

Doctrina

Por Antonio J. Colorado, exsecretario de Estado de Puerto Rico y consejero académico de Dictum.

Puerto Rico y el efecto de la Ley Jones

La Ley de la Marina Mercante es un texto legal aprobado por los Estados Unidos de América que configura, entre otros temas de interés, las bases para la regulación del comercio marítimo en aguas de dicha nación. En vigor desde 1920, uno de sus ejes centrales defiende la promoción de la marina mercante estadounidense como elemento conector entre puertos del país.

Para comprender mejor sus implicaciones económicas y alcance logístico se hace preciso ahondar en su Sección 27, conocida como Ley o Acta Jones. En ella se establece que toda mercancía transportada por agua entre puertos de los Estados Unidos debe realizarse en barcos construidos dentro del país, que porten bandera norteamericana y que sean, directa o indirectamente, propiedad de ciudadanos estadounidenses. Asimismo, su tripulación debe estar compuesta principalmente por ciudadanos y/o residentes permanentes de los Estados Unidos.

El alto impacto que la Ley Jones supone para Puerto Rico ha sido objeto de múltiples estudios a lo largo de las últimas décadas, pero hoy se antoja más relevante si cabe debido a la difícil situación económica que atraviesa la isla. Dado su estatus político, Puerto Rico debe utilizar barcos con bandera estadounidense para importar cualquier bien o producto procedente de puertos

norteamericanos. Del mismo modo, similares términos deben aplicarse cuando de sus muelles parte mercancía en dirección a territorio continental.

Aunque el costo de utilizar buques estadounidenses para traer productos a la isla tiene sus variaciones, no hay duda de que Puerto Rico podría pagar mucho menos si tuviese la posibilidad de contratar buques extranjeros. Las tasas comparables abonadas por Jamaica y la República Dominicana, países cercanos, para llevar mercancía desde EE. UU. revelan que nosotros estamos pagando, en algunos casos, más del doble que ellos.

Instituciones educativas de gran reconocimiento académico se han hecho eco de esta situación. Un estudio publicado en 2014 por la Heritage Foundation, con sede en Washington, D.C., recomienda la eliminación de todas aquellas secciones de la Ley Jones que interfieran con el libre flujo comercial dentro de los Estados Unidos, incluyendo específicamente a Puerto Rico y Hawái. Resulta importante señalar que los puertorriqueños obtienen la gran mayoría de los productos esenciales que consumen directamente de la nación americana. El congresista republicano por Luisiana, Garret Graves, afirmó recientemente que “si bien la Ley Jones es una pieza de legislación

proteccionista, protege nuestra patria y la seguridad nacional, y replicar el costo del servicio que brindan los buques de la Ley Jones costaría a los contribuyentes más de \$ 10 mil millones al año”.

La opinión de Graves no es aislada: muchas son las figuras políticas que han ensalzado los valores proteccionistas y de control de la seguridad nacional que brinda este texto legislativo. De hecho, dentro del Congreso de los Estados Unidos el posicionamiento a favor de la permanencia de la Ley Jones es casi unánime, si bien las argumentaciones sostenidas por los partidos republicano y demócrata difieren en esencia: el ala más conservadora afirma que sus preceptos defienden los intereses del capital estadounidense, mientras que la visión liberal ensalza su efectiva protección de las uniones obreras.

Si bien el impulso que esta ley proporciona al mantenimiento de la industria naviera norteamericana resulta indiscutible (además de servir de garante para su afianzamiento dentro de los límites geográficos de la nación), lo cierto es que Puerto Rico se ve obligado a afrontar un alto precio por hallarse inmerso en tal coyuntura político-económica. Ciertas fuentes argumentan que dicha industria genera más de 500.000 empleos en los Estados Unidos -dato cuestionable por estar sujeto a importantes variables-, pero lo cierto es que, de aceptar este discurso, el costo adicional que los puertorriqueños se ven obligados a abonar para importar productos a la isla constituye un claro subsidio a un sector naviero incapaz de competir en el mercado abierto. En otras palabras, si el ciudadano puertorriqueño tuviese la libertad de poder contratar buques de otros países, muy probablemente lo hiciera, ya que el costo se reduciría casi a la mitad.

Ello nos lleva a la siguiente pregunta: si los costos adicionales de transporte son un subsidio necesario para la seguridad nacional de los Estados

Unidos y para la generación de 500.000 empleos en el continente, ¿quién debe hacerse responsable de ese subsidio?

Los residentes puertorriqueños no pagan contribuciones a los Estados Unidos, ya que no pueden votar por el presidente. Tampoco cuentan con representación efectiva en el Congreso; solo disponen de la figura del comisionado residente, presente en la Cámara de Representantes en Washington, D.C., sí, con voz, pero sin capacidad de emitir voto en el hemiciclo. Si Estados Unidos fundamentó su Guerra de la Independencia sobre el supuesto de *no taxation without representation*, es decir, “no se deben pagar impuestos si no se tiene representación”, ¿por qué los puertorriqueños tienen que abonar un tercio del costo total (según Graves, unos 10.000 millones de dólares) a que asciende en la actualidad la aplicación directa de la Ley Jones? ¿Cómo puede ser esto posible cuando la isla constituye un porcentaje mínimo dentro del conjunto de ciudadanos de los EE. UU.? Si Puerto Rico cuenta en su territorio con el 1 % de la población de los Estados Unidos, lo justo sería que asumiese el 1 % del costo. Por el contrario, asume más del 30 % de esta “subvención”.

A medida que el costo del transporte de productos de consumo y materias primas desde territorio continental norteamericano a Puerto Rico continúa aumentando, se antoja cada vez más interesante iniciar negocios directamente con otros países donde el costo del transporte es mucho menor. No debe obviarse que tal decisión supondría un impacto directo en forma de déficit económico para las arcas de muchas corporaciones norteamericanas: la isla adquiere cerca de 25.000 millones de dólares en mercancía estadounidense cada año. Si dichas compras se redujeran en amplio término, los resultados podrían tener un efecto negativo en algunos sectores de la economía continental. Con toda probabilidad, se perderían

puestos de trabajo como resultado de menos compras. En contrapartida, Puerto Rico dependería menos de la marina mercante estadounidense y percibiría un sensible desahogo en sus arcas.

Ante esta disyuntiva, algunos puertorriqueños no se oponen a la existencia de la Ley Jones, pero sí a la injusta obligación de asumir un coste tan elevado. De mantenerse, dicho texto legal debería comprometer a Puerto Rico a hacerse cargo -siempre atendiendo a razones de justicia equitativa- de la parte proporcional derivada de su masa poblacional: el 1 %. La cantidad restante que aporta en la actualidad debería serle devuelta de manera que sirviese de músculo financiero para una pronta recuperación económica.

Desde una perspectiva internacional, distintos actores han expresado puntos de vista contrarios a la Ley Jones. La Unión Europea muestra su oposición, ya que no permite que buques extranjeros muevan mercancía entre puertos norteamericanos, lo que dificulta la multiplicidad de movimientos. Por ejemplo, un barco europeo o extranjero que lleve mercancía al puerto de Jacksonville, en Florida, no podrá continuar hacia Puerto Rico y dejar carga en la isla. Por otra parte, sí podrá traer mercancía directamente de Europa a Puerto Rico, con la condición de que su próximo destino sea un puerto extranjero (no estadounidense). Pese a estos condicionantes, sin duda excluyentes, lo cierto es que a Puerto Rico le convendría -en términos de ventaja competitiva y eficiencia económica- importar más bienes haciendo uso de barcos bajo bandera europea.

El conjunto de importaciones sostenidas por Puerto Rico asciende a 40.000 millones de dólares anuales. Las altas tarifas de los barcos norteamericanos constituyen una excelente oportunidad para productores extranjeros que quieran competir en este mercado. También es una buena oportunidad para inversionistas que deseen manufacturar directamente en Puerto Rico

aquellos productos que, en la actualidad, son importados.

Se desconoce cuál será el futuro de la Ley Jones, aunque ciertas voces aseguran que terminará por derogarse con el tiempo. Ante la indefinición de tal hipótesis, Puerto Rico debe promover una importación más económica y el impulso y renovación de su propio motor productivo interno.