

# **OPERACION MANOS A LA OBRA**

**LA ECONOMIA POLITICA DEL COLONIAJE**

**Rafael Rodríguez Cruz  
Taller de Formación Política**

**EDICIONES TALLER**

*El sabio engreimiento es una de las causas de la pobreza de las ciencias. Su fin no es abrir una puerta a la infinita sabiduría, sino poner un límite al infinito error.*

Galileo Galilei

## INDICE

Introducción . . . . .	11
La tendencia estructural básica del capitalismo norteamericano . . . . .	17
Marx: acerca del papel de los mercados en los orígenes de la moderna industria capitalista . . . . .	23
Mercados e industria en el regionalismo norteamericano de la posguerra . . . . .	29
Boosterismo sureño y autonomismo jíbaro . .	53
Nota final: Actualidad del problema nacional puertorriqueño . . . . .	101

## INTRODUCCION

La movilidad del capital y del trabajo dependen siempre de dos tipos de factores: factores de naturaleza económica y factores de naturaleza político-estatal. Entre los factores de naturaleza económica condicionantes de la estructuración regional *interna* del capitalismo norteamericano podemos mencionar la expansión de los mercados regionales, la migración regional de plantas industriales, los avances tecnológicos, el desarrollo de los sistemas de transporte, los recursos naturales y las tasas salariales prevalecientes. Entre los factores de naturaleza político-estatal podemos mencionar los programas de incentivos a industrias de nueva formación, las restricciones legales al desarrollo de uniones obreras, el impacto regional del presupuesto federal y la estructuración inter-regional de la banca.

Con arreglo a lo anterior, los estudiosos del regionalismo norteamericano se dividen en dos campos. Aquellos que ponen su énfasis en los factores de naturaleza económica y aquellos que ponen su énfasis en los factores de naturaleza político-estatal. No puedo detenerme aquí en una exposición detallada de las distintas corrientes del regionalismo norteamericano. Lo que sí debo introducir de inmediato es lo siguiente: hasta ahora nadie ha logrado aislar un sólo factor que pueda dar cuenta, de por sí, de las transformaciones regionales internas del capitalismo nor-

teamericano. Y no es extraño. Las leyes económicas puras sólo existen en la cabeza de los economistas. Desafortunadamente, muy a menudo se deja de lado esta regla, aún por los que se llaman seguidores de Marx y Engels.

La tesis marxista de la primacía de lo económico sobre lo político parece encerrar una tautología, pero sólo en la mente de quienes no la entienden a profundidad. La producción capitalista depende de dos supuestos básicos: el desarrollo de los mercados y la generalización del trabajo asalariado. ¿Pero no dependen estos dos supuestos-en su desarrollo- de la intervención del Estado? Cierto. Pero de lo que se trata aquí es de los límites. Es decir, del grado en que el Estado pueda dar cuenta del proceso de expansión y consolidación del régimen capitalista de producción. Más allá de ciertos límites (cuyo movimiento es elástico) el desarrollo de las leyes fundamentales de la producción capitalista (en síntesis, el incremento *absoluto* de la masa de plusvalor creado por la clase obrera, pero apropiado, realizado y reinvertido por la clase capitalista) exige del avance general de la productividad media del trabajo y de la extensión del mercado mundial. Los factores que compensan tanto por el avance como por el atraso de la productividad del trabajo son múltiples y de diverso tipo. Però ellos también están sujetos a la ley general de la primacía de lo económico.

Nada más ridículo pues que aquellos que, a nombre de Marx, niegan el papel del Estado y de la política en el curso general de los eventos. Engels se encargó ya de ajustar cuentas con esos

detractores.

La tesis básica que aquí presento fue desarrollada ya en otro artículo que no ha sido publicado y que titulé: *Puerto Rico y la economía política del regionalismo norteamericano*. Esta tesis puede resumirse de la manera siguiente. La ausencia de barreras artificiales a la libre movilidad de capital y de trabajo entre Puerto Rico y los Estados Unidos no ha resultado en un proceso de *convergencia* social y económica entre ambas regiones. Lo contrario ha ocurrido entre los viejos centros industriales norteamericanos y las regiones interiores menos desarrolladas de ese país.

La diferenciación *estructural* entre Puerto Rico y los Estados Unidos responde a dos causas básicas. En primer lugar, al libre cambio mismo. Es decir, a la ausencia *extrema* de obstáculos artificiales al libre flujo de capitales y mercancías norteamericanas a la Isla. El carácter específico de este "libre cambio" se refleja en la exclusión de la Isla del sistema tributario norteamericano y en la ausencia de mecanismos estatales para fijar el capital en ella.

En segundo lugar, responde al papel aplastante jugado por el gran capital monopolista en la industrialización de la Isla. <sup>1</sup> Algo bastante distinto ha ocurrido en el llamado fenómeno del Sunbelt norteamericano y en algunas regiones internas de países europeos. Toda la información que hemos recopilado hasta el momento, confirma, por ejemplo, que la migración interregional de plantas industriales ha jugado un papel *secundario* (o al menos no aplastante) en la moderna industrialización del sur norteamericano y de las regiones originalmente más atrasadas de Inglaterra. <sup>2</sup> Aquí

el papel predominante parece haberlo jugado el establecimiento de nuevas plantas y la expansión de las existentes.

El capitalismo agrario y dependiente de las primeras cuatro décadas de este siglo jugó, sin lugar a dudas, un papel decisivo en la estructuración posterior de la sociedad puertorriqueña. Pero también lo jugó la exclusión de la Isla del salario mínimo federal, su inclusión particular en la ley tributaria federal de 1919, y, finalmente, su articulación con las leyes bancarias de 1934 y 1956. Hasta ahora nadie ha logrado integrar estas variables de la moderna industrialización de Puerto Rico en una sola articulación lógica.

Lo que sí es claro es que la experiencia puertorriqueña de la posguerra sigue siendo el tormento de las fantasías de los economistas y sociólogos burgueses. <sup>3</sup> Aún desde el punto de vista de la economía política clásica, la ausencia de barreras artificiales a la libre movilidad del capital entre dos regiones cualesquiera de un país capitalista, debería conducir a la convergencia de los niveles de desarrollo social. Lo contrario es lo que aquí evidenciamos. Precisamente allí donde están dadas las condiciones estatales más ideales para la movilidad del capital, allí donde el gran capital financiero central ha penetrado con más potencia, como es el caso de Puerto Rico, se ha cerrado el camino de la nivelación.

La contradicción, en su forma moderna, surge de que Puerto Rico es una región de rápido crecimiento económico durante la posguerra que no ha experimentado un proceso de convergencia con el nivel medio de desarrollo social en los

Estados Unidos. Y aquí lo decisivo es la combinación de rápido crecimiento y avance de la divergencia, pues es evidente que Puerto Rico, si ha de compararse con alguna región interna de los Estados Unidos, es con las regiones de rápida expansión durante la posguerra.

Puerto Rico es una región *única* de los Estados Unidos. Sus transformaciones estructurales en los últimos cincuenta años no son explicables primariamente en términos de las leyes económicas y superestructurales que presiden la distribución interregional de la actividad económica en los Estados Unidos. Tampoco son explicables primariamente en términos de las leyes económicas y superestructurales que presiden la movilidad internacional del capital norteamericano durante la posguerra. Esto no debería tomarnos por sorpresa. Ya en 1930, Albizu Campos señaló esta particularidad de la experiencia puertorriqueña en los Estados Unidos. Puerto Rico es una región única de los Estados Unidos, un punto intermedio entre los dos procesos arriba mencionados. O, para expresarlo en las propias palabras de Albizu: *“Puerto Rico es país doméstico en lo internacional, y es extranjero en lo nacional doméstico.”*<sup>4</sup>



## Notas

- \* *Región Sur de los Estados Unidos*: Delaware, Maryland, Virginia, West Virginia, North Carolina, South Carolina, Georgia, Florida, Kentucky, Tennessee, Alabama, Mississippi, Arkansas, Louisiana, Oklahoma y Texas.

## INTRODUCCION:

- 1) Taller de Formación Política: "Crítica a la Ponencia del Colectivo Socialista de San Juan: ¿ Marxismo o Independentismo Socialista?", en: *Pensamiento Crítico*, Año VII, Núm. 36, Enero-Febrero 1984, págs. 16-27.
- 2) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: *Regional Growth*, Vol. I, págs. 31-53.; Bernard L. Weistein & Robert E. Firestine: *Regional Growth and Decline in the United States*, págs. 134-144; James C. Cobbs: *The Selling of the South*, págs. 179-209; P.E. Lloyd & D.E. Reeve: "North West England 1971-1977, A Study on Industrial Decline and Economic Restructuring", en: *Regional Studies*, Vol. 16, No. 5, October 1982, págs. 345-359.,; Richard B. Mckenzie: *Fugitive Industry*, págs. 59-79.
- 3) José J. Villamil: "Puerto Rico 1948-1979: The Limits of Dependent Growth", en: *Transnational Capitalism And National Development*, editado por José J. Villamil.
- 4) Pedro Albizu Campos: *Obras Escogidas*, Vol. I, editadas por Benjamín Torres, pág. 242.

## LA TENDENCIA ESTRUCTURAL BASICA DEL CAPITALISMO NORTEAMERICANO

Desde mediados de la década de los treinta, el capitalismo norteamericano ha manifestado una tendencia estructural a la *convergencia* inter-regional en los niveles de desarrollo social y económico.<sup>1</sup> Esta tendencia estructural básica puede corroborarse empíricamente en la homogenización inter-regional de las estructuras demográficas, industriales, ocupacionales y de ingreso.

El despliegue pleno de esta tendencia estructural básica del moderno capitalismo norteamericano es el resultado del paso de la segunda a la tercera etapa en el proceso secular de dispersión (Este/Oeste) de la actividad económica y de la población en los Estados Unidos.<sup>2</sup> La segunda etapa abarcó los años 1850-1930 y, al igual que la primera, se caracterizó por una localización geográfica de la actividad económica orientada primariamente por la ubicación de los recursos naturales. La tercera etapa, sin embargo, implicó el paso a una redistribución geográfica de la actividad económica orientada primariamente por la evolución de los mercados (conformamiento inter-regional del mercado nacional) y por la orientación de la migración poblacional. El componente básico de esta tercera etapa en el proceso de dispersión geográfica de la actividad económica en los Estados Unidos, es el empleo en la gran industria y los servicios (así como el creciente desplazamiento relativo del

primero por el segundo, particularmente desde 1965). Tanto la minería como la agricultura han perdido importancia relativa como absoluta.

El rasgo posiblemente más sobresaliente de la tercera etapa del regionalismo norteamericano es su tendencia a la *convergencia* en los niveles de desarrollo económico regional. Nunca antes en la historia moderna de los Estados Unidos, el proceso de dispersión geográfica de la actividad económica había asumido la forma de una tendencia consistente y pronunciada a la convergencia inter-regional de los niveles de desarrollo social.<sup>3</sup> Los años de 1900-1920 apenas presenciaron convergencia de tipo alguno (con la excepción de California y las Montañas). La década de los veinte se caracterizó por una ampliación de las divergencias en niveles de desarrollo económico regional. A partir de la Gran Depresión el proceso de convergencia en los niveles regionales de desarrollo ha sido consistente, aunque desigual.<sup>4</sup> Los años de 1930-1950, fueron años de acelerada convergencia en los niveles de desarrollo económico regional. Entre 1947 y 1960, sin embargo, se desaceleró la tendencia (lo que apunta a la expansión del mercado mundial como un elemento amortiguador del proceso). La década de 1970-1980, por otro lado, ha presenciado una segunda aceleración en la tendencia convergente básica del capitalismo norteamericano.<sup>5</sup>

Paradójicamente, el proceso de convergencia en los niveles de desarrollo económico inter-regional supone un fenómeno inverso: la diferenciación de tasa de crecimiento. Al menos a lo largo de cinco décadas de este siglo (pero especialmente en mo-

mentos de contracción relativa o absoluta del mercado mundial), las regiones absolutamente menos desarrolladas de los Estados Unidos (como el Sur-Este, el Sur-Oeste y el Lejano Oeste) han presentado tasas de crecimiento económico más aceleradas que las tasas prevalecientes en las regiones originalmente más desarrolladas (Nueva Inglaterra, los Grandes Lagos y el Medio-Oeste). Particularmente importantes a este respecto son las divergentes tasas regionales de avance relativo en el ingreso personal, la población (con la excepción del Sur-Este hasta 1955), el empleo no-agrícola y en el empleo ligado estrictamente a la manufactura.<sup>4</sup>

El resultado más general del proceso desigual de crecimiento económico regional ha sido el desplazamiento relativo del ingreso personal, el empleo, la población y la actividad económica del Nor-Oeste, Medio-Oeste y los Grandes Lagos hacia el Lejano Oeste, el Sur-Oeste y el Sur-Este. En la tabla que se presenta en la próxima página se muestra el porcentaje del ingreso personal total, del valor añadido por la manufactura, de la población y de la fuerza de trabajo empleada en los servicios concentrada en las regiones económicamente maduras de los Estados Unidos.

Debo, sin embargo, insistir que se trata de un proceso de desplazamiento *relativo*, pues tan sólo en el parámetro de población manufacturera parecen las regiones más maduras registrar una caída de naturaleza absoluta. De lo que se trata en los demás parámetros es de una tasa de crecimiento más baja que se traduce, a su vez, en una caída relativa:

“The rich regions-Mideast, Far West, New England, and Great Lakes-have become rela-

---

POSICION DE LAS REGIONES ECONOMICAMENTE  
MADURAS: N. Inglaterra, Medio-Oeste  
Grandes Lagos

---

Parámetro	1910-1977 por ciento total nacional
Ingreso Personal	63/47
Empleo Manufacturero	70/50
Valor Añadido	77/56
Empleo Servicios	58/50
Población	50/44

---

Fuente: ACIR; 1980- I:12-26

---

tively less rich and the poor regions-South-east, Plains and Rocky Mountains-have become less poor".<sup>5</sup>

La existencia de una estructura regionalmente desigual de crecimiento económico en los E.U. - y la consiguiente convergencia en los niveles de desarrollo económico regional- ha llevado a no pocos autores a proclamar la crisis de la teoría marxista del Estado.<sup>6</sup> Según estos autores entienden la concepción marxista del Estado, éste tiene que estar determinado directamente por las relaciones económicas. Y como la convergencia en los niveles regionales de desarrollo social no sería explicable *primariamente* por causas económicas, en última instancia por la ley del valor, sino por la manipulación del Estado, por las políticas fiscales y

tributarias, estos autores creen advertir aquí un hecho inexplicable para la teoría marxista. Pero como ya fue señalado, la teoría marxista del Estado, cuando se comprende en toda su riqueza, es capaz de explicar la función del Estado en el desarrollo de la economía.

- 1) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., Vol. I, págs. 9-31. Bernard L. Weinstein & Robert E. Firestone: Op. cit., págs. 1-23.
- 2) Harvey S. Perloff: *How a Region Grows*, págs. 11-17; también en Perloff: *Regions, Resources and Economic Growth*, págs. 295-488.
- 3) Ibid., pág. 128.
- 4) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., pág. 12.
- 5) Ibid., pág. 10.
- 6) John H. Mollenkopf: *The Contested City*, págs. 213-254.

## MARX: ACERCA DEL PAPEL DE LOS MERCADOS EN LOS ORIGENES DE LA MODERNA INDUSTRIA CAPITALISTA

En este capítulo trataré de exponer en forma general la concepción que tenía Marx del papel del comercio, en particular del comercio mundial, en el advenimiento de la moderna industria capitalista. Más tarde intentaré elaborar algunas analogías con el papel de los mercados en la configuración del regionalismo norteamericano de posguerra.

Según Marx, la moderna sociedad capitalista descansa sobre dos pilares básicos: 1ro. *el desarrollo de los mercados*; 2do. *el desarrollo de la gran industria (máquinofactura)*.<sup>1</sup> Pero el grado en que uno y otro factor condiciona el avance de la producción capitalista (así como las relaciones mutuas entre ambos factores) es algo que varía. En el período previo al advenimiento de la gran industria el comercio en general y el capital comercial en particular, juegan un papel predominante e independiente en relación al capital industrial. Posterior al advenimiento de la gran industria, el capital comercial pierde su existencia independiente y se subordina por completo al capital industrial. Es decir, deviene una mera forma de su existencia.

Para Marx lo esencial es el hecho de que el predominio del comercio sobre la industria, su desarrollo como una fuerza social independiente, expresa el atraso de la propia industria. El comercio y no la industria constituye la forma primigenia del capital. Y esta existencia predominante e

independiente del capital comercial en las épocas previas al advenimiento de la moderna industria no es sólo una posibilidad sino también una necesidad real del desarrollo capitalista:

“El capital puede y debe formarse en el proceso de circulación antes de que aprenda a dominar sus extremos, a las distintas ramas de producción entre las que sirve de vehículo la circulación. La circulación de dinero y la de mercancías pueden servir de vehículo a esferas de producción de las más diversas organizaciones que tienden primordialmente todavía, por su estructura interna, a la producción de valor de uso”.<sup>2</sup>

Pero una cosa es la posibilidad y otra la necesidad de que el capital comercial se desarrolle antes de la moderna industria capitalista. La posibilidad del desarrollo predominante e independiente del capital comercial brota pura y simplemente de la naturaleza de sus supuestos. El capital comercial es capital confinado a la circulación. Su función se reduce a servir de mediador en el intercambio de mercancías. De ello se deriva que el capital comercial, distinto al capital industrial, no exige más premisas que las requeridas por la circulación simple de mercancías y dinero. Por tanto, la independencia del capital comercial con respecto a la industria (aún poco desarrollada) se desprende, como posibilidad, de la relativa indiferencia de las mercancías con respecto a las condiciones de su producción:

“Cualquiera que sea el régimen de producción que sirva de base para producir los productos lanzados a la circulación como mercancías-ya



sea el del comunismo primitivo, la producción esclavista, la producción pequeño-campesina o la producción capitalista-el carácter de los productos como mercancías es siempre el mismo, y como tales mercancías tienen que someterse al proceso de cambio y a los cambios de forma correspondientes. Los extremos entre los que sirve de mediador el capital comercial constituyen para él factores dados, exactamente lo mismo que para el dinero y el movimiento del dinero.”<sup>3</sup>

El régimen de producción prevaleciente, sin embargo, delimita de la siguiente manera el desarrollo del capital comercial. La masa del producto total que se lanza a la circulación, o sea, la relación entre el producto lanzado a la circulación y el producto social total varía de régimen económico a régimen económico y sólo alcanza su desarrollo máximo con el moderno trabajo asalariado. La gran industria subordina por completo el comercio, lo transforma en un simple momento del capital productivo. De una parte, lo hace avanzar en términos absolutos (aumentando el volumen de mercancías puestas en circulación). De otra, lo hace caer en términos relativos. La gran industria pone término al desarrollo predominante e independiente del comercio. [A partir de la moderna revolución industrial el capital cesa de desarrollarse predominantemente sobre la base de formas de propiedad que le son ajenas, no puestas por él mismo como sus supuestos.]

La necesidad del desarrollo independiente y predominante del capital comercial previo al ad-

venimiento de la moderna industria capitalista brota, ante todo, de los propios presupuestos del capital industrial. La gran industria capitalista supone incondicionalmente la concentración de la riqueza monetaria y el mercado mundial. Sin mercado mundial no habría producción capitalista a gran escala. Además, el comercio estimula la transformación mercantil de la industria tradicional, la orienta, por así decirlo, al valor de cambio.

El mercado mundial es simultáneamente una premisa general y una premisa particular de la gran industria capitalista. En términos generales, estimula el porcentaje del producto social orientado al cambio, expande las perspectivas de la producción y le confiere un carácter cosmopolita y diverso. En términos particulares, el mercado mundial socava las organizaciones sociales previas y se convierte, por ello, en una fuerza propulsora de la industria capitalista.

Al llegar a este punto, Marx advierte que si bien el mercado mundial es una premisa necesaria de la moderna industria capitalista, ello no lo convierte en una premisa suficiente. A su juicio, tanto el efecto disolvente del comercio como la orientación ulterior del proceso histórico dependen de algo más que del propio comercio. En específico, del carácter, solidez y articulación interna de las formas anteriores de producción.<sup>4</sup>

Marx toma como ejemplo de lo anterior el distinto efecto del comercio sobre la esclavitud antigua y sobre el mundo moderno. En la esclavitud antigua, el efecto socavador del comercio encontró siempre solución en el desarrollo de otras formas de esclavitud. Así, bajo los efectos del comercio, la

esclavitud patriarcal antigua devino esclavitud orientada a la producción de plusvalía. <sup>5</sup> En el mundo moderno ha dado como resultado la gran industria.

Marx considera que mucha de la dificultad en comprender el papel del comercio en el advenimiento de la industria capitalista brota precisamente del papel *predominante y excepcional* que jugaron las revoluciones comerciales de los siglos XVI y XVII en la transición del feudalismo al capitalismo:

“No cabe la menor duda -y es cabalmente este hecho el que ha engendrado concepciones completamente falsas- de que en los siglos XVI y XVII las grandes revoluciones producidas en el comercio con los descubrimientos geográficos y que imprimieron un rápido impulso al desarrollo del capital comercial, constituyen un factor fundamental en la obra de estimular el tránsito del régimen feudal de producción al régimen capitalista. La súbita expansión del mercado mundial, la multiplicación de las mercancías circulantes, la rivalidad entre las naciones europeas, en su afán de apoderarse de los productos de Asia y de los tesoros de América, el sistema colonial, contribuyeron esencialmente a derribar las barreras feudales que se alzaban ante la producción”. <sup>6</sup>

Este papel excepcional y predominante del comercio mundial en el advenimiento de la industria capitalista durante los siglos XVI y XVII, tiende a oscurecer el hecho de que ésta sólo se desarrolla allí donde existían condiciones creadas en la Edad Media. Otra cosa acontece si comparamos los efectos del comercio inglés sobre India y China.

Aquí los obstáculos que las relaciones sociales pre-capitalistas oponen al efecto socavador del comercio son más visibles. En el primer caso, los ingleses hicieron uso de su poder político directo y de su poder económico para hacer saltar las comunidades agrarias e industriales antiguas. <sup>7</sup> Aún así, el efecto del comercio y de la penetración de la mercadería inglesa operaba de modo gradual. En el caso de China, la ausencia de poder político (en manos de la Metrópoli) y la eficiencia económica de las comunidades que combinaban directamente la agricultura y la industria, representaban una oposición tenaz a los productos mercantiles de Inglaterra.

Pero cualquiera que sea el papel del comercio en el advenimiento de la industria capitalista, ésta se encarga de subordinarlo a su movimiento. La independencia y el predominio del comercio expresan el atraso de la industria. Con el surgimiento de la maquinaria moderna no es el comercio el que revoluciona la industria, sino la industria la que revoluciona el comercio. A partir de ese momento, éste deviene una mera forma de existencia del capital invertido en la industria.

Hasta aquí lo señalado por Marx. Pasemos ahora al papel de los mercados en la estructuración regional interna del capitalismo norteamericano de la posguerra.

1) Carlos Marx: *El Capital*, Vol. 3, págs. 313-326.

2) *Ibid.*, pág. 317.

3) *Ibid.*, pág. 315.

4) *Ibid.*, págs. 320-1.

5) *Ibid.*, pág. 321.

6) *Ibid.*, pág. 321.

7) *Ibid.*, pág. 321.

## MERCADOS E INDUSTRIA EN EL REGIONALISMO NORTEAMERICANO DE LA POSGUERRA

La expansión del sector de los servicios y, en general, la expansión de los mercados jugó el papel predominante en el rápido crecimiento del sur norteamericano en los últimos treinta años. <sup>1</sup> Esto no es difícil de demostrar empíricamente. En la tabla que se presenta en la próxima página se muestra la evolución y la composición del empleo civil total en los Estados Unidos en general y del sur del país en particular, para los años de 1950 a 1980.

Como vemos, el empleo total del sur norteamericano\* se incrementó de 17.8 millones en 1950 a cerca de 30 millones en 1980. Aproximadamente 86 por ciento de este aumento se generó en el sector de los servicios, que se expandió en 144 por ciento. El sector industrial contribuyó con apenas 14 por ciento; pero es necesario aclarar que en términos absolutos, compensó con creces una caída de 66 por ciento en el empleo agrícola.

A primera vista, esto no parece ser más que un reflejo de la tendencia general de los países capitalistas avanzados (particularmente los Estados Unidos) al predominio del empleo en los servicios. <sup>2</sup> Si tomamos en cuenta la relación orgánica entre la evolución del moderno sector de los servicios, la productividad general del trabajo (sobre todo, agrícola e industrial) y el crecimiento del "*Welfare capitalism*" debemos reconocer que aquello que está puesto como resultado general de la economía, en

---

**EMPLEO TOTAL: 1950-1980**

---

<b>Estados Unidos</b>	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
Empleo Civil Total	56,239,449	58,356,000	70,664,000	90,564,000
Empleo Total Por Sectores:				
Industria	23,313,070	23,675,000	27,860,000	29,928,900
Servicios	25,081,052	29,223,000	42,803,000	59,704,000
Agricultura	7,160,000	5,458,000	3,463,000	3,364,000
Industria no Reportada	839,924			

## Región Sur de los Estados Unidos

Empleo Civil				
Total	17,835,989	17,226,000	22,152,000	29,071,000
Empleo Total				
Por Sectores:				
Industria	5,757,727	6,011,000	7,956,000	9,514,000
Servicios	7,163,983	8,162,000	12,333,000	17,455,000
Agricultura	4,651,000	3,061,000	1,871,000	1,600,000
Industria no Reportada	263,279			

31

*Fuente:* U. S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 167-208; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 1980:430-442). Washington D.C.: U.S. Government Printing Office.

*Industria:* Incluye Minería, Manufactura, Transporte y Utilidades Públicas.

*Servicios:* Incluye Ventas al detal y por mayor, Finanzas, Seguros, Servicios a negocios y reparaciones, Servicios Personales, Venta de propiedades, Entretenimiento y Servicios de Recreación, Servicios Profesionales y Administración Pública.

especial como resultado de los viejos centros industriales, se nos presenta en el Sur como punto de partida del rápido crecimiento económico. Lo que es propio del sur norteamericano aún en la década de los cuarenta, es el atraso de los mercados, del ingreso personal, de la industria y, en general, de las relaciones capitalistas de producción y circulación. Al menos comparado con los viejos centros industriales ésto es innegable. <sup>3</sup> El Sur no contaba con la potencia industrial capaz de generar el moderno sector de los servicios y el gasto estatal que en el Norte florecía desde los años treinta.

De ahí que la expansión de los mercados del Sur asumiera un doble carácter. De un lado, importación de ingreso estatal y privado. Del otro, disolución plena de las relaciones agrarias previas. Más adelante me detendré en el problema de la disolución plena de las relaciones sociales previamente existentes. Por ahora, lo que quiero discutir es el problema de la importación de ingresos estatales y privados.

Consideremos primero la importación de ingresos estatales. Aquí lo decisivo es el balance tributario positivo en el Sur. Es decir, el hecho es que a lo largo de toda la posguerra la relación entre desembolsos recibidos y pagos al gobierno federal ha favorecido ampliamente la región. <sup>4</sup> Este flujo neto positivo de fondos federales incluye, entre otras cosas, gastos en personal militar, bases aeroespaciales, programas infra-estructurales, contratos de defensa, pagos de beneficencia y de programas de retiro.

El flujo neto de fondos federales al Sur contribuye en varios sentidos a la conformación de sus



mercados regionales. Primero, vía las compras federales, contribuye directamente al volumen de la demanda industrial. Segundo, a través del estímulo indirecto de la industria aeroespacial sobre la producción privada y la innovación tecnológica. Tercero, mediante un incremento de la demanda de medios de vida y consumo, en general, derivado de los pagos de transferencias, salarios federales, etc. Además por el efecto directo e indirecto de los programas de avance infra-estructural.

En segundo lugar veamos la importación de ingreso personal privado. En un sentido el regionalismo norteamericano de posguerra presenta la forma de una profunda revolución demográfica a escala inter-regional. Es decir, de un cambio cualitativo en los patrones migratorios.

Aquí es necesario, ante todo, separar los aspectos cuantitativos de los aspectos cualitativos del problema. Cuantitativamente, el movimiento poblacional inter-regional de la posguerra norteamericana presenta dos rasgos básicos. De un parte, una significativa caída en la tasa de crecimiento poblacional a escala nacional. Entre 1950 y 1976, la población total de los Estados Unidos aumentó en 41.9 por ciento. Sin embargo, durante el mismo período se redujo dramáticamente la tasa promedio anual de crecimiento poblacional. Entre 1950 y 1960, por ejemplo, la población total creció a un ritmo anual de 1.8 por ciento en promedio. Entre 1960 y 1970, aumentó a un ritmo anual promedio de 1.3 por ciento. Entre 1970 y 1976, por último, creció a un ritmo anual promedio de 0.9 por ciento.<sup>5</sup>

Por otra parte, la demografía norteamericana de

la posguerra se caracterizó por una marcada desigualdad en las tasas regionales de crecimiento poblacional. La tabla de la página 35 muestra las variaciones relativas y absolutas de la población regional de los Estados Unidos, entre 1950 y 1976.

Como vemos, el Oeste es la región de más rápido crecimiento poblacional entre 1950 y 1976. El Sur es la segunda región de rápido crecimiento poblacional. Sin embargo, el Noreste y el Norte-Centro son regiones de lento crecimiento poblacional.

Pero aunque el Sur no es la región de más rápido crecimiento poblacional, sí lo es de los avances absolutos. La población total del Sur aumentó en 21 millones durante el período 1950 y 1976, y la del Oeste en 18 millones.

Aquí es necesario aclarar que el crecimiento poblacional de los Estados Unidos presenta un aspecto de desigualdad intra-regional. New Hampshire, Maine y Vermont son estados del Noreste con elevadas tasas de crecimiento poblacional. Por el contrario, Louisiana y Virginia son estados del Sur con tasas de crecimiento poblacional por debajo de lo normal. Entre 1972 y 1976, cinco estados de la nación sufren pérdidas poblacionales absolutas: New York, New Jersey, Rhode Island, Pennsylvania y Ohio. En su conjunto, el Noreste sufre una caída poblacional absoluta a partir de 1970.

¿Cómo explicar pues este doble carácter de la demografía norteamericana de la posguerra? Es decir, ¿cómo comprender la combinación de una caída en la tasa nacional de aumento poblacional con el avance absoluto y relativo de las regiones

---

**POBLACION NORTEAMERICANA POR REGIONES: 1950-1976**  
(en miles)

	1950	1960	1970	1976	Por ciento
Total E.U.	151,326	179,323	203,304	214,659	41.9
Noreste	39,478	44,678	49,601	49,503	25.4
Norte-Centro	44,461	51,619	56,593	57,739	29.9
Sur	47,197	54,973	62,812	68,855	45.9
Oeste*	20,190	28,053	34,838	38,562	91.0

---

*Fuente:* Bernard L. Weinstein y Robert E. Firestine: Regional Growth... p.3.

\*Excluye Hawaii y Alaska.

---

originalmente menos desarrolladas? Una explicación es la desigualdad en las tasas regionales de crecimiento natural de la población. <sup>6</sup> Pero la explicación clave reside en el papel cada vez más significativo de la migración inter-regional en la distribución geográfica de la población. Es decir, conforme avanza la posguerra, tanto la pérdida como el aumento de población regional pasan a ser condicionados primariamente por el balance migratorio de las distintas divisiones del país. Así, por ejemplo, 6 por ciento del cambio poblacional del Sur para los años 1950 y 1960, se derivó de la migración neta positiva de la región. Entre 1960 y 1970, el porcentaje originado de la migración aumentó al 12 por ciento. Finalmente, entre 1970 y 1976, el porcentaje creció al 51 por ciento. Lo mismo ocurrió en el Oeste. Salvo para el período 1965-1970, cerca de 50 por ciento de todo el aumento poblacional de la posguerra se originó en el balance migratorio neto (positivo) de la región. Lo opuesto, sin embargo, caracterizó al Norte-Centro desde 1955 y, al Noreste desde 1970. A partir de 1970, el Medio-Atlántico y el Noreste-Central se convierten en las regiones de mayor emigración neta. <sup>7</sup>

De acuerdo con Weinstein & Firestine, de 16 estados norteamericanos con elevadas tasas migratorias (negativas) durante la primera mitad de la década de los setenta, 15 estaban en el Norte. <sup>8</sup> New York, Ohio e Illinois son los estados más perjudicados por este proceso. Lo contrario puede decirse de Florida, Arkansas, Texas, Oklahoma, South Carolina y Virginia.

El rasgo más sobresaliente de la demografía

norteamericana de la posguerra (1955-1980) es pues, el avance del Sur a expensas del Norte y del Noreste. La base objetiva fundamental de esta revolución demográfica reside en la combinación de varios factores. Concretamente, en el impacto del avance en la productividad del trabajo sobre la estructura del empleo (avance relativo y absoluto de los servicios), sobre los medios de transporte y, sobre el gasto estatal (welfare capitalism). La acción combinada de estos factores revolucionó por completo los términos de la movilidad inter-regional del trabajo en los Estados Unidos. Es decir, introdujo una elasticidad desconocida anteriormente en el proceso de localización de la población y de los ingresos respecto a la localización geográfica de los viejos centros de actividad económica básica. En las primeras etapas del regionalismo norteamericano la distribución inter-regional de la población sigue a la distribución inter-regional de la industria. En la etapa moderna se invierten los términos. La industria sigue ahora la movilidad poblacional y de ingresos. La movilidad inter-regional de la fuerza de trabajo adquiere predominio relativo frente a la movilidad de los capitales (particularmente del capital industrial).

Llegamos así a los aspectos cualitativos de la demografía norteamericana de la posguerra. El mero desplazamiento espacial de individuos no altera de por sí las estructuras de mercado e ingresos a escala inter-regional. Pero no es del todo así cuando se trata de población cuyos ingresos provienen del presupuesto del Estado, como es el caso de los ancianos mayores de 65 años (11 por ciento de la población total de los E.U. en 1976), del personal

militar, empleados del gobierno federal, etc. Aquí la relación entre localización regional del individuo y la garantía de su ingreso es sumamente elástica. Lo mismo puede decirse, aunque en menor medida, del sector de servicios en su totalidad.

En lo que respecta al personal corporativo e industrial la demografía norteamericana de la posguerra asumió la forma de un repoblamiento del sur por la nueva pequeña burguesía blanca del Norte. Simultáneamente se operó un proceso que Davis ha catalogado correctamente de exportación de pobreza al Norte.<sup>9</sup> Ya se mida por el nivel de escolaridad o por el nivel de ingreso, este intercambio racial y socialmente orgánico es innegable.<sup>10</sup> Kevin P. Phillips, en un libro que dedicara a Richard Nixon, ofrece la siguiente representación (¡bastante pueril, por cierto!) de este intercambio orgánico entre blancos y negros, ricos y pobres:

“The persons most drawn to the new sun culture are the pleasure seekers, the bored, the ambitious, the space-age technicians and the retired—a super slice of the rootless, socially mobile group known as the American middle class”<sup>11</sup>

Ahora bien, es evidente que la mera expansión del ingreso y de los mercados no basta para determinar un proceso de rápido crecimiento económico mucho menos de convergencia en niveles generales de desarrollo. Tarde o temprano estallaría un desequilibrio crónico entre el flujo de fondos y la tasa regional de aportación al presupuesto federal. Y la tributación (aunque algunos así pueden creerlo) no es arbitraria sino que responde a leyes objetivas que expresan, aunque modificadamente, el curso general

de la acumulación capitalista.

La contribución cada vez mayor del sur al presupuesto federal total expresa pues la naturaleza balanceada y la relativa organicidad de su crecimiento económico.<sup>12</sup> Lo que es propio del Sur norteamericano en conjunto, no es sólo el excepcional crecimiento del empleo en los servicios sino también el avance significativo del empleo industrial básico y del empleo total. La combinación de estos tres factores evidencia que la rápida expansión de los mercados ha estado acompañada del ensanchamiento y de la diversificación de la base industrial previa.<sup>13</sup> Particularmente importante al respecto es el hecho de que a partir de la década de 1960, el empleo en la industria compensa con creces la caída del empleo agrícola.<sup>14</sup> Ello apunta a la aglomeración de industrias orientadas al mercado local. La explicación de este significativo balance interior del crecimiento económico del Sur norteamericano responde, sin lugar a dudas, a que aquí, contrario al caso de Puerto Rico, la migración inter-regional de plantas industriales jugó un papel secundario (*o al menos no-aplastante*) frente a la relativamente elevada tasa de formación de nuevas industrias y de expansión de las ya existentes. En esto, el regionalismo norteamericano de la posguerra presenta los mismos rasgos generales que el de Inglaterra.<sup>15</sup> Más adelante volveré sobre este punto.

Es precisamente en la explicación del crecimiento más acelerado de la industria en el Sur (que en los viejos centros industriales) donde intervienen y se entrecruzan varios factores. En primer lugar, están los niveles salariales y de organización obrera. A pesar del avance en la conver-

gencia inter-regional de tasas salariales, lo cierto es que éstas aún permanecen en el Sur críticamente por debajo de la media nacional.<sup>16</sup> En no poca medida lo que hace la elevación del ingreso en el Sur es reflejar el paso a industrias de elevados salarios y no la propia elevación de éstos. Tan importante como las tasas salariales críticamente por debajo de la media nacional, es el atraso en los niveles de actividad sindical obrera y de formas de resistencia al capital. La relación entre las tasas salariales predominantes y los niveles de actividad obrera se refleja, entre otras cosas, en el atraso regional (es decir, comparado con el Norte) del llamado "*welfare capitalism*" (compensaciones por desempleo, accidentes, incapacidad, programas de beneficio, etc.). Y se refleja también en las estructuras institucionales que mediatizan a escala regional los conflictos obrero-patronales (leyes de derecho al trabajo para los rompehuelgas, restricción legal de las actividades sindicales, atraso de los derechos de las minorías, etc.).

En segundo lugar, consideramos la abundancia de recursos naturales de todo tipo y energéticos en particular. Aunque de manera desigual, el Sur norteamericano es una región de abundantes recursos energéticos. En 1981, por ejemplo Texas y Louisiana produjeron 44 por ciento del petróleo crudo nacional y 69 por ciento de todo el gas natural,<sup>17</sup> Oklahoma y New Mexico anadiéron un 5 por ciento del petróleo crudo nacional y 15 por ciento del gas. Además, Kentucky produce alrededor de 18 por ciento de todo el carbón consumido en los Estados Unidos. Tomado en conjunto, el Sur es una región exportadora de energía que posee



35 por ciento de la capacidad nacional de generar electricidad, 45 por ciento de la capacidad de refinar petróleo y 77 por ciento de las plantas procesadoras de gas natural. Cabe mencionar que fiscalmente no hay condición más favorable que la de ser un estado o provincia exportadora de energía pues así, se pueden "exportar", por vía de tributos de venta (sale taxes), los costos de gobierno, etc.

Por otra parte, ya Perloff señaló que el proceso de sustitución energética en los Estados Unidos adquiere por lo general un carácter regionalmente desigual.<sup>18</sup> Es decir, aquellas regiones o estados productores y consumidores de un determinado material energético (digamos el carbón en el Noreste) son las que mayor resistencia oponen a los nuevos recursos. Aunque esto no es más que un eufemismo con que Perloff alude al modo en que los monopolios controlan y se reparten los mercados, lo cierto es que el Sur y en particular el Suroeste, poseen una ventaja en sus estructuras de precios para combustibles. Más aún, el Sur posee 46 por ciento de las reservas probadas de petróleo crudo en los Estados Unidos, 64 por ciento de las reservas probadas de gas natural y 10 por ciento de las de carbón.<sup>19</sup>

La producción de energía, como la producción moderna de muchos minerales metálicos, no genera muchos empleos. Pero los costos energéticos son sumamente importantes para las industrias de alto consumo de energía como las químicas, metales primarios, etc. Y aunque tendencialmente se espera que las diferencias inter-regionales en costos energéticos se reduzcan, lo cierto es que existen y son importantes. Además, el Sur cuenta con otras

ventajas derivadas de su clima cálido, sus reservas de cobre, zinc, y de su cercanía a los centros productores de bauxita en el Caribe.

En tercer lugar, el desarrollo de los medios de comunicación y de transporte. Todavía a fines de la década del cuarenta, el Sur apenas había recibido el impacto pleno de los ferrocarriles, el automóvil y los modernos métodos de transportación.<sup>20</sup> Se trataba pues de una región de atraso relativo en la tendencia general de la economía a la caída proporcional del costo de transporte en el valor final del producto. A principios de la década siguiente se extienden al sur las modernas autopistas y los puertos aéreos y marítimos adquieren un impulso dramático, particularmente en Houston, New Orleans, Tampa y Miami.

En cuarto lugar, es necesario discutir la extensión y profundidad de los mercados regionales internos. La extensión y la profundidad de los mercados regionales es función tanto de los vínculos inter-industriales como de la capacidad de innovación industrial. El avance económico y poblacional del Sur ha conllevado un aumento del porcentaje del mercado mundial de productos básicos ahora concentrado en la región. En gran medida, la localización de industrias en el Sur responde a la caída en los costos de transporte pero también a la búsqueda de acceso a los nuevos mercados. En un sentido puede decirse que la región se hace menos dependiente del mercado de exportación y menos susceptible a la competencia inter-regional.

Tanto los economistas políticos como los planificadores burgueses ortodoxos evalúan la profun-

didad del mercado regional interno por las economías resultantes de la concentración geográfica de industrias. <sup>21</sup> La concentración o aglomeración geográfica de industrias está, dentro de ciertos límites, supuesta a generar economías que atraen otras industrias y que contribuyen a un desarrollo económico más autosostenido. Hasta mediados de este siglo este tipo de economías de aglomeración era un fenómeno casi exclusivo del Noreste y de California.

En general, las economías de aglomeración son de dos tipos. Primero, las economías derivadas de los vínculos inter-industriales (flujo de información técnica, mercado de productos intermedios, uso común de servicios especializados, etc.). Ejemplo de ello es el complejo petrolero/ de refinación/ químicos/ plásticos/ sintéticos y textiles en el Sur. Segundo, las economías derivadas de los avances infra-estructurales (facilidades de transporte, entrenamiento de la fuerza de trabajo, servicios urbanos, utilidades, etc.). El carácter tan sólo relativamente autónomo del desarrollo económico del Sur, se refleja, entre otras cosas, en el hecho de que las economías derivadas de los avances infra-estructurales han jugado, hasta el momento, un papel aparentemente más significativo que las economías derivadas de los vínculos inter-industriales. <sup>22</sup>

Pero tan importante como lo anterior es el balance regional entre capacidad productiva y capacidad innovadora. Prácticamente todo el mundo está de acuerdo en que la estabilidad relativa del crecimiento económico regional depende considerablemente del balance entre estos dos factores. <sup>23</sup> No obstante el desarrollo de la capacidad innovativa

de los grandes centros urbanos sureños (Dallas, Fort Worth, Houston) durante la posguerra, el Noreste y California siguen siendo los centros por excelencia de producción y aplicación de conocimiento técnico. <sup>24</sup>

En quinto lugar, el crecimiento industrial del Sur ha estado significativamente condicionado por las políticas estatales. Aquí es necesario distinguir dos aspectos. Primero, el balance regional de la estructura tributaria (o sea, la relación entre gasto federal y aportación al presupuesto federal). Segundo, los programas estatales de incentivos industriales.

El papel del balance tributario regional en el desarrollo del llamado milagro del Sunbelt es posiblemente el aspecto más controversial de la economía política del regionalismo norteamericano. Autores como Davis (1984) y Mollenkopf (1983) derivan el avance económico del Sur y Sur-Oeste norteamericano principalmente del balance tributario positivo que exhiben estas dos regiones. <sup>25</sup> Otros como Weinstein & Firestone (1978), Cobbs (1982), ACIR (1980) y Roberts & Butler (1984) le asignan un papel secundario frente a otras fuerzas que han venido operando a largo plazo. <sup>26</sup>

Como ya señalé, no es éste el lugar para ofrecer una exposición completa de las distintas corrientes de la economía política del regionalismo norteamericano. Particularmente porque aquí acontece lo que Marx señalara de la moderna economía política burguesa: *los investigadores desinteresados han sido sustituidos por espadachines a sueldo*. De ahí que los críticos de la actual distribución interregional del presupuesto federal no dejen de

encontrar eco a sus protestas en las voces de los intereses burgueses articulados en los viejos centros industriales. <sup>27</sup> Algo parecido ocurre con sus defensores, aunque giren alrededor de otros intereses.

Aquí no podemos pues más que limitarnos a lo siguiente. Primero, es preciso señalar el papel significativo (si no esencial) jugado por la distribución inter-regional del presupuesto federal en la configuración actual del regionalismo norteamericano. Ello no es más que una expresión modificada de la creciente importancia de la industria de armamentos en el proceso de valorización del capital. <sup>28</sup> Segundo, destacaremos los aspectos más sobresalientes del problema.

El aspecto posiblemente más conocido del problema es el hecho de que a lo largo de toda la posguerra el Sur y Suroeste norteamericano han presentado un balance tributario favorable frente a las regiones del Noreste y del Norte-Centro. <sup>29</sup> Así por ejemplo, en 1979, el Sur y el Oeste recibieron del gobierno federal cerca de 16 billones de dólares por encima de lo que aportaron. Lo opuesto ocurrió con las regiones del Noreste y Medio-Oeste, que reflejaron un déficit de aproximadamente 34 millones. <sup>30</sup>

Lo que por lo general argumentan los defensores de la actual distribución de fondos federales es lo siguiente. Primero, que la desigualdad inter-regional en el flujo de fondos federales ha venido reduciéndose en los últimos treinta años. Es decir, que tributariamente los Estados Unidos han venido homogenizándose. <sup>31</sup> Segundo, que la posición favorable del Sur refleja en parte-dada la naturaleza

progresiva del impuesto federal- el atraso de los ingresos personales per cápita. Tercero, que a pesar de los más bajos ingresos, el gasto federal per cápita es más bajo en el Sur que en las regiones norteafricanas. <sup>32</sup> Sólo Florida, New Mexico y Tennessee presentan un desembolso federal per cápita por encima del promedio nacional. Otros estados como Arkansas, Kentucky, Louisiana, North Carolina y South Carolina caen por debajo de la media nacional. Finalmente, es sólo en los renglones de salarios de defensa y gastos aeroespaciales donde el Sur exhibe un elevado desembolso federal per cápita. En su totalidad, pues, los pagos de transferencias per cápita en el Sur, incluyendo los programas de retiro, de beneficiencia social y de ayudas para proyectos infra-estructurales se aproximan a la media nacional. <sup>33</sup>

Para terminar, debo mencionar el papel de los programas de incentivos estatales y municipales a nuevas industrias en el avance relativo del Sur y Suroeste norteamericano. Estos programas, por lo general, comprenden dos aspectos: incentivos tributarios y financiamiento por bonos. Más adelante discutiré en detalle los orígenes y la evolución de los programas estatales de incentivos a nuevas industrias que comprende la importancia de capital proveniente de otras regiones e incluso de otros países. Aquí sólo expondré sus rasgos generales.

Ante todo, es necesario aclarar que durante toda la posguerra tanto los impuestos estatales como locales en el Sur norteamericano han estado por debajo del promedio nacional y, en particular, por debajo de la carga tributaria del Noreste. <sup>34</sup>

Lo anterior rige tanto para los impuestos estatales sobre ingresos corporativos como para los de propiedad. Además, la mayor parte de los estados del Sur cuentan con programas de incentivos industriales, incluyendo exención tributaria sobre ingresos, propiedad, ventas, etc. (y acompañados generalmente de créditos tributarios a empresas de nueva creación). Es innegable que tanto la más baja carga tributaria regional como los programas de exención han jugado un papel en la configuración del regionalismo norteamericano de la posguerra. Lo que, sin embargo, nadie ha logrado demostrar es que hayan jugado un papel clave o central. Esto parece deberse a varias razones. En primer lugar, los impuestos locales y estatales inciden muy poco sobre el "valor final" del producto. Segundo, las variaciones inter-regionales en impuestos corporativos son un porcentaje poco significativo de las diferencias en costos de localización. Más importantes son, a escala inter-regional, los diferenciales salariales, de acceso a mercados, costos de transporte y costos infra-estructurales. Es precisamente a escala intra-regional (o si se quiere, dentro de los límites del estado) donde las diferencias en tributos locales y estatales pueden ser un factor decisivo.<sup>35</sup> Una última razón, es la continuidad inter-estatal del sistema tributario federal sobre ingresos corporativos.<sup>36</sup> El tributo sobre ingresos corporativos pagado a un estado cualquiera es deducible del ingreso neto considerado para la tributación federal. Uno cancela al otro. El resultado es un sistema uniforme de cargas tributarias dentro del país. Si no se paga al estado, se paga al gobierno federal. Y, si se paga, se deduce del ingreso neto tributable

al Tesoro Federal. Ello amortigua el peso que las diferencias en tributos estatales sobre ingresos corporativos pueden tener sobre la migración del capital industrial.<sup>37</sup> Lo que es inconcebible desde el punto de vista de la economía política de la metrópoli imperial es la generalización en todos los estados de la situación tributaria existente en Puerto Rico.

Los estados y muchos municipios acompañan la exención tributaria con programas de financiamiento a bajo costo. El objetivo básico es atraer industrias abaratándoles el costo de localización. Algunos de los programas conceden préstamos, garantizan acuerdos financieros o construyen facilidades físicas que venden a bajo costo. Aun cuando generalizados en los Estados Unidos, los programas estatales de financiamiento se iniciaron y son más comunes en el Sur; en especial, Alabama, Mississippi, Texas y Oklahoma. El impacto de estos programas sobre la localización, expansión y migración de industrias ha sido poco estudiado.<sup>38</sup> En realidad, todo indica que son de mayor significado para las pequeñas empresas de inversiones poco seguras.

Aquí es oportuno señalar el peso de las inversiones foráneas (europeas y japonesas) en el crecimiento industrial de varios estados del Sur. Ya a principios de la década del setenta, el Sur de los Estados Unidos atrae cerca de la mitad de las inversiones industriales foráneas en el país.<sup>39</sup> Entre 1972 y 1974, el volumen de capital alemán, suizo, inglés y japonés en el Sur, se eleva de \$5 billones a \$8 billones.<sup>40</sup> Los principales estados sureños importadores de capital extranjero son: Louisiana, Carolina del Norte y Carolina del Sur. En la década



pasada, por ejemplo, Carolina del Sur derivó alrededor de 40 por ciento de sus inversiones industriales totales de fuera de los Estados Unidos. Aunque la explicación básica a este fenómeno de inversiones foráneas en los Estados Unidos es en gran medida de carácter internacional (posición relativa del dólar frente a otras monedas, estabilidad política relativa frente a otras zonas de inversión, impacto del proteccionismo sobre la movilidad de inversión, etc.), su creciente localización en el Sur responde también a causas locales. Entre ellas al clima industrial de bajos salarios, bajos impuestos, reducidos costos energéticos y programas de incentivos. La expansión de los mercados también jugó un papel importante en este proceso.

- 1) James C. Cobbs: Op. cit., págs. 203-204; Mike Davis: "The Political Economy of Late Imperial America", en: *New Left Review*, Enero-Febrero 1984, págs. 12-13.
- 2) Victor R. Fuchs: *The Service Economy*, págs. 1-45.; Ernest Mandel: *Late Capitalism*, págs. 377-407.
- 3) James C. Cobbs: Op. cit. pág. 179-209.
- 4) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., vol. 3.
- 5) Bernard L. Weinstein & Robert E. Firestone: Op. cit., pág. 3.
- 6) James C. Cobbs: Op. cit., pág. 204-205.
- 7) U.S. Bureau of the Census: *Current Population Reports*, ver, pág. 25, No. 640, November 1976, pág. 1.
- 8) Bernard L. Weinstein: op. cit., pág. 9-10.

- 9) Mike Davis; Op. cit., págs. 12-13.
- 10) Bernard L. Weinstein & Robert E. Firestine: Op. cit., pág. 44-67.
- 11) Kevin P. Phillips: *The Emerging Republican Majority*, pág. 437.
- 12) Bernard L. Weinstein & Robert E. Firestine: Op. cit., pág. 43; James C. Cobbs: Op. cit., págs. 179-228; Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: "The Sunbelt Phenomenon: Causes of Growth", en *The Future of the Sunbelt*, editado por Stevens C. Ballard & Thomas E. James, págs. 4-7.
- 13) James C. Cobbs: Op. cit., pág. 188.
- 14) Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., pág.5.
- 15) P.E. Lloyd & D.E. Reeve: Op. cit., págs. 345-359.
- 16) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., Vol. I., págs. 44-47,; Robert J. Newman: *Growth in the American South*, págs. 161-174; Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., págs. 7-11; James C. Cobbs: Op. cit., pág. 209-229.
- 17) Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., págs. 11-15.
- 18) Harvey S. Perloff: *How a Region Grows*, págs. 81-91.
- 19) Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., págs. 11-14.
- 20) Ibid., pág. 14-16.
- 21) Harry Richardson: *Regional Economics*; Roger W. Schmenner: *Making Business Location Decisions*; Denis W. Carlton: "Why Do New Firms Locate Where They Do: An Economic Model"; Edwin von Boventer: "Regional Growth Theory", citados en Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., págs 16-19.
- 22) Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., págs. 130-134.
- 23) Edward J. Malecky: "Dimension of R&D Location in the United States", citado en Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., pág. 19.
- 24) Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., págs.

- 19) Thierry J. Noyelle & Thomas M. Stanback: *The Economic Transformation of American Cities*, págs. 280-286.
- 25) Mike Davis: Op. cit., págs. 12-13. John H. Mollenkopf Op. cit., págs. 12-46, 213-253.
- 26) Bernard L. Weinstein & Robert E. Firestine: Op. cit., págs. 44-67. James C. Cobbs: Op. cit., págs 179-228. Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., vol. I, 4-7, 31-47.
- 27) Ver: *New York Times*, January 29-1978, Sec. 3, págs. 1-7; *New York Times*, February 8-1976, p. 42; *New York Times*, February 9 & 13-1976, pág. 1; "The Second War Between the States", en *Business Week*, May 17-1976, págs. 92-96; "Federal Spending: The North's Loss is the Sunbelt's Gain", en *National Journal*, VIII, June 26-1976, págs. 879 pág 884.
- 28) Ernest Mandel: Op. Cit. págs. 274-309.
- 29) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., Vol. 3. págs. 11-35.
- 30) James C. Cobbs: Op. cit., págs. 149-209.
- 31) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., Vol. I, págs. 6-7.
- 32) Rebecca S. Roberts & Lisa M. Butler: Op. cit., pág. 20.
- 33) Ibid., pág. 21.
- 34) Ibid., pág. 22.
- 35) Ibid., págs. 130-134.
- 36) Elizabeth A. Owens: *The Indirect Credit*, págs. 1-34.
- 37) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., Vol. 2, págs. 31-52.
- 38) James C. Cobbs: Op. cit., págs. 217-219.
- 39) Ibid. págs. 188-193.
- 40) George Adcock: "Is International Status Taking The South by Surprise", en: *South*, II, July/August, 1975, págs. 31-41.

## BOOSTERISMO SUREÑO Y AUTONOMISMO JIBARO

Operación Manos a la Obra no tiene, en realidad, mucho de original. A partir de la década de los cuarenta, pero especialmente después de la II Guerra Mundial, casi la totalidad de los estados del Sur norteamericano implementaron programas legales de incentivos económicos a nuevas inversiones. Todos estos programas tuvieron su precedente histórico en el Acta Industrial de Mississippi de 1936, que proveía subsidios de financiamiento.

La intervención de los estados en el desarrollo económico no era nada nuevo en realidad. Lo que sí era nuevo (aparte de la dimensión que vendría a adquirir) era la institucionalización y legalización de los subsidios económicos a nuevas inversiones. Esto es particularmente cierto en el Sur, donde el subsidio de empresas privadas estaba constitucionalmente vedado.

Aunque sí con mayor intensidad, los estados del Sur no fueron los únicos en implementar programas de subsidio de nuevas inversiones. A partir de la década del cincuenta pero muy especialmente después de 1964, se generalizan en todo el país los programas estatales y municipales de promoción de nuevas industrias. Lo que es propio del Sur es la profunda orientación conservadora de estos programas, incluso más allá que la del Norte.

A fines del Siglo 19, el capitalismo norteamericano presenta una estructura regional bi-polar. Las regiones del Noreste, Medio-Oeste y los Grandes

Lagos son los centros industriales de los Estados Unidos. <sup>1</sup> Sus relaciones económicas y sociales con el Sur, el Sur-Oeste y las regiones montañosas se- mejan en alguna medida las relaciones de estos mismos centros con Puerto Rico, Cuba, etc. El Sur es una porción subdesarrollada de los Estados Uni- dos. Su función es, en parte, la de proveer materias primas y fuerza de trabajo barata para los centros industrialmente más avanzados. Socialmente, el Norte emerge con un proletariado vigoroso, con- centrado y de orientación sindicalista. En el Sur sobreviven la idiotez campesina, el racismo más marcado y formas de trabajo semi-capitalistas.

Ya vimos que entre 1900-1920 la posición relativa del Sur no avanza. Entre 1920 y 1930 se profun- diza su abismo con el resto de la nación. El impacto de la Gran Depresión fue más devastador en el Sur agrícola que en el Norte industrial. Apenas comienza la crisis agrícola mundial (1923-1933) surge en el Sur un movimiento social orientado a capitalizar los recursos que abundaban en la región: 1ro. fuer- za de trabajo barata; 2do. recursos naturales abun- dantes; 3ro. conservadurismo político. Este movimiento adquirió el nombre de "boosters" y aunque fue desplazado temporera- mente por el impacto regional del Nuevo Trato y de la II Guerra, emerge bajo una nueva forma y con nuevo vigor luego de 1945. Lo esencial de este movimiento regionalista burgués sería la generalización de los programas de subsidio por bonos (en lo que va in- cluída la exención tributaria local y estatal).

Con todo rigor, se pueden distinguir seis mo- mentos en la evolución de los programas de subsi- dios estatales y municipales a nuevas empresas.

El primer momento va de 1920 a 1930, y se caracteriza por un desarrollo incipiente del movimiento pro-industrialización del Sur. Aunque este tipo de movimiento regionalista burgués adquiere cierta importancia a fines del Siglo XIX, no es hasta la década del veinte que aflora con vigor, quizás debido a la nueva situación de los productos agrícolas norteamericanos en el mercado mundial. Lo que es propio de esta época es la apertura de los estados sureños al desarrollo infra-estructural de la región. La importancia de esto se torna evidente en cuanto tomamos en cuenta que no pocos estados e intereses económicos del Sur veían estos cambios como la antesala de su conquista por el Norte industrial e "imperialista", el cuál era no sólo más moderno en lo económico sino también más diverso en lo racial.

El segundo momento va de 1936 a 1940 y se caracteriza por el establecimiento del primer programa estatal legal de subsidio de nuevas empresas. Como ya señalé, muchos estados, particularmente del Sur, tenían cláusulas constitucionales que vedaban de manera directa el uso de fondos públicos en el subsidio de corporaciones e inversiones privadas en general. Pero aún así, algunos estados como Kentucky, Tennessee y Georgia comenzaron a violar o evadir los preceptos constitucionales y otorgaban subsidios de distintos tipos a nuevas empresas. En 1936, Hugh Lawson White, gobernador de Mississippi, logró que la legislatura local aprobara el primer programa de subsidios estatales y municipales. Este programa, conocido por el nombre de BAWI (Balance Agriculture With Industry) contenía lo siguiente. Bajo el Acta Industrial de 1936, los

gobiernos municipales de Mississippi podían construir, comprar o alquilar edificios, proyectos de negocios, empresas de manufactura, factorías e industrias para conducir las en beneficio de los ciudadanos. El acta permitía también la emisión de bonos municipales para financiar la compra y construcción de plantas y edificios (salvo equipo y maquinarias). Estos bonos estarían garantizados con fondos públicos generados por impuestos y sus intereses quedarían exentos de toda contribución (incluyendo la federal). El límite principal del programa, aparte del financiero, provenía de una cláusula que exigía que todo subsidio fuera aprobado por 2/3 partes del electorado de la comunidad en que habría de localizarse la nueva planta. <sup>2</sup>

Entre 1936 y 1940, año en que se elimina el programa, BAWI atrajo 12 nuevas plantas industriales a Mississippi, empleando un total de 2,691 obreros. <sup>3</sup> Como podía esperarse, se trataba de plantas industriales de baja composición del capital, interesadas principalmente en los bajos salarios que no sólo ofrecía Mississippi, sino todo el Sur norteamericano. Aquellos estados que carecían de programas legales de subsidio a nuevas empresas empleaban métodos tan innovativos como los de Kentucky, donde todo obrero contratado en una nueva empresa tenía que comprometerse a pagar con deducciones salariales, los costos incurridos por el capitalista en la compra de edificios, terrenos, etc.

El inicio de la II Guerra Mundial y, consiguientemente, la reactivación económica del país, amortiguó la tasa de migración inter-regional de industrias. <sup>4</sup> Además, el flujo de fondos militares al Sur vino a compensar el atraso industrial de la

región. En 1940, White pierde la gobernación de Mississippi frente a Paul B. Johnson, quien eliminó inmediatamente el programa.

El significado de la II Guerra Mundial para el desarrollo posterior del Sur y Suroeste norteamericano no debe subestimarse.<sup>5</sup> Técnicamente, creó mucha de la infra-estructura del crecimiento industrial de posguerra en la región. Económicamente, determinó un flujo de ingreso y de población blanca que tendría un impacto significativo sobre la estructura de los mercados locales. Políticamente, contribuyó a la modernización estatal que muchos "boosteristas" de la década del 20, veían como una precondition del desarrollo industrial de la región. El problema era cómo lograrlo sin que se modificara significativamente la tradicionalmente conservadora estructura política del Sur.

El cuarto momento en la evolución de los programas estatales de subsidio de empresas se extiende de 1944 a 1968. Es éste un período de rápida generalización-particularmente en el Sur-de los programas municipales de subsidio de financiamiento y exenciones tributarias. BAWI sirvió de modelo a estos programas. La II Guerra Mundial puso término a BAWI, pero las empresas establecidas siguieron operando e incluso se expandieron rápidamente, adquiriendo un peso mayor en el volumen de empleo, valor creado e ingreso estatal de Mississippi. Esto, junto a las perspectivas de una reanudación de la migración inter-regional de plantas industriales -una vez finalizada la Guerra-, llevó a la legislatura de Mississippi a establecer de nuevo el programa, ahora bajo el nombre de Junta Agrícola e Industrial.



El programa establecido en 1944 por la Junta Agrícola de Mississippi y luego generalizado tanto en el Sur como en algunos estados del Norte, no se distinguía mucho de BAWI. Lo esencial es que ahora se exigía de las empresas individuales un pago mínimo para cubrir el interés más el principal de los bonos emitidos. Este pago mínimo recibía el nombre de "alquiler". Pero ahora se incluía exención tributaria local y estatal sobre la propiedad y se permitía la inclusión en la planilla federal del pago de "alquiler" como un costo de producción. Además, se permitía que la empresa que recibía el subsidio invirtiera en los bonos con los cuales se financiaba el edificio o los edificios cuya renta deducía como costo de producción y cuyos intereses (de los bonos) quedaban exentos de tributación federal.

Aunque Mississippi no fue precisamente un estado de rápido crecimiento durante 1944-1968, el número de empleos creados por BAWI aumentó de menos de 10,000 a 36,000. El verdadero fundamento del crecimiento del estado de Mississippi continuó siendo la producción de vestidos, textiles, comidas, muebles, maderas, etc. Es decir, industrias de bajos salarios que incluso antes de localizarse le exigían al gobierno estatal garantías contra las uniones, las huelgas y los disturbios raciales. No es extraño pues que el viajero recién llegado a una comunidad sureña se tropezara de inmediato con un anuncio público conteniendo la siguiente definición de la C.I.O.: "Christ Is Out". Curas y ministros, policías y jueces se daban la mano en la creación de un clima industrial favorable para el Sur.

Ya en 1961, 21 estados habían implementado programas de subsidio por bonos (combinados con exención tributaria local y estatal) parecidos al de Mississippi. Nueve de estos 21, eran estados del Sur. A mediados de la década del 1960, el número de estados con este tipo de programa alcanzó la cifra de treinta. El predominio del Sur en estos programas se reflejó en el hecho de que 87 por ciento de todos los bonos de financiamiento emitidos entre 1956 y 1968, se originaron en seis estados: Arkansas, Alabama, Georgia, Kentucky, Mississippi y Tennessee. Esto equivale a 60 por ciento del valor monetario del total de bonos. <sup>6</sup>

El efecto más significativo de estos programas de financiamiento por bonos era el ampliar la autonomía relativa del Sur frente a los centros financieros tradicionales, particularmente los localizados en el Noreste. No es extraño pues, que bien iniciada la década de los cincuenta, estos centros financieros ataquen e incluso lleguen a bloquear los programas de financiamiento por bonos. El egoísmo de los grandes intereses financieros del Norte encontró un fuerte eco en la dirección de la A.F.L. que acusaba a los “boosteristas” de promover la emigración de industrias hacia regiones de bajos salarios y escasa unionización. En 1952, por ejemplo, la A.F.L. aprobó una resolución condenando los subsidios directos e indirectos a empresas privadas. <sup>7</sup>

Pero fue, sin embargo, John F. Kennedy, senador de Massachusetts, quien encabezó el ataque contra los programas de subsidios. <sup>8</sup> En 1953, Kennedy tildó de “fugitivas” a las empresas textiles que cerraban sus facilidades del Norte y marchaban al Sur. Ese mismo año, George M. Rhodes, re-

presentante de Pennsylvania, denunció los programas de subsidios como una medida de “subversión comunista”, y propuso que se ilegalizara la circulación inter-estatal de mercancías producidas en plantas subsidiadas con fondos públicos. Aunque la medida no fue aprobada, reflejaba el espíritu social del momento.

El problema político clave para el Norte era cómo detener la emisión de bonos locales y estatales, bien removiendo la exención tributaria federal sobre los intereses, o bien eliminando el procedimiento de deducción de rentas.

El golpe decisivo al programa de subsidios por bonos vino en febrero de 1969, cuando el Departamento del Tesoro anunció que en adelante restringiría la exención tributaria únicamente a emisiones de bonos que no excedieran un total de \$1 millón. Y, aunque la presión congresional de los estados con programas de subsidios llevó al Congreso a elevar a \$5 millones el máximo de bonos emitidos con exención tributaria federal, el impacto fue significativo. Entre 1968 y 1969, por ejemplo, el valor de bonos de financiamiento emitidos cae de \$639.8 millones a tan sólo \$8 millones.<sup>9</sup> Además, toda la década del 70 se caracterizó por una reducida emisión de bonos de subsidio industrial. No fue hasta 1979, cuando el Congreso elevó el máximo exento a \$10 millones, que el subsidio por bonos adquirió nuevamente importancia. Esto marca el fin del quinto momento en la evolución de los programas estatales de subsidización de nuevas empresas y el inicio del sexto.

La restricción de la exención tributaria fede-

ral a emisiones de bonos por debajo de \$5 millones, hizo que adquirieran mayor importancia otras formas de subsidios que hasta 1968, jugaban un papel secundario. En primer lugar, debo mencionar la exención tributaria local y estatal *ad valorem*.<sup>10</sup> Ya en 1926, Arkansas enmienda su constitución para ofrecer exención tributaria local y estatal a nuevas empresas, orientadas a los textiles. En 1935, Alabama establece un programa similar. Le sigue Louisiana en 1936. Simultáneamente, se generalizan los arreglos clandestinos de tasación de la propiedad por debajo de su valor real.

Para mediados de la década del 60, cinco de los siete estados más activos en la concesión de exenciones tributarias están en el Sur: Alabama, Mississippi, Louisiana, Carolina del Sur y Kentucky. Entre 1958 y 1961, estos estados otorgaron, conjuntamente, exención tributaria a inversiones por valor de \$1.5 billones. La diferencia básica entre la exención tributaria estatal y el programa de subsidios por bonos es la fuente de origen. En el caso de la exención tributaria estatal y local no es el organismo federal el que concede el subsidio. En el otro caso, es el organismo federal.

En el segundo lugar, está la asistencia financiera otorgada a pequeñas empresas por corporaciones de desarrollo auspiciadas por ciudadanos particulares y sin fines pecuniarios. Una vez concentrado un mínimo de capital, digamos por suscripción pública, se otorga en préstamos a mediano plazo. Los accionistas no reciben pagos de dividendos y los préstamos se restringen geográficamente a la localidad. Reynolds Metals figura como

una de las compañías organizadas por este procedimiento. En 1963, el Departamento del Tesoro Federal concede a las Corporaciones Locales de Desarrollo Industrial, la emisión de bonos de financiamiento, siempre y cuando que fueran aprobados por la legislatura local. Pero, en general, las corporaciones locales de fomento industrial crecieron a la sombra del programa de la SBA (Small Business Administration).

En tercer lugar, está el desarrollo de parques industriales, que cobra auge a fines de la década del cincuenta. Aunque inicialmente son las compañías de ferrocarriles las que impulsan el desarrollo de los parques industriales, luego intervienen los gobiernos locales y las corporaciones privadas de fomento industrial. Muchas de las compañías que arrendaban o compraban estos parques industriales obtenían también financiamiento parcial o total a través del programa de bonos.

Entre 1966 y 1970, el número de parques industriales en los Estados Unidos aumentó de 1,200 a 2,400. Aunque la mayor parte de ellos estuvieran fuera del Sur, Texas y Florida contenían bastantes. En rigor, la distribución geográfica de estos parques industriales expresa el desarrollo desigual de los mercados y el transporte.

Toda forma de subsidio se reduce en último término a la transferencia de valor de unos sectores económicos a otros y de unas clases sociales a otras. Aunque difícil de captar, esto rige por igual para los programas de exención tributaria y los de financiamiento por bonos, pues de una forma u otra el estado se ve obligado a buscar mecanismos de compensación por la pérdida presupuestaria. De

ahí, que paralelo a los programas de exención tributaria en el Sur, adquieran más importancia los tributos indirectos (sales taxes) que inciden principalmente sobre el consumo individual y no sobre el capital.

Pero el subsidio más importante que ofrecía el Sur norteamericano, particularmente durante las primeras dos décadas de la posguerra, no le costaba absolutamente nada a la clase capitalista: *los bajos salarios prevalecientes en la región*. Y aunque las diferencias inter-regionales en niveles salariales (en último grado, en niveles de explotación de la clase obrera) sólo fuera uno de los factores condicionantes de la rápida expansión económica del Sur y Sur-Oeste, los marxistas tenemos el deber de poner énfasis en su rol, pues todo aquello que mistifique el capital variable, su naturaleza específica creadora de valor, contribuye a la mistificación general del capital.

El nivel relativo de sindicalización obrera es uno, aunque no es el más fiel índice del desarrollo social y económico de una determinada región. Al subdesarrollo económico del Sur norteamericano corresponde, en no poca medida, el subdesarrollo salarial y sindical de la región. Todavía en la década del 1930, el Sur era tierra vedada a los organizadores sindicales. Y ni siquiera las transformaciones económicas de las primeras décadas de la segunda posguerra mundial, alteraron significativamente esta situación. Así, por ejemplo, entre 1939 y 1953, el porcentaje de obreros industriales pertenecientes a uniones creció en el Sur a la mitad del ritmo del avance nacional. Entre 1950 y 1960, las organizaciones obreras apenas logran desarrollo en

la región. El porcentaje regional de fuerza de trabajo no-agrícola perteneciente a uniones era en 1964 más o menos igual que en 1939, o sea, la mitad del porcentaje fuera del Sur. <sup>11</sup>

El subdesarrollo sindical y salarial del Sur de los Estados Unidos responde tanto a causas políticas como a causas económicas propias de la región. Discutiré primero las causas de naturaleza política.

De lo que se trata aquí, en primer lugar, es del papel del estado en la diferenciación de los salarios de la región. Es evidente que el intento de atraer industrias del Norte, apoyándose en la reserva de fuerza de trabajo barata, implicaba una política estatal de bajos salarios por parte de la mayoría, si no todos los estados-provincias del Sur. <sup>12</sup> Es éste un aspecto *esencial* del "boosterismo" sureño, que adquirió la forma de una oposición regional a todas las medidas federales que pudieran, en una medida y otra, favorecer el desarrollo de los salarios y de las uniones. En primer término, los estados del Sur estuvieron a la vanguardia de la oposición burguesa a la Ley Wagner de 1935. No sólo la denunciaron como un asalto a la "soberanía estatal", sino que una vez aprobada, buscaron todas las enmiendas posibles para limitar sus alcances positivos, cosa que a los industriales del Norte no tenía por qué molestarles mucho. En segundo término, los estados del Sur estuvieron también a la cabeza de la oposición burguesa a la Fair Labor Standard Act de 1938, que, como sabemos, establecía un salario mínimo federal y una jornada de trabajo fija. Sólo la mezquindad de la burguesía nativa puertorriqueña superó esta política salarial de los estados del Sur. Finalmente, fue pre-

cisamente en los estados del Sur donde la Ley Taft Harley encontró sus más fervorosos defensores. Esta ley representa un paso atrás respecto a la Wagner y, entre otras cosas, favorece al patrón en casos en que éste se resista a la negociación colectiva.<sup>13</sup> Los estados del Sur, sin embargo, fueron más allá e implementaron restricciones constitucionales al taller cerrado. Estas leyes se conocen eufemísticamente como “Right to Work Laws” y declaran inconstitucionales los talleres cerrados, no importa lo que el gobierno federal decida al respecto.<sup>14</sup> Bajo estas leyes de vigencia estatal aún cuando la mayoría de los obreros aprueben la unionización de un taller cualquiera, ninguno de ellos está obligado al pago de cuotas. Se trata pues de leyes de protección del trabajo de los rompe-huelgas, antisindicalistas, etc. En la tabla de la página 66 se presenta la lista de los estados con “Right to Work Laws” y las fechas de implantación.

Como vemos, las “Right to Work Laws” cobraron auge entre 1944 y 1955. Arkansas y Florida fueron los primeros estados en implementarlas. Le siguieron todos los estados del Sur, salvo Kentucky y Oklahoma.

La protección legal de rompe-huelgas también cobró auge fuera del Sur, pero en estados como California, Idaho, Colorado, Maine, Massachusetts, New Mexico, Ohio, Oklahoma y Washington fueron rechazadas en plebiscitos. En otros estados como Delaware, Hawaii, Indiana, Louisiana, Maine y New Hampshire tuvieron muy poca duración.<sup>15</sup>

Además, en casi todos los estados del Sur, las leyes de “derecho” al trabajo se dieron acompaña-



das de medidas municipales aún más restrictivas

---

**LEYES DEL DERECHO AL TRABAJO (Right-to Work Laws)  
Y ENMIENDAS CONSTITUCIONALES HASTA 1970  
(año de adopción)**

---

<b>Estado</b>	<b>Enmienda Constitucional</b>	<b>Estatuto</b>
Alabama		1953
Arizona		1947
Arkansas		1947
Florida	1.944	
Georgia		1947
Iowa		1947
Kansas	1958	
Mississippi	1960	1954
Nebraska	1946	1947
Nevada		1951
North Carolina		1947
North Dakota		1947
South Carolina		1954
South Dakota	1946	1947
Tennessee		1947
Texas		1947
Utah		1955
Virginia		1947
Wyoming		1963

---

*Fuente:* Right to Work: An Overview, Congressional Research Service, Library of Congress, April 1975.

---

de los derechos sindicales. Entre ellas: prohibición de literatura sindical, supresión de los derechos legales a organizaciones obreras, exigencia de fianzas diarias por cada obrero en las uniones, etc.

Ideológicamente, el "boosterismo" sureño cobró la forma de un fomento por el estado-provincial de todos los prejuicios raciales y sociales del obrero y campesinado blanco de la región. Hablar de uniones en el Sur, equivalía a hablar de supremacía cultural norteaña y, a su vez, ello equivalía a integración racial y comunismo. O, para expresarlo como un editorial sureño de la época:

"This outside influence is just a bunch of pot-bellied Yankees with big cigars in their mouth and the dues they collect will just go up North... If they come in you will share the same restroom with Negroes and work side by side with them. It comes right out of Russia and is pure communism and nothing else".<sup>16</sup>

Toda una serie de factores económicos condicionaron a su vez el desarrollo de las uniones y de los salarios en el Sur norteamericano. En primer lugar, el nivel de vida y salario previo. Muchos, si no la mayoría de los obreros sureños, provenían del medio rural. Para ellos lo inmediato no era la diferencia entre sus salarios y los del Norte, sino la diferencia entre sus ingresos actuales y los previos. En segundo lugar, muchos de los obreros industriales del sur lograban conservar el trabajo agrícola en forma parcial. Esto compensaba por el menor salario vis-a-vis el salario prevaleciente fuera de la región. En tercer lugar, el avance de la productividad del trabajo agrícola mantenía el ejército industrial de reserva en condiciones de pre-

venir cualquier intento de sindicalización general de la fuerza de trabajo de la región. Además, el desarrollo de uniones en el Sur, se veía impedido por la estructura general de la industria sureña. Se trataba aquí de industrias altamente competitivas y de baja composición del capital. Esto, de entrada, le traza un límite objetivo a los aumentos salariales (sin que redunden casi inmediatamente sobre el nivel de las ganancias). El carácter absentista de muchas de las nuevas industrias, el peso excepcional del trabajo femenino en ellas, su localización semi-rural, etc, hacían aún más difícil el trabajo de los organizadores sindicales. Estas condiciones se han modificado *parcialmente* en los últimos quince años. <sup>17</sup>

Cobbs rechaza la idea de que el nivel salarial del Sur se viera compensado -en lo que al obrero respecta-, por el más bajo costo de vida regional. <sup>18</sup> A su juicio, el nivel salarial más bajo significa para el obrero sureño un nivel de vida por debajo del promedio nacional. Así, por ejemplo, los más bajos salarios del Sur no estaban acompañados de los servicios médicos, escolares, etc., que los obreros del Norte disfrutaban.

Finalmente, y esencial a todo lo anterior, está el problema racial. La situación del obrero industrial negro sureño era -y es-, aún mas desesperante que la del obrero blanco. Los programas de desarrollo industrial, incentivos, etc, se dirigieron desde su fundación al consumo capitalista de fuerza de trabajo blanca. La integración de la fuerza de trabajo negra se concebía como un atentado contra el rígido sistema de *castas*. <sup>19</sup> Los pocos empleos que obtenían los negros en las nuevas industrias

eran los peores pagados, los más degrandantes y los concentrados en industrias como la maderera. La política racial de algunas industrias (como la textil) era tal que los economistas podían medir el avance industrial de una región por la tasa de emigración de población negra. Peor aún era la situación de la mujer negra, en especial hasta fines de la década del sesenta. Lo esencial es que la extrema rigidez del sistema de castas conllevaba y aún conlleva un rol *central* del ejército industrial de reserva negro en la docilidad política del obrero industrial blanco.

¿Qué es pues, aquello que la experiencia puertorriqueña tiene de específico? En primer lugar, las diferencias político-estatales. No es correcto equiparar Operación Manos a la Obra con los programas estatales de incentivos industriales en el Sur. Operación Manos a la Obra no era, y todavía no creemos que sea, un programa de incentivos *estructuralmente* generalizable en los Estados Unidos. Una cosa es la economía política de los centros imperiales y otra cosa es la economía política del coloniaje. Esto se manifiesta tanto en el programa de incentivos tributarios como en la política salarial del autonomismo.

Tampoco sería muy acertado equiparar a Puerto Rico con las regiones menos desarrolladas de los Estados Unidos (mucho menos con porciones indistintas de los viejos centros industriales). Ciertamente, los desequilibrios entre crecimiento económico y desarrollo social no son exclusivos de Puerto Rico. Otras regiones interiores de los Estados Unidos los presentan también. Pero la diferencia surge de que aquí presentan un aspecto crónico,

un nivel de explosividad que los diferencia aún más del más atrasado de los estados de la nación: *Mississippi*.

De lo que se trata aquí es pues, de la comparación del comportamiento a *largo plazo* de la estructura económica y social de ambas regiones. Antes, sin embargo, es necesario aclarar lo siguiente. El avance económico y social de una región no puede medirse estrictamente por comparación de magnitudes absolutas. Es decir, por las variaciones *aisladas* de uno u otro parámetro. Aquí es esencial medir las variaciones relativas y su significado particularmente a escala nacional; o sea, el porcentaje del cambio nacional originado en cada región. <sup>20</sup> Cada región o estado-provincia debe considerarse al modo en que corrientemente se consideran las diversas ramas de producción: *por su contribución mayor o menor a la producción total de un país*. Aunque, en realidad, no existe un método de combinar satisfactoriamente -en un mismo cuadro estadístico-, los avances absolutos y relativos de las distintas regiones, la medición del lugar de cada porción estatal en el volumen de actividad económica es más que adecuada para lo que nos interesa. Además, es necesario tomar en cuenta el mayor número posible de variables.

No hay modo de escapar a las mediciones relativas. Tanto Mississippi como Puerto Rico deben compararse con el comportamiento promedio de la economía norteamericana en su conjunto. Por eso he organizado la estadística de modo que refleje las dos fases por las que ha atravesado el capitalismo norteamericano de la posguerra. Y por eso expon-

go primero las variaciones absolutas y luego las variaciones relativas de cada uno de los parámetros considerados: población, empleo total, empleo manufacturero, valor añadido por la manufactura, ingreso personal total, ingreso personal per-capita, salarios, e ingreso familiar. <sup>21</sup> Definitivamente, este estudio no es más que el inicio de una tarea que tenemos por delante. Espero de algún modo estar contribuyendo a su realización.

A) **POBLACION:** La tabla de la página 72 presenta la variación poblacional en los Estados Unidos, Mississippi y Puerto Rico para los años 1950-1980.

Como vemos el crecimiento poblacional presenta una fisonomía bastante desigual en lo que respecta a la comparación de las tres "regiones". Pero esto es particularmente cierto para las décadas de 1950-1960, 1960-1970. Entre 1950 y 1960, la población total de los Estados Unidos varió en 18.50 por ciento. En Mississippi sufrió una caída de 0.04 por ciento y en Puerto Rico un aumento de 6.28 por ciento. Entre 1960 y 1970, la población total de los Estados Unidos varió en 13.37 por ciento. Mississippi experimentó un ligero aumento (1.79 por ciento) y Puerto Rico uno de 15.40 por ciento. Por último, entre 1970 y 1980, la población total de los Estados Unidos varió en 11.43 por ciento, la de Mississippi en 13.71 por ciento y la de Puerto Rico en 17.88 por ciento.

La gráfica A compara Mississippi y Puerto Rico desde el punto de vista de sus respectivos lugares en la población total de los Estados Unidos, durante el período 1950-1980. De esta gráfica se

---

	<b>POBLACION (miles)</b>			
	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
Total Nacional	151,326	179,323	203,302	226,546
Mississippi	2,179	2,178	2,217	2,521
Puerto Rico	2,211	2,350	2,712	3,197

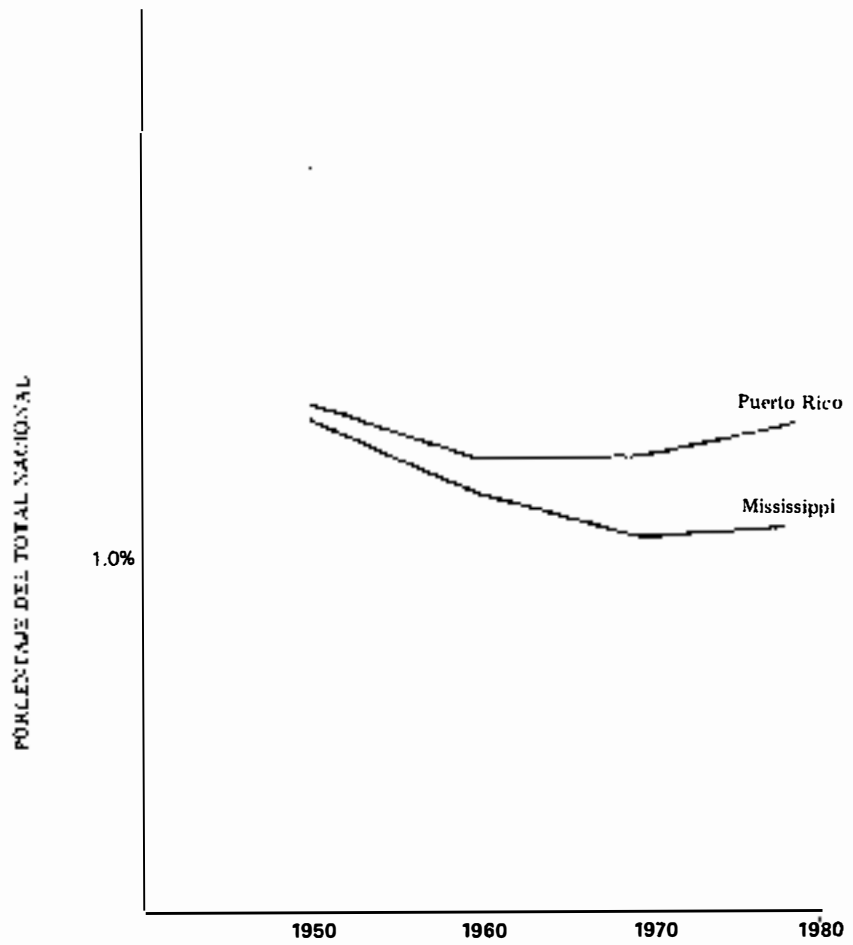
---

*Fuente:* U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 1-55; 1967: 1-44; 1970: 1-44; 1984: 1-57). Washington D. C., U. S. Government Printing Office.

---

GRAFICA A

POBLACION



---

Fuente: U. S. Bureau of Census, Statistical Abstract of United States (1951: 1-55; 1967: 1-44; 1984: 1-57). Washington: Government Printing Office.

---



desprenden varias conclusiones. Primero, tanto Mississippi como Puerto Rico han perdido importancia relativa en la población total norteamericana. Esto es particularmente cierto para la década de 1950-1960. Segundo, la caída relativa ha sido más significativa para Mississippi que para Puerto Rico. A partir de 1960, la Isla comienza -aunque muy levemente-, a mejorar su lugar en el volumen poblacional total. Desde 1970, en adelante, se acelera este proceso. El lugar relativo de Mississippi continua cayendo hasta ese mismo año; en adelante mejora levemente. Tercero, el diferencial relativo entre ambas regiones se ha hecho más marcado en la década del 1970.

Desde el punto de vista de la economía política del regionalismo norteamericano una región de rápido crecimiento y desarrollo social debe presentar una elevada tasa inmigratoria y avances poblacionales relativos. <sup>22</sup> Puerto Rico y Mississippi no son buenos ejemplos de la tendencia predominante. Ambas son regiones cualitativamente diferenciables entre sí, pero de relativo atraso y miseria.

**B) EMPLEO CIVIL TOTAL:** La tabla de la página 75 muestra la evolución del empleo civil total en los Estados Unidos, Mississippi y Puerto Rico, entre 1950-1980.

Veamos en primer lugar, las tasas de cambio. Entre 1950 y 1980, el empleo total en los Estados Unidos aumentó en 70.3 por ciento. Durante el mismo periodo Mississippi y Puerto Rico experimentaron aumentos de 34.34 por ciento y 38.75 por ciento, respectivamente. Es decir, el empleo

---

**EMPLEO CIVIL TOTAL**  
(en miles)

	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
Total Nacional	58,920	65,778	78,408	103,397
Mississippi	717	700	765.3	964
Puerto Rico	596	543	686	827

---

*Fuente:* U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 167-208; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 1984: 430-442). Washington D.C., U.S. Government Printing Office.

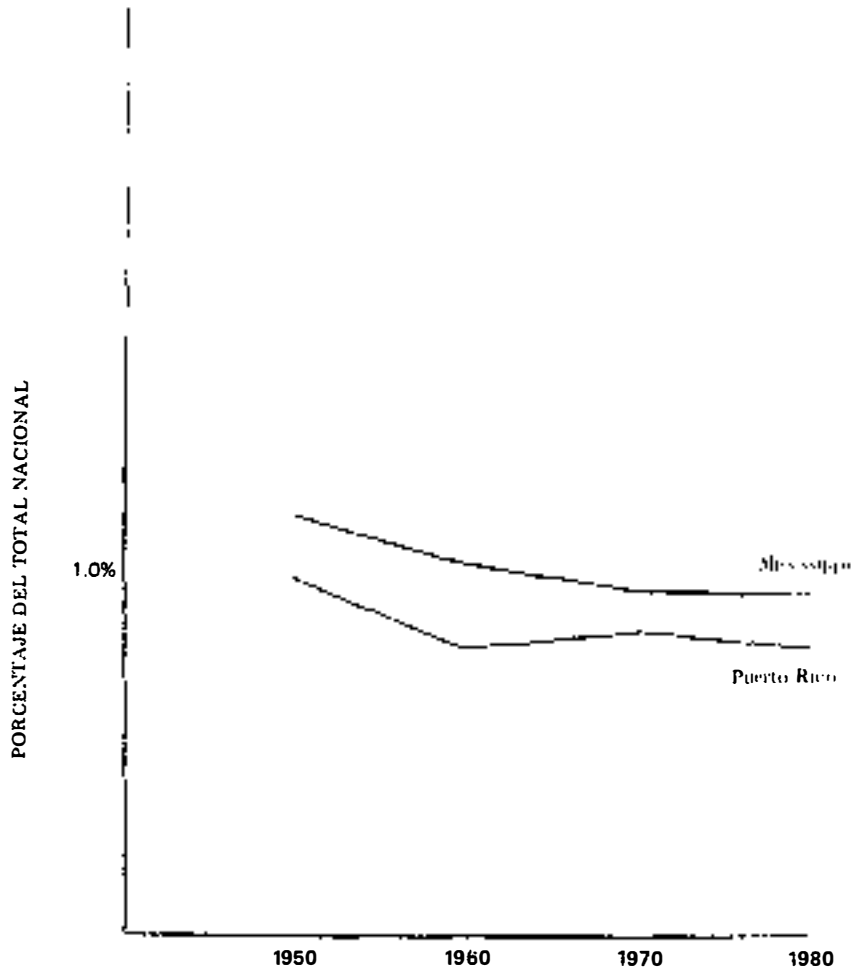
---

civil total se expandió promedialmente más rápidamente en los Estados Unidos que en Mississippi y Puerto Rico. Esta media es clave, pues Puerto Rico es considerado como una región de extraordinariamente rápido crecimiento económico durante la segunda posguerra.<sup>23</sup> Mississippi, como sabemos, es una región integral del llamado Sunbelt norteamericano, el cual ha exhibido desde la década de los treinta, tasas de crecimiento económico por encima de la media nacional.

Década por década, las tasas de crecimiento del empleo civil total se han venido nivelando. Entre 1950 y 1960, el empleo total en los Estados Unidos varió en 11.63 por ciento. Mississippi y Puerto Rico experimentaron durante el mismo periodo caídas del 2.42 por ciento y 8.89 por ciento, respectivamente. Entre 1960 y 1970, por su parte, el empleo civil total de los Estados Unidos aumentó en 19.20 por ciento. Mississippi y Puerto Rico experimentaron aumentos de 9.28 por ciento y 26.33 por ciento, respectivamente. Finalmente, entre 1970 y 1980, el empleo civil total de los Estados Unidos sufrió un aumento de 28.04 por ciento. Mississippi y Puerto Rico experimentaron aumentos respectivos del 25.96 por ciento y 20.55 por ciento.

La gráfica B compara a Mississippi con Puerto Rico desde el punto de vista de sus aportaciones relativas al empleo civil total de los Estados Unidos, entre 1950 y 1980. Ya señalé que la tendencia estructural básica del capitalismo norteamericano es hacia la convergencia de los niveles de desarrollo económico regional. Esto presupone no sólo tasas desiguales de crecimiento económi-

EMPLEO CIVIL TOTAL



Fuente: U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 167-208; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 1984: 430-442). Washington: U. S. Government Printing Office.

co regional, sino también el que esta desigualdad lleve orgánicamente a la convergencia. Es decir, que las tasas de cambio absoluto (consideradas aisladamente) estén acompañadas de avances relativos (como porcentaje del total nacional) en lo que respecta a las regiones originalmente menos industrializadas del país. Una región de elevadas tasas de cambio y de pérdida en el porcentaje del volumen de actividad económica en ella concentrado, sería una región *anómala* de los Estados Unidos.

Es aquí precisamente donde se ponen de manifiesto las semejanzas y diferencias entre Puerto Rico y Mississippi. Medido por el avance del PBN durante la posguerra, Puerto Rico debe ser considerado como una región de extraordinariamente rápido crecimiento económico.<sup>24</sup> No ocurre lo mismo, cuando lo evaluamos desde el punto de vista del cambio -tasa de cambio-, del empleo civil total y, mucho menos, si lo enfocamos desde una perspectiva relativa. Desde el punto de vista relativo, Puerto Rico ha perdido importancia en el empleo civil total de los Estados Unidos. Esto es algo que lo diferencia de la tendencia estructural básica del capitalismo norteamericano. Lo mismo puede decirse *en parte* de Mississippi. Pero como bien lo demuestra la gráfica, Puerto Rico está ubicado en el *extremo inferior* del desequilibrio entre crecimiento económico y desarrollo social. Mucho más que el estado de Mississippi, Puerto Rico es una región de rápido crecimiento económico que se comporta con la *esclerosis* propia de las regiones industrialmente más avanzadas y en decadencia.

**C) EMPLEO MANUFACTURERO:** En la tabla de la siguiente página se presenta la evolución del empleo manufacturero en los Estados Unidos, Mississippi y Puerto Rico, para los años 1950-1980.

Quizás sea en este parámetro donde Puerto Rico y Mississippi presenten más fielmente los rasgos propios de las regiones de rápido crecimiento económico durante la posguerra. Así, por ejemplo, mientras que para 1950-1980, el empleo manufacturero total en los Estados Unidos aumentó en tan sólo un 36.30 por ciento, Mississippi y Puerto Rico experimentaron tasas de crecimiento por encima de lo normal, 160.30 por ciento y 48.11 por ciento, respectivamente.

Considerando cada década por separado, encontramos lo siguiente: entre 1950 y 1960, el empleo manufacturero en los Estados Unidos aumentó en 17.69 por ciento, Mississippi experimentó un aumento de 61.37 por ciento y Puerto Rico una caída de 14.15 por ciento. Entre 1960 y 1970, ocurrió algo bastante diferente. El empleo manufacturero total de los Estados Unidos avanzó en 8.63 por ciento y Mississippi y Puerto Rico experimentaron aumentos de 45.97 por ciento y 45.05 por ciento, respectivamente. Por último, entre 1970 y 1980 el empleo manufacturero total de la nación crece en 6.67 por ciento. Mississippi experimentó un aumento de 10.50 por ciento y Puerto Rico de 18.93 por ciento.

Pero la evolución del empleo manufacturero entre 1950 y 1980, no sólo pone de manifiesto aquello que Puerto Rico y Mississippi tienen en

---

## EMPLEO MANUFACTURERO

---

	1950	1960	1970	1980
80 Total Nacional	14,884,000	17,517,199	19,029,000	20,300,000
Mississippi	84,900	137,009	200,000	221,000
Puerto Rico	106,000	91,000	132,000	157,000

---

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 167-208; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 1984: 430-442).

---

común con las regiones norteamericanas de rápido crecimiento en la posguerra, sino que también deja ver aquello que separa a la Isla respecto del continente. Aquí la comparación es necesaria.

La gráfica C muestra el porcentaje del empleo manufacturero total de los Estados Unidos originado en Mississippi y en Puerto Rico. A lo largo de los últimos treinta años Mississippi presenta no sólo tasas de crecimiento del empleo manufacturero por encima de lo normal, sino también una tendencia consistente al avance relativo. El caso de Puerto Rico es muy distinto. Entre 1950 y 1960, la Isla presenta una tasa negativa de crecimiento en su empleo manufacturero. Más aún: esta tasa se da acompañada de una caída relativa de su lugar en el volumen nacional de empleo manufacturero. No es sino en la década del 70, que Puerto Rico viene a nivelarse con su condición de la década de los cincuenta. La contradicción reside en que para aquel entonces Puerto Rico sobrepasaba a Mississippi desde el punto de vista de su relevancia industrial.

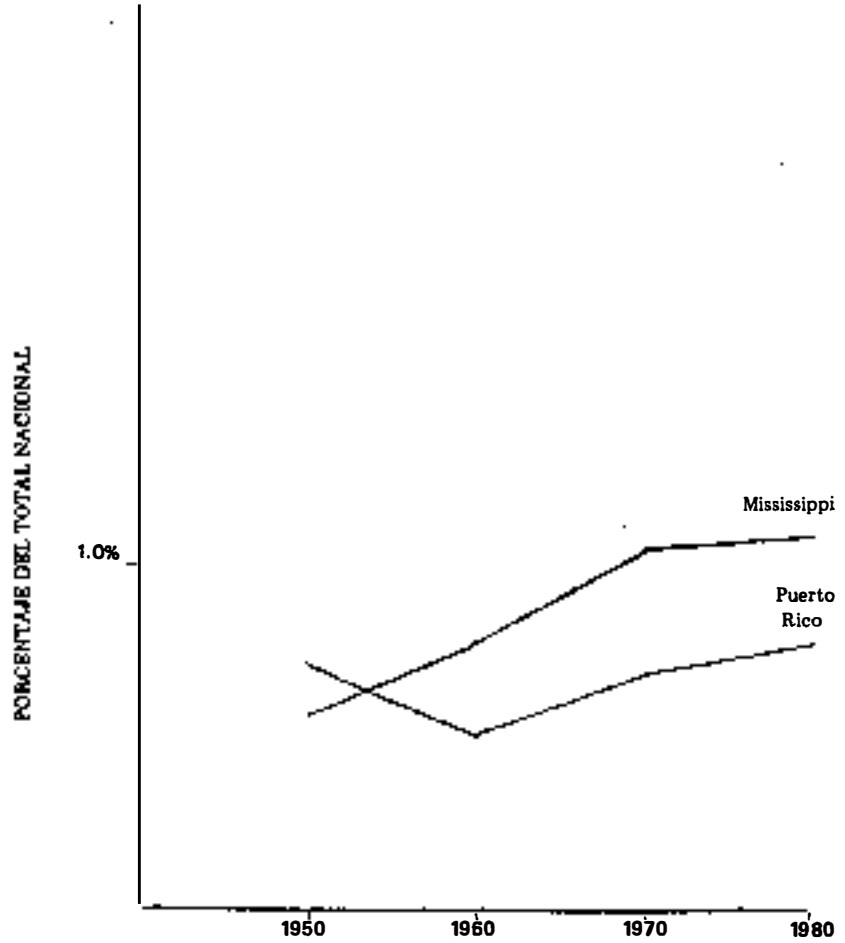
**D) VALOR AÑADIDO POR LA MANUFACTURA:** La tabla de la página 83 presenta la evolución del valor añadido por la manufactura en los Estados Unidos, Mississippi y Puerto Rico.

Puerto Rico no guarda una relación orgánica con las transformaciones estructurales del regionalismo norteamericano. Ya señalé que a partir de la década de los treinta, las regiones originalmente menos industrializadas de los Estados Unidos han presentado tasas de crecimiento económico por encima de la norma nacional y, particularmente, por



GRAFICA C

EMPLEO MANUFACTURERO



Fuente: U. S. Bureau of Census, Statistical Abstract of United States (1951: 167-208; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 430-442). Washington: U.S. Government Printing Office.

---

**VALOR AÑADIDO POR LA MANUFACTURA**  
**(millones de dólares)**

	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
<sup>∞</sup> cc Total Nacional	89,749.7	164,003	353,954	773,441
Mississippi	280.7	697	2,825	6,994
Puerto Rico	93.4	292	1,915	4,097

---

Fuente: U.S. Bureau of the Census (1951: 167-208; 1953: 927-944; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 1984: 430-442 & 845-852) Washington D.C., U.S. Government Printing Office.

---

encima de las tasas prevalecientes en el Noreste, Medio-Oeste y Medio-Atlántico. Esta constituye la premisa económica más elemental del proceso de convergencia inter-regional en niveles de desarrollo social. Y señalé también que este proceso de convergencia atraviesa por varias etapas. Entre 1930 y 1950, se acelera la convergencia en niveles de desarrollo. O, lo que tanto vale, se agudiza la desigualdad en niveles regionales de crecimiento económico. Entre 1950 y 1970, se aminoran las diferencias en tasas de crecimiento económico regional. Ello desacelera la convergencia. Finalmente, a partir de 1970, se acelera de nuevo el proceso.

A primera vista Mississippi y Puerto Rico parecen *ambos* ajustarse por completo a la lógica del regionalismo norteamericano de posguerra. Ambas son regiones atrasadas (relativo a los viejos centros industriales de los Estados Unidos) que presentan tasas de crecimiento económico -en este caso, de avance en el valor añadido por la manufactura- por encima del promedio nacional. [Entre 1950 y 1960, el valor total añadido por la manufactura creció en los Estados Unidos, en 82.73 por ciento. Mississippi experimentó una expansión de 148.30 por ciento y Puerto Rico, de 212.63 por ciento. Lo mismo ocurrió entre 1960 y 1970. El valor total añadido por la manufactura norteamericana creció en 111.82 por ciento. Mississippi experimentó un avance de 305.30 por ciento y Puerto Rico, de 555.82 por ciento.] Pero hasta aquí llega el parecido *relativo* (o sea, externo) entre Puerto Rico y Mississippi.

Tres diferencias tienen aquí un valor esencial. Primero, a partir de 1972 la evolución del valor

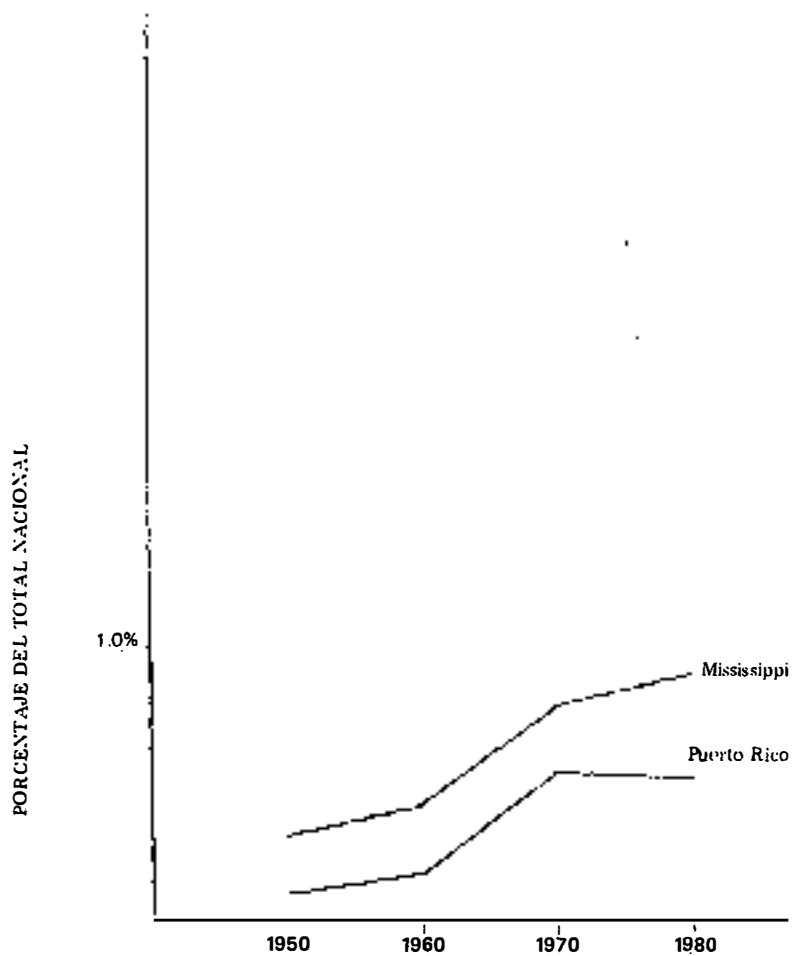
añadido por la manufactura presenta en la Isla los rasgos de crecimiento que son propios de las regiones originalmente más desarrolladas y en decadencia industrial (Noreste, Medio-Oeste y Medio-Atlántico). Como si hubiéramos llegado a la adultez sin haber experimentado las ventajas y placeres que siempre encierra la adolescencia. Entre 1970 y 1980, el valor total añadido por la manufactura avanzó en los Estados Unidos en 118.51 por ciento. Mississippi experimentó un aumento de 147.57 por ciento y Puerto Rico un aumento de sólo 113.94 por ciento.

Segundo, es durante el período de 1950-1970 (es decir, durante la etapa de relativa desaceleración en los niveles o tasas de crecimiento económico regional), cuando se profundiza la diferencia entre la Isla y los Estados Unidos, como un todo. No ocurre exactamente lo mismo con Mississippi.

Tercero, Puerto Rico exhibe a lo largo de todo el período 1950-1980 un desbalance *crónico* entre crecimiento del valor añadido y empleo originado en la manufactura. Las gráficas C y D demuestran esto claramente. Entre 1950 y 1970, el valor añadido por la manufactura crece en Puerto Rico más aceleradamente que en Mississippi. Pero el porcentaje de empleo manufacturero nacional originado en la Isla cae significativamente y no viene a nivelarse con su lugar previo, sino hasta entrada la década del 70. En Mississippi ocurre lo contrario. Aquí el avance del empleo manufacturero discurre casi paralelamente con el valor añadido por el sector. Más aún. Como si se tratara de una burla del destino no es sino hasta la década del setenta (o sea, en un momento que decrece el porcentaje que co-

GRAFICA D

VALOR AÑADIDO POR LA MANUFACTURA



Fuente: U.S. Bureau of the Census (1951: 167-208; 1953: 927-944; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 1984: 430-442; 7 845-852) Washington D.C., U.S. Government Printing Office.

responde a la Isla en el valor total añadido por la manufactura norteamericana), que viene a aumentar el lugar de Puerto Rico en el empleo global del sector. Y ésto último, como sabemos, es lo propio de las regiones norteamericanas de acelerado crecimiento durante la posguerra. A la mísera burguesía puertorriqueña le ocurre como a los habitantes de Macondo durante la última empresa de José Arcadio Buendía: *obtienen algún éxito precisamente cuando menos lo esperan.*

Tras el parecido relativo entre la Isla y Mississippi se esconde pues, una no-identidad estructural entre ambos.

**E) INGRESO PERSONAL TOTAL:** En la tabla de la siguiente página se muestra la evolución del ingreso personal total en los Estados Unidos, Mississippi y Puerto Rico para los años 1950-1980.

Un estudio comparativo de la evolución del ingreso personal total en Mississippi y Puerto Rico está por el momento al margen de nuestro alcance. Particularmente porque habría que mirar en detalle a cada uno de los componentes del ingreso. No obstante, la importancia de un estudio comparativo de este problema salta a la vista. Aquí me limitaré tan sólo a lo siguiente.

La gráfica E compara a Mississippi y Puerto Rico desde el punto de vista del porcentaje de ingreso personal total nacional originado en cada uno. A primera vista ambas regiones parecen seguir un patrón idéntico de desarrollo. La diferencia parece ser tan sólo de escala. Puerto Rico está consistentemente por debajo del nivel de Mississippi. Pero,

---

**INGRESO PERSONAL TOTAL**  
(billones de \$, corrientes)

88

	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
Total Nacional	227.60	396.10	803.90	2,160.60
Mississippi	1.60	2.60	5.60	16.60
Puerto Rico	0.65	1.37	3.75	11.10

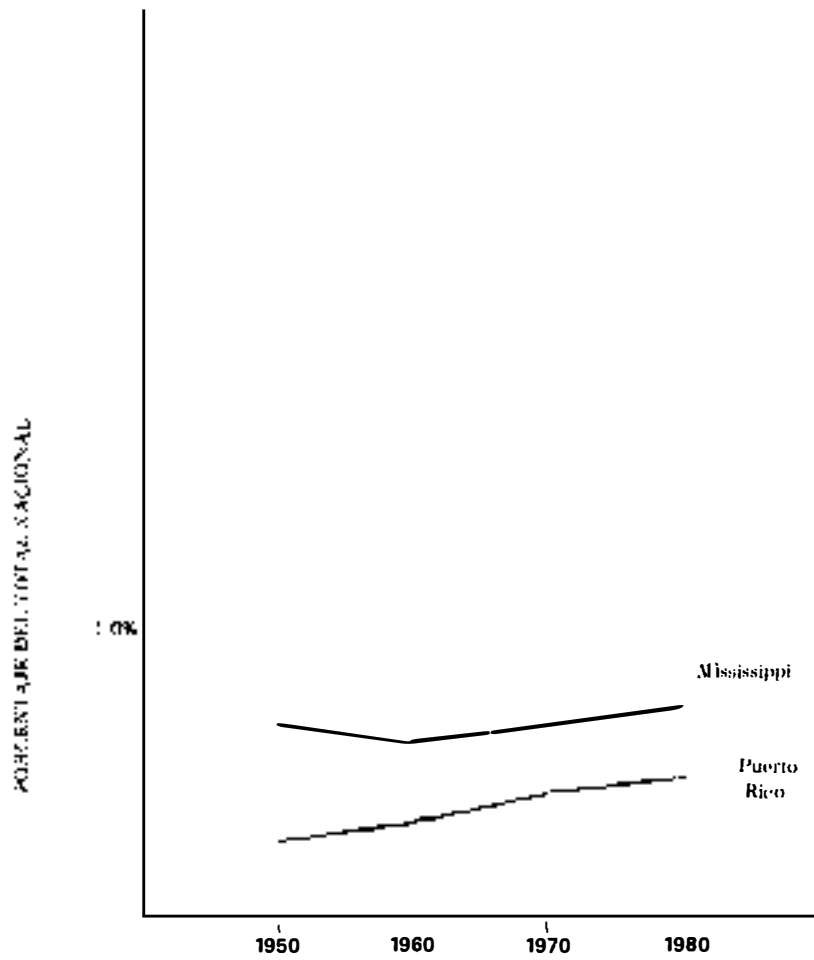
---

*Fuente:* U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 255-276; 1967:315-346; 1970: 308-333; 1984: 448-479, 849), Washington D.C., U.S. Government Printing Office.

---

GRAFICA E

INGRESO PERSONAL TOTAL



Fuente: U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 255-276; 1967: 315-346; 1970: 308-333; 1984: 448-479, 849). Washington: U.S. Government Printing Office.



al menos desde 1965, ambos avanzan en sus lugares relativos. Aquí, sin embargo, se esconde una diferencia. De acuerdo con el U.S. Bureau of Statistic, el ingreso personal total de Mississippi ascendió a \$19.8 billones (dólares corrientes) en 1982.<sup>25</sup> En Puerto Rico ascendió a \$12.8 billones. Pero en el primer caso la ayuda federal *total* se elevó a tan sólo \$1.09 billones; o sea, 5.5 por ciento del ingreso personal total de Mississippi. En el caso de Puerto Rico la ayuda federal total (1982) ascendió a \$3.87 billones; o sea, 30.41 por ciento del ingreso personal total.

**F) INGRESO PERSONAL PER CAPITA:** El ingreso personal per cápita es el más usado (y criticado) de los parámetros relativos al crecimiento económico.<sup>26</sup> La sociología puede ser el arte de esconder lo evidente.

En la tabla que se presenta en la página 91 se muestra la evolución del ingreso personal per cápita en los Estados Unidos, Mississippi y Puerto Rico para los años 1950-1980.

Puerto Rico y Mississippi son regiones de rápido crecimiento del ingreso personal per capita durante la posguerra. Entre 1950 y 1980, el ingreso personal per cápita en los Estados Unidos -como un todo-, se expandió en 614.5 por ciento. Mississippi experimentó un aumento de 953.6 por ciento y, Puerto Rico, del 960.5 por ciento.

Pero la semejanza entre Mississippi y Puerto Rico se extiende tan sólo hasta finales de la década del sesenta. A partir de ese momento, Puerto Rico presenta un comportamiento propio de las regiones originalmente más avanzadas y ahora en decadencia. Así, por ejemplo, entre 1960 y 1970, el ingreso personal per cápita avanzó en los Esta-

---

**INGRESO PERSONAL PER-CAPITA**  
**(dólares corrientes)**

	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
161 Promedio Nacional (average)	\$1,330	\$2,215	\$3,945	\$9,503
Mississippi	\$634	\$1,024	\$2,556	\$6,680
Puerto Rico	\$297	\$587	\$1,729	\$2,959

---

*Fuente:* U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 255-276; 1967: 315-346; 1970: 308-333; 1984: 448-474), U.S. Government Printing Office.

---

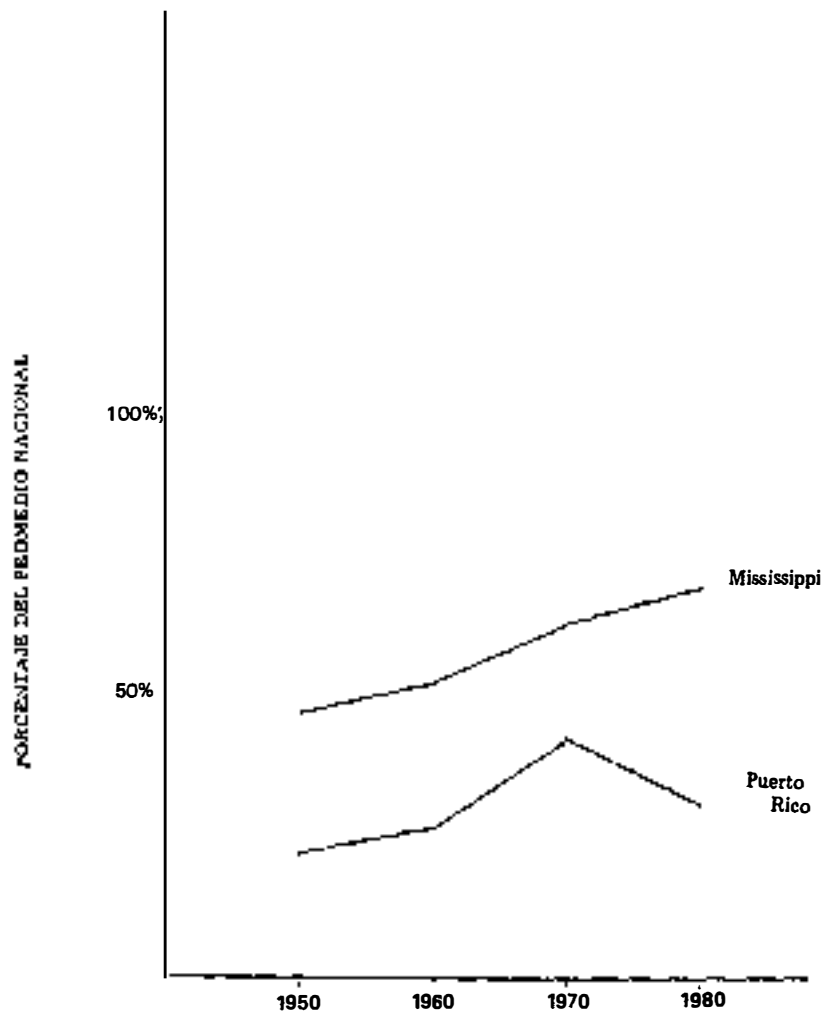
dos Unidos en 78.1 por ciento. Mississippi experimentó un aumento de 149.6 por ciento y Puerto Rico de 194.5 por ciento. Algo muy distinto ocurrió entre 1970 y 1980. A nivel global, el ingreso personal per cápita se expandió en 140.8 por ciento. Mississippi experimentó un aumento de 161.3 por ciento y Puerto Rico de 71.1 por ciento. Aquí nos encontramos pues, con los mismos rasgos que evidenciamos al estudiar la evolución del valor añadido por la manufactura. Puerto Rico es una región *anómala* de los Estados Unidos. Durante las épocas de expansión o crecimiento acelerado de la actividad económica mundial, presenta los rasgos predominantes de las regiones menos desarrolladas de los Estados Unidos. Lo contrario ocurre durante las épocas de contracción. Puerto Rico presenta entonces los rasgos predominantes de las regiones en decadencia económica. ¿Será acaso que durante las épocas de expansión acelerada de la economía mundial Puerto Rico presenta predominantemente los rasgos propios del Tercer Mundo? De ser así, habría que concluir que entre Puerto Rico y los Estados Unidos existen barreras infranqueables al proceso de nivelación de la cuota de ganancia. O, lo que tanto vale, que el mercado mundial no opera aquí como un mecanismo compensatorio de la desigualdad entre ambas regiones.

La gráfica F compara a Mississippi y Puerto Rico desde el punto de vista de su convergencia (o falta de convergencia) con el ingreso personal per cápita promedio de los Estados Unidos para los años 1950-1980. De aquí se derivan varias conclusiones. En primer lugar, Puerto Rico es una región

GRAFICA F

---

## INGRESO PERSONAL PER-CAPITA



---

*Fuente:* U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States  
1951: 255-276; 1967: 315-346; 1970: 308-333; 1984: 448-474).  
Washington: U.S. Government Printing Office.

---

de los Estados Unidos marcada por un crónico desajuste entre crecimiento económico y desarrollo social. Aún durante la fase de expansión acelerada de la economía capitalista mundial (1950-1973), Puerto Rico presenta un nivel de miseria relativa cualitativamente diferenciable del prevaleciente en Mississippi. En segundo lugar, la Isla no presenta una tendencia convergente -a largo plazo-, con los niveles de ingreso promedio en los Estados Unidos. La desigualdad no es aquí sinónimo de convergencia.

**G) INGRESOS SALARIALES EN LA MANUFACTURA:** En la tabla de la página 95 se presenta la evolución del salario promedio en los Estados Unidos, Mississippi y Puerto Rico, para los años 1950-1980.

La gráfica G, por otro lado, compara a Mississippi y a Puerto Rico desde el punto de vista de su convergencia (o falta de convergencia) con la tasa salarial promedio de los Estados Unidos.

La evolución relativa de las tasas salariales es clave para el análisis marxista de la continuidad estructural interregional de la economía de los países capitalistas avanzados. Tanto Marx como Adam Smith partieron de la convergencia regional y sectorial de las tasas salariales como de una premisa básica de la formación de una cuota media general de ganancia en un país determinado.<sup>27</sup> Lo mismo puede decirse de la duración de la jornada de trabajo y, por lo tanto, de la cuota de plusvalor:

“El hecho de que los capitales que ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo produzcan cantidades desiguales de plusvalía, presupone, hasta cierto punto por

---

**INGRESOS SALARIALES PROMEDIO POR-HORA  
DE OBREROS DE LA PRODUCCION EN LA MANUFACTURA**  
(average hourly earnings of production workers  
in manufacturing industries)

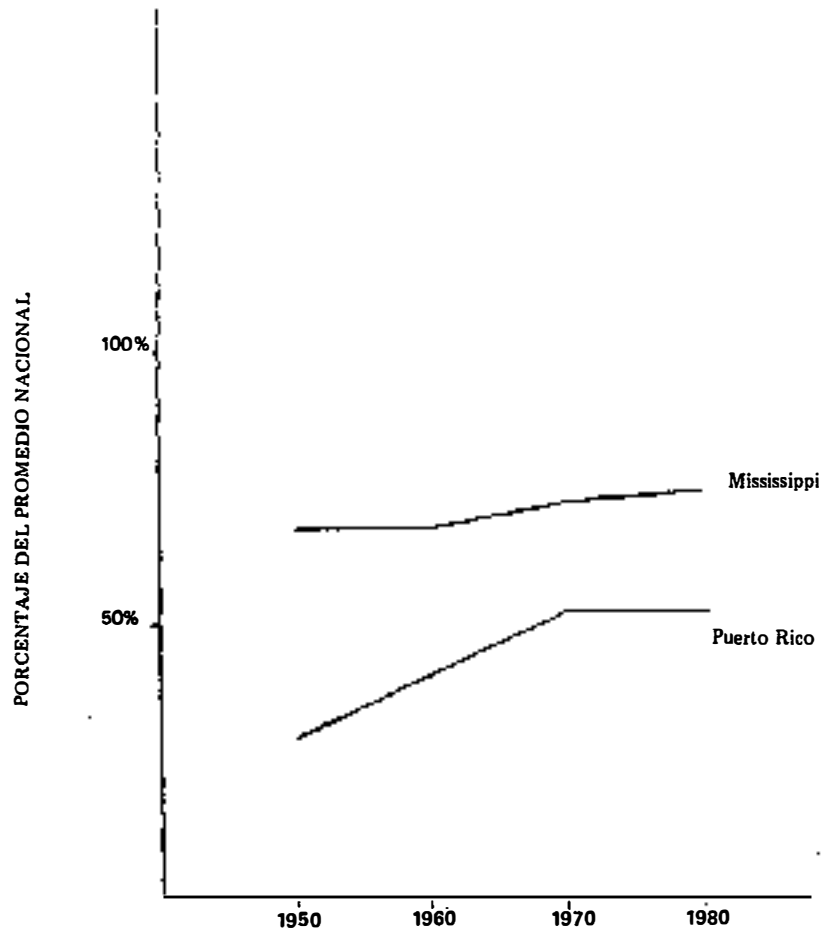
	<b>1950</b>	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>
96 Nacional	\$1.44	\$2.26	\$3.35	\$7.27
Mississippi	\$0.97	\$1.52	\$2.45	\$5.44
Puerto Rico	\$0.44	\$0.92	\$1.78	\$3.75

*Fuente:* U. S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 167-208; 1957: 233; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 1984: 405-442). Washington D.C.: U. S. Government Printing Office.

---

GRAFICA G

INGRESOS SALARIALES PROMEDIO  
(Manufacturas)



Fuente: U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States (1951: 167-208; 1967: 217-251; 1970: 209-244; 1984: 405-442). Washington D.C., U.S., Government Printing Office.

lo menos, que el grado de explotación del trabajo o la cuota de plusvalía son los mismos o que las diferencias contenidas en ello se consideran niveladas mediante causas reales o imaginarias (convencionales) de compensación. Esto presupone la concurrencia entre los obreros y la nivelación mediante su emigración constante de una rama de producción a otras. Esta cuota general de plusvalía es la premisa de que partimos -en cuanto tendencia, como todas las leyes económicas- para simplificar teóricamente el problema; en realidad, es una premisa *efectiva* del régimen de producción, aunque se vea más o menos entorpecida por las fricciones prácticas producidas por diferencias locales más o menos importantes, como por ejemplo, la legislación local (settlement laws) que rige para los obreros agrícolas en Inglaterra. Pero teóricamente, se parte del supuesto de que las leyes de la producción capitalista se desarrollan en estado de pureza. En la realidad, las cosas ocurren siempre aproximadamente; pero la aproximación es tanto mayor cuanto más se desarrolla la producción capitalista y más se elimina su mezcla y su entrelazamiento con los vestigios de sistemas económicos anteriores.”<sup>28</sup>

Un estudio cuidadoso que compare la evolución del salario, la jornada y la productividad del trabajo en los Estados Unidos, Mississippi y Puerto Rico es una de las tareas que tenemos por delante. La importancia de un estudio de este tipo es evidente. Mediante él podríamos desentrañar las fuerzas que operan en contra y las que operan a fa-



vor de la nivelación de la cuota de ganancia entre Puerto Rico y los Estados Unidos.

Mississippi y Puerto Rico son regiones de los Estados Unidos con un problema salarial *crónico*. El salario, promedio por hora de Mississippi en 1980, es 74.82 por ciento del promedio nacional. El de Puerto Rico 51.58 por ciento del promedio nacional. Durante los años 1950-1970, ambas regiones experimentaron un proceso de convergencia con la tasa salarial promedio de los Estados Unidos. El salario promedio por hora de Mississippi en 1950, era 64 por ciento de la tasa promedio a nivel nacional. En 1970, se eleva a 73 por ciento. En Puerto Rico el avance relativo es todavía mayor. Entre 1950 y 1970, el salario promedio por hora avanzó en la Isla de 30 por ciento a 53 por ciento la norma nacional. Entre 1970 y 1980, el salario promedio por hora de Mississippi apenas varía con relación al promedio nacional. En el caso de Puerto Rico sufre una caída del 53 por ciento del promedio nacional en 1970, a 51 por ciento en 1980.

La diferencia entre Puerto Rico y Mississippi salta a la vista. Aquello que es crónico en Mississippi reviste una dimensión aplastante en la Isla. Todo indica que Puerto Rico es una región única de los Estados Unidos. Todavía en 1980, la Isla de Puerto Rico no ha alcanzado el nivel de Mississippi en los cincuenta.

1) Mike Davis: O. cit.; Harold U. Faulkner: American Economic History, págs. 248-268.

2) James C. Cobbs: Op. cit., págs. 6-34.

- 3) Ibid., págs. 5-63.
- 4) Ibid., págs. 35-63.
- 5) Bernard L. Weinstein & Robert E. Firestone: Op., págs. 48-51.
- 6) James C. Cobbs: Op. cit., pág. 44.
- 7) American Federation of Labor: *Subsidized Industrial Migration, The Luring of Plants to New Locations*.
- 8) James C. Cobbs: Op. cit. págs. 41-42.
- 9) Ibid, págs. 45-46; Daryl A. Hellman, Gregory H. Wassall & Lawrence H. Falk: *State Financial Incentives to Industry*, págs. 5-19.
- 10) Roger J. Vaughan: "State Taxation and Economic Development", en: *State Taxation Policy*, editado por Michael Barker, págs. 3-133; Michael Kieschnick: "Taxes and Growth: Business Incentives and Economic Development", en *State Taxation Policy*, págs. 157-172.
- 11) James C. Cobbs: Op. cit., págs. 96-122.
- 12) Robert J. Newman: Op. cit., 58-65.
- 13) James C. Cobbs: Op. cit., págs. 96-122.
- 15) Ibid., pág. 53.
- 16) Citado en James C. Cobbs: Op. cit., pág. 108.
- 17) Robert J. Newman: Op. cit., págs. 109-178.
- 18) James C. Cobbs: Op. cit., págs 96-122.
- 19) Ibid., pág. 115.
- 20) Victor S. Perloff: Op. cit., págs. 53-59.
- 21) Preparo actualmente una segunda parte de este trabajo: *Raza, Clase y Sexo en Mississippi y Puerto Rico*. En la misma analizo el modo específico en que las estructuras raciales y de división sexual del trabajo concionan la miseria relativa de las masas trabajadoras en uno y otro lugar.
- 22) Victor S. Perloff: Op. cit., págs. 13-17; Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., Vol. I, pág. 20.
- 23) Ricardo Campos & Frank Bonilla: " Bootstraps and Enterprises Zones: The Underside of Late Capitalism in Puerto Rico and the United States", en *Review*, Vol. 4, Spring 1982, págs. 556-590; U.S. Department of the

Treasury: *The Operation and Effect of the Possessions Corporation System of Taxation*, Fourth Report, February 1983, pág. 32.

24) U.S. Department of the Treasury: *The Operation and Effect of the Possessions Corporation System of Taxation*, Fourth Report, 1983, pág. 33.

25) United States Bureau of the Census: *Statistical Abstract of the United States*, 1984, págs. 278, 455, 847, 848.

26) Victor S. Perloff: *Op. cit.*, págs. 17-19.

27) Carlos Marx: *El Capital*, Vol. 3, págs. 178-201; Adam Smith: *The Wealth of Nations*, págs. 111-160.

28) Carlos Marx: *Op. cit.*, pág. 180.

## **NOTA FINAL: Actualidad del Problema Nacional Puertorriqueño**

El problema nacional puertorriqueño presenta tres aspectos fundamentales: un aspecto económico, un aspecto social y un aspecto político. El aspecto económico es aquí el decisivo, pues, al menos para los marxistas “en cada sociedad que presenta la historia, la repartición de los productos, y con ella la jerarquía social de clases y órdenes, se rige según la naturaleza de la forma de producción y según la forma de cambio de las cosas producidas”.<sup>1</sup> Pero ello no debe llevarnos en ningún momento a subestimar el papel de los diversos factores de la superestructura. Engels insistió continuamente en las influencias que ejercen los factores superestructurales sobre el curso de las luchas históricas. Señaló que en muchos casos son estos factores superestructurales los que condicionan predominantemente su forma. De lo que se trata es pues, del análisis concreto.

Económicamente, Puerto Rico es una región única dentro de los Estados Unidos. Se trata de una región cuyas transformaciones estructurales en los últimos cincuenta años no son explicables primariamente por las leyes económicas y superestructurales que presiden la movilidad inter-regional del capital y del trabajo en los Estados Unidos. En pocas palabras, Puerto Rico es una región de acelerado crecimiento económico durante la pos-guerra que no ha experimentado, sin embargo, un proceso

de convergencia con el nivel medio de desarrollo social en los Estados Unidos. Y ello, a pesar de su inclusión en los sistemas monetarios y tarifarios de la metrópoli. Puerto Rico quizás sea un fenómeno único en lo que respecta a cualquier región interna de un país capitalista desarrollado. Se trata de una región industrialmente joven, de rápido crecimiento económico (particularmente entre 1949-1974) que exhibe de manera predominante los rasgos escleróticos propios de las regiones ya en decadencia.

Lo anterior es una anomalía económica. La ley fundamental del regionalismo norteamericano de la posguerra, es la ley de la convergencia inter regional en niveles de desarrollo. Esta ley no es sino una manifestación particular de una ley más general que aplica exclusivamente a los países capitalistas desarrollados: *la ley del desarrollo desigual*.<sup>2</sup> Al menos a lo largo de cinco décadas de este siglo (pero especialmente en momentos de contracción relativa o absoluta del mercado mundial), las regiones absolutamente menos desarrolladas de los Estados Unidos (como el Sureste, el Suroeste y el Lejano Oeste) han presentado tasas de crecimiento económico más aceleradas que las tasas prevalentes en las regiones originalmente más desarrolladas (Nueva Inglaterra, los Grandes Lagos y, el Medio Oeste). Particularmente importantes a este respecto son las divergentes tasas regionales de avance relativo en el ingreso personal, la población (excepto el Sureste hasta 1955), el empleo no agrícola, y el empleo ligado estrictamente a la manufactura.<sup>3</sup> El resultado más general del proceso desigual de crecimiento económico regional ha sido

el desplazamiento relativo del ingreso personal, el empleo total, la población y la actividad económica del Noreste, el Medio Oeste y los Grandes Lagos hacia el Lejano Oeste, el Sureste y el Suroeste.

Llegamos así al aspecto social del problema nacional puertorriqueño. De acuerdo con el propio gobierno federal norteamericano, el desempleo y la miseria presentan en Puerto Rico un carácter crónico. Para el gobierno federal, la causa de este mal reside en la sobrepoblación absoluta, en la supuesta tasa anormal de crecimiento poblacional en la Isla. Por el contrario, nosotros sostenemos que el desempleo masivo y la miseria crónica que han caracterizado el desarrollo capitalista de Puerto Rico en el Siglo XX, expresan la naturaleza inorgánica y dependiente de la estructura económica. Esta pobreza crónica no es accidental, sino que responde al problema nacional. El carácter específico del desarrollo capitalista en Puerto Rico bloquea estructuralmente la convergencia entre el nivel de vida en la Isla y el nivel de vida (promedio) en los Estados Unidos. Otras fuerzas, como la división sexual del trabajo y la discriminación racial, determinan también la miseria crónica existente en Puerto Rico. Pero estas fuerzas juegan un papel subordinado frente al problema nacional (que no se reduce al problema del status), en lo que respecta a la determinación de la miseria relativa de los puertorriqueños. Lo contrario parece ser cierto de Mississippi.

El aspecto político del problema nacional puertorriqueño presenta tres dimensiones que es necesario no confundir. La primera es una dimensión histórica. A nuestro juicio, el modo peculiar en

que la Isla fue anexada por los Estados Unidos en 1898, bloqueó entonces la posibilidad de que se iniciara en la Isla un proceso de convergencia estructural similar al experimentado por Hawaiï. <sup>4</sup> Ciertamente es que para la anexión de Puerto Rico como un estado de los Estados Unidos a fines del Siglo XIX, tenían que darse al menos dos condiciones. En primer lugar, la *residencia* en la Isla de una porción significativa de la burguesía norteamericana blanca. Ello le hubiera conferido un sentido distinto a la inclusión de la Isla en el sistema monetario y en el sistema tarifario norteamericano. En segundo lugar, la hegemonía interior de esa burguesía norteamericana residente. Es decir, una *dictadura* racial similar a la existente en Hawaiï y Mississippi desde 1875 hasta principios del Siglo XX. En este sentido, la transformación *real* de la Isla en un estado norteamericano a fines del siglo pasado, exigía entonces (y exigiría aún) la extensión a Puerto Rico del sistema de diferenciación racial prevaleciente en la metrópoli. Un sistema de diferenciación racial que presenta rasgos específicos.

El problema nacional puertorriqueño presenta también un aspecto político-estructural. En otros términos, un aspecto que concierne al papel del Estado colonial en la configuración de las sobreganancias de los monopolios que operan en Puerto Rico. Este aspecto del problema nacional puertorriqueño ha sido uno de los más estudiados. Incluso el gobierno federal reconoce en sus estudios el papel *importantísimo* jugado por los factores superestructurales en la acelerada expansión económica de la posguerra. Operación Manos a la Obra no era (y no creemos que sea hoy) un programa de incentivos

industriales *estructuralmente* generalizable en los Estados Unidos. Puerto Rico no es una región cualquiera de los Estados Unidos. Aquí los programas de incentivos industriales juegan un papel cualitativa y estructuralmente diferenciable del que juegan movilidad inter-regional del capital norteamericano.

Finalmente, el problema nacional puertorriqueño presenta un aspecto político partidista. El problema nacional ha sido el eje central alrededor del cual gira la vida política de la Isla. Aquí acontece algo similar a lo que acontece en Mississippi con el problema racial.<sup>5</sup>

Externamente, los partidos políticos en Puerto Rico parecen dividirse estrictamente en términos de su preferencia por el status. Pero lo cierto es que las distintas clases sociales han enfocado el problema nacional desde distintos ángulos. En primer lugar, es necesario reconocer que la burguesía puertorriqueña no ha intentado nunca ofrecer una solución *radical* al problema del status en Puerto Rico. Su comunidad de intereses con los grandes monopolios operando en la Isla es mayor que sus aspiraciones a realizarse como una burguesía con verdadera representación nacional. El gran capital monopolista se ha opuesto y se opone a la transformación *real* de Puerto Rico en una provincia-estado norteamericana. De ahí que aún en sus momentos de mayor auge el movimiento estadista se pliegue a la ideología que más eficazmente ha defendido la dominación imperialista en la Isla. Esa ideología es el autonomismo.

Hasta ahora nadie ha ofrecido una descripción del autonomismo más gráfica que la ofrecida por el



nacionalismo revolucionario de la década del treinta: el autonomismo es el maquillaje de la colonia, un intento desvergonzado de enmascarar el purgatorio permanente en que viven las masas trabajadoras residentes en la Isla.

Cierto es que la historia política de Puerto Rico se nos presenta como una periódica repetición de un conflicto de principios entre republicanos anexionistas y autonomistas separatistas. Pero aquí es necesario distinguir entre el punto de vista *esencial* que la burguesía puertorriqueña mantiene frente al status y sus cíclicas escaramuzas en cuanto a cómo repartirse el presupuesto estatal. En Puerto Rico no existen partidos políticos propiamente: lo que existe son tropas de asalto al presupuesto. La burguesía imperialista ha utilizado a su favor las actitudes oportunistas y parasitarias de los políticos de oficio en la Isla. De igual modo, la burguesía nativa ha sabido engañar a las masas oprimidas, utilizar sus aspiraciones a un cambio real, como palanca para la realización de sus mezquinos intereses.

Contrario a la burguesía puertorriqueña, los elementos pequeñoburgueses en Puerto Rico han producido dos posiciones *esenciales* frente al status. La primera es una versión pequeñoburguesa del autonomismo. Desde este punto de vista, la emancipación económica de la Isla es realizable a pesar de la dominación política del imperialismo. De lo que se trataría es de pedir al Congreso norteamericano reformas que garanticen la preservación de “lo puertorriqueño”, la “autonomía” de nuestra cultura y de nuestra lengua. Lo esencial para este punto de vista es evitar la anexión de Puerto

Rico como un estado, garantizar que no se pierda "lo nuestro". Pero ello no le ha impedido aliarse al gran capital monopolista y a la burguesía puertorriqueña en sus reclamos de mayor autonomía; o sea, de excepciones estatales que garanticen sus ganancias y la sobre-explotación de las masas trabajadoras. En sus formas más vulgares, el liberalismo pequeñoburgués puertorriqueño se reduce a la lucha por obtener mejores puestos en el Estado colonial. Pero ya sea bajo una modalidad u otra, el pequeñoburgués liberal puertorriqueño comparte con el imperialismo un rechazo de clase ante aquellas medidas del aparato estatal federal que puedan beneficiar de algún modo las condiciones de vida de los trabajadores asalariados en la Isla. Más vale un ideal pospuesto que un capital en quiebra.

Ante ello se alzó el nacionalismo revolucionario de la década del treinta. Junto a un análisis en muchos sentidos agudo de los aspectos históricos y político-estructurales del problema nacional, el nacionalismo demócrata-revolucionario nos legó una intachable militancia de principios. Pero su crítica social de la república no trascendió más allá de ciertos límites.<sup>6</sup> La socialización de los medios de producción y la completa revolución de la vida social no eran aspectos de su programa. Estos aspectos tenían que ser aportados por un partido comunista.

Sólo la clase obrera organizada en un partido de masas, centralizado y democrático, puede ofrecer una solución *real* al problema nacional puertorriqueño. La construcción de este partido es inseparable de la lucha contra el autonomismo.

Aplicada a la experiencia puertorriqueña la ley del desarrollo desigual y combinado implica que la solución de las tareas democrático-burguesas en Puerto Rico es inseparable de la revolución socialista, del establecimiento de la dictadura del proletariado. Cualquier formulación del problema nacional, del problema racial o de la dialéctica de los sexos, al margen de esta tesis sólo puede conducirnos a mayor aislamiento respecto de las masas y a la proliferación de sectas.

## NOTA FINAL

- 1) Federico Engels: *Anti-Duhring*, p. 280.
- 2) Ernest Mandel distingue entre la ley del desarrollo desigual conocida por Marx y Engels, y la ley del desarrollo desigual y combinado. La primera de estas preside la estructura del sistema capitalista mundial durante la época del capitalismo de libre competencia. La segunda ley opera durante la época del imperialismo clásico y el capitalismo tardío. En este trabajo hacemos extensiva la ley del desarrollo desigual a la estructura regional interna de los países capitalistas avanzados durante los últimos cuarenta años. La ley del desarrollo desigual y combinado sigue, no obstante, operando con toda validez en el plano del mercado mundial: Ver; Ernest Mandel: *Revolutionary Marxism Today*, págs. 67-84. *Late Capitalism*, págs. 86-95.
- 3) Advisory Committee on Intergovernmental Relations: Op. cit., Vol. I, pág. 12.
- 4) Noel Kent: *Islands Under the Influence*.
- 5) Charles N. Fortenberry & F. Glenn Abney: "Mississippi: Unreconstructed and Unredeemed", en: *The Changing Politics of the South*, editado por William C. Havard, págs. 472-524.

## Referencias

- ADVISORY COMMISSION ON INTERGOVERNMENTAL RELATIONS: *Regional Growth*, Vols. I-III, Washington D.C., June 1980.
- ADCOCK. George: "Is International Status Taking the South by Surprise", en: *South*, II, July/August 1975, págs. 31-41.
- ALBIZU CAMPOS, Pedro: *Obras Escogidas* por Benjamín Torres, Editorial Jelofe, San Juan de Puerto Rico, 1975.

- AMERICAN FEDERATION OF LABOR: *Subsidized Industrial Migration, The Luring Of Plants to New Locations*, Washington D.C., n.p., 1955.
- BARKER, Michael: *State Taxation Policy*. Dule Press, Durham N.C., 1983.
- CAMPOS, Ricardo & BONILLA, Frank: "Bootstraps and Enterprises Zones: The Underside of Late Capitalism in Puerto Rico and the United States", en: *Review*, Volúmen 4, Spring 1982, págs. 556-589.
- COBBS, James C.: *The Selling of the South*. Louisiana State University Press, Baton Rouge & London, 1982.
- CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE: "Right-to-Work: An Overview", Library of Congress, Washington D.C., April 1975.
- CARLTON, Dennis W.: "Why Do New Firms Locate Where They Do: An Economic Model", en: *Interregional Movements and Regional Growth*, editado por William C. Wheaton, Coupe Papers On Public Economics, 13-50, The Urban Institute, Washington D.C., 1979.
- DAVIS, Mike: "Political Economy of Late Imperial America", en: *New Left Review*, London, January 1984, págs. 6-38.
- ENGELS, Federico: *El Anti-Duhring*. Editorial Claridad, Buenos Aires, 1972.
- FAULKNER, Harold U.. *American Economic History*. Harper & Rouge, United States, 1979.
- FORTENBERRY, Charles N. & ABNEY, F.Glenn: "Mississippi: Unreconstructed and Unredeemed", en: *The Changing Politics of the South*, editado por William C. Harvard, Louisiana State University Press, Baton Rouge, 1972.
- FUCHS, Victor: *The Service Economy*. Columbia University Press, New York, 1968.
- HELLMAN, Daryl A. Gregory H. Wassall & Laurence H.

- Falk: *State Financial Incentives to Industry*. Lexington Books, Lexington Ma., 1976.
- LLOYD, P.E. & REEVE, D.E., "North West England 1971-77: A Study in Industrial Decline and Economic Restructuring", en: *Regional Studies*, Vol. 16, No. 5, October 1982, págs. 345-359.
- MANDEL, Ernest: *Late Capitalism*. New Left Books, London, 1974.
- MANDEL, Ernest: *Revolutionary Marxism Today*. New Left Books, London, 1979.
- MARX, Carlos: *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México, 1946.
- MCKENZIE, Richard B.: *Fugitive Industry*. Balling Publishing, Cambridge Mass. , 1984.
- MOLLENKOFF, John H.: *The Contested City*. Princeton University Press, New Jersey, 1983.
- NEWMAN, Robert J.: *Growth in the American South*. New York University Press, New York, 1984.
- NOYELLE, Thierry J. & Thomas M. Stanback: *The Economic Transformation of American Cities*, Roman & Allanheld, United States, 1984.
- OWENS, Elizabeth: *The Indirect Credit*. International Tax Program of the Law School of Harvard University, Cambridge, 1975.
- PHILLIPS, Kevin: *The Emerging Republican Majority*. Arlington House, New York, 1969.
- PERLOFF, Harvey S.: *How a Region Grows*. Committee for Economic Development, United States, 1963.
- PERLOFF, Harvey S.: *Regions: Resources and Economic Growth*. The John Hopkins Press, Baltimore Md., 1960.
- RICHARDSON, Harry W.: *Regional Economics*. University of Illinois Press, Urbana, 1979.
- ROBERTS, Rebecca S. & Lisa M. Butler: "The Sunbelt Phenomenon: Causes of Growth", en: *The Future of the Sunbelt*, editado por Stevens C. Ballard y Thomas

- E. James, Praeger, New York, 1984.
- SCHMENNER, Roger W.: *Making Business Location Decisions*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1977.
- SMITH, Adam: *The Wealth of Nations* The University of Chicago Press, Chicago, 1976.
- TALLER DE FORMACION POLITICA: "Crítica a la Ponenencia del Colectivo Socialista de San Juan: Marxismo o Independentismo Socialista?", en: *Pensamiento Crítico*, Año VII, Núm. 36, Enero-Febrero 1984, págs. 16-27.
- TALLER DE FORMACION POLITICA: *La Cuestion Nacional*. Editorial Huracán, San Juan de Puerto Rico, 1982.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS: *Statistical Abstract of the United States*. Government Printing Office, Washington D.C., 1984.
- U.S. DEPARTMENT OF THE TREASURY: *The Operation and Effect of the Possesion Corporation System of Taxation*, Fourth Report, February 1983.
- VILLAMIL, José J.: "Puerto Rico 1948-1979: The Limits of Dependent Growth", en: *Transnational Capitalism and National Development*, editado por José J. Villamil, Humanities Press, United States, 1979.
- WEINSTEIN, Bernard L. & Robert E. Firestine: *Regional Growth and Decline in the United States*. Praeger, New York, 1978.