particular cuando éste se ha establecido sobre bases nacionales estrictamente delimitadas.¹⁴ Además, existe la posibilidad de que los mayores riesgos inherentes del comercio exterior alejen a la expansión deseada.

El lector cuidadoso observará ahora que hemos formulado dos opi-

¹² Cf., D. D. Humphrey, *American Imports*, Nueva York, Twentieth Century Fund, 1955, pp. 490 y *passim*.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ Cf., Hirschman, *National Power...*, *op. cit.*, pp. 79 ss., para una disertación sobre este tema.

niones, al parecer contradictorias, en relación con los riesgos del comercio de exportación. Por un lado, hemos indicado que los inversionistas preferirán invertir en actividades directamente productivas (ADP) en un país pobre, en caso de que puedan vender los productos en su propio mercado (desarrollado), y no si se les obliga a vender exclusivamente en el mercado local (subdesarrollado), primordialmente porque los riesgos son menores vendiendo en su propio mercado. Por otra parte, señalamos que actualmente el comercio exterior es más arriesgado que el comercio puramente interno, dando a entender que las inversiones en actividades directamente productivas (ADP) pueden ser menos arriesgadas (y, por ende, más deseables) si la nueva producción ha de venderse en el lugar en que se elabora. ¿Cómo salir de esta aparente contradicción? La solución reside en el análisis de la incertidumbre del mercado. Evidentemente el mercado interno desconocido es más riesgoso que el mercado extranjero que nos es familiar, en especial cuando los propietarios de las industrias son ciudadanos del país que domina el mercado en proceso de desarrollo. Por otra parte, si el mercado interno es conocido y atractivo en un país pobre, podemos considerar que el mercado interno es menos aventurado que cualquier mercado extranjero. La solución ideal, por supuesto, puede consistir en distribuir los riesgos produciendo tanto para el mercado interno como para el exterior.

III. LA TEORÍA DEL DESARROLLO EQUILIBRADO EN PERSPECTIVA

El mercado interno de Puerto Rico, al igual que el continental, es capaz de brindar alicientes para la producción. Y lo ha hecho. El tremendo volumen de leche, pan fresco, refrescos, vestidos baratos, muebles, fertilizantes, cemento, productos de papel y muchos otros producidos en la isla se venden ahí mismo.¹⁵ Las empresas puertorriqueñas pueden probablemente ofrecer dichos bienes más baratos que otras empresas, ya que los productos son de transporte relativamente oneroso o bien requieren de un volumen elevado de mano de obra para su manufactura. En 1954, aproximadamente el 25 % de la producción de las industrias nuevas exentas de impuestos se vendió en la isla; el valor montó más de 35 millones de dólares. Considerando todas las industrias juntas (incluyendo la del azúcar, el ion, el tabaco, etc.), el mercado interno parece aún más importante; 46 % de toda la producción industrial se vendió en el mercado interno. Esas ventas en el interior sumaron 219 millones de dólares en 1954,¹⁶ es decir, cerca del 20 % del producto bruto de la comunidad en aquel año.

Quizá no se observe de inmediato que la experiencia de Puerto Rico en relación con el crecimiento a través de la producción para el mercado

¹⁵ Cf. U. S. Department of Commerce, Bureau of The Census y Puerto Rico Planning Board, Bureau of Economics and Statistics, Division of Statistics, *Puerto Rico Census of Manufactures, 1954*, pp. 22-52.

¹⁶ *Ibid.*

interno es parecida al problema de las naciones pobres que se encuentran fuera de las barreras arancelarias norteamericanas. Después de todo, parte del ingreso gastado en Puerto Rico en bienes de consumo se obtuvo produciendo para el mercado continental; no es posible obtener en todos los países este ingreso derivado de las exportaciones. Otras naciones pobres podrían producir también para los mercados interno y externo, si las barreras comerciales y los costos de transporte no redujeran el tamaño efectivo de los mercados extranjeros. Infortunadamente, las barreras que impiden el libre comercio existen y, en algunos casos, son muy restrictivas. La solución posible para un país que se encuentra en este caso ha sido ampliamente recomendada bajo el lema de "crecimiento equilibrado".

La teoría del desarrollo equilibrado se denominó a veces teoría de producción diversificada para las demandas diversificadas del mercado interno. Propiamente, subraya las ventajas que pueden obtenerse de la producción para el mercado interno de aquellos bienes que no pueden importarse del extranjero a precios tan baratos como los que pueden lograrse en el país. Los muebles, ciertos tipos de indumentaria barata, la leche líquida, las bebidas refrescantes, la cerveza y los productos de panadería son ejemplos típicos de bienes perecederos, voluminosos, no comerciables (con el exterior), cuya producción requiere de una alta intensidad de mano de obra y cuya venta puede promoverse con ventaja en los lugares cercanos en donde se producen.

El atractivo especial de la teoría del crecimiento equilibrado reside en su bilateralismo. Es decir, que la producción para el mercado interno da lugar a una elevación del ingreso real de los compradores de esos bienes (puesto que algunos de éstos tendrían que importarse si no se fabricaran en el país, a precios más altos) al mismo tiempo que da ocupación a los obreros que participan en su producción. Ésta es una de sus facetas. La otra consiste en que los productores, al percibir mayores ingresos, amplían la magnitud efectiva del mercado gastando esos ingresos para adquirir productos de sus vecinos —siempre y cuando que los vecinos sean suficientemente inteligentes para producir los bienes que deseen adquirir—. Como lo advertirá el lector, nos encontramos nuevamente frente a la ley de Say. Con las palabras de Ragnar Nurkse, "En las regiones subdesarrolladas el ahorro excesivo no engendra, generalmente, un 'vacío deflacionario'. La producción crea su propia demanda, y el tamaño del mercado depende del volumen de la producción."¹⁷ Es aquí donde la palabra "equilibrado" tiene mayor significado. Es poco probable que la producción de una sola especie de bienes, como zapatos por ejemplo, se traduzca en la compra total de toda la producción de la planta, de parte de los obreros que trabajan en ella. Los obreros también desearán adquirir otros bienes. Sus necesidades

¹⁷ Nurkse, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Nueva York, 1953, pp. 8-9.

son variadas, o equilibradas. A fin de que los trabajadores puedan convertirse mutuamente en los mejores clientes, es indispensable producir una variedad de bienes —he aquí por qué el término inversión “equilibrada” o crecimiento “equilibrado”. Con el libre comercio, las necesidades diversificadas de una sociedad pueden satisfacerse a través de compras en el extranjero, en caso de que el país menos desarrollado considere más provechosa la especialización en ciertos tipos de bienes. Puerto Rico, por ejemplo, no produce calzado de primera calidad; exporta zapatos baratos e importa otros más finos.

Es preciso explicar aquí una hipótesis. Estamos suponiendo que la gama de bienes potenciales no “comerciables” con el exterior, definidos por los fletes y por otras barreras comerciales, incluye diferentes especies para hacer posible un patrón diversificado de crecimiento. Si sólo existe un tipo de bienes (por ejemplo, zapatos) nos inmovilizaríamos. El crecimiento equilibrado sería imposible a menos que la población tuviera enormes deseos de adquirir calzado. A juzgar por las informaciones disponibles sobre Puerto Rico, Jamaica, Cuba, México y otras naciones menos desarrolladas, cabe suponer que la gama de bienes potenciales no comerciables con el extranjero incluye varios tipos de bienes, aunque no muchos.

En otras palabras, el crecimiento equilibrado se refiere a las posibilidades de cambiar la curva de la demanda de los productos en dirección ascendente y hacia la derecha, además de aprovechar las posibilidades de producir basándose en una curva de oferta suficientemente baja (y con tendencia descendente) para que el intercambio sea provechoso.

Sin embargo, al igual que el desarrollo por medio del comercio exterior, el crecimiento equilibrado no es ninguna panacea. Debemos ser cautelosos con respecto a la eficacia del crecimiento equilibrado, como medio de lograr la expansión económica. En primer lugar, es probable que algunos países sean demasiado pequeños para alcanzar altos niveles de productividad en un gran número de industrias. Quizá sea imposible vender un número suficiente de automóviles en un país pequeño para que sea factible la producción local. Las limitaciones geográficas y otras que afectan el tamaño del mercado potencial pueden dificultar la obtención de una productividad elevada *a través del crecimiento equilibrado*. Como lo ha señalado correctamente Wallich en el caso de Cuba, el problema no reside en el crecimiento equilibrado ni en la expansión de las exportaciones, sino en la combinación inteligente de ambos para alcanzar el desarrollo máximo.¹⁸ Las naciones pequeñas pueden no estar capacitadas para desarrollarse sólo a través del crecimiento equilibrado, hasta el punto de que existan dos automóviles en cada cochera, pero sí podrían vivir considerablemente mejor que en la actualidad.

¹⁸ Cf. H. C. Wallich, *Monetary Problems of an Export Economy*, Cambridge, Harvard University Press, 1950, p. 21.

La segunda reserva en relación con el crecimiento equilibrado estriba en que es probable que exista un grave problema de transición entre la época en que se establecen las industrias productoras de una gama amplia y diversificada de bienes y la época en que éstas se convierten en productores eficientes. Quizá se dificulte vender bienes de costo elevado en competencia con importaciones baratas; es posible que los bienes producidos en el país no sean tan baratos como los importados, hasta que la organización de la producción sea eficiente. Y esto puede tomar dos o tres años o más. La solución que se recomienda generalmente para el problema es la protección por medio de tarifas, basada en el argumento de las industrias incipientes. Un método más positivo, sugerido por el programa de Fomento de Puerto Rico, consiste en otorgar subsidios de parte del gobierno para el establecimiento de industrias nuevas, la concesión de terrenos, edificios, capital y ayuda técnica basada en métodos de producción eficientes. Por supuesto, los subsidios no son novedosos; depositamos el énfasis en ellos porque se emplean muy poco en los países menos desarrollados.

La tercera reserva en relación con la teoría del crecimiento equilibrado consiste en que ésta no se ha relacionado con las explicaciones que indican cómo debe obtenerse el capital para establecer una lista variada de industrias. En realidad, ésta no es una reserva válida en relación con la teoría del crecimiento equilibrado en sí mismo; la reserva se establece con respecto a una de las hipótesis en que se funda el crecimiento equilibrado: el supuesto de que se dispone de fuentes de capital. Este supuesto parece empíricamente débil, en el caso de las naciones subdesarrolladas, en vista de que éstas raras veces disponen del capital suficiente. Evidentemente, existe la posibilidad de obtener ciertos fondos en dichos países. La India, por ejemplo, encontró que los intereses particulares deseaban invertir afanosamente en la nueva planta siderúrgica de Tata.¹⁹ La cuestión primordial es fomentar la inversión necesaria a través de incentivos. En verdad, un programa de fomento debidamente administrado y financiado, semejante al de Puerto Rico, ayudaría a encauzar el capital necesario. No obstante, en la mayoría de los países subdesarrollados hay escasez de capital. Sería más fácil obtener capitales privados extranjeros para las industrias productoras de bienes de consumo si éstas se proyectasen para abastecer al mercado de exportación, ya que los capitalistas extranjeros tienen mayor experiencia en relación con la posibilidad que existe de obtener utilidades en sus propios mercados desarrollados que en los mercados locales subdesarrollados y desconocidos. Sin embargo, aun cuando la perspectiva de producción para el mercado local es atractiva (fabricación de cemento o em-

¹⁹ Cf., Naciones Unidas, *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries* (Procesos y problemas de la industrialización en las naciones subdesarrolladas), Nueva York, 1955, p. 38; Hopkins Press, para el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, 1957, pp. 11-12. y el examen de dicho informe por William Diamond en *Development Banks*, Baltimore, The John

botellado de refrescos, por ejemplo), los programas de promoción de inversiones tienden a ser de primera importancia para atraer el capital extranjero.

El profesor Hirshman ha subrayado una cuarta reserva en relación con el crecimiento equilibrado: la ausencia de habilidad empresarial que es indispensable para la promoción del crecimiento equilibrado en los países pobres.²⁰ Esto no es, en el fondo, sino un reflejo de la falta de financiamiento, ya que es posible importar del extranjero a los empresarios especializados; es decir, las personas que tomarán las decisiones finales.

Debe observarse que ambas políticas, la "producción para la exportación" y el "crecimiento equilibrado" no son, de ninguna manera, exclusivas. Pueden adoptarse simultáneamente. Nuestro interés surgió tan sólo porque últimamente se ha mencionado con insistencia el crecimiento equilibrado y no se ha prestado ningún interés a las posibilidades de producir bienes manufacturados terminados para la exportación. Los economistas han sido brillantes y penetrantes en relación con la política del crecimiento equilibrado; pero parece que han carecido de imaginación y pecado de descuido en lo que atañe a la política basada en la producción de manufacturas ligeras para la exportación.²¹

La condición bajo la cual la expansión de las exportaciones es más atractiva para el empresario-inversionista tiene su inconveniente: los servicios productivos por ampliar deben ofrecer los bienes cuya demanda va en aumento.²² El caso de un mercado en expansión es fácil de estudiar. Los nuevos servicios productivos deben establecerse en los sectores más productivos; en los casos en que las ventajas comparativas sean mayores. Con la existencia de mercados crecientes, ninguna de las empresas necesita reducir su producción; las industrias nuevas y antiguas pueden abastecer el mercado en forma conjunta. Lo importante es que el crecimiento a través del comercio exterior puede alcanzarse con mayor facilidad cuando la demanda de bienes de exportación está en aumento y no cuando se encuentra estancada. Sin un mercado creciente, el comercio de exportación puede dificultarse aun cuando exista una ventaja comparativa, ya que pueden implantarse restricciones a las importaciones con el propósito de proteger el mercado interno en el que predominan los industriales nacionales: la protección de los bienes cuya demanda se encuentra estancada (pañuelos, ciertos tipos de tejidos de lana), así como de los productos cuyos mercados crecen rápidamente (equipos eléctricos).

²⁰ Cf., Hirschman, *Strategy...*, op. cit., p. 53.

²¹ Al respecto véase de J. R. y U. K. Hicks, *Report on Finance and Taxation in Jamaica*, Kingston, Jamaica, Government Printer, 1955, pp. 9-19, y *passim*.

²² Cf., Humphrey, *loc. cit.*

IV. RESUMEN

En el presente estudio se sustenta la tesis de que el comercio exterior puede promover el desarrollo en dos formas: 1) a través de la exportación de productos primarios; y 2) mediante la exportación de bienes de consumo manufacturados. Puerto Rico intentó ambos métodos. Hemos subrayado las posibilidades de crecimiento brindadas por las exportaciones de bienes de consumo manufacturados, como lo sugiere el caso de Puerto Rico. Existe cierta cautela hacia la idea de que la producción de bienes de consumo para la exportación es una fuente importante de crecimiento. Las restricciones a las importaciones por parte de los países adelantados (o atrasados) pueden impedir la movilización de bienes de consumo y otros a través de las fronteras. Es probable que las naciones subdesarrolladas sean incapaces de exportar por el cerco de barreras comerciales impuesto por las naciones desarrolladas.

Cuando las barreras comerciales impiden el intercambio, a la nación pobre sólo le queda el camino de ampliar su propio mercado interno. La mayoría de los países pobres, incluyendo a Puerto Rico, necesitan seguir políticas de expansión externa e interna simultáneamente.

Cuadro 1. VENTAS NORTEAMERICANAS Y EXPORTACIONES PUERTORRIQUEÑAS
DE ALGUNAS MANUFACTURAS SELECCIONADAS, 1947-1956
(Millones de dólares)

Año ^a	Ventas ^b norteamericanas	Exportaciones norteamericanas	Importaciones norteamericanas	Exportaciones puertorriqueñas
<i>Maquinaria y aparatos eléctricos</i>				
1947	8 214	562	3	—
1948	8 703	491	5	—
1949	8 905	482	4	0.6
1950	10 457	439	9	1.3
1951	12 223	632	18	1.1
1952	14 815	752	27	1.0
1953	16 724	893	44	2.2
1954	15 805	870	46	8.8
1955	s.d.	844	56	12.8
1956	s.d.	1 016	100	21.2
<i>Juguetes y artículos deportivos</i>				
1947	1 888	23	3	0.1
1948	1 958	18	5	0.1
1949	1 830	14	6	0.3
1950	1 977	12	8	0.3
1951	2 120	16	9	0.4
1952	2 279	17	12	0.6
1953	2 402	21	17	2.3

Cuadro 1 [continuación]

Año	Ventas norteamericanas	Exportaciones norteamericanas	Importaciones norteamericanas	Exportaciones puertorriqueñas
1954	2 481	22	21	2.7
1955	2 771	23	28	2.8
1956	3 020	27	39	3.8
<i>Metales y manufacturas, excluidos los vehículos y maquinaria</i>				
1947	27 410	1 364	572	0.1
1948	33 165	1 124	875	0.3
1949	29 398	1 124	963	0.4
1950	37 030	792	1 183	0.2
1951	44 082	1 037	1 435	0.8
1952	42 330	1 224	1 924	2.5
1953	48 002	1 050	2 098	2.8
1954	43 549	1 194	1 722	2.4
1955	s.d.	1 576	1 976	4.8
1956	s.d.	2 015	2 351	4.3
<i>Papel y productos derivados</i>				
1947	5 690	144	363	neg.
1948	5 920	119	438	0.1
1949	5 372	94	453	0.3
1950	6 853	90	473	neg.
1951	8 293	179	546	1.0
1952	7 742	155	602	2.6
1953	8 250	125	636	3.0
1954	8 448	162	637	4.3
1955	s.d.	195	666	3.5
1956	s.d.	198	750	4.8
<i>Cemento, vidrio y productos y arcilla</i>				
1947	3 633	149	26	neg.
1948	4 079	129	37	—
1949	3 927	118	38	0.1
1950	4 981	98	55	0.5
1951	5 689	137	76	2.4
1952	5 547	126	75	1.6
1953	6 444	131	90	2.3
1954	6 554	121	91	2.4
1955	s.d.	148	141	2.8
1956	s.d.	158	169	3.6
<i>Productos químicos y derivados^e</i>				
1947	13 487	783	105	0.6
1948	13 972	780	112	1.6

Cuadro 1 [*conclusión*]

Año	Ventas norteamericanas	Exportaciones norteamericanas	Importaciones norteamericanas	Exportaciones puertorriqueñas
1949	13 050	774	107	0.8
1950	16 104	722	170	1.5
1951	18 055	977	301	3.3
1952	17 724	819	244	3.7
1953	18 440	819	293	5.2
1954	18 696	1 004	249	7.3
1955	s.d.	1 091	255	6.4
1956	s.d.	1 251	274	4.4

^a Cifras puertorriqueñas correspondientes al año fiscal que termina el 30 de junio, del año señalado.

^b Ventas de sociedades excepto para juguetes y artículos deportivos, cuyas cifras se obtuvieron de los gastos en consumo personal.

^c Las cifras puertorriqueñas están formadas principalmente por preparaciones medicinales y farmacéuticas.

FUENTES: National Income, edición 1954; Anuarios Estadísticos de Puerto Rico; Statistical Abstract de los Estados Unidos, varias ediciones.

Cuadro 2. VENTAS NORTEAMERICANAS Y EXPORTACIONES PUERTORRIQUEÑAS
DE INDUMENTARIA, 1947-1956
(Millones de dólares)

Año ^a	Ventas ^b norteamericanas	Exportaciones norteamericanas	Importaciones norteamericanas	Exportaciones puertorriqueñas
<i>Indumentaria y accesorios de todos tipos</i>				
1947	15 610	s.d.	s.d.	39.2
1948	16 450	s.d.	s.d.	32.2
1949	15 371	s.d.	s.d.	33.7
1950	16 154	s.d.	s.d.	42.8
1951	16 086	819	539	57.2
1952	16 588	660	513	48.6
1953	16 350	640	464	62.7
1954	16 117	622	440	75.1
1955	16 813	616	585	79.1
1956	17 825	630	648	89.2
<i>Fajas, portabustos y portaliqas ^c</i>				
1947	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
1948	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
1949	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
1950	s.d.	s.d.	s.d.	0.3
1951	s.d.	s.d.	s.d.	1.9
1952	s.d.	s.d.	s.d.	3.2
1953	s.d.	s.d.	s.d.	6.3

Cuadro 2 [conclusión]

Año	Ventas norteamericanas	Exportaciones norteamericanas	Importaciones norteamericanas	Exportaciones puertorriqueñas
1954	190	s.d.	0.2	10.6
1955	202	s.d.	0.3	14.5
1956	216	s.d.	0.3	19.8

^a Cifras puertorriqueñas correspondientes al año fiscal que termina el 30 de junio del año señalado.

^b Ventas de sociedades para indumentaria y accesorios, y cifras de consumo personal para fajas, portabustos y portatigas.

^c Las cifras de las ventas norteamericanas incluyen sólo portabustos; y los importaciones norteamericanas son sólo del Japón.

FUENTES: *National Income*, edición de 1954, Suplemento de *Survey of Current Business*; Anuarios Estadísticos de Puerto Rico; *Statistical Abstract* de los Estados Unidos, varias ediciones; y Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *World Trade Information Service, Statistical Reports*, Parte 3, núms. 58-14 y 58-24, 1958.

Cuadro 3. PRODUCCIÓN Y VENTAS NORTEAMERICANAS Y EXPORTACIONES PUERTORRIQUEÑAS DE MANUFACTURAS DE ALGODÓN Y CUERO, 1947-56

Año ^a	Producción ^b de Estados Unidos	Exportación de Estados Unidos	Importación de Estados Unidos	Exportación de Puerto Rico	
				Volumen	Valor ^c
<i>Sábanas y fundas de almohadas de algodón (miles)</i>					
1947	s.d.	s.d.	s.d.	344	0.3
1948	s.d.	s.d.	s.d.	114	0.1
1949	s.d.	s.d.	s.d.	61	neg.
1950	s.d.	s.d.	s.d.	98	0.1
1951	s.d.	s.d.	s.d.	184	0.1
1952	s.d.	s.d.	s.d.	311	0.3
1953	s.d.	s.d.	s.d.	263	0.2
1954	211 752	3 252	1 337	82	0.1
1955	204 598	2 487	11 738	115	0.2
1956	217 097	2 440	4 923	166	0.2
<i>Guantes de algodón (miles de docenas de pares)</i>					
1947	s.d.	s.d.	s.d.	665	7.4
1948	s.d.	s.d.	s.d.	873	8.9
1949	s.d.	s.d.	s.d.	894	9.3
1950	s.d.	s.d.	s.d.	979	10.7
1951	s.d.	s.d.	s.d.	1 220	13.1
1952	s.d.	s.d.	s.d.	712	7.7
1953	s.d.	s.d.	s.d.	986	11.5
1954	2 423	13	448	859	10.4
1955	2 754	17	704	813	9.5
1956	3 063	19	865	776	9.3

Cuadro 3 [conclusión]

Año	Producción ^b de Estados Unidos	Exportación de Estados Unidos	Importación de Estados Unidos	Exportación de Puerto Rico	
				Volumen	Valor
<i>Pañuelos de algodón (miles de docenas)</i>					
1947	s.d.	s.d.	s.d.	5 817	13.6
1948	s.d.	s.d.	s.d.	3 261	7.4
1949	s.d.	s.d.	s.d.	3 701	7.7
1950	s.d.	s.d.	s.d.	4 013	8.9
1951	s.d.	s.d.	s.d.	5 245	11.1
1952	s.d.	s.d.	s.d.	3 996	8.6
1953	s.d.	s.d.	s.d.	5 573	11.4
1954	20 914	368	3 429	5 619	11.4
1955	18 500	236	4 247	5 812	11.1
1956	19 200	263	5 453	4 897	10.2
<i>Cuero y productos de cuero (millones de dólares)</i>					
1947	3 298	75	30		3.1
1948	3 137	60	29		0.9
1949	2 901	56	23		0.8
1950	3 174	39	41		0.9
1951	3 448	41	45		4.7
1952	3 314	41	37		5.9
1953	3 226	47	46		8.1
1954	3 055	45	45		10.8
1955	s.d.	46	58		10.6
1956	s.d.	46	76		12.4

^a Cifras puertorriqueñas correspondientes al año fiscal que termina el 30 de junio del año señalado.

^b Excepto cuero y productos de cuero, cuyas cifras corresponden a ventas.

^c Millones de dólares.

FUENTES: Anuarios Estadísticos de Puerto Rico; *Statistical Abstract* de los Estados Unidos, varias ediciones; y Departamento de Comercio de Estados Unidos, *World Trade Information Service Statistical Reports*, Parte 3, núms. 58-8, 58-14, 58-99 y 58-24, 1958.