

Informe Económico a la Gobernadora

Economic Report to the Governor

2003

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
Oficina de la Gobernadora
Junta de Planificación



Commonwealth of Puerto Rico
Office of the Governor
Planning Board



ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
OFICINA DE LA GOBERNADORA
JUNTA DE PLANIFICACIÓN

CENTRO GUBERNAMENTAL MINILLAS
AVE. DE DIEGO, PDA. 22, SANTURCE
PO Box 41119, SAN JUAN, PUERTO RICO 000940-1119

22 de junio de 2004

Hon. Sila María Calderón
Gobernadora
Estado Libre Asociado de Puerto Rico
La Fortaleza
San Juan, Puerto Rico 00905

Estimada señora Gobernadora:

En cumplimiento con lo que dispone la Ley Orgánica de la Junta de Planificación de Puerto Rico, Ley Número 75 del 24 de junio de 1975, me place presentarle el **Informe Económico a la Gobernadora** para el año fiscal 2003.

El **Informe** presenta un análisis del comportamiento de la economía de Puerto Rico durante el año fiscal 2003 y las perspectivas que ha elaborado la Junta de Planificación para los años fiscales 2004 y 2005. También presenta un examen de la economía mundial y la economía de los Estados Unidos para el año 2003. Además, por la relevancia que tienen, se incluyen temas sobre los distintos sectores que componen nuestra economía.

Esperamos que el **Informe** le sea de gran utilidad en la toma de decisiones en los sectores públicos y privado, y en la política pública para Puerto Rico.

Respetuosamente,


Ángel D. Rodríguez
Presidente

Informe Económico a la Gobernadora 2003

Ing. Angel D. Rodríguez Quiñones
Presidente

Prof. José M. Auger Marchand
Director
Programa de Planificación Económica y Social

Herminio Hernández Martínez
Director
Subprograma de Análisis Económico



Estado Libre Asociado de Puerto Rico
Oficina de la Gobernadora
Junta de Planificación

JUNIO 2004

Grupo de Trabajo

Coordinación

Gladys Y. Rodríguez Matos

Revisión técnica

Leandro A. Colón Alicea, Ph.D.

Revisión gramatical

Ivette A. Algarín Díaz

Isabel López Damián

Cruz Maysonet Rondón

Liza E. Santiago Cruz

Redacción

José M. Auger Marchand

Linda I. Colón Reyes

Juan Cruz Urbina

William Echevarría Rivera

Luis Gautier Mercado

Gladys González Martínez

Herminio Hernández Martínez

Eduardo A. Kicinski

Elda I. Parés Rosado

Angel L. Rivera Montañez

Héctor L. Rivera Reyes

Jeffry Valentín Mari

José L. Vélez Quiñones

Tablas y Gráficas

Luis E. Avilés Rivera

Alejandro Díaz Marrero

Apoyo Secretarial

Oneida Cruz González

Ana H. Peña Cepeda

Nancy Rodríguez Caraballo

Montaje y Diseño

Nancy Más Marrero

Reproducción

Feliciano Santos Rojas

Bernardino González Fontáñez

Subprograma de Análisis Económico
Subprogram of Economic Analysis

Herminio Hernández Martínez
Director

Personal Administrador de Sistemas de Oficina
Office Systems Management Staff

Oneida Cruz González
Ana H. Peña Cepeda
Carmen M. Santos Marrero

Unidad de Estadísticas de la Construcción
Construction Statistics Unit

Héctor Rivera Reyes
(Coordinador – Coordinator)
Lester Álvarez Torres
Katherine Chacón Rivera
Jesús Díaz Pagán
Rafael Guevara Rodríguez

Unidad Resto del Mundo
Balance of Payments Unit

Gerardo Sánchez Duvergé
(Coordinador – Coordinator)
Ivette Algarín Díaz
William Galindo Irizarry
Mayra López Díaz
Frank Matos Ramos
Glorimar Morales Rivera
Gladys Rodríguez Matos
Edgardo Román Nieves
Liza Santiago Cruz

Unidad de Producto Bruto
Gross Product Unit

Carmelo Navarro Díaz
(Coordinador – Coordinator)
Néstor Crespo Soto
Alejandro Díaz Marrero

Unidad de Ingreso Neto
Net Income Unit

Juan Cruz Urbina
(Coordinador – Coordinator)
Frances Castillo Morales
Orlando Castro Vallescorbo
Luis Díaz Nuñez
Israel Jiménez Medina
Isabel López Damiani
Kessendis Martínez Agosto
Cruz Maysonet Rondón
Ivonne Narváez Rivera
Wanda Rivera Montes
Maribel Santiago Torres
Isabel Torres Torres
Myrna Vale Medina
Yajaira Soliveras Morales
Luz Vega Hernández

PREFACIO

El **Informe Económico a la Gobernadora 2003** contiene un análisis del comportamiento de la actividad económica de Puerto Rico durante el año fiscal 2003 y las perspectivas para los años fiscales 2004 y 2005.

El **Informe** se compone de doce capítulos sobre temas de relevancia, tanto para el sector público como el privado. Además, del análisis de la economía de Puerto Rico y de la economía de Estados Unidos, se incorpora un breve análisis de la economía mundial. Como en años anteriores, el Informe se ha nutrido de varios temas especiales sobre diferentes ramas de la actividad económica. En esta ocasión los temas versan sobre un impuesto general al consumo, los gastos de consumo y las comunidades especiales.

Este **Informe Económico** no sería posible sin la dedicación y esfuerzo de un gran número de personas que laboran en el Programa de Planificación Económica y Social de la Junta de Planificación de Puerto Rico. La producción de este **Informe** requiere el cuadro de las Cuentas Nacionales de Puerto Rico, a cargo del Subprograma de Análisis Económico. La construcción de cuentas nacionales es un proceso arduo cuya complejidad requiere un amplio conocimiento del funcionamiento de la economía del país y de los sistemas de contabilidad nacional. Estos conocimientos derivan de los estudios académicos y de una larga experiencia. Por ello, en reconocimiento a su extraordinaria labor, este **Informe** se dedica a todo el personal que trabaja con el Sistema de Cuentas Nacionales de la Junta de Planificación de Puerto Rico. También, reconocemos la valiosa ayuda y cooperación recibida de agencias públicas y de empresas privadas al proveer los datos que constituyen la fuente primaria de las Cuentas Nacionales de Puerto Rico.

Estamos seguros que este **Informe** servirá de instrumento serio y mesurado al sector público en la formulación de la política pública y al sector privado en el desarrollo de sus estrategias económicas. También, es un instrumento útil y de importancia para los economistas y estudiosos de la economía de Puerto Rico.

INDICE GENERAL

CAPITULO	Página
I. ECONOMIA DE PUERTO RICO	
Introducción	1
Comportamiento de las principales variables macroeconómicas	2
Producto Bruto	2
Producto Interno Bruto	5
Ingreso Neto	6
Ingreso Personal	6
Turismo	6
Empleo	9
Actividad Sectorial	11
1. Manufactura	11
2. Construcción	11
3. Actividad Turística	12
4. Comercio	12
5. Finanzas, Seguros y Bienes Raíces	12
6. Servicios	13
7. Transportación	13
8. Gobierno	13
La economía en el año fiscal 2004: Indicadores económicos mensuales	13
Proyecciones macroeconómicas para los años fiscales 2004 y 2005	17
Supuestos Principales	17
Economía de Estados Unidos	17
Perspectivas generales	17
Precio del barril de petróleo	18
Tasas de interés	18
Exportaciones de mercancía ajustadas	18
Gastos de visitantes	19
Construcción	19
Maquinaria y equipo	20
Transferencias federales a las personas	20
Perspectivas económicas para los años fiscales 2004 y 2005 en el contexto de su tendencia histórica	20
Producto Bruto	21
Producto interno bruto	21
Ingreso y consumo de las personas	22
Bibliografía	23

CAPITULO	Página
II. ECONOMIA MUNDIAL	
Comportamiento de la economía mundial en el 2003 y 2004	1
Perspectivas	3
Bibliografía	4
III. ECONOMIA DE ESTADOS UNIDOS	
Introducción	1
Cuentas Nacionales	2
Mercado laboral	8
Precios	11
Productividad	13
Mercado de Acciones	15
Precios del petróleo	16
Confianza del consumidor	18
Presupuesto federal	18
Política monetaria	20
Política fiscal	21
Perspectivas	23
Notas	24
Bibliografía	25
IV. EL SECTOR AGRICOLA	
Introducción	1
Definición del sector agrícola y sus componentes: el sistema agrícola	2
El desenvolvimiento y la condición actual de la agricultura de Puerto Rico: 1950 y 2003	4
Trayectoria de la producción y el ingreso	4
Trayectoria del empleo	6
El consumo de productos agrícolas y alimentos	6
Trayectoria de las importaciones y exportaciones agrícolas	7
Estructura y transformación del sector	8
La tecnología: uso de insumos industriales	11
El factor empresarial	12
El gobierno en el desenvolvimiento agrícola: política pública y programas	12
Perspectivas	12
Bibliografía	14
V. INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION	
Introducción	1
Sector privado	3
Sector público	4
Eslabonamientos de la industria de la construcción con el resto de la economía	5
La construcción como fuente de empleo	8
Cambios tecnológicos en la industria de la construcción	10
Conclusión y perspectivas	12
Notas	14

CAPITULO	Página
VI. MANUFACTURA	
Introducción	1
La actividad manufacturera en el año fiscal 2003	2
Ingreso neto interno y producto interno bruto	2
Distribución funcional del ingreso neto	8
Exportaciones de mercancía registrada	9
Empleo en la manufactura	10
Distribución del empleo manufacturero por grupo industrial	12
Programa de Promoción de Industrias de la Compañía de Fomento Industrial	12
Logros: año fiscal 2003	12
Comparación de la gestión promocional entre los años fiscales 2002 y 2003	14
Comienzo de operaciones industriales	16
Cierres permanentes	18
Estrategias para el desarrollo futuro del sector manufacturero	19
Notas	22
VII. EL SECTOR DE COMERCIO EN LA ECONOMIA DE PUERTO RICO	
Introducción	1
El comercio al por mayor y la creación de empleos	3
El comercio al detalle y la creación de empleos	4
El comercio y el costo de la mano de obra	4
El sector comercial y el número de establecimientos comerciales	8
Comentarios finales	10
Notas	11
Bibliografía	12
VIII. SECTOR EXTERNO EN PUERTO RICO Y COMPETITIVIDAD	
Introducción	1
Cuenta corriente	1
Comercio exterior de mercancía	1
Exportaciones e importaciones de mercancía por clasificación de producto	3
Exportaciones e importaciones de mercancía por destino y origen	4
Esquemas de integración comercial y relevancia para Puerto Rico	5
El comercio exterior de servicios y algunas tendencias actuales	9
Transferencias	10
Cuenta de capital	11
Inversión del exterior en Puerto Rico	12
Inversión de Puerto Rico en el exterior	12
Competitividad internacional	13
Estrategias y política económica	15
Medidas	18
Comentarios finales	21
Notas	22
Bibliografía	23

CAPITULO	Página
IX. SISTEMA FINANCIERO	
Introducción	1
El sector de finanzas, seguros y bienes raíces: algunos indicadores	1
El subsector de finanzas en la economía de Puerto Rico	3
Banco comercial	4
Entidades bancarias internacionales (EBI)	7
Cooperativas de ahorro y crédito	8
Bancos gubernamentales	8
Otras instituciones financieras: instituciones no depositarias	9
Perspectivas para subsector de finanzas	12
Fortalezas y debilidades del sistemas financiero	12
Posibilidades futuras del sector y políticas sugeridas	14
Notas	18
Bibliografía	19
X. UN IMPUESTO GENERAL AL CONSUMO: EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	
Introducción	1
El Estado, el gobierno y sus funciones	2
Sistema impositivo, funciones y objetivos	4
Propuestas a nivel nacional (Council of Economic Advisers, 2003)	5
Propuestas a nivel sub-nacional (Nellen, 1999)	6
Estructura impositiva de Puerto Rico	7
¿Por qué es necesaria una reforma impositiva en Puerto Rico?	10
El impuesto general al consumo	11
Impuesto sobre las ventas en los canales de distribución:	
productor/importador, mayorista y detallista	12
Impuesto a las ventas al por mayor	12
Impuesto a las ventas al detalle	13
El IVA: Un impuesto general al consumo	13
Tipos de IVA	16
A. Método de Facturación-Crédito	16
B. Método de Resta	16
C. El Método Aditivo	16
La efectividad del IVA	17
Aspectos administrativos del IVA	18
La determinación del valor crítico de las ventas	20
Comentarios finales	21
Notas	23
Bibliografía	25

CAPITULO

Página

XI. CAMBIOS ESTRUCTURALES EN EL PATRON DE GASTOS DE CONSUMO PERSONAL EN PUERTO RICO	
Introducción	1
Algunos estudios del consumo realizados en Puerto Rico	1
Definición de los gastos de consumo personal y sus componentes	2
Composición de los gastos de consumo personal	3
Participación relativa de los gastos de consumo personal en el producto bruto	8
Relación entre el gasto de consumo personal y el ingreso personal disponible	9
Transferencias federales	10
Ahorro personal	12
Deuda de los consumidores	13
Precios	14
Comentarios finales	15
Notas	16
Bibliografía	17
XII. COMUNIDADES ESPECIALES	
Introducción	1
El concepto de la pobreza	2
El perfil de la pobreza en Puerto Rico	3
Política pública del Estado Libre Asociado	4
El concepto de Comunidad Especial	5
Perfil socioeconómico de las Comunidades Especiales	6
Modelo de Apoderamiento y Autogestión para las Comunidades Especiales	8
Apoderamiento y autogestión	8
Infraestructura y coordinación interagencial	11
Desarrollo socioeconómico comunitario	12
El país posible: logros	13
Logros del componente de organización comunitaria	13
Logros del componente de coordinación interagencial e infraestructura	15
Coordinación interagencial	15
Departamento de Educación	15
Departamento de la Familia	15
Departamento de Recreación y Deportes	15
Policía de Puerto Rico	16
Departamento de Salud	16
Departamento de Justicia	16
Administración de Desperdicios Sólidos (ADS)	16
Instituto de Cultura Puertorriqueña (ICP)	16
Oficina de la Primera Dama	17
Proyecto de Comunicaciones de WIPR	17
Infraestructura	17
Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales	17
Fideicomiso Perpetuo para las Comunidades Especiales	18
Logros del componente de desarrollo socioeconómico comunitario	18
Mirando al futuro: los desafíos del OCEPR	21
Bibliografía	23

INDICE DE TABLAS

CAPITULO I	Página
1 Producto bruto a precios corrientes	3
2 Producto bruto a precios constantes de 1954	4
3 Producto interno bruto por sector industrial principal	5
4 Distribución funcional del ingreso neto por sector industrial principal	7
5 Ingreso personal	8
6 Número y gastos de visitantes en Puerto Rico	9
7 Numero de personas empleadas por sector industrial principal	10
8 Estado de empleo de la población civil, no institucional	10
9 Producto interno bruto de la manufactura	11
10 Indicadores de la construcción	15
11 Tasa de crecimiento real de las principales variables macroeconómicas	21
CAPITULO III	
1 Indicadores macroeconómicos	3
2 Indicadores macroeconómicos, trimestrales	5
3 Ingreso Personal	7
4 Indicadores de precio	12
5 Indicadores de precio, trimestrales	13
CAPITULO IV	
1 Producto interno bruto, producto interno bruto agricultura e ingreso bruto agrícola... 4	4
2 Índice del volumen físico de la producción agrícola	5
3 Tendencias del empleo agrícola, Puerto Rico: Años fiscales	6
4 Gastos de consumo personal en alimentos	7
5 Tendencias de las exportaciones e importaciones de productos agrícolas y alimentos por clasificación industrial uniforme (NAICS)	8
6 Indicadores de la estructura de la agricultura de Puerto Rico: 1950 a 2002*	8
7 Distribución del ingreso bruto agrícola	10
8 Uso de insumos industriales en la agricultura de Puerto Rico: 1974 a 2002*	11
CAPITULO V	
1 Valor de la actividad de la construcción	1
2 Gasto estimado sector de construcción	6
3 Gasto estimado sector construcción en la manufactura	7
4 Gasto estimado sector construcción en servicios	7
5 Gasto estimado sector construcción en finanzas	7
6 Gasto estimado sector construcción en transportación	8
7 Empleo generado por la actividad de la construcción	9
8 Empleo generado por la inversión en construcción en servicios	9
9 Empleo estimado sector construcción en finanzas	9

CAPITULO

Página

CAPITULO VI

1	Ingreso neto interno, total y de manufactura	2
2	Producto interno bruto, total y de manufactura	3
3	Ingreso neto interno de la manufactura por industria	4
4	Producto interno bruto de la manufactura por industria	4
5	Ingreso neto interno de industrias de alta tecnología	6
6	Producto interno bruto de industrias de alta tecnología	6
7	Exportaciones de mercancía registrada por sistema de clasificación industrial de América del Norte (SCIÁN)	9
8	Número de empleos en la manufactura por sistema de clasificación industrial de América del Norte (SCIÁN)	11
9	Gestión promocional por grupo industrial: años fiscales	13
10	Resumen de la gestión promocional datos de compromisos en la promoción: años fiscales	14
11	Resumen de comienzos por origen	16
12	Comienzos por tipo de negocios	17
13	Cierres permanentes	18

CAPITULO VII

1	Total de empleos 1987 y 2001	2
2	Total de empleos 1987 y 2001	2
3	Total de empleados 1987 y 2001	2
4	Costo promedio de la mano de obra 1987 y 2001	5
5	Costo promedio de la mano de obra 1987 y 2001	6
6	Costo promedio de la mano de obra 1987 y 2001	6
7	Relación de la compensación anual promedio	7
8	Total de establecimientos 1987 y 2001	8
9	Total de establecimientos 1987 y 2001	9
10	Total de establecimientos 1987 y 2001	9

CAPITULO VIII

1	Balanza de pagos de Puerto Rico: cuenta corriente	2
2	Coeficiente de comercio exterior: 2002, países seleccionados	3
3	Importaciones registradas de países extranjeros por trato arancelario	7
4	Importaciones registradas por concepto del tratado de libre comercio de América del Norte (TLC) e importaciones registradas desde Canadá y México	8
5	Relación entre ingreso personal, gastos corrientes del gobierno e inversión del gobierno y los pagos de transferencia del gobierno federal a individuos y las aportaciones del gobierno federal al gobierno del Estado Libre Asociado para proyectos comunes	11
6	Balanza de pagos de Puerto Rico: cuenta de capital	13
7	Competitividad mundial: principios (IMD Internacional)	14
8	Competitividad mundial: World Economic Forum	15
9	Indicadores seleccionados preliminares de competitividad: 2002	19
10	Movimiento de mercancía en las Zonas del Libre Comercio Federal (FTZ) en Puerto Rico y exportaciones a países con oficinas comerciales del Gobierno del Estado Libre Asociado en América Latina	20

CAPITULO

Página

CAPITULO IX

1	Indicadores monetarios	2
2	Total de activos del sistema financiero	3
3	Numero de sucursales por categoría bancaria	5
4	Total de préstamos banca comercial de Puerto Rico	5
5	Indicadores financieros de los bancos comerciales	6
6	Estado de situación consolidado bancos comerciales operando en Puerto Rico	6
7	Estado de situación consolidado bancarias internacionales	7
8	Estado de situación consolidado cooperativas de ahorro y crédito	8
9	Estado de situación consolidado de los bancos gubernamentales	9
10	Estado de situación consolidado: otras instituciones financieras	10
11	Variables económicas seleccionadas	11

CAPITULO X

1	Ingresos netos al fondo general: algunos componentes e importancia relativa	9
2	Arbitrios a productos selectos e importancia relativa en los ingresos netos al fondo general	10
3	Datos estadísticos del IVA en países selectos	14

CAPITULO XI

1	Desglose gastos de consumo personal	2
2	Gastos de consumo personal por grupos seleccionados de producto	4
3	Relación entre el ingreso personal disponible y el gasto de consumo en alimentos	6
4	Tasas de crecimiento comparativas gastos de consumo personal real	8
5	Relación entre el gasto de consumo personal y el producto bruto	8
6	Relación entre el gasto de consumo personal y el ingreso personal disponible	9
7	Ingreso personal disponible	10
8	Pagos de transferencias del Gobierno Federal a los individuos	11
9	Proporción transferencias federales a individuos e ingreso personal	12
10	Ahorro personal	13
11	Deuda de los consumidores	13
12	Índice de precios al consumidor y poder adquisitivo del dólar	14
13	Índices implícitos para deflacionar el gasto de consumo personal	14

CAPITULO XII

1	Proyectos OCEPR e inversión total	18
---	---	----

INDICE DE GRAFICAS

CAPITULO I	Página
1 Crecimiento anual del producto bruto real de Puerto Rico	1
2 Distribución de la inversión en construcción privada y publica 2003	5
3 Gastos de visitantes	12
4 Empleo total y grupo trabajador	14
5 Participación porcentual de sectores en el empleo total	14
6 Personas registradas en hoteles y paradores	15
7 Principales exportaciones registradas por sistema de clasificación industrial de América del Norte	16
8 Principales importaciones registradas por sistema de clasificación industrial de América del Norte	16
9 Gastos de Visitantes	19
10 Inversión den construcción	19
11 Producto Bruto	21
12 Ingreso personal	22
13 Gastos de consumo personal	22
CAPITULO III	
1 Producto interno bruto	3
2 Gastos de consumo del gobierno e inversión bruta	4
3 Tasa de crecimiento real producto interno bruto	5
4 Tasa de ahorro personal como proporción del ingreso personal disponible	8
5 Empleo total no agrícola	9
6 Tasa de desempleo, anual	10
7 Tasa de desempleo, mensual	11
8 Índice de precios al consumidor	11
9 Índice de precios al productor	13
10 Productividad	14
11 Promedio de crecimiento anual en la productividad	15
12 Promedio industrial Dow Jones	15
13 Índice NASDAQ	16
14 Precio promedio del barril de petróleo para West Texas Intermediate, en dólares	17
15 Precio promedio del barril de petróleo para West Texas Intermediate, cambio porcentual	17
16 Índice de sentimiento del consumidor	18
17 Presupuesto federal	19
18 Proporción de los déficit o superávit respecto al producto interno bruto	20
19 Tasa de fondos federales	21
CAPITULO IV	
1 Ingreso bruto agrícola	5
2 Índice del volumen físico de la producción agrícola	5
3 Gastos de consumo personal en alimentos	7
4 Distribución del ingreso bruto agrícola	9
5 Distribución del ingreso bruto agrícola	10

CAPITULO

Página

CAPITULO V

1	Inversión en construcción por sector	1
2	Valor de la inversión pública en construcción	2
3	Empleo en construcción	2
4	Valor total de los permisos de construcción expedidos por ARPE	2
5	Inversión en proyectos de farmacéuticas	3
6	Inversión pública en proyectos de vivienda	3
7	Crecimiento de la inversión pública en construcción	3
8	Unidades de viviendas desarrolladas por el sector privado	4
9	Distribución de la producción de la actividad de la construcción	6
10	Inversión acumulada de maquinaria y equipo en la industria de la construcción	10
11	Relación de inversión en maquinaria y equipo, empleo e inversión en construcción	11
12	Productividad promedio en la industria de la construcción	12

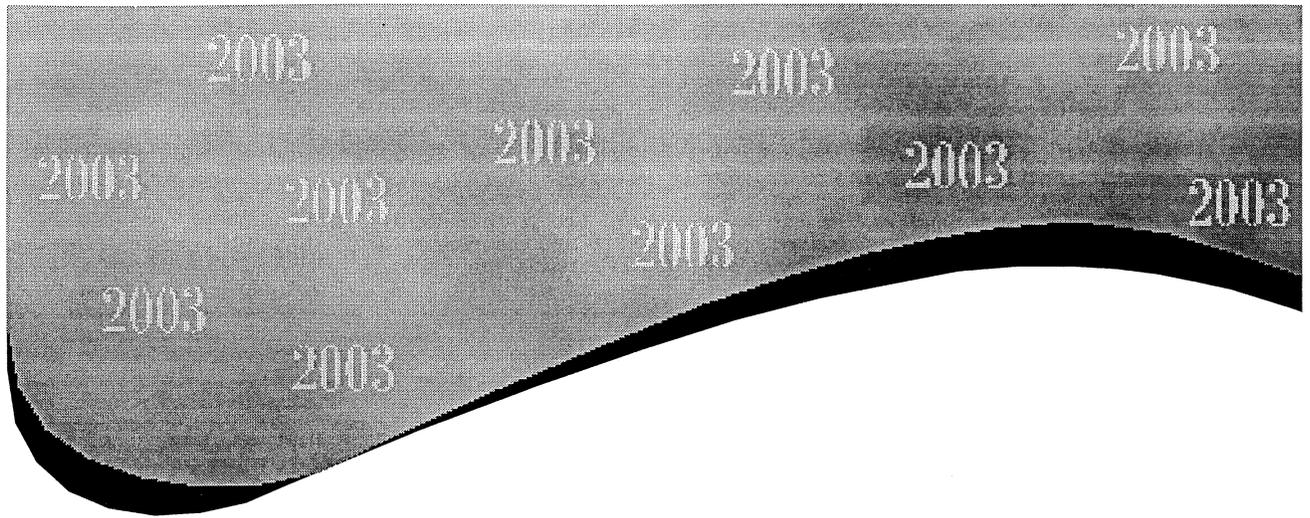
MAPA

1	Personas empleadas en la industria de la construcción	10
---	---	----

CAPITULO VI

1	Ingreso neto interno, total y de la manufactura	2
2	Producto interno bruto, total y de la manufactura	3
3	Ingreso neto interno de productos químicos y manufactura total	5
4	Producto interno bruto de productos químicos y manufactura total	5
5	Distribución porcentual del producto interno bruto en industrias de alta tecnología ...	7
6	Distribución porcentual del ingreso neto interno en industrias de alta tecnología	7
7	Distribución funcional del ingreso neto en la manufactura	8
8	Valor de las exportaciones de mercancía registrada por sistema de clasificación industrial de América del Norte (SCIAN)	10
9	Número de personas empleadas en la manufactura de 16 años y más	11
10	Resumen de la gestión promocional, número de proyectos por origen	13
11	Resumen de la gestión promocional, número de empleos comprometidos por origen	14
12	Resumen de la gestión promocional, nómina anual comprometida por origen	15
13	Resumen de la gestión promocional, inversión comprometida por origen	15
14	Cierres permanentes en empresas promovidas por la Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico	18
15	Proporción de cierres permanentes por origen en empresas promovidas por la Compañía de Fomento Industrial en Puerto Rico	19
16	Proporción de cierres permanentes por origen en empresas promovidas por la Compañía de Fomento Industrial en Puerto Rico	19

CAPITULO	Página
 CAPITULO VII	
1 Diagrama Sector Comercial	1
 CAPITULO IX	
1 Producto interno bruto	1
2 Proporción del empleo en finanzas, seguros y bienes raíces al empleo total	2
3 Proporción de activos por instituciones financieras del total de activos en el sistema financiero	4
4 Proporción del empleo en finanzas, seguros y bienes raíces respecto al empleo total	11
5 Tasa hipotecaria convencional prevaleciente en Puerto Rico y Fed Fund	12
6 NASDAQ-S&P 500	13
7 Depósitos de fondos 936 en la banca comercial	15
 CAPITULO X	
1 Boyancia de las contribuciones de ingresos sobre individuos en relación al ingreso personal	1
2 Ingreso personal y gastos de consumo personal	11
3 Número de países usando el IVA	15
 DIAGRAMA	
1 Los sistemas impositivos como estructura de incentivos en la economía	5
 CAPITULO XI	
1 Gastos de consumo personal	5
2 Distribución porcentual del gasto de consumo personal real por tipo de gastos	6
3 Ingreso personal disponible	10



Economía de Puerto Rico

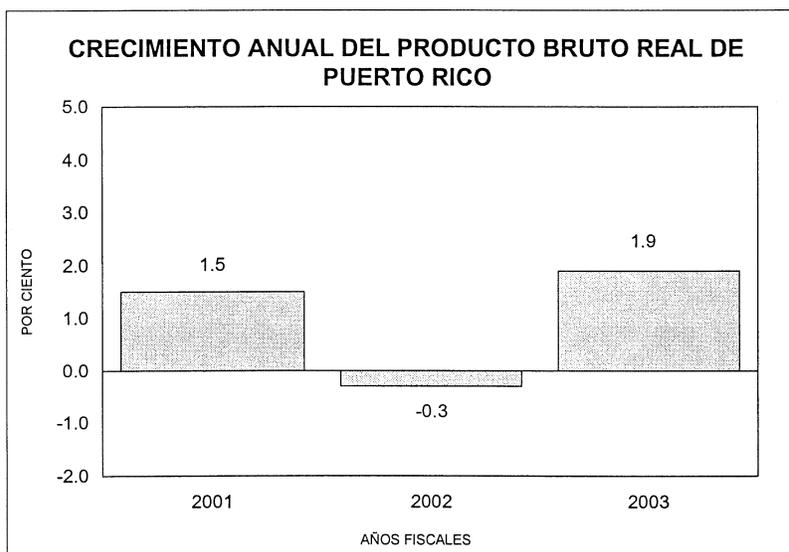
ECONOMIA DE PUERTO RICO*

Introducción

La economía de Puerto Rico dio muestra de una franca recuperación durante el año fiscal 2003 al compararse con el año fiscal 2002, cuando la economía de Puerto Rico pasó por un período recesivo causado por la baja en la economía de Estados Unidos, los ataques terroristas ocurridos el 11 de septiembre de 2001 y el desplome de las inversiones de capital a nivel mundial. Debido a estos factores la economía del País, la cual es una abierta y por lo tanto susceptible a estos cambios, reflejó una reducción de 0.3 por ciento en el Producto Bruto para el año fiscal 2002.

En el año fiscal 2003, en términos corrientes el producto bruto, que representa el valor en el mercado de la producción económica originada por los residentes del país, registró un alza de 5.2 por ciento.

Gráfica 1



A precios constantes, éste registró un crecimiento de 1.9 por ciento. El índice implícito de precios del producto bruto aumentó en 3.3 por ciento. Esta respuesta de la economía de Puerto Rico fue cónsona con la recuperación que se observó en Estados Unidos y el resto del mundo (**Gráfica 1**).

La demanda interna, creció en 4.0 por ciento a precios corrientes y 3.1 por ciento a precios constantes, en el año fiscal 2003. Los gastos de consumo del gobierno aumentaron tanto a precios corrientes como a precios

constantes en 7.4 y 5.7 por ciento, respectivamente. Este componente fue el más significativo dentro de la demanda interna.

Los gastos de consumo personal mostraron un alza de 4.3 por ciento. A precios constantes, el aumento fue de 3.2 por ciento, al registrarse sólo 1.1 por ciento de aumento en el índice implícito de precios para deflacionar éstos. Este índice en el año fiscal 2002 aumentó en 0.4 por ciento.

El tercer componente de la demanda interna es la inversión interna bruta total, ésta aumentó en 0.3 por ciento a precios constantes y 0.4 por ciento a precios corrientes.

*Por: Prof. José M. Auger Marchand, Director Programa de Planificación Económica y Social, Junta de Planificación y Catedrático de Economía Universidad Interamericana de Puerto Rico, Recinto Metropolitano . Herminio Hernández Martínez, Director Subprograma Análisis Económico . William Echevarría Rivera, Director Subprograma Análisis Social, Modelos y Proyecciones . Luis Gautier Mercado, Director Subprograma Estadísticas . José L. Vélez Quiñones, Coordinador Unidad de Indicadores Económicos.

Con relación a las ventas netas al resto del mundo durante el año fiscal 2003, las exportaciones registraron aumentos de 12.4 por ciento a precios corrientes y 10.9 por ciento a precios constantes. Las importaciones crecieron a precios corrientes en 10.0 por ciento mientras que a precios constantes tuvieron un alza de 8.1 por ciento.

Comportamiento de las principales variables macroeconómicas

Producto bruto

El producto bruto alcanzó \$47,353.8 millones, a precios corrientes, durante el año fiscal 2003 representando un alza de 5.2 por ciento sobre el nivel del año fiscal anterior que había sido de \$45,008.3 millones. La producción real de bienes y servicios alcanzó un nivel de \$6,686.0 millones, para un crecimiento económico de 1.9 por ciento.

Las exportaciones registradas durante el año fiscal 2003 ascendieron a \$55,175.3 millones, un aumento de \$8,003.0 millones o 17.0 por ciento. La manufactura, que es el 99.1 por ciento del total de las exportaciones, creció al mismo nivel que el total, 17.1 por ciento. Los productos químicos, que son el 72.4 por ciento de la manufactura, tuvieron un aumento de 18.9 por ciento y en donde su componente principal, los productos farmacéuticos, crecieron en 19.0 por ciento en el año fiscal 2003 (**Tabla 1**).

El componente del producto bruto que más alza tuvo fue los gastos de consumo del gobierno que crecieron tanto a precios corrientes (7.4 por ciento) como a precios constantes (5.7 por ciento). Sus dos subcomponentes tuvieron aumentos; los gastos de consumo del ELA con \$504.5 millones o 7.5 por ciento a precios corrientes y \$69.8 millones o 4.9 por ciento a precios reales y los gastos de consumo de los municipios que tuvieron un alza de \$114.4 millones o 7.2 por ciento a precios corrientes y a precios constantes de \$32.2 millones o 8.4 por ciento.

Los gastos de consumo personal, registraron en el año fiscal 2003 un alza real de \$260.7 millones o 3.2 por ciento. De este aumento fueron responsables los servicios con 6.8 por ciento y los bienes no duraderos con 1.4 por ciento. Mientras, que los bienes duraderos tuvieron una reducción de 1.4 por ciento. Por otro lado, a precios corrientes los gastos de consumo personal crecieron en 4.3 por ciento o \$1,671.9 millones. Los tres componentes registraron aumentos; servicios 5.5 por ciento, artículos no duraderos 4.2 por ciento y artículos duraderos 0.1 por ciento (**Tabla 2**).

En el año fiscal 2003 el valor total de los proyectos de construcción realizados en Puerto Rico a precios corrientes alcanzó \$6,374.5 millones comparado con \$6,491.2 millones invertidos en el año fiscal 2002, para una reducción de \$116.7 millones o 1.8 por ciento.

Las obras del sector privado alcanzaron \$3,858.6 millones, para una reducción de 5.6 por ciento o \$228.6 millones al compararse con los del año precedente que ascendieron a \$4,087.2 millones (**Gráfica 2**).

La construcción de proyectos públicos alcanzó la cifra de \$2,515.9 millones en el año fiscal 2003, reflejando un crecimiento de \$111.9 millones o 4.7 por ciento al compararlo con el año fiscal 2002, que fue de \$2,404.0 millones. Entre los renglones que dieron impulso a la construcción pública se destacó

Tabla 1

PRODUCTO BRUTO A PRECIOS CORRIENTES

(En millones de dólares - Años fiscales)

	2001r	2002r	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Producto interno bruto	69,208.4	71,306.1	74,362.4	2,097.7	3,056.3	3.0	4.3
Producto bruto total	44,046.6	45,008.3	47,353.8	961.8	2,345.5	2.2	5.2
Demanda interna de bienes y servicios	57,471.6	58,474.3	60,808.2	1,002.7	2,333.9	1.7	4.0
Gastos de consumo personal	37,590.3	38,470.1	40,142.0	879.9	1,671.9	2.3	4.3
Artículos duraderos	4,482.2	4,612.0	4,617.3	129.8	5.3	2.9	0.1
Artículos no duraderos	15,382.4	15,391.1	16,036.3	8.7	645.2	0.1	4.2
Servicios	17,725.7	18,467.1	19,488.5	741.4	1,021.4	4.2	5.5
Gastos de consumo del gobierno	7,722.0	8,356.0	8,974.9	634.0	618.9	8.2	7.4
ELA	6,247.8	6,763.7	7,268.2	516.0	504.5	8.3	7.5
Municipios	1,474.2	1,592.3	1,706.7	118.0	114.4	8.0	7.2
Inversión interna bruta, total	12,159.3	11,648.1	11,691.3	(511.2)	43.2	(4.2)	0.4
Cambio en inventarios	475.2	292.5	282.7	(182.8)	(9.8)	(38.5)	(3.3)
Inversión interna bruta de capital fijo	11,684.1	11,355.6	11,408.6	(328.4)	53.0	(2.8)	0.5
Construcción	6,756.9	6,491.2	6,374.5	(265.7)	(116.7)	(3.9)	(1.8)
Empresas privadas	4,248.9	4,087.2	3,858.6	(161.7)	(228.6)	(3.8)	(5.6)
Empresas públicas	1,519.3	1,286.6	1,305.2	(232.7)	18.6	(15.3)	1.4
Gobierno	988.7	1,117.5	1,210.7	128.7	93.3	13.0	8.3
ELA	634.9	811.9	902.1	177.0	90.2	27.9	11.1
Municipios	353.8	305.5	308.6	(48.2)	3.1	(13.6)	1.0
Maquinaria y equipo	4,927.1	4,864.4	5,034.1	(62.7)	169.7	(1.3)	3.5
Empresas privadas	4,737.0	4,671.7	4,798.7	(65.3)	127.0	(1.4)	2.7
Empresas públicas	51.6	61.6	76.0	10.0	14.5	19.4	23.5
Gobierno	138.6	131.2	159.4	(7.4)	28.2	(5.3)	21.5
ELA	112.0	100.6	127.0	(11.4)	26.4	(10.1)	26.2
Municipios	26.6	30.5	32.4	4.0	1.8	14.9	6.0
Ventas netas al resto del mundo	(13,425.0)	(13,466.0)	(13,454.4)	(41.0)	11.6	0.3	(0.1)
Ventas	55,731.2	56,075.1	63,017.5	343.9	6,942.4	0.6	12.4
Mercancía	49,038.9	49,610.1	56,301.0	571.2	6,690.8	1.2	13.5
Servicios	6,692.3	6,464.9	6,716.6	(227.4)	251.6	(3.4)	3.9
Compras	69,156.2	69,541.0	76,471.9	384.8	6,930.8	0.6	10.0
Mercancía	37,394.7	36,740.7	42,512.8	(654.1)	5,772.1	(1.7)	15.7
Servicios	31,761.5	32,800.4	33,959.1	1,038.9	1,158.7	3.3	3.5

r - Cifras revisadas.

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 2

PRODUCTO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES DE 1954

(En millones de dólares - Años fiscales)

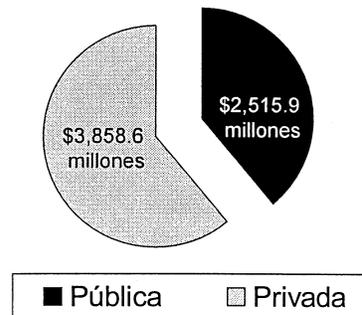
	2001r	2002r	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Producto interno bruto	10,573.3	10,635.2	10,668.3	61.9	33.0	0.6	0.3
Producto bruto total	6,585.1	6,564.1	6,686.0	(21.1)	121.9	(0.3)	1.9
Demanda interna de bienes y servicios	11,697.6	11,814.6	12,182.7	117.1	368.1	1.0	3.1
Gastos de consumo personal	7,974.8	8,126.2	8,386.9	151.3	260.7	1.9	3.2
Artículos duraderos	1,435.9	1,437.7	1,417.6	1.9	(20.1)	0.1	(1.4)
Artículos no duraderos	3,169.2	3,193.5	3,237.9	24.3	44.4	0.8	1.4
Servicios	3,369.8	3,494.9	3,731.4	125.2	236.5	3.7	6.8
Gastos de consumo del gobierno	1,708.9	1,804.3	1,906.3	95.4	102.0	5.6	5.7
ELA	1,349.5	1,421.8	1,491.6	72.3	69.7	5.4	4.9
Municipios	359.4	382.5	414.7	23.1	32.2	6.4	8.4
Inversión interna bruta, total	2,013.8	1,884.2	1,889.6	(129.6)	5.4	(6.4)	0.3
Cambio en inventarios	109.3	56.5	55.9	(52.8)	(0.5)	---	---
Inversión interna bruta de capital fijo	1,904.6	1,827.7	1,833.7	(76.8)	5.9	(4.0)	0.3
Construcción	989.7	944.3	914.8	(45.4)	(29.6)	(4.6)	(3.1)
Empresas privadas	622.4	594.6	553.7	(27.8)	(40.9)	(4.5)	(6.9)
Empresas públicas	222.5	187.2	187.3	(35.4)	0.1	(15.9)	0.1
Gobierno	144.8	162.6	173.7	17.7	11.2	12.2	6.9
ELA	93.0	118.1	129.4	25.1	11.3	27.0	9.6
Municipios	51.8	44.4	44.3	(7.4)	(0.2)	(14.2)	(0.4)
Maquinaria y equipo	914.8	883.4	918.9	(31.4)	35.5	(3.4)	4.0
Empresas privadas	879.5	848.4	875.9	(31.1)	27.5	(3.5)	3.2
Empresas públicas	9.6	11.2	13.9	1.6	2.7	16.8	24.1
Gobierno	25.7	23.8	29.1	(1.9)	5.3	(7.4)	22.1
ELA	20.8	18.3	23.2	(2.5)	4.9	(12.1)	26.8
Municipios	4.9	5.5	5.9	0.6	0.4	12.4	6.6
Ventas netas al resto del mundo	(5,112.4)	(5,250.6)	(5,496.7)	(138.2)	(246.2)	---	---
Ventas	6,617.6	6,441.6	7,145.9	(176.0)	704.2	(2.7)	10.9
Mercancía	5,266.2	5,152.2	5,837.3	(114.0)	685.2	(2.2)	13.3
Servicios	1,351.4	1,289.5	1,308.5	(61.9)	19.0	(4.6)	1.5
Compras	11,730.0	11,692.2	12,642.6	(37.8)	950.4	(0.3)	8.1
Mercancía	5,343.6	5,160.2	6,040.5	(183.4)	880.3	(3.4)	17.1
Servicios	6,386.4	6,532.0	6,602.1	145.6	70.1	2.3	1.1

r - Cifras revisadas.
p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Gráfica 2

DISTRIBUCION DE LA INVERSION EN CONSTRUCCION PRIVADA Y PUBLICA 2003



la vivienda pública que alcanzó \$240.7 millones para un incremento de \$85.9 millones o 55.5 por ciento. Es la primera vez que la vivienda pública supera los \$200 millones.

Producto Interno Bruto

El producto interno bruto (PIB), que es el valor de toda la producción de bienes y servicios dentro del país, totalizó en el año fiscal 2003, \$74,362.4 millones a precios corrientes. Un aumento de \$3,056.3 millones o 4.3 por ciento, sobre el año fiscal 2002, que alcanzó \$71,306.1 millones. El PIB del año fiscal 2002 sobrepasó por \$2,097.7 millones al del año fiscal 2001, que ascendió a \$69,208.4 millones, o sea un aumento de 3.0 por ciento (Tabla 3).

Tabla 3

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL

(En millones de dólares - Años fiscales)

	2001	2002	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Total	69,208.4	71,306.1	74,362.4	2,097.7	3,056.3	3.0	4.3
Agricultura	347.6	227.5	203.0	(120.1)	(24.5)	(34.5)	(10.8)
Manufactura	29,036.8	30,526.9	31,297.3	1,490.1	770.4	5.1	2.5
Construcción por contrato y minería	1,801.7	1,814.1	1,759.8	12.4	(54.3)	0.7	(3.0)
Transportación y otros servicios públicos	4,698.4	4,934.3	5,145.0	235.9	210.7	5.0	4.3
Comercio	8,338.7	8,409.5	8,622.5	70.8	213.0	0.8	2.5
Finanzas, seguros y bienes raíces	11,294.0	11,589.8	12,731.6	295.8	1,141.9	2.6	9.9
Servicios	6,981.9	7,168.6	7,390.8	186.7	222.2	2.7	3.1
Gobierno	5,991.9	6,302.8	7,146.8	310.8	844.0	5.2	13.4
ELA	5,083.9	5,363.7	6,146.5	279.8	782.9	5.5	14.6
Municipios	908.0	939.1	1,000.3	31.1	61.2	3.4	6.5
Discrepancia estadística	717.4	332.6	65.6	(384.8)	(267.1)	(53.6)	(80.3)

r - Cifras revisadas.

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

El PIB ascendió a \$10,668.3 millones en el año fiscal 2003 y \$10,635.2 millones en el año fiscal 2002, a precios constantes. Esto implica un aumento de \$33.1 millones o 0.3 por ciento en el año fiscal 2003.

Ingreso Neto

El ingreso neto, que incluye los pagos a los factores de producción como las compensaciones a empleados y los ingresos procedentes de la propiedad, totalizó durante el año fiscal 2003, \$38,229.1 millones, un crecimiento de \$2,720.3 millones o 7.7 por ciento al compararse con el año fiscal 2002 que ascendió a \$35,508.8 millones.

La compensación a empleados, cuya participación relativa del ingreso neto fue de 67.7 por ciento, aumentó a \$25,876.2 millones, un crecimiento de \$943.3 millones o 3.8 por ciento en el año fiscal 2003. El otro componente, los ingresos procedentes de la propiedad, tuvo un monto de \$12,352.9 millones o 16.8 por ciento y su participación relativa al ingreso neto fue de 32.3 por ciento el pasado año fiscal (**Tabla 4**).

El ingreso neto interno, que es el que se obtiene de la producción económica dentro de Puerto Rico, en el año fiscal 2003 ascendió a \$65,237.7 millones, lo cual representa un crecimiento de 5.6 por ciento al compararse con el año fiscal 2002, que fue de \$61,806.6 millones.

Ingreso Personal

En términos generales las personas reciben tres tipos distintos de ingresos: 1) compensaciones netas a empleados; 2) ingresos provenientes de la propiedad; 3) pagos de transferencias. En el año fiscal 2003, el ingreso personal, que incluye los ingresos recibidos por las personas procedentes de todas las fuentes, ya sean éstas una actividad productiva o por pagos en transferencias, ascendió a \$43,638.8 millones, un alza de \$1,414.1 millones o 3.3 por ciento al compararse con el año fiscal 2002. Los responsables de este aumento fueron los pagos de las transferencias que crecieron en 4.4 por ciento o \$606.8 millones, respecto al año fiscal 2002. Las transferencias del Gobierno del Estado Libre Asociado de Puerto Rico (ELA) y los municipios, tuvieron una merma de 0.7 por ciento o \$21.7 millones. El otro componente de las transferencias, el Gobierno federal, creció en 7.9 por ciento o \$686.7 millones (**Tabla 5**).

La compensación neta a empleados, que es el pago al factor trabajo, es la fuente de mayor ingreso del ingreso personal, para el año fiscal 2003, ésta fue el 49.2 por ciento. Mientras que el pago de transferencias ocupó un segundo lugar con 32.8 por ciento del ingreso personal.

Turismo

Es clara la recuperación de la actividad turística en Puerto Rico luego de los resultados negativos registrados el pasado año fiscal. Los efectos de los sucesos del 11 de septiembre de 2001, podrían continuar observándose en ciertos renglones. Esto incluye la posible reducción en los visados para viajeros extranjeros por parte del gobierno de Estados Unidos. Esto podría explicar que, si bien hubo un aumento en los visitantes procedentes de Estados Unidos, hubo una disminución en los visitantes desde países extranjeros. Esta tendencia debe analizarse durante este año fiscal 2004.

Tabla 4

DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO NETO POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL

(En millones de dólares - Años fiscales)

	2001	2002	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Ingreso neto total	34,581.6	35,508.8	38,229.1	927.2	2,720.3	2.7	7.7
Compensación a empleados	24,389.0	24,932.9	25,876.2	543.9	943.3	2.2	3.8
Ingresos procedentes de la propiedad	10,192.6	10,575.9	12,352.9	383.3	1,777.0	3.8	16.8
Menos: Resto del mundo	(25,161.9)	(26,297.8)	(27,008.5)	(1,135.9)	(710.7)	4.5	2.7
Compensación a empleados	925.2	975.5	1,008.3	50.3	32.8	5.4	3.4
Ingresos procedentes de la propiedad	(26,087.0)	(27,273.2)	(28,016.8)	(1,186.2)	(743.6)	4.5	2.7
Ingreso neto interno	59,743.5	61,806.6	65,237.7	2,063.1	3,431.1	3.5	5.6
Compensación a empleados	23,463.9	23,957.4	24,867.9	493.5	910.5	2.1	3.8
Ingresos procedentes de la propiedad	36,279.6	37,849.2	40,369.8	1,569.6	2,520.6	4.3	6.7
Agricultura	612.8	544.4	569.6	(68.4)	25.2	(11.2)	4.6
Compensación a empleados	219.3	198.6	185.3	(20.7)	(13.3)	(9.4)	(6.7)
Ingresos procedentes de la propiedad	393.4	345.7	384.3	(47.7)	38.6	(12.1)	11.2
Manufactura	27,389.8	28,668.3	29,595.0	1,278.5	926.7	4.7	3.2
Compensación a empleados	3,991.8	3,844.2	3,842.0	(147.6)	(2.2)	(3.7)	(0.1)
Ingresos procedentes de la propiedad	23,398.1	24,824.1	25,753.0	1,426.0	928.9	6.1	3.7
Construcción por contrato y minería	1,623.0	1,608.8	1,557.8	(14.2)	(51.0)	(0.9)	(3.2)
Compensación a empleados	1,269.1	1,257.9	1,216.4	(11.2)	(41.5)	(0.9)	(3.3)
Ingresos procedentes de la propiedad	353.8	350.9	341.4	(2.9)	(9.5)	(0.8)	(2.7)
Transportación y otros servicios públicos	3,158.5	3,364.0	3,516.3	205.5	152.3	6.5	4.5
Compensación a empleados	2,150.4	2,347.7	2,366.3	197.3	18.6	9.2	0.8
Ingresos procedentes de la propiedad	1,008.1	1,016.4	1,150.0	8.3	133.6	0.8	13.1
Comercio	5,730.0	5,802.4	5,907.6	72.4	105.2	1.3	1.8
Compensación a empleados	3,588.9	3,575.7	3,602.4	(13.2)	26.7	(0.4)	0.7
Ingresos procedentes de la propiedad	2,141.0	2,226.7	2,305.3	85.7	78.6	4.0	3.5
Finanzas, seguros y bienes raíces	9,251.8	9,402.4	10,647.4	150.6	1,245.0	1.6	13.2
Compensación a empleados	1,838.1	1,895.5	1,922.9	57.4	27.4	3.1	1.4
Ingresos procedentes de la propiedad	7,413.7	7,506.9	8,724.6	93.2	1,217.7	1.3	16.2
Servicios	5,985.8	6,113.6	6,297.1	127.8	183.5	2.1	3.0
Compensación a empleados	4,414.3	4,535.1	4,585.8	120.8	50.7	2.7	1.1
Ingresos procedentes de la propiedad	1,571.6	1,578.5	1,711.2	6.9	132.7	0.4	8.4
Gobierno	5,991.9	6,302.8	7,146.8	310.9	844.0	5.2	13.4
Compensación a empleados	5,991.9	6,302.8	7,146.8	310.9	844.0	5.2	13.4
Ingresos procedentes de la propiedad	---	---	---	---	---	---	---

r - Cifras revisadas.

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 5

INGRESO PERSONAL							
(En millones de dólares - Años fiscales)							
	2001	2002	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Total	41,079.5	42,224.7	43,638.8	1,145.2	1,414.0	2.8	3.3
Ingresos originados en la producción	28,207.5	28,515.6	29,322.9	308.1	807.3	1.1	2.8
Compensación a empleados	24,389.0	24,932.9	25,876.2	543.9	943.3	2.2	3.8
Menos: Aportaciones a sistemas de seguridad social	4,206.1	4,257.5	4,427.5	51.4	170.0	1.2	4.0
Ingresos procedentes de la propiedad	8,024.6	7,840.2	7,874.2	(184.4)	34.0	(2.3)	0.4
Pagos de transferencia	12,872.0	13,709.1	14,315.9	837.2	606.8	6.5	4.4
Gobierno ELA y municipios	2,988.3	3,139.3	3,117.6	151.0	(21.7)	5.1	(0.7)
Pensiones	949.8	978.9	975.2	29.2	(3.8)	3.1	(0.4)
Prima seguro salud	1,299.7	1,357.6	1,400.0	57.8	42.4	4.4	3.1
Compensación por desempleo	236.8	270.9	242.6	34.1	(28.3)	14.4	(10.4)
Compensación FSE	149.8	138.3	135.0	(11.5)	(3.3)	(7.7)	(2.4)
Asistencia económica	79.6	70.1	70.0	(9.5)	(0.1)	(11.9)	(0.1)
Donativos instituciones privadas	110.2	118.2	115.0	7.9	(3.2)	7.2	(2.7)
Otras	162.4	205.4	179.9	42.9	(25.5)	26.4	(12.4)
Gobierno federal	8,216.2	8,723.3	9,410.0	507.1	686.7	6.2	7.9
Beneficios del seguro social	4,335.8	4,643.0	4,644.3	307.2	1.3	7.1	0.0
Asistencia nutricional	1,207.8	1,194.0	1,236.9	(13.9)	42.9	(1.1)	3.6
Beneficios de Medicare, neto	1,261.7	1,432.9	2,044.9	171.2	612.0	13.6	42.7
Ayuda a familia en áreas de desastre	0.5	0.0	0.0	(0.5)	---	(100.0)	---
Beneficios a veteranos	489.8	518.6	513.6	28.8	(4.9)	5.9	(1.0)
Becas	324.8	377.9	415.6	53.0	37.7	16.3	10.0
Ayudas para la vivienda	562.4	518.2	520.3	(44.1)	2.1	(7.8)	0.4
Otras	33.4	38.8	34.3	5.4	(4.5)	16.1	(11.5)
Empresas privadas	901.8	982.5	905.8	80.6	(76.7)	8.9	(7.8)
Empresas públicas	169.3	161.7	172.9	(7.5)	11.2	(4.5)	6.9
Remesas privadas del exterior	554.6	587.2	590.4	32.6	3.2	5.9	0.5
Otras transferencias	41.8	115.1	119.1	73.3	4.0	175.6	3.5
Menos: Contribuciones personales	2,674.3	2,787.2	3,101.9	112.9	314.6	4.2	11.3
Igual: Ingreso personal disponible	38,405.2	39,437.5	40,536.9	1,032.3	1,099.4	2.7	2.8

r - Cifras revisadas.
p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Los gastos de visitantes para el estimado preliminar del año fiscal 2003 totalizaron \$2,676.6 millones, un aumento de \$190.2 millones o 7.6 por ciento en relación al total de gastos durante el año fiscal 2002. Los turistas gastaron \$2,549.4 millones (un incremento de \$192.1 millones u 8.1 por ciento). Los gastos de turistas alojados en hoteles y paradores fue de \$1,236.1 millones (un alza de \$103.7 millones o 9.2 por ciento), mientras que los turistas hospedados en otros lugares registraron gastos de \$1,313.3 millones (un aumento de \$88.3 millones o 7.2 por ciento). Por otra parte, los excursionistas gastaron un total de \$127.2 millones, \$1.9 millones o 1.5 por ciento menos que el año fiscal anterior (**Tabla 6**).

Durante el año fiscal 2003, el total de visitantes en Puerto Rico ascendió a 4,402,345 personas, un aumento de 0.9 por ciento o 38,284 personas sobre el total de visitantes en el año fiscal 2002. De éstos,

Tabla 6

NUMERO Y GASTOS DE VISITANTES EN PUERTO RICO

(Años fiscales)

	2001r	2002r	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Total de visitantes 1/	4,907.8	4,364.1	4,402.3	(543.7)	38.2	(11.1)	0.9
Turistas	3,551.2	3,087.1	3,238.4	(464.1)	151.3	(13.1)	4.9
Hospedados en hoteles 2/	1,186.8	1,147.8	1,239.2	(39.0)	91.4	(3.3)	8.0
Hospedados en otros sitios 3/	2,364.4	1,939.3	1,999.2	(425.1)	59.9	(18.0)	3.1
Excursionistas 4/	1,356.6	1,277.0	1,163.9	(79.6)	(113.1)	(5.9)	(8.9)
Gastos de visitantes 5/	2,728.1	2,486.4	2,676.6	(241.7)	190.2	(8.9)	7.6
Turistas	2,596.5	2,357.3	2,549.4	(239.1)	192.1	(9.2)	8.1
Hospedados en hoteles 2/	1,167.5	1,132.4	1,236.1	(35.2)	103.7	(3.0)	9.2
Hospedados en otros sitios 3/	1,428.9	1,225.0	1,313.3	(204.0)	88.3	(14.3)	7.2
Excursionistas 4/	131.7	129.1	127.2	(2.6)	(1.9)	(1.9)	(1.5)

p - Cifras preliminares.

1/ En miles de personas.

2/ Incluye paradores.

3/ Incluye pensiones.

4/ Visitantes en barcos cruceros y militares en licencia.

5/ En millones de dólares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

en el renglón de turistas hubo un incremento de 151,312 personas o 4.9 por ciento al compararse con el año fiscal 2002 para un total de 3, 238,408 personas. El registro de turistas no residentes alojados en hoteles y paradores totalizó 1, 239,243 personas, un alza de 8.0 por ciento o 91,465 personas respecto al año fiscal 2002. El mayor componente, turistas hospedados en otros lugares, registró 1,999,165 personas, 3.1 por ciento o 59,847 personas más que el año fiscal anterior. Por último, el renglón de excursionistas (visitantes en barcos cruceros) para este año fue de 1, 163,937 personas, una disminución de 8.9 por ciento o 113,028 personas menos que en el año fiscal 2002. Es el segundo año fiscal en donde se registra una reducción en este componente de visitantes.

Empleo

En el año fiscal 2003, el empleo total, según la Encuesta de Vivienda del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, ascendió a 1,211,000 personas, un aumento de 3.5 por ciento en comparación con el año fiscal 2002, el cual alcanzó 1,170,000 personas (**Tabla 7**).

La tasa de participación en el año fiscal 2003 fue de 46.6 por ciento, un aumento de 0.8 puntos al compararse con la del año fiscal 2002, que fue de 45.8 por ciento. Este incremento en la tasa de participación es favorable porque implica que las personas entienden que existen oportunidades de conseguir empleo (**Tabla 8**). El número de personas fuera del grupo trabajador fue de 1, 580,000 personas en el año fiscal 2003, que al compararse con 1,575,000 personas en el año fiscal 2002, registra un aumento de 5,000 personas fuera del grupo trabajador. Este aumento contrasta con el reflejado del año fiscal 2001 al 2002 que fue de 18,000 personas.

Tabla 7

NUMERO DE PERSONAS EMPLEADAS POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL

(En miles de personas - Años fiscales)

	2001r	2002r	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Total	1,158	1,170	1,211	12.0	41.0	1.0	3.5
Agricultura, silvicultura y pesca	22	23	25	1.0	2.0	4.5	8.7
Manufactura	159	139	136	(20.0)	(3.0)	(12.6)	(2.2)
Trabajo en el hogar	a/	a/	a/	---	---	---	---
Minería	a/	a/	a/	---	---	---	---
Construcción	85	86	83	1.0	(3.0)	1.2	(3.5)
Comercio	242	240	257	(2.0)	17.0	(0.8)	7.1
Finanzas, seguros y bienes raíces	40	42	43	2.0	1.0	5.0	2.4
Transportación, comunicación y otros servicios públicos	56	62	57	6.0	(5.0)	10.7	(8.1)
Servicios	302	316	335	14.0	19.0	4.6	6.0
Gobierno	251	261	274	10.0	13.0	4.0	5.0

p - Cifras preliminares.

a/ Menos de 2,000.

Fuente: Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Negociado de Estadísticas del Trabajo, Encuesta de Vivienda.

Tabla 8

ESTADO DE EMPLEO DE LA POBLACION CIVIL, NO INSTITUCIONAL

(En miles de personas de 16 años y más - Años fiscales)

	Total		
	2001	2002	2003
Población civil no institucional	2,850	2,905	2,958
Grupo trabajador	1,293	1,330	1,378
Empleados	1,158	1,170	1,211
Desempleados	135	160	167
Tasa de participación	45.4	45.8	46.6
Tasa de desempleo	10.5	12.0	12.1

Fuente: Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Negociado de Estadísticas del Trabajo, Encuesta de Vivienda.

Actividad Sectorial

La actividad económica por sectores, en el año fiscal 2003, fue la siguiente:

1. Manufactura

El producto interno bruto (PIB) de la manufactura creció en \$770.4 millones o 2.5 por ciento. En otras palabras, de \$30,526.9 millones en el año fiscal 2002 a \$31,297.3 millones en el año fiscal 2003.

La manufactura de alta tecnología, que representa el 87.6 por ciento de ésta, creció en \$990.4 millones o 3.7 por ciento en el año fiscal 2003, de \$26,415.7 millones en el año fiscal 2002 a \$27,406.1 millones en el año fiscal 2003. Las industrias intensivas en capital y en mano de obra tuvieron reducciones de 5.5 y 5.3 por ciento, respectivamente (**Tabla 9**).

Tabla 9

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA MANUFACTURA							
(En millones de dólares - Años fiscales)							
	2001r	2002r	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Total	29,036.8	30,526.9	31,297.3	1,490.1	770.4	5.1	2.5
Intensivas en mano de obra	3,242.8	3,307.1	3,131.0	64.3	(176.1)	2.0	(5.3)
Intensivas en capital	1,004.3	804.1	760.2	(200.2)	(43.9)	(19.9)	(5.5)
De alta tecnología	24,789.7	26,415.7	27,406.1	1,626.0	990.4	6.6	3.7

r - Cifras revisadas.

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

La nómina de trabajadores de producción de manufactura fue de \$2,098.3 millones en el año fiscal 2003, una baja de 0.2 por ciento al compararse con el año fiscal 2001, que fue de \$2,103.0 millones.

En el año fiscal 2003 el empleo, según la Encuesta de Establecimientos, ascendió a 118,400 personas, mientras que en el año fiscal 2002 fue de 121,500 personas, una baja de 3,100 personas.

2. Construcción

El ingreso neto de la construcción, que incluye las compensaciones a los empleados y las ganancias, intereses y otros ingresos, totalizó \$1,517.4 millones, 3.3 por ciento de disminución al compararse con \$1,568.9 millones del año fiscal 2002.

Las compensaciones a empleados, el principal componente del ingreso neto, disminuyó en 3.4 por ciento, de \$1,234.8 millones en el año fiscal 2002 a \$1,193.0 millones en el año fiscal 2003.

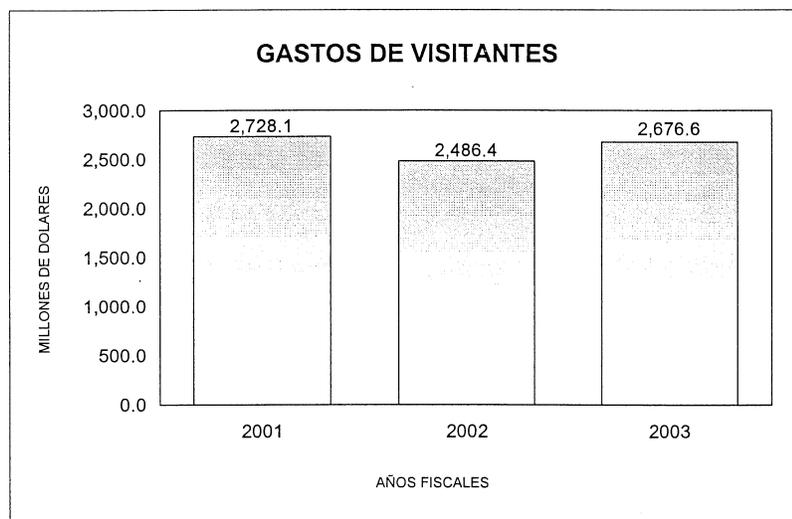
Los ingresos procedentes de la propiedad (ganancias, intereses y otros) tuvieron una reducción de 2.9 por ciento, de \$334.2 millones en el año fiscal 2002 a \$324.4 millones en el año fiscal 2003.

El empleo en el sector de la construcción, según la Encuesta de Establecimientos, registró 65,600 personas en el año fiscal 2003, una baja de 3,700 personas al compararse con el año fiscal 2002 que fue de 69,300 personas.

3. Actividad Turística

La actividad turística se recuperó del impacto negativo que sufrió como consecuencia de los sucesos del 11 de septiembre de 2001. El total de visitantes en Puerto Rico ascendió a 4, 402,345, un aumento de 38,284 personas o 0.9 por ciento, al compararse con el año fiscal 2002. De éstos, los turistas tuvieron un incremento de 151,312 personas o 4.9 por ciento. Los visitantes en barcos cruceros, o sea, los excursionistas, para el año fiscal 2003, totalizaron 1, 163,937 personas, 113,028 u 8.9 por ciento menos que en el año fiscal 2002.

Gráfica 3



Los gastos de visitantes para el año fiscal 2003 totalizaron \$2,676.6 millones, un aumento de \$190.2 millones o 7.6 por ciento en relación al total de gastos durante el año fiscal 2002. Los turistas gastaron \$2,549.4 millones, un incremento de \$192.1 millones u 8.1 por ciento, mientras los excursionistas gastaron un total de \$127.2 millones, \$1.9 millones o 1.5 por ciento menos que el año anterior (Gráfica 3).

4. Comercio

El ingreso neto del sector del comercio al por mayor y al detalle tuvo un alza de 1.8 por ciento en el año fiscal 2003; ascendió a \$5,907.6 millones, comparado con \$5,802.4 millones en el año fiscal 2002. El número de personas empleadas, en este sector según la Encuesta de Establecimientos, mermó tanto al por mayor como al detalle.

5. Finanzas, Seguros y Bienes Raíces

Dentro del ingreso neto total, el sector de finanzas, seguros y bienes raíces fue uno de los sectores que más crecimiento mostró durante el año fiscal 2003. Su ingreso neto fue \$10,647.4 millones, o sea

\$1,245.0 millones o 13.2 por ciento sobre el año fiscal 2002. El número de personas empleadas, según la Encuesta de Vivienda fue de 43,000 personas, un aumento de 1,000 personas o 2.4 por ciento.

6. Servicios

El ingreso neto del sector de servicios, registró un aumento de \$183.5 millones o 3.0 por ciento sobre el año fiscal 2002. Esto representó un aumento de \$6,113.6 millones en el año fiscal 2002 a \$6,297.1 millones en el año fiscal 2003. Según la Encuesta de Vivienda, el empleo ascendió a 335,000 personas en el año fiscal 2003, un aumento de 19,000 personas o 6.0 por ciento.

7. Transportación

El ingreso neto de transportación fue de \$3,516.3 millones, o sea, \$152.3 millones o 4.5 por ciento sobre el año fiscal 2002, que registró \$3,364.0 millones.

Según la Encuesta de Vivienda, el número de personas empleadas en este sector fue de 57,000 personas, una baja de 5,000 personas al compararse con el año fiscal 2002, que fue de 62,000 personas.

8. Gobierno

El ingreso neto del Gobierno, que incluye las compensaciones pagadas por el Gobierno del Estado Libre Asociado de Puerto Rico (ELA) y los Gobiernos Municipales, ascendió a \$7,146.8 millones en el año fiscal 2003, un aumento de \$844.0 millones o 13.4 por ciento al compararse con el año fiscal 2002. El Gobierno del ELA, que incluye las agencias reguladoras, la Universidad de Puerto Rico, la Corporación del Fondo del Seguro del Estado y la Autoridad de Carreteras y Transportación, tuvo un aumento de 14.6 por ciento o \$782.8 millones en el año fiscal 2003.

Según la Encuesta de Establecimientos, el número de personas empleadas en el sector de gobierno para el año fiscal 2003 fue de 298,400 lo que representa un aumento de 3.3 por ciento en comparación al año fiscal anterior que fue de 288,700 personas.

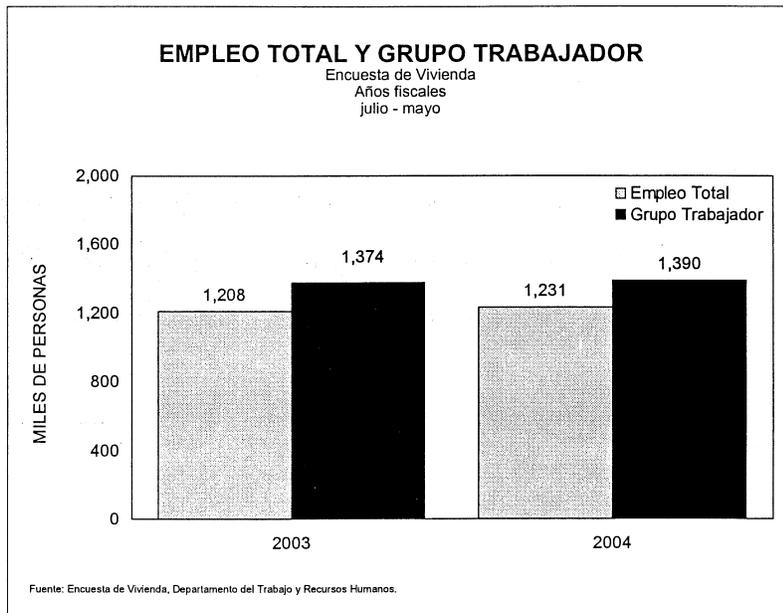
La Economía en el año fiscal 2004: Indicadores Económicos Mensuales

En los primeros once meses transcurridos del año fiscal 2004 (julio de 2003 a mayo de 2004), la economía de Puerto Rico ha dado muestra de un crecimiento continuo y firme. El estado actual de nuestra economía va acorde con el crecimiento en la economía de Estados Unidos.

El mercado laboral en Puerto Rico ha registrado crecimientos durante los primeros diez meses del año fiscal 2004. Según la Encuesta de Vivienda, el empleo total durante este período del año fiscal 2004 creció en 1.9 por ciento para un promedio total de 1, 231,000 personas empleadas (**Gráfica 4**).

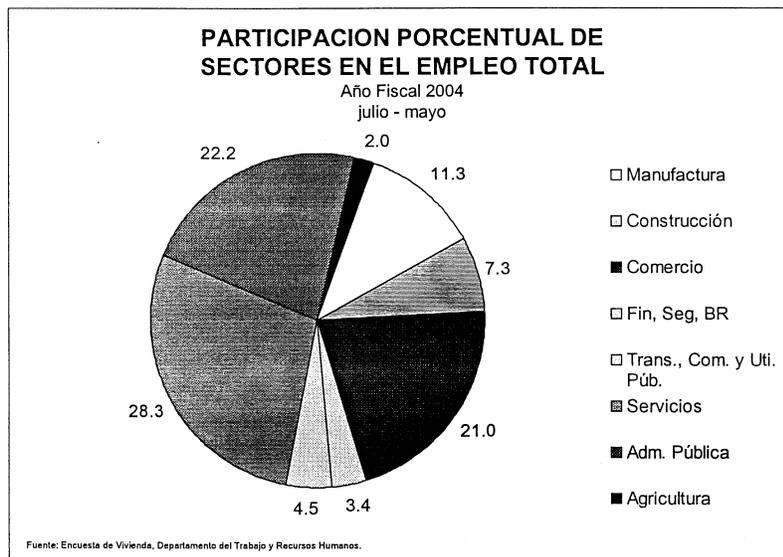
Por su parte, el grupo trabajador registró un alza de 1.7 por ciento, para un total de 1,390,000 personas en comparación con el mismo período (julio a mayo) del año fiscal 2003. Por otro lado, para el período de referencia la tasa de participación fue de 46.4 por ciento, lo que representó una disminución de 0.1 puntos porcentuales en comparación con la del año fiscal 2003 (46.5 por ciento). Mientras, la tasa de desempleo registró un nivel de 11.5 por ciento, lo cual representó una disminución de 0.6 puntos porcentuales al compararse con la del año fiscal anterior (Gráfica 4).

Gráfica 4



Durante este periodo, el empleo en el sector de la construcción fue el que más aportó al crecimiento en el mercado laboral con un significativo 7.3 por ciento. Esto, seguido por el sector de servicios con un aumento de 4.0 por ciento (Gráfica 5).

Gráfica 5



Según la Encuesta de Establecimientos de acuerdo al **Sistema de Clasificación Industrial de Norteamérica**, el empleo total no agrícola aumentó 1.2 por ciento, para un total de 1,001,860 personas empleadas; al

comparar los primeros diez meses del año fiscal 2004 con el mismo periodo del año fiscal 2003 y este a su vez reflejó un aumento de 0.6 por ciento respecto al año fiscal que le antecede. Como podemos observar ambas encuestas, la de Establecimientos como la de Vivienda muestran un crecimiento decidido en el empleo.

Los siguientes indicadores ofrecen una idea del comportamiento de la economía en el corto plazo.

Los principales indicadores del sector de la construcción, presentan signos positivos durante julio a mayo del año fiscal 2004. La encuesta de la actividad de la construcción refleja para el primer semestre del

año fiscal 2004 un crecimiento de 8.9 por ciento al comparar con ese mismo periodo del año fiscal anterior. Este crecimiento es impulsado por los proyectos del sector público con un aumento de 35.6 por ciento para este semestre. Destacándose el renglón de Edificios comerciales, industriales e institucionales con un aumento de \$280.5 millones o 196.0 por ciento para el mismo semestre.

Los permisos de construcción son un indicador adelantado de la actividad en este importante sector y también sirve para inferir las expectativas de los desarrolladores y constructores privados. El número total de permisos de construcción emitidos por ARPE registró un alza de 7.5 por ciento al compararlo con el mismo periodo del año fiscal anterior. Por su parte, el número de permisos de construcción privados registró un incremento de 5.6 por ciento, mientras que los públicos reflejaron un aumento de 38.2 por ciento (Tabla 10).

Tabla 10

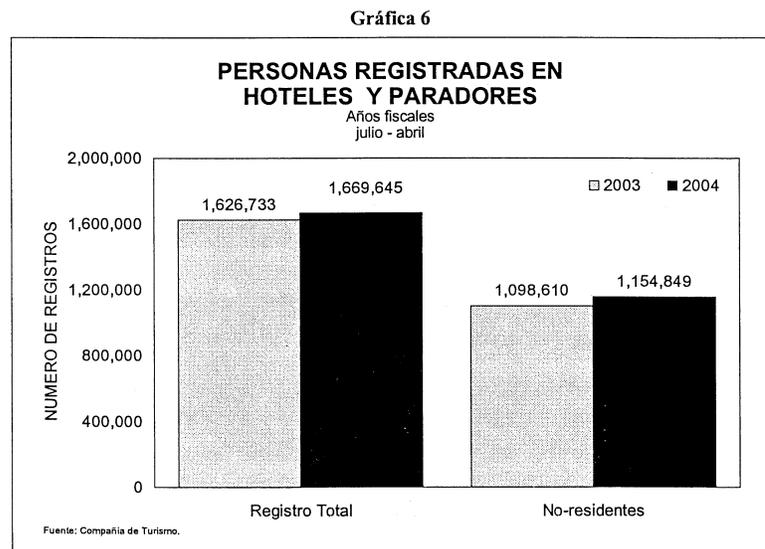
INDICADORES DE LA CONSTRUCCION
(De julio a mayo)

	2003	2004	Cambio Porcentual
Número de permisos de construcción	8,463	9,099	7.5
Número de permisos de construcción privados	7,973	8,422	5.6
Número de permisos de construcción públicos	490	677	38.2
Valor de permisos de construcción - (millones de dólares)	2,471	2,651	7.3
Valor de permisos de construcción privados - (millones de dólares)	1,729	1,795	3.8
Valor de permisos de construcción públicos - (millones de dólares)	742	856	15.3
Producción de cemento - (miles de sacos, a febrero)	22,939	21,497	-6.3

Fuente: Administración de Reglamentos y Permisos; Banco Gubernamental de Fomento; y Junta de Planificación

El valor de los permisos de construcción (medidos en millones de dólares) durante los primeros once meses del año fiscal 2004, registró un alza de 7.3 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, el valor de los permisos de construcción privados presentó un aumento de 15.3 por ciento. Mientras, el valor de los permisos de construcción públicos creció en 3.8 por ciento para dicho periodo.

Los principales indicadores de la actividad turística para los primeros diez meses del año fiscal 2004 presentan un comportamiento positivo. Durante este periodo, el total de personas registradas en hoteles y paradores ascendió a 1, 669,645 personas, un aumento de 2.6 por ciento en comparación con el mismo periodo del año fiscal anterior. Por su parte, el total de personas no residentes registradas en hoteles y paradores en el período de referencia aumentó en 5.1 por ciento al compararlas con las del año fiscal 2003 para un total de 1, 154,849 personas. Finalmente, la tasa de ocupación en hoteles y paradores para estos diez meses fue de 68.9 por ciento, lo cual representó un aumento de 4.2 puntos porcentuales al compararla con la del año fiscal 2003 (Gráfica 6).



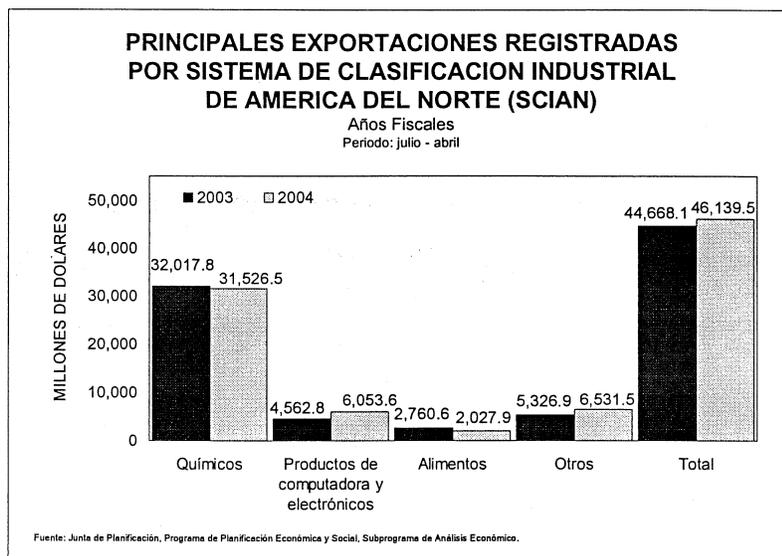
En relación al sector externo de la economía durante los primeros diez meses del año fiscal 2004 (julio – abril) el valor de las exportaciones registradas tuvo un incremento de 3.3 por ciento, de \$44,668.1 millones en el año fiscal 2003 a \$46,139.5 millones en el año fiscal 2004. El alza se atribuye principalmente a un crecimiento de \$802.2 millones o 71.3 por ciento en las exportaciones a países extranjeros de productos de computadoras y electrónicos. Se registró un alza de \$1,490.8 millones o 32.7

por ciento en las exportaciones totales hacia Estados Unidos, países extranjeros e Islas Vírgenes para este subsector y de \$1,473.2 millones o 3.3 por ciento para todo el sector de manufactura. El renglón de químicos representó 68.3 por ciento del total de las exportaciones para el periodo de julio - abril (**Gráfica 7**).

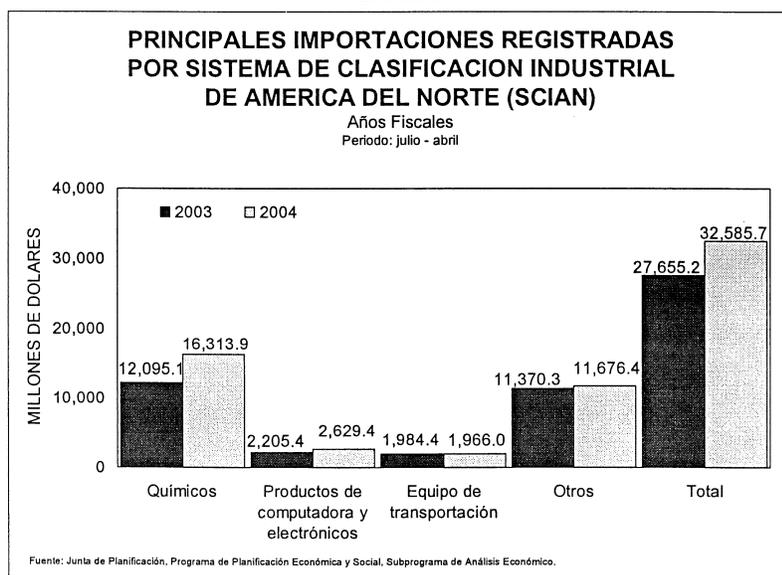
Por otro lado, el valor de las importaciones registradas para este período del año fiscal 2004 fue de \$32,585.7 millones, un aumento de 17.8 por ciento al compararse con el mismo período mes del año fiscal anterior. El alza se atribuye principalmente a un incremento de \$3,476.3 millones o 41.1 por ciento en las importaciones desde países extranjeros de productos químicos. El saldo comercial para los primeros diez meses del año fiscal 2004 disminuyó en 20.3 por ciento, de \$17,012.9 millones en el año fiscal 2003 a \$13,553.8 millones en el año fiscal 2004 (**Gráfica 8**).

Por último, las ventas al detalle durante los meses de julio a mayo del año fiscal 2004 ascendieron a \$15,775.9 millones para un alza de 6.7 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior.

Gráfica 7



Gráfica 8



Proyecciones Macroeconómicas para los Años Fiscales 2004 Y 2005

Las proyecciones económicas de Puerto Rico para los años fiscales 2004 y 2005 de acuerdo con los resultados obtenidos del modelo econométrico, toman en consideración los elementos de corto plazo que podrían afectar la ejecución de la economía de la Isla. Debido a que la economía de Puerto Rico es una pequeña y abierta, ésta es muy propensa a cambios que surjan no solamente en Estados Unidos sino también en el contorno internacional.

Supuestos Principales

Entre los supuestos principales de las proyecciones llevadas a cabo se consideraron aquellos factores actuales y prospectivos cuyo movimiento puedan incidir de alguna manera en la actividad económica de Puerto Rico. Estos se representan por variables exógenas cuyos valores se determinan fuera del modelo econométrico utilizado. Las principales variables son:

- La economía de Estados Unidos
- Las exportaciones de mercancía ajustada
- Las transferencias federales
- Los gastos de visitantes
- La inversión en construcción

Economía de Estados Unidos

Perspectivas Generales

La recuperación de la economía estadounidense a partir del 2002 ha sido una lenta y afectada por situaciones diversas, entre éstas, la guerra en Irak; los escándalos en la contabilidad corporativa de varias grandes empresas y sus efectos en la confianza de los inversionistas; los altibajos en los mercados bursátiles; y, quizás la más importante, la falta de creación de nuevos empleos. No obstante, las bases para que se desarrolle un crecimiento económico más convincente y sólido siguen presentes. La tasa de interés de los fondos federales continúa en su menor nivel en 45 años y con una alta probabilidad de que se mantenga baja hasta fines del año natural 2004, aunque se espera que incremente durante la segunda mitad del año fiscal 2005. Esto ha permitido que se abaraten los costos de financiamiento, ayudando al alza reciente en la inversión privada y a que ésta se proyecte con un movimiento positivo en los próximos trimestres. El mercado de viviendas también permanece fuerte como resultado de las bajas tasas hipotecarias, perfilándose que se mantendrá saludable, aunque a un ritmo menor

Por otra parte, se espera que los precios del petróleo mantengan la estabilidad observada durante el año 2003, aunque se prevé un leve aumento en el presente año fiscal. Asimismo, se proyecta que la inflación se mantenga bastante moderada, cerca de 2.0 por ciento, en los próximos años, y que los gastos de consumo, el motor principal y más consistente en la recuperación, aumenten a un ritmo de 3.5 por ciento en los trimestres que siguen. Se suma a estas consideraciones, la significativa mejoría que ha reflejado el escenario de las exportaciones, consecuencia principalmente, de la devaluación del dólar respecto a

otras divisas de países importantes en términos comerciales, facilitando el que las empresas norteamericanas y sus productos sean más competitivos en el mercado mundial, lo que se anticipa continuará en el 2004.

Finalmente, el mercado de empleo, el factor de mayor preocupación hasta ahora, ha comenzado a dar muestras de alivio al presentar datos con mejores resultados tanto en septiembre como en octubre. Sin embargo, a pesar de la tendencia positiva, los empleos creados han sido casi en su totalidad en el sector de servicios, mientras, ha proseguido la pérdida de plazas en el sector manufacturero. Por consiguiente, aunque las perspectivas del empleo son positivas se entiende que su crecimiento será gradual, aumentando a un mejor ritmo en el próximo año. Es por esto que la tasa de desempleo se estima permanecerá cercana a 6.0 por ciento tanto en el 2004 como en el 2005.

Partiendo de las premisas señaladas, se estima que el producto interno bruto de los Estados Unidos cierre el año natural 2003 con un crecimiento de 3.2 por ciento y que el mismo sea de 4.7 y 4.0 por ciento en los años naturales 2004 y 2005, respectivamente. En términos del período fiscal de Puerto Rico, estos crecimientos serían de 2.6 por ciento en el 2003, 4.6 por ciento en el 2004 y 4.4 por ciento en el 2005.

Precio del Barril de Petróleo

Los precios del barril de petróleo se incrementaron moderadamente durante el año 2003. El precio promedio estimado para el barril de petróleo importado en el año fiscal 2003 fue de \$26.91. La proyección indica que el precio promedio del barril se incrementará en \$0.92 por barril, significando un precio promedio de \$27.16 para el año fiscal 2004. Se espera que el precio promedio baje a \$23.40 en el año fiscal 2005.

Tasas de Interés

El Banco de la Reserva Federal (BRF) ha bajado las tasas de interés desde enero de 2001, siendo la última en junio de 2003. Con esta última baja, el BRF ha mantenido la tasa de fondos federales en 1.00 por ciento, la más reducida en 45 años, con el propósito de estimular el crecimiento económico. De acuerdo a los estimados, el BRF podría aumentar la tasa de interés en su reunión de junio de 2004, aunque la misma podría quedar pospuesta hasta después de las próximas elecciones, debido a lo que está ocurriendo en el mercado de empleo. La tasa de interés primario ofrecida por los bancos comerciales en el año fiscal 2003 fue de 4.42 por ciento, representando una reducción en comparación con la de 5.31 por ciento en el año fiscal 2002. Para el año fiscal 2004, se proyecta que esta tasa baje a 4.00 por ciento y que la misma aumente a 4.36 por ciento en el año fiscal 2005.

Exportaciones de Mercancía Ajustada

En el año fiscal 2003, Puerto Rico exportó mercancía ajustada por valor de \$56,301.0 millones, un aumento de 13.5 por ciento, respecto al valor del año anterior de \$49,610.1 millones. En términos absolutos significó un incremento de \$6,690.9 millones. Este crecimiento fue impulsado mayormente por las exportaciones de productos farmacéuticos, maquinaria no eléctrica, productos químicos e instrumentos científicos, entre otros.

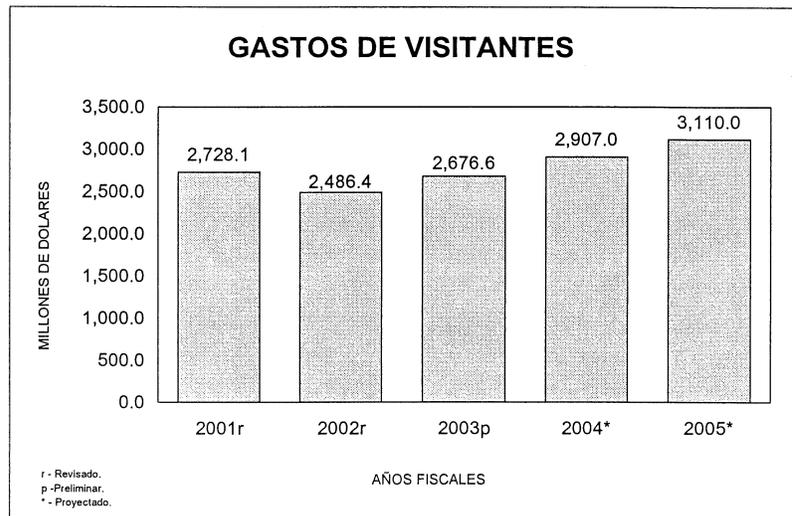
Se estimó para las exportaciones de mercancía ajustada un total de \$60,800.0 millones para el año fiscal 2004 y \$65,000.9 millones para el 2005, representando crecimientos de 8.0 y 6.9 por ciento, respectivamente. Se espera que continúen aportando de manera destacada los sectores de productos farmacéuticos, maquinaria no eléctrica y eléctrica, productos químicos e instrumentos científicos.

Gastos de Visitantes

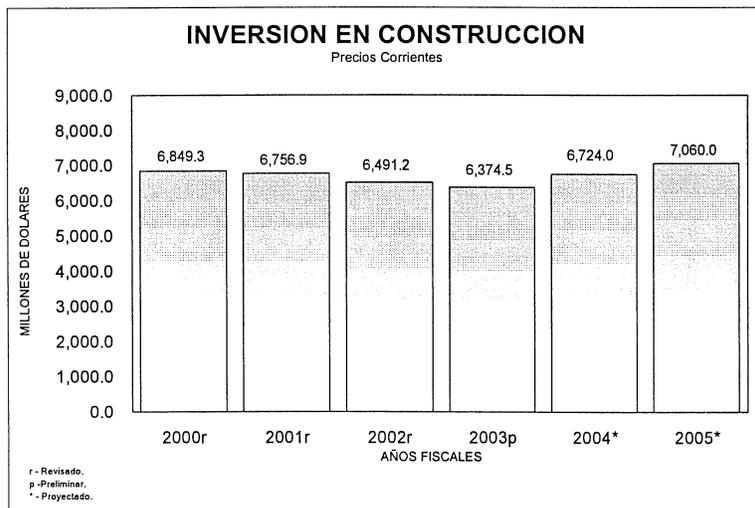
El gasto de visitantes no residentes en Puerto Rico alcanzó la cifra de \$2,676.6 millones en el año fiscal 2003, registrando un aumento de 7.6 por ciento en relación al año fiscal anterior, cuando ascendió a \$2,486.4 millones. La actividad turística continuará aportando favorablemente a la economía en los próximos años fiscales 2004 y 2005. El gasto de visitantes para el año fiscal 2004 se estimó en \$2,907.0 millones,

un aumento de 8.6 por ciento respecto al año fiscal 2003. En el año fiscal 2005 se proyectó un crecimiento de 7.0 por ciento en los gastos de visitantes, para un total de \$3,110.0 millones (**Gráfica 9**).

Gráfica 9



Gráfica 10



construcción real alcanzará \$957.0 millones, un crecimiento de 4.6 por ciento y para el año fiscal 2005, un crecimiento de 4.1 por ciento para un valor de \$996.0 millones. En términos corrientes, para los años fiscales 2004 y 2005, las cifras proyectadas son \$6,724.0 y \$7,060.0 millones, presentando crecimientos de 5.5 y 5.0 por ciento, respectivamente (**Gráfica 10**).

Construcción

La actividad de la construcción juega un papel clave en la economía de Puerto Rico, tanto en la generación de empleos como en el desarrollo de la infraestructura de la Isla. La inversión en construcción real realizada en Puerto Rico en el año fiscal 2003 totalizó \$914.8 millones, lo que representó un decrecimiento de 3.1 por ciento con relación al año fiscal 2002.

La proyección indica que para el año fiscal 2004 la inversión en

Se espera que los crecimientos de este sector estén impulsados por una fuerte inyección de fondos públicos en obras de infraestructura, la expansión en la construcción de vivienda de interés social, y la continuidad de los proyectos en agenda del sector privado, entre otros.

Maquinaria y Equipo

La inversión en maquinaria y equipo representó aproximadamente el 50 por ciento de la inversión interna bruta de capital fijo de Puerto Rico durante el año fiscal 2003. Esto indica que es un componente importante de dicha actividad económica. En términos reales, durante el año fiscal 2003 esta inversión totalizó \$918.9 millones para un incremento de 4.0 sobre el año fiscal anterior. De igual forma, a precios corrientes, creció 3.5 por ciento alcanzando un valor total de \$5,034.1 millones.

La proyección para la inversión real en maquinaria y equipo indica un valor de \$948.0 millones en el año fiscal 2004 y \$973.0 millones en el año fiscal 2005. Las perspectivas, en términos corrientes, son de \$5,205.0 millones con 3.4 por ciento de crecimiento para el año fiscal 2004 y \$5,362.0 millones o 3.0 por ciento para el año fiscal 2005.

Transferencias Federales a las Personas

Una de las variables exógenas más importante son las transferencias federales a las personas, éstas son ingresos provenientes del gobierno de los Estados Unidos sin que medie actividad productiva alguna para el recibo de las mismas. Esta variable constituye un importante flujo de fondos del exterior. En el año fiscal 2003 las transferencias federales a las personas en Puerto Rico registraron un total de \$9,410.0 millones, representando un aumento de 7.9 por ciento de crecimiento. Esta cantidad representó el 22.0 por ciento del ingreso personal, esto significa que \$0.22 de cada dólar recibido por los individuos en el año fiscal 2003 provinieron de estas transferencias.

Se estima que las transferencias federales a las personas continúen su trayectoria ascendente y aportando positivamente a la economía de Puerto Rico en los próximos dos años fiscales. Se espera que alcancen las cantidades de \$10,030.0 y \$10,529.0 millones, con crecimientos de 6.6 y 5.0 por ciento para los años fiscales 2004 y 2005, respectivamente.

Perspectivas Económicas para los Años Fiscales 2004 y 2005 en el Contexto de su Tendencia Histórica

La economía de Puerto Rico registró un crecimiento real de 1.9 por ciento en el año fiscal 2003, después de haber registrado una contracción de 0.3 por ciento en el año fiscal 2002. Entre los factores que influyeron al crecimiento de nuestra economía están: la recuperación de la economía norteamericana y la estabilidad en la situación geopolítica mundial. A precios corrientes, el producto bruto alcanzó \$47,353.8 millones, y creció en 5.2 por ciento con respecto al año fiscal 2002. Como se mencionara anteriormente, todos los componentes del producto bruto aportaron favorablemente al crecimiento.

Producto Bruto

En la proyección del escenario base, el producto bruto real de Puerto Rico alcanzará \$6,879.0 millones en el año fiscal 2004 y \$7,064.0 millones en el año fiscal 2005. Estos representan incrementos de 2.9 y 2.7 por ciento, respectivamente. A precios corrientes, los valores estimados son \$50,233.0 y \$53,076.0 millones con crecimientos de 6.1 y 5.7 por ciento para los respectivos años fiscales considerados. Debido al alto grado de la incertidumbre que siempre existe en el pronóstico económico, la Junta de Planificación produce dos escenarios alternos al escenario base, éstos son el mínimo y el máximo. En el escenario mínimo se estima un crecimiento menor y en el escenario máximo uno más optimista. En el escenario mínimo se proyecta que en el año fiscal 2004, el crecimiento real del producto bruto será de

2.7 por ciento y de 3.1 por ciento en el máximo. En el año fiscal 2005 se estima que será de 2.5 y 2.9 por ciento, respectivamente (Tabla 11 y Gráfica 11).

Producto Interno Bruto

El producto interno bruto (PIB) es otra variable importante para medir el comportamiento de la economía. Este se define como el valor de la producción de mercancías y servicios que se generan en Puerto Rico, tanto por residentes como por no residentes. El mismo ascendió a \$74,362.4 millones en el 2003 con un aumento de 4.3 por ciento sobre el 2002. A precios constantes, el PIB alcanzó \$10,668.3 millones con un leve crecimiento de 0.3 por ciento. Tomando en consideración los factores exógenos que inciden en nuestra economía se proyecta que el PIB real ascienda a \$10,890.0 millones, un crecimiento de 2.1 por ciento en el año fiscal 2004. En el año fiscal 2005 se proyecta \$11,109.0 millones y un aumento de 2.0 por ciento.

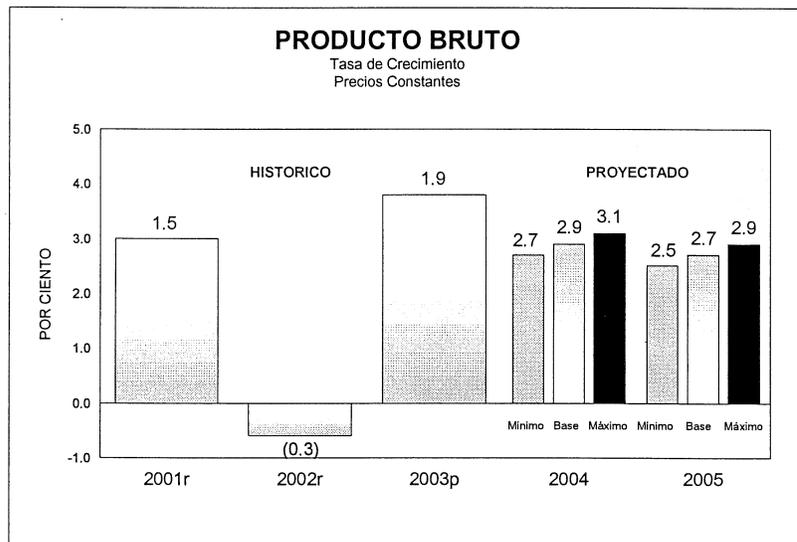
Tabla 11

TASA DE CRECIMIENTO REAL DE LAS PRINCIPALES VARIABLES MACROECONOMICA

Variables	Proyecciones					
	2004			2005		
	Mínimo	Base	Máximo	Mínimo	Base	Máximo
Producto bruto	2.7	2.9	3.1	2.5	2.7	2.9
Gastos de consumo personal	3.4	3.7	3.9	3.4	3.6	3.9
Inversión en construcción	4.1	4.5	5.3	3.4	4.1	4.7
Ingreso personal	2.3	2.7	3.1	2.5	2.8	3.1

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Social, Modelos y Proyecciones.

Gráfica 11

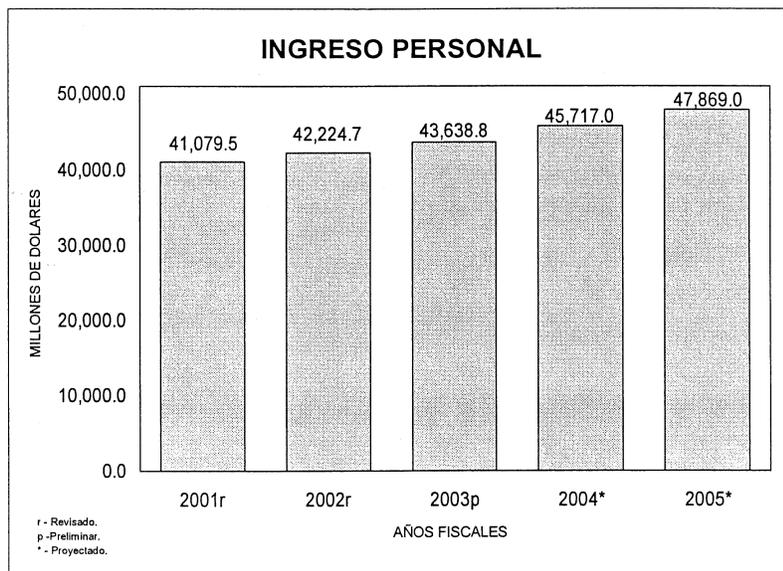


Ingreso y Consumo de las Personas

El comportamiento del ingreso personal real en el año fiscal 2003 alcanzó un incremento de 2.2 por ciento con relación al año fiscal anterior, al registrar la cifra de \$9,118 millones. Este crecimiento es menor al alcanzado en el año anterior 2002 debido a que en ese año alcanzó 2.4 por ciento. Se proyecta que en el año fiscal 2004 alcance los \$9,363.0 millones y en el año fiscal 2005 totalice \$9,622.0 millones, con respectivos crecimientos de 2.7 y 2.8 por ciento.

A precios corrientes, los valores para esos años fiscales son \$45,717.0 y \$47,869.0 millones, representando crecimientos de 4.8 y 4.7 por ciento, respectivamente (Gráfica 12).

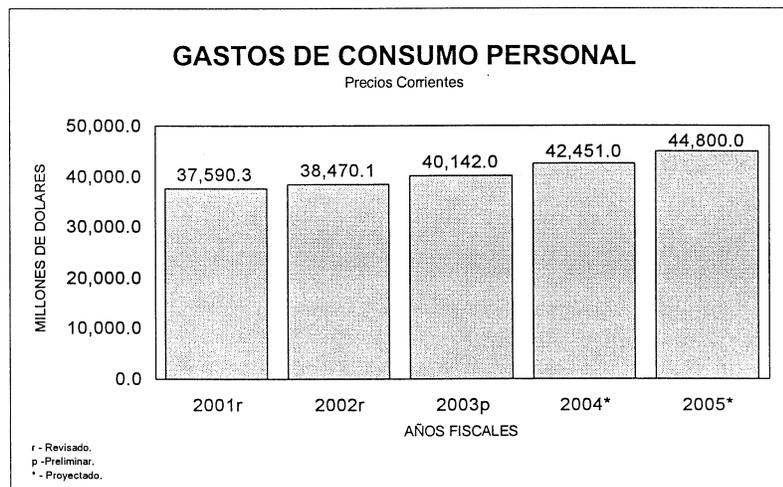
Gráfica 12



El gasto de consumo personal real, principal componente del producto bruto totalizó \$8,386.9 millones en el año fiscal 2003. Esto equivale un incremento de 3.2 por ciento al compararlo con el año fiscal anterior. El valor proyectado de esta variable para el año fiscal 2004 es \$8,694.0 millones, representando un crecimiento de 3.7 por ciento.

Para el año fiscal 2005 se proyecta en \$9,005.0 millones, o un incremento de 3.6 por ciento. A precios corrientes, las cifras estimadas para los años mencionados son \$42,451.0 y \$44,800.0 millones, lo que se traduce en aumentos de 5.8 y 5.5 por ciento, respectivamente (Gráfica 13).

Gráfica 13



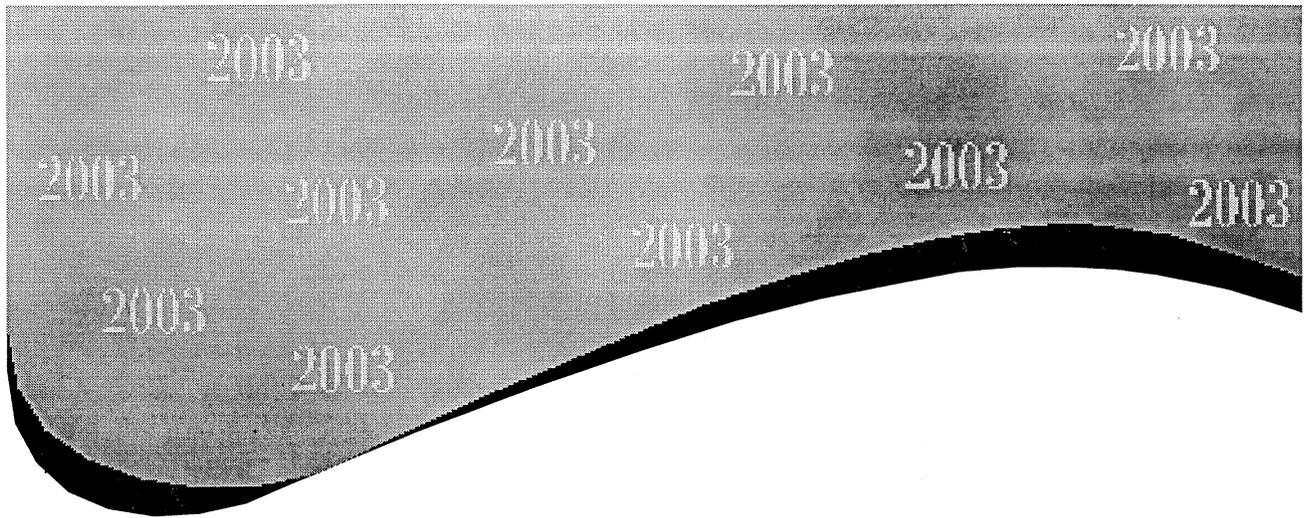
Finalmente, es importante indicar que la certeza de las proyecciones económicas es función del movimiento prospectivo de los factores exógenos que subyacen como fundamento de las mismas. De manera que toda proyección económica tiene que estar sujeta a evaluación a tono con los cambios que ocurran en estos factores.

BIBLIOGRAFIA

Junta de Planificación (2003) **Estadísticas Seleccionadas sobre la Industria de la Construcción 2003**. Santurce, febrero 2004.

Junta de Planificación (2003) **Proyecciones Económicas a Corto Plazo, Años Fiscales 2004 y 2005**. Santurce, febrero 2004.

Junta de Planificación (2003) **Balanza de Pagos, Año Fiscal 2003**. Santurce, marzo 2004.



Economía Mundial

ECONOMÍA MUNDIAL*

Comportamiento de la economía mundial en el 2003 y 2004

Durante el año natural 2003, la economía mundial dio signos de una recuperación que se ha consolidado durante los primeros meses del año 2004. La producción industrial ha acelerado rápidamente y ha estado acompañada por un repunte en el comercio internacional, un aumento en la confianza de los negocios y de los consumidores (aunque esta última en menor grado), y un incremento significativo en la inversión. En la segunda mitad del año 2003 el Producto Interno Bruto (PIB) global promedió alrededor de 6 por ciento anualizado, que es el mayor desde 1999. Aunque este incremento ocurrió en parte debido a eventos aislados, como el aumento en el consumo en Estados Unidos debido al impacto inmediato de las reducciones en impuestos y el refinanciamiento hipotecario, así como el repunte asiático a raíz de la reducción en la incidencia del Síndrome Respiratorio Severo Agudo (SRSA), los datos más recientes tienden a indicar que el crecimiento global del PIB se ha mantenido sólido durante los primeros meses de 2004.

En términos generales, aunque la recuperación se ha registrado ya en todas las regiones del mundo, la naturaleza y velocidad de ésta varían significativamente. El repunte ha sido más rápido en los mercados emergentes de Asia, particularmente en China, y en Estados Unidos. Mientras, en el Area del Euro el repunte se ha afianzado mucho menos con un consumo que aún refleja debilidad. También se notan grandes diferencias entre los países industrializados en términos de la fortaleza de la demanda interna relativa al consumo y la inversión. En términos generales, la demanda interna es mucho más fuerte en aquellos países que exhiben el déficit mayor de cuentas corrientes de manera que la recuperación ha tendido a empeorar los desbalances subyacentes. Además, aunque la demanda interna ha incrementado sustancialmente en Asia, el superávit en la cuenta corriente se ha mantenido extremadamente elevado, con exportaciones apoyadas por el repunte en las industrias del sector de la tecnología de informática así como por la depreciación de las tasas de cambio.

Los mercados cambiarios han estado dominados por la reducción del dólar como resultado de las preocupaciones que ha generado la sustentabilidad del déficit de la cuenta corriente de Estados Unidos. Aún con un leve repunte que se experimentó desde febrero, el dólar ha depreciado 3.5 por ciento en términos comerciales desde la reunión de los G7 en septiembre de 2003 para un descenso acumulado de 16.5 por ciento desde su punto máximo en febrero de 2002. Sin embargo, aunque los ajustes han sido hasta el presente ordenados con pocos signos de problemas en otros mercados financieros y con un nivel de volatilidad en los mercados cambiarios dentro de los movimientos históricos, la distribución de las apreciaciones ha sido poco homogénea a través de países y regiones. En particular, éstas han ocurrido principalmente en el Euro y en las monedas de otros países industrializados incluyendo el Yen. En cuanto a las monedas de los países que componen los mercados emergentes, aunque han apreciado algo en comparación con el dólar, han depreciado en términos comerciales. En el caso de Asia esta condición ha estado acompañada por una intervención sustancial y por una acumulación en reservas oficiales.

**Por: Prof. José M. Auger Marchand, Director Programa de Planificación Económica y Social, Junta de Planificación y Catedrático de Economía Universidad Interamericana de Puerto Rico, Recinto Metropolitano.*

Los mercados de acciones han aumentado tanto en los mercados maduros como en los emergentes y la brecha del rendimiento de los bonos se ha reducido particularmente entre los bonos corporativos de alto rendimiento y en mercados emergentes. Por otro lado, los flujos financieros hacia los mercados emergentes han incrementados. Este movimiento hacia mercados de mayor riesgo se debe a una mejoría en los fundamentos, como el fortalecimiento de la recuperación, incrementos en la rentabilidad corporativa y en mercados emergentes, pero además, debido a factores de carácter transitorio como las condiciones monetarias relajadas y una abundante liquidez. Además, estos eventos han sido acompañados por una mayor discriminación de parte de los inversionistas.

A pesar del deterioro en los aspectos fiscales, las tasas de largo plazo se han mantenido a niveles muy bajos en términos históricos, lo cual es poco usual. Aparentemente esto ha sido un reflejo de las expectativas de que la política monetaria se mantendrá acomodaticia por un periodo significativo de tiempo y, además, debido a factores cíclicos. Entre estos últimos destacan el repunte de la rentabilidad de las corporaciones en Estados Unidos lo cual ha permitido que la inversión haya incrementado sin necesidad de acudir al crédito de manera sustancial.

El rápido incremento en la recuperación global, combinado con los eventos en el campo monetario se transmitió también a los precios de las mercaderías. Los precios del petróleo aumentaron de manera marcada. Los precios "spot" incrementaron de \$26.50 el barril en septiembre de 2003 a \$34.00 el barril en abril de 2004. Una porción significativa de este incremento reflejó la depreciación del dólar. El balance se debió a una demanda mucho más robusta de lo esperado, particularmente en Estados Unidos y China; inventarios relativamente bajos; retrasos en el restablecimiento de la capacidad productiva de Irak; los anuncios de la OPEP de recortes prospectivos en la producción de petróleo; y una actividad especulativa elevada. Como consecuencia existe un elevado potencial de volatilidad que dependerá en gran medida de la demanda, los eventos y desarrollos geopolíticos, la condición de los inventarios y la rapidez con que las actividades especulativas se disipan.

Los precios de las otras mercancías (excluyendo los combustibles) también han incrementado en sobre 10 por ciento en términos comerciales desde mediados del año 2003. Entre éstos destacan los metales, que son las mercancías más cíclicas, y los alimentos y materia prima agrícola con los incrementos más significativos.

La actividad en los mercados de semiconductores aumentó significativamente durante el 2003 y los pronósticos apuntan a una mayor actividad durante el 2004.

La inflación, con muy pocas excepciones, se ha mantenido controlada. La inflación a nivel de los precios al consumidor se proyecta moderada para 2004, reflejando el exceso de capacidad que todavía existe. Además, el poder de precio de los productores está limitado por la fuerte competencia tanto a nivel local como global. Por otro lado, las preocupaciones de un ciclo deflacionarios se han disipado lo cual es un reflejo de la confianza de que la recuperación se afiance, los incrementos en los precios de las mercancías y los compromisos asumidos por los bancos centrales para atender cualquier presión deflacionaria de manera agresiva.

Perspectivas

En este marco de una recuperación que se ha movido más rápido que lo anticipado, el crecimiento a nivel global se estima en 3.9 por ciento para 2003 y 4.6 por ciento para 2004 y una leve ralentización a 4.42 para 2005. Estas proyecciones se fundamentan sobre el estímulo en términos de política económica ya en vías de implantación; la continua mejora en el sector corporativo, incluyendo un repunte en las ganancias corporativas, condiciones de financiamiento más favorables y un renovado empuje en la tecnología de informática; los efectos de riqueza de incrementos en los mercados de acciones; y un aumento en los inventarios. Esta proyección presume que Estados Unidos adopta una política monetaria menos relajada a partir de la segunda mitad del 2004, que la política monetaria en el área del Euro se mantiene sin cambios significativos y que Japón continúa su relajamiento cuantitativo. Se presume que la política fiscal en Estados Unidos será expansionista, y en otros lugares neutral o levemente apretada. 

BIBLIOGRAFIA

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) **Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2003** (www.eclac.cl)

Federal Reserve Bank (2003) **Statistics Releases and Historical Data** (www.federalreserve.gov)

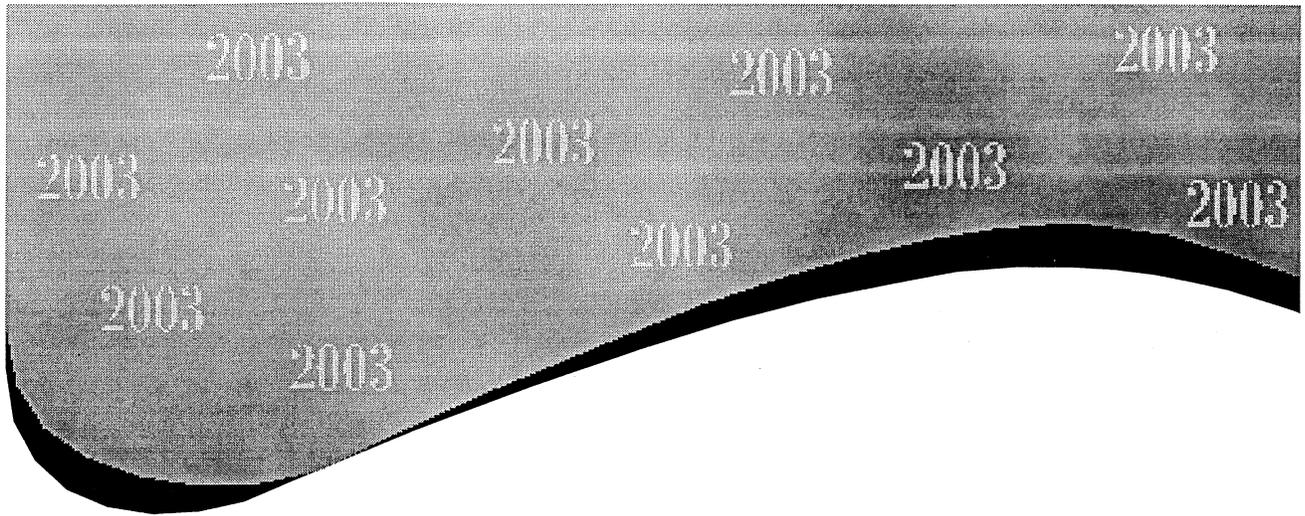
International Monetary Fund (2003) **World Economic Outlook: September 2003** (www.imf.org)

The World Bank Group **Global Monitoring Report 2003** (www.publications.worldbank.org)

The World Bank Group **World Development Indicators 2003** (www.publications.worldbank.org)

EUROSTAT **Panorams of European Business Statistics** (www.europa.eu.int/eurostat)

Development Bank of Japan **Recent Trends in the Japanese Economy March, 2003** (www.dbj.go.jp)



Economía de Estados Unidos

ECONOMIA DE ESTADOS UNIDOS*

Introducción

Durante el año 2003, la economía de Estados Unidos se enfrentaba a unos cambios dramáticos que marcaron el destino económico de la Nación durante ese año. Luego de haberse registrado crecimientos moderados por los pasados cinco a seis trimestres antes del 2003, la economía estadounidense mostró rápidos y constantes crecimientos a partir de la segunda mitad del año 2003. Eventos tales como la Guerra en Irak y contra el terrorismo inundaron las percepciones negativas del consumidor a principios del año, opacando el comportamiento consumerista y el gasto de consumo personal de los norteamericanos, siendo éste, el 70 por ciento de la actividad económica agregada. Sin embargo, ya para la segunda mitad del 2003, el gasto de consumo personal y la inversión de las empresas se aceleraron de forma contundente. Por otro lado, una recuperación económica global en los sectores de alta tecnología y en la actividad económica agregada en ultramar, hizo que las exportaciones estadounidenses se incrementasen significativamente durante la segunda mitad del 2003, lo que tuvo el efecto que las empresas comenzaran a sumar puestos de trabajos aunque a una tasa moderada, lo que implicó sólidas alzas en los niveles de productividad. El bajo valor de la tasa de cambio del dólar y una incesante expansión económica entre los socios comerciales de Estados Unidos hizo que aumentase la demanda de productos norteamericanos en el exterior.

Una combinación de una política fiscal y monetaria expansionaria por medio de recortes contributivos y bajas tasas de interés, junto con el desenlace del conflicto en Irak tuvo el efecto de mejorar las condiciones económicas en Estados Unidos. La política monetaria se mantuvo acomodaticia, lo que permitió condiciones financieras favorables para las industrias y los individuos. Las ganancias generales se incrementaron rápidamente mientras el costo de tomar dinero prestado por parte de las empresas se mantuvo bajo, permitiendo una gama de operaciones empresariales positivas en la inversión interna bruta privada, otro aliciente para aumentar la productividad, el crecimiento económico sostenido, la creación de empleos y la calidad de vida en Estados Unidos.

Para tener una idea de la coyuntura del 2003, es preciso remontarnos a los acontecimientos más importantes durante los dos años previos al 2003. La actividad económica en Estados Unidos comenzó a desacelerar durante el 2000 luego del marcado retroceso en el mercado de acciones que comenzó en marzo de ese año. Esta desaceleración comenzó a manifestarse en los datos de manufactura, cuya cresta en el número de empleos fue en julio de 2000, mientras que para el resto de la economía, la desaceleración fue sentida para el tercer trimestre del 2000. Dicha desaceleración se convirtió en una moderada recesión para marzo de 2001, la cual desapareció para finales de ese año a pesar de los acontecimientos acaecidos el 11 de septiembre de 2001 con los ataques terroristas. Aunque la economía comenzó a recuperarse ya para el último trimestre de 2001 y entrado ya el 2002, dicha recuperación fue bastante moderada seguido por una fuerte pérdida de empleos, algo inusual en las recuperaciones económicas o finales de los periodos recesivos donde típicamente el empleo comienza a aumentar una vez se entra en la fase de la salida del ciclo recesivo y entrada al ciclo expansivo. Esta recuperación

* Por: Angel L. Rivera Montañez, Coordinador Unidad de Indices Económicos, Subprograma de Estadísticas.

económica se denominó como una “recuperación sin empleos” (*jobless recovery*). Así permaneció todo el año 2002.

Ya entrado el 2003, aparecieron claros signos del fortalecimiento económico, esto a pesar de las condiciones confusas creadas por el conflicto bélico en el Medio Oriente por la Segunda Guerra del Golfo Pérsico. En esta etapa del ciclo, alzas en el número de empleos incrementa los ingresos de los trabajadores e incide sobre los gastos de consumo, lo que hace que haya más producción y mayores ganancias en empleos. Aumentos en la confianza del consumidor contribuye a nuevos y mayores gastos, lo que es reforzado por un continuo crecimiento y una mayor prosperidad. Mientras tanto, las industrias que experimentan alzas en ventas, órdenes de compras y ganancias, están obligadas a incrementar sus gastos de capital, lo que crea aún más trabajos e ingresos. Unas condiciones positivas para las industrias incrementan la confianza de los inversionistas en el futuro económico, lo que lleva a un alza en los mercados bursátiles, aumentando la riqueza de los individuos y reduciendo el costo del capital para las industrias, lo que provoca un mayor estímulo para la actividad económica¹.

Este proceso esbozado en etapas del ciclo económico, puede ser uno continuo, mientras las presiones inflacionarias y los bajos inventarios no interrumpen dicha recuperación. Los niveles de la productividad aceleraron durante la segunda mitad de la década de 1990 y aumentaron aun más durante los pasados tres años. Sin embargo, estas ganancias parecen ser productos de unas ganancias temporales en la medida que dichas ganancias se dan en el contexto de recortes laborales y costos ante la debilidad en las ventas y las ganancias.

Cuentas Nacionales

El Producto Interno Bruto (PIB), que mide la producción de bienes y servicios producidos por mano de obra y propiedades localizadas en Estados Unidos, aumentó durante el año fiscal 2003, periodo de julio a junio para propósitos de comparación con los datos de economía de Puerto Rico, en 2.6 por ciento respecto al año fiscal anterior, mostrando una recuperación evidente durante el 2003 luego de haberse experimentado una significativa desaceleración en el 2001 y el 2002. La partida que más contribuyó al alza en la actividad económica de 2003 fueron los Gastos de Consumo Personal, partida que representa dos tercios de la actividad económica agregada. La misma aumentó en el año fiscal 2003 en 2.8 por ciento. Los gastos de consumo personal de bienes duraderos fue quien impulsó esta partida, con un alza de 4.2 por ciento respecto al año fiscal anterior. Aunque los salarios y los jornales aumentaron lentamente durante la mayor parte del año 2003, las reducciones en las tasas contributivas y los adelantos en los pagos de los créditos contributivos por concepto de número de niños en la familia (*child tax credits*) a aquellos que cualifican para dicho beneficio contributivo, hizo que existiese un sustancial empuje a los gastos de consumo personal durante la segunda mitad del año. Sin embargo, en términos de la partida clave en el alza del PIB respecto al año anterior, la Inversión Interna Bruta de Capital Fijo fue el agente catalítico que impulsó dicha alza y cuya cifra presentó un alza de 3.4 por ciento respecto al año fiscal anterior, cifra que se había reducido en 8.9 por ciento respecto al año fiscal 2001 y que representaba el segundo año consecutivo de reducción en esta importante categoría (**Tabla 1 y Gráfica 1**).

Tabla 1

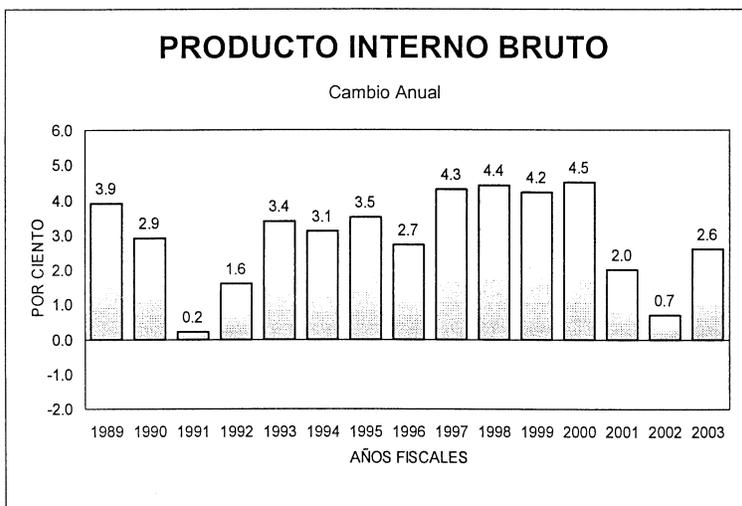
INDICADORES MACROECONOMICOS

(En millardos de dólares eslabonados a 2000 - Años fiscales)

	1999	2000	2001	2002	2003	Cambio Porcentual			
						2000/1999	2001/2000	2002/2001	2003/2002
Producto Interno Bruto	9,261.0	9,679.2	9,868.2	9,940.3	10,197.0	4.5	2.0	0.7	2.6
Gastos de Consumo Personal	6,283.9	6,599.5	6,824.7	7,029.0	7,226.6	5.0	3.4	3.0	2.8
Bienes Duraderos	767.1	842.8	872.0	934.9	974.3	9.9	3.5	7.2	4.2
Bienes No Duraderos	1,835.6	1,912.7	1,967.8	2,015.8	2,072.0	4.2	2.9	2.4	2.8
Servicios	3,682.7	3,844.2	3,984.8	4,079.8	4,183.5	4.4	3.7	2.4	2.5
Inversión Interna Bruta Privada	1,575.8	1,705.6	1,691.5	1,541.4	1,593.9	8.2	(0.8)	(8.9)	3.4
Capital Fijo	1,518.1	1,636.4	1,672.9	1,577.7	1,579.5	7.8	2.2	(5.7)	0.1
No-residencial	1,084.6	1,186.8	1,229.0	1,119.2	1,092.8	9.4	3.6	(8.9)	(2.4)
Residencial	434.6	449.8	443.9	457.0	483.1	3.5	(1.3)	2.9	5.7
Cambio en Inventario	61.1	70.1	18.8	(37.8)	12.9	---	---	---	---
Balance neto en bienes y servicios	(250.9)	(338.2)	(392.6)	(428.4)	(499.9)	---	---	---	---
Exportaciones	978.2	1,053.6	1,098.2	1,001.8	1,016.7	7.7	4.2	(8.8)	1.5
Importaciones	1,229.1	1,391.8	1,490.8	1,430.2	1,516.6	13.2	7.1	(4.1)	6.0
Gastos de consumo del gobierno e inversión bruta	1,655.4	1,712.8	1,744.2	1,796.4	1,870.4	3.5	1.8	3.0	4.1
Federal	563.9	581.5	586.2	620.2	677.9	3.1	0.8	5.8	9.3
Defensa	367.1	375.2	375.2	399.2	440.9	2.2	0.0	6.4	10.4
No-defensa	196.8	206.3	211.0	221.0	237.1	4.8	2.3	4.7	7.3
Estatal y Municipal	1,091.5	1,131.3	1,158.0	1,176.3	1,192.9	3.6	2.4	1.6	1.4

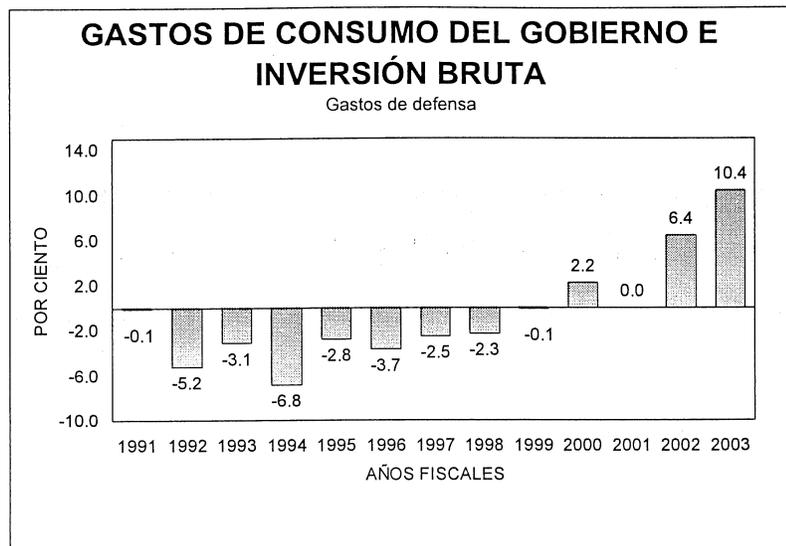
Fuente: Departamento de Comercio federal, Negociado de Análisis Económico.

Gráfica 1



Por otro lado, los Gastos de Consumo del Gobierno e Inversión Bruta ascendieron durante el año fiscal 2003 en 4.1 por ciento, superando el crecimiento de esta partida que se ha registrado por lo pasados tres años. El gran impulso que ha recibido los gastos gubernamentales provienen principalmente de los gastos relacionados a la defensa, partida que aumentó en 10.4 por ciento durante el 2003 debido fundamentalmente a los gastos que se incurrieron a partir del 19 de marzo de 2003 cuando los Estados Unidos lanzaron la campaña en Irak denominada "Operación Libertad para Irak (*Operation Iraqi Freedom*). Esto, sumado a la guerra antiterrorista a nivel global, ha comprometido el presupuesto nacional de Estados Unidos. También, la creación del Departamento de Seguridad para la Patria (Department of Homeland Security) tuvo el efecto de incrementar por partida doble el presupuesto federal, especialmente en materia de seguridad nacional y defensa. El gasto del gobierno federal aumentó en 9.3 por ciento en el 2003 respecto al año fiscal anterior, cuya cifra había aumentado en 5.8 por ciento. Los gastos del gobierno federal no relacionados a la defensa aumentaron

Gráfica 2



en 7.3 por ciento para el 2003, presentando alzas consecutivas y significativas en los gastos federales, tanto los gastos relacionados a la defensa y los no defensa (**Gráfica 2**).

Un indicativo de que la expansión económica está más robusta y auto-sostenible es el hecho de que existe un mayor balance en el crecimiento de los componentes del PIB. Contrario a la fase inicial de la expansión, la cual estuvo dominada principalmente por los gastos de los consumidores y del gobierno,

el alza en la actividad económica esta principalmente impulsada por los gastos de las empresas y los gastos de los consumidores. Luego del tercer trimestre de 2001, que incluye los sucesos del 11 de septiembre, la actividad económica ha estado ininterrumpidamente creciente por espacio de 27 meses consecutivos o nueve trimestres hasta el cuarto trimestre de 2003. Mayor aún, la segunda mitad del año 2003 muestra una extraordinaria fortaleza en los datos del Producto Interno Bruto. El tercer trimestre de 2003 reflejó un alza a una tasa anual ajustada, de 8.2 por ciento, el mayor avance en el PIB desde el 1983 y que se debió a robustos avances en el gasto de consumo personal, la inversión de las empresas, la construcción de viviendas, y las exportaciones. Mientras que el avance en el PIB durante el cuarto trimestre de 2003, a pesar que es uno moderado si lo comparamos con el trimestre anterior, no deja de ser uno robusto. El mismo fue de 4.1 por ciento a una tasa ajustada estacionalmente (**Tabla 2 y Gráfica 3**).

El Gasto de Consumo Personal aumentó durante el tercer trimestre en 6.9 por ciento. Las ganancias recibidas en el ingreso de los consumidores por concepto de los recortes en los impuestos federales y los refinanciamientos de hipotecas probablemente fueron factores claves detrás de la disponibilidad de los consumidores en mantener el ritmo de gastos experimentados en el 2003. Mientras tanto, la Inversión Interna Bruta Privada aceleró también en 14.8 por ciento, partida que aumentó también en doble dígito en el cuarto trimestre, 14.9 por ciento. Los componentes de la demanda agregada en detalle muestran el auge económico. La inversión privada en equipo y *software*, ajustado por inflación, aumentó a una tasa anual ajustada en 17.6 por ciento durante el tercer trimestre del 2003, el incremento más alto registrado en cinco años y medio. Durante el cuarto trimestre, esta partida aumentó en doble dígito nuevamente, o sea, en 14.9 por ciento, demostrando la determinación del sector privado en aumentar la capacidad productiva por un alza en la demanda agregada. Por otro lado, el gasto del consumidor ha acelerado rápidamente en la segunda mitad del 2003. Esta partida creció en 6.9 por ciento a una tasa anualizada ajustada, durante el tercer trimestre, aunque la misma no mantuvo la misma velocidad para el cuarto trimestre de 2003, creciendo en 3.2 por ciento. La inversión interna bruta privada en el sector residencial ha sido uno de los componentes que ha mostrado fortaleza dentro de la inversión

Tabla 2

INDICADORES MACROECONOMICOS

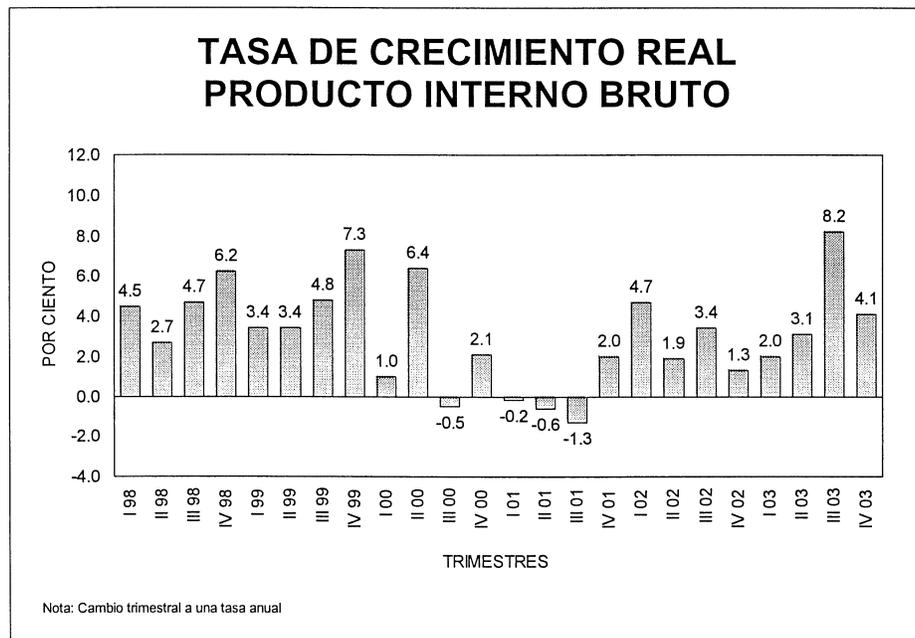
(Cambios porcentuales trimestrales a una tasa anual)

	2001 - I	2001 - II	2001 - III	2001 - IV	2002 - I	2002 - II	2002 - III	2002 - IV	2003 - I	2003 - II	2003 - III	2003 - IV
Producto Bruto Interno	(0.2)	(0.6)	(1.3)	2.0	4.7	1.9	3.4	1.3	2.0	3.1	8.2	4.1
Gastos de Consumo Personal	0.5	2.3	1.9	6.2	4.1	2.6	2.0	2.2	2.5	3.3	6.9	3.2
Bienes Duraderos	1.7	9.8	0.7	27.3	1.6	0.5	5.0	0.3	0.5	17.7	28.0	0.7
Bienes No Duraderos	0.4	(1.1)	2.9	4.7	6.1	0.4	0.2	4.6	5.7	1.2	7.3	5.4
Servicios	0.3	2.4	1.6	2.8	3.8	4.1	2.2	1.5	1.5	1.7	2.8	2.8
Inversión Interna Bruta Privada	(11.1)	(16.4)	(8.5)	(17.7)	11.1	4.6	11.4	(0.6)	(3.5)	4.7	14.8	14.9
Capital Fijo	(2.7)	(9.2)	(5.2)	(10.8)	(2.5)	0.6	0.6	2.1	1.1	6.1	15.8	9.9
No-residencial	(4.5)	(13.6)	(8.4)	(14.0)	(7.0)	(3.0)	(1.1)	(0.1)	(0.6)	7.0	12.8	10.9
Residencial	2.6	3.7	3.1	(2.5)	8.7	8.9	4.2	6.8	4.5	4.5	21.9	7.9
Cambio en Inventario	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Balance neto en bienes y servicios	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Exportaciones	(4.5)	(13.4)	(17.7)	(9.8)	4.4	8.7	4.3	(3.7)	(2.0)	(1.1)	9.9	20.5
Importaciones	(6.2)	(8.6)	(10.8)	(3.8)	8.4	17.1	4.1	8.2	(6.8)	9.1	0.8	16.4
Gastos de consumo del gobierno e inversión bruta	5.8	5.8	(4.1)	7.4	4.6	4.0	2.5	7.1	(0.4)	7.4	1.8	(0.1)
Federal	8.9	6.7	0.0	9.9	8.4	10.5	3.9	18.2	(0.2)	23.5	1.2	0.7
Defensa	7.7	2.6	2.4	14.2	8.2	9.5	4.5	22.1	(5.6)	41.9	(1.3)	3.0
No-defensa	11.2	14.4	(4.3)	2.6	8.7	12.2	2.9	11.4	10.5	(5.0)	6.5	(3.7)
Estatual y Municipal	4.3	5.3	(6.1)	6.1	2.7	0.7	1.7	1.5	(0.5)	(0.8)	2.1	(0.5)

Nota: Trimestres ajustados estacionalmente a una tasa anual.

Fuente: Departamento de Comercio federal, Negociado de Análisis Económico.

Gráfica 3



privada total durante la segunda mitad del 2003. El gasto de inversión en residencias registró el mayor aumento en una década durante el tercer trimestre de 2003. La misma creció a una tasa anualizada en 21.9 por ciento de una crecimiento de 4.5 por ciento durante el trimestre anterior. Sin embargo, el cuarto trimestre creció en 7.9 por ciento aunque se puede considerar como un alza saludable. Los datos

de inicios de viviendas en noviembre de 2003 fue el más alto registrado en casi 20 años. Las condiciones de financiamiento para las empresas se mantuvieron favorables con bajas tasas de interés, aumentos en los valores de las acciones de capital y la ampliación de beneficios contributivos que dieron especial atención a los incentivos por concepto de compras de equipo y software nuevo. Productos de alta tecnología como computadoras, periferales y equipo de comunicaciones ascendieron en el 2003 en más de 20 por ciento, lo que contrasta con un alza de solamente 4.5 por ciento durante el 2002.

El Ingreso Personal durante el año fiscal 2003 (periodo de julio a junio) registró un alza de 2.6 por ciento respecto al año fiscal anterior, cuya alza fue de 2.3 por ciento respecto al año anterior, lo que demuestra una desaceleración sustancial en los ingresos de las personas si lo comparamos con los años de 2000 y 2001. Gran parte de esta disminución obedece a la marcada reducción de oportunidades en los mercados laborales y una baja en los ingresos procedentes de los mercados de acciones. Los salarios y jornales de la empresa privada se desaceleraron marcadamente durante los años fiscales 2002 y 2003 con relación a los años fiscales anteriores, lo que es congruente con la situación existente para el 2003 en los mercados laborales. Esta partida aumentó en sólo 0.8 por ciento durante el 2003, luego de haber experimentado una reducción de 0.4 por ciento en el 2002 y un alza de 5.7 por ciento en el 2001, reflejándose la desaceleración. Los ingresos por activos también se desaceleraron marcadamente en el 2002 y 2003. Esta partida sufrió una caída de 2.1 por ciento en el año fiscal 2002 para luego aumentar en 1.7 por ciento durante el año fiscal 2003. La caída y desaceleración de esta partida se hace evidente cuando se puede observar que en el año fiscal 2001 la misma había aumentado en 5.6 por ciento respecto al año fiscal anterior. Los ingresos de la propiedad con valor del inventario y ajustes de consumo de capital se desaceleraron en el año fiscal 2002 y se mantuvo estable en el año fiscal 2003. La misma creció en los años fiscales de 2002 y 2003 en 4.2 y 4.4 por ciento, respectivamente. La desaceleración se puede observar cuando en el año fiscal 2001 esta partida había aumentado en 5.9 por ciento respecto al año fiscal anterior (**Tabla 3**).

Por otro lado, la proporción de los salarios y jornales respecto al ingreso personal total se redujo de 1999 al 2003, aunque no ha sido significativo. La proporción en el 1999 fue de 56.8 por ciento mientras que para el 2003 la misma fue de 55.6 por ciento, o sea, 1.2 puntos porcentuales menos. Para la partida de ingresos por activos, la proporción para el 1999 fue de 16.7 por ciento mientras que para el 2003 la misma fue de 15.3 por ciento. Para las transferencias de las personas, la proporción de 1999 fue de 13.1 por ciento mientras que para el 2003 la misma fue de 14.7 por ciento. Estos datos reflejan una reducción en el ingreso de las personas por una reducción en salarios, motivado por una baja en el mercado laboral y en el mercado bursátil.

La tasa de ahorro personal como parte del Ingreso Personal Disponible ha estado fluctuando alrededor del 2 por ciento durante los últimos tres años. Aunque los consumidores han continuado experimentando un aumento en el valor de sus activos, los mismos han tenido que ajustarse debido a una caída sustancial en el valor o riqueza de las acciones de capital luego del punto máximo de valor del mercado de acciones en el 2000. La magnitud de la caída en la tasa de riqueza de los individuos respecto al ingreso entre el 2000 y el 2002 hizo que aumentase de inmediato la tasa de ahorro personal en el 2002 en lugar de la continua reducción en la misma. La tendencia de los individuos a ahorrar más en la medida en que la riqueza disminuye aparenta ser moderada en parte por su disponibilidad de tomar ventaja del ventajoso panorama en los precios y el financiamiento de bienes de consumo. Los incrementos registrados en los

Tabla 3

INGRESO PERSONAL

(En millardos de dólares - Años fiscales)

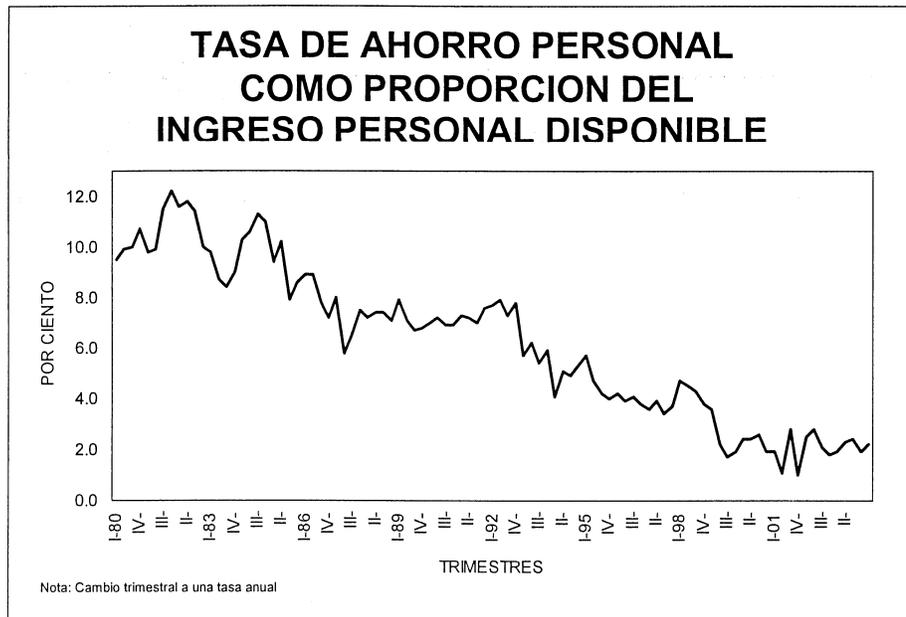
	1999	2000	2001	2002	2003	Cambio Porcentual			
						2000/1999	2001/2000	2002/2001	2003/2002
Ingreso Personal	7,614.0	8,115.3	8,608.5	8,803.6	9,030.0	6.6	6.1	2.3	2.6
Compensación a empleados, recibidos	5,187.2	5,572.3	5,895.2	5,969.3	6,092.4	7.4	5.8	1.3	2.1
Salarios y Jornales	4,326.5	4,653.1	4,917.7	4,948.2	5,021.4	7.5	5.7	0.6	1.5
Industrias Privadas	3,613.7	3,900.7	4,124.7	4,108.8	4,139.8	7.9	5.7	-0.4	0.8
Gobierno	712.9	752.4	793.0	839.5	881.6	5.5	5.4	5.9	5.0
Suplementos a salarios y jornales	860.7	919.2	977.6	1,021.2	1,071.0	6.8	6.4	4.5	4.9
Contribuciones de los empleados a pensiones y fondos de seguros	545.1	585.9	627.1	662.3	700.2	7.5	7.0	5.6	5.7
Contribuciones de los empleados a seguros social gubernamental	315.6	333.4	350.6	358.9	370.8	5.6	5.2	2.4	3.3
Ingresos de la propiedad con valor del inventario y ajustes de consumo de capital	655.6	703.1	751.4	782.6	816.9	7.3	6.9	4.2	4.4
Agrícola	31.1	24.3	23.4	19.4	15.7	-21.9	-3.9	-16.9	-19.1
No Agrícola	624.4	678.9	728.0	763.2	801.2	8.7	7.2	4.8	5.0
Ingresos de renta con ajustes de consumo de capital	144.0	149.7	151.8	176.0	162.1	4.0	1.4	15.9	-7.9
Ingresos por Activos	1,273.1	1,321.9	1,395.7	1,366.1	1,389.6	3.8	5.6	-2.1	1.7
Ingresos por intereses	930.5	970.3	1,016.1	988.9	975.5	4.3	4.7	-2.7	-1.4
Ingresos por dividendos	342.6	351.6	379.5	377.2	414.1	2.6	7.9	-0.6	9.8
Transferencias a las personas	997.9	1,050.2	1,132.7	1,248.0	1,331.1				
Beneficios de seguro social	968.1	1,011.4	1,088.4	1,198.6	1,287.9	4.5	7.6	10.1	7.5
Personas de mayor edad, incapacitados y beneficios de seguros de salud	581.1	603.0	643.7	690.4	727.3	3.8	6.8	7.3	5.3
Beneficios gubernamentales de seguro por desempleo	20.3	19.9	23.7	44.0	54.8	-1.7	19.2	85.4	24.7
Beneficios a veteranos	23.8	24.7	25.7	28.2	31.4	3.6	4.3	9.6	11.3
Asistencia Familiar*	17.6	18.2	18.5	19.2	20.1	3.6	1.4	3.7	5.1
Otros	325.3	345.8	376.9	416.9	454.4	6.3	9.0	10.6	9.0
Otros ingresos de transferencias corrientes de negocios (neto)	29.9	38.8	44.2	49.4	43.2	29.8	14.0	11.9	-12.5
Menos: Contribuciones personales a la Beneficiencia Social	643.7	682.0	718.2	738.4	762.2	5.9	5.3	2.8	3.2
Menos: Pagos personales por impuestos y pagos personales por los no-impuestos	1,065.2	1,176.5	1,278.9	1,119.4	1,027.1	10.5	8.7	-12.5	-8.2
Ingreso Personal Disponible	6,548.9	6,938.7	7,329.7	7,684.2	8,002.9	6.0	5.6	4.8	4.1
Menos: Gastos personales	6,319.0	6,792.0	7,191.6	7,507.9	7,839.1	7.5	5.9	4.4	4.4
Ahorro Personal	229.9	146.8	138.1	176.3	163.9	-36.1	-5.9	27.7	-7.0
Tasa de Ahorro Personal	3.5	2.1	1.9	2.3	2.0	-1.4	-0.2	0.4	-0.3

* Consiste en ayudas a las familias con niños dependientes y, comenzando de 1996, con programas de asistencia operando bajo el Acta de Reconciliación de Responsabilidad Personal y Oportunidades de Trabajo de 1996 (Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act of 1996).

Fuente: Departamento de Comercio federal, Negociado de Análisis Económico.

gastos de consumo junto con la baja en la riqueza ha hecho que la tasa de ahorros personal haya disminuido persistentemente a través de los años para luego estabilizarse a partir del 2000 (Gráfica 4).

Gráfica 4



Mercado laboral

Durante la parte final del año 2003, el mercado laboral recuperó gran parte del terreno perdido durante los pasados dos años, periodo que esta enmarcado en lo que se denominó como una recuperación económica sin empleos. La pérdida de puestos de trabajos comenzó a sentirse en el crítico sector de la manufactura, esparciéndose a través del resto de los sectores económicos. Los datos del empleo no agrícola de la Encuesta de Establecimientos del Departamento del Trabajo federal, encuesta que es monitoreada por amplios sectores interesados en el mercado laboral, reflejó que para el año fiscal 2003, el empleo total en los Estados Unidos se había reducido en 0.6 por ciento, siendo el segundo año consecutivo en que se registra una contracción en este mercado de la economía, lo que significó una baja de 769,000 empleo en ese año fiscal respecto al anterior. Esta baja fue seguida por la baja que se registró en el año fiscal 2002, baja que ascendió a 1,366,000 puestos de trabajo. Desde el periodo de la recesión moderada que se registró en el 2001, la economía estadounidense perdió 2,135,000 puestos de trabajo (Gráfica 5).

El empleo no agrícola durante los primeros seis meses del 2003 se redujo en 331,000 empleos. Sin embargo, ya para la segunda mitad del 2003, la economía añadió un total de 221,000 empleos, mejorando el panorama del mercado laboral y reflejando el amplio panorama de recuperación económica robusta para la segunda mitad del año 2003 y terminado con el llamado periodo de crecimiento económico sin empleos.

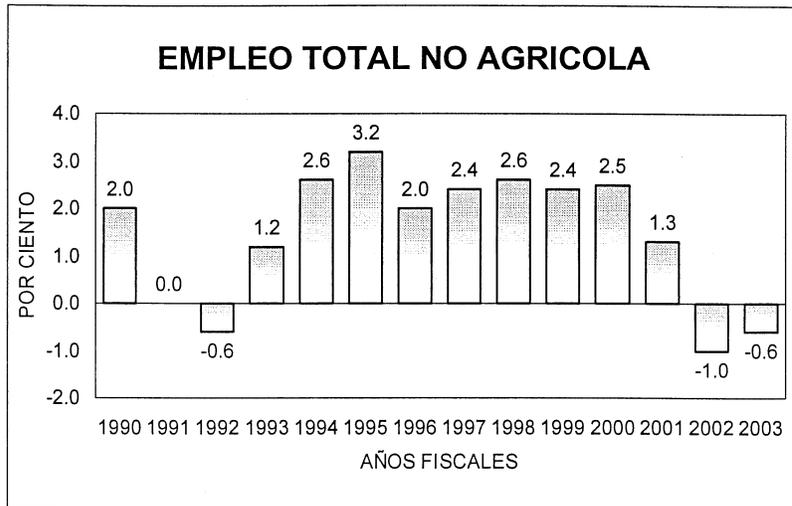
Para entender este panorama es necesario revisar brevemente los acontecimientos experimentados en el mercado laboral desde el 2001. Para ese año, la expansión económica más larga durante el periodo de la posguerra finalizó en marzo de 2001 con 10 años de crecimiento sin precedente. El empleo asalariado no agrícola se redujo durante la segunda mitad del año 2001 en 1,313,000 empleos, mientras que en la primera mitad se habían perdido 301,000. Desde enero a diciembre de 2001, 1,729,000

empleos se habían perdido. El sector industrial de la manufactura fue el primer sector en experimentar dichas pérdidas, lo que implicó que la pérdida de empleos en ese sector se esparciera por otros sectores, especialmente el de servicios. Una combinación de factores hizo que el empleo manufacturero, el cual ya había experimentado reducción en el 2002, empeorase. Bajas en órdenes de manufactura, bajas ventas de automóviles y reducciones en las inversiones de capital fueron algunos de los elementos que hizo que se desplomase el empleo en la manufactura, esto sin mencionar los efectos psicológicos asociados a los ataques terroristas el 11 de septiembre de 2001. De enero a diciembre de 2001 se perdieron 1,391,000 empleos en ese sector.

Ya entrado el 2002, el mercado laboral se mantuvo en retroceso, presentando por primera vez desde el periodo de la recesión de 1991 y 1992, una reducción en el empleo. Durante el periodo de julio a junio (periodo computado a base del año fiscal de Puerto Rico para propósitos comparativos), el empleo se redujo en 1.0 por ciento o 1,366,000 empleos. Estos indicadores del mercado laboral reflejaron la gran incertidumbre que existió entre los consumidores e inversionistas. Temprano en el año, un leve aumento en la producción industrial y en las nuevas órdenes de manufactura, como en la confianza del consumidor apuntaban a una recuperación en el mercado. Sin embargo, a medida que pasaba el año, estas señales se desvanecieron debido a varios factores tales como las tensiones geopolíticas globales y una debilidad sustancial persistente en el mercado de acciones, las cuales estaban relacionadas parcialmente con los escándalos corporativos de Wall Street. Las industrias con fuertes lazos a la manufactura, como comercio al por mayor y transportación, entre otras, se mantuvieron muy débiles. Gran parte de los patronos se mantuvieron renuentes a contratar nuevo personal.

En el 2003, el empleo asalariado no agrícola continuó disminuyendo hasta casi el final del año. Durante el periodo de enero a junio de 2003, 311,000 empleos se perdieron mientras que para la segunda mitad del 2003, o sea, durante el periodo de julio a diciembre, las ventas de las empresas y la producción industrial mostraron signos esperanzadores, por lo que los patronos comenzaron a reducir el ritmo de los despidos, traduciéndose en un aumento de 211,000 puestos de trabajo, lo que en resumen para el año 2003, desde enero a diciembre de 2003, el empleo se redujo en 155,000 plazas, extendiendo al largo periodo de reducción en el mercado de empleos que comenzó en el 2001. Durante al año fiscal 2003,

Gráfica 5



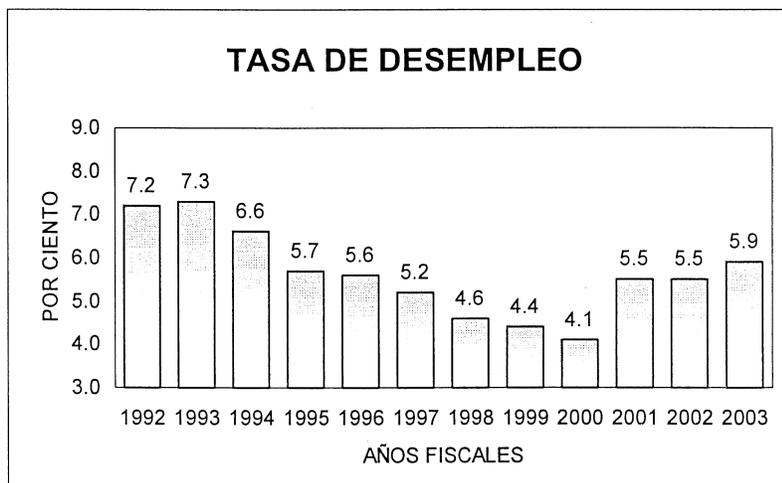
que cubre el periodo de julio de 2002 a junio de 2003, el empleo asalariado no agrícola se redujo en 0.6 por ciento o 769,000 empleos menos. Solamente en el sector de la manufactura durante el año fiscal 2003 se perdieron 854,000 empleos o un 5.4 por ciento para convertirse el 2003 en el quinto año de baja continua en ese sector.

La modesta alza en el empleo desde septiembre de 2003 se debió a un alza en el empleo de grupos tales como servicios educativos y de negocios, servicios médicos y servicios de contratación de profesionales. El empleo en construcción y bienes raíces aumentaron también, aunque los empleos en los servicios relacionados al mercado de las hipotecas disminuyeron su ritmo de crecimiento debidos a una desaceleración en el ritmo de las hipotecas financiadas. También, aunque el empleo en manufactura sigue disminuyendo, el ritmo de dicha disminución se ha reducido y los mismos son menores en cantidad y su propagación a otros sectores y subsectores no ha sido significativa como al principio de la crisis.

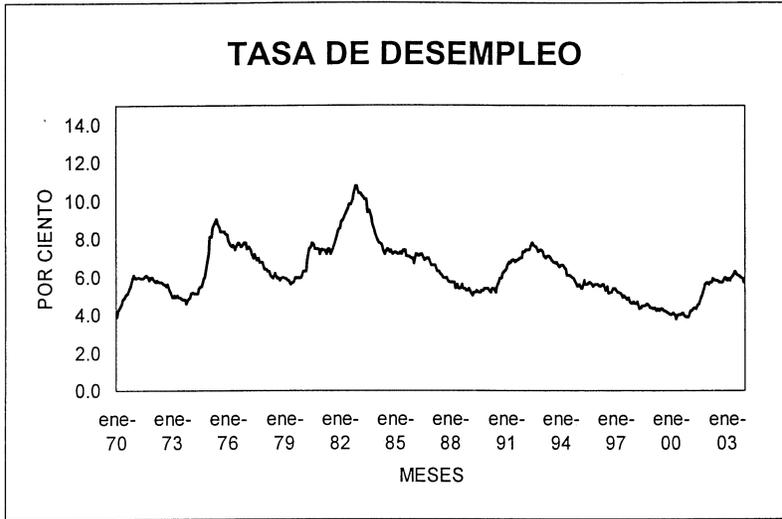
Algunos de los factores que afectaron el mercado de empleos durante el 2003 se relacionan estrechamente a la relación negativa entre la burbuja tecnológica creada a través de la década del 1990 y la moderada recesión que se experimentó en el 2001, como también las profundas e históricas crisis fiscales de los gobiernos estatales y locales a través de Estados Unidos. Los mercados extremadamente competitivos hicieron que se registrasen cambios estructurales en el sector de servicios, mientras que la creciente falta de impulso en la actividad económica en la industria del turismo se tradujo en debilidad o falta de crecimiento en las industrias relacionadas al turismo. Aunque la moderada recesión de 2001 terminó ese mismo año, la gran mayoría de los sectores laborales sensitivos a los cambios cíclicos de la actividad económica no mostraron recuperación hasta finales del 2003.

La tasa de desempleo durante el año fiscal 2003, periodo que cubre de julio a junio, se situó en 5.9 por ciento para un alza de 0.4 puntos porcentuales respecto al año fiscal anterior y constituyendo el tercer año consecutivo en que la tasa de desempleo aumenta luego de haber registrado una tasa de 4.1 por ciento en el 2000, terminando así un periodo de siete años consecutivos en que la tasa de desempleo disminuye y llega hasta niveles no registrados en 30 años. La tasa de desempleo registró alzas consecutivas desde enero de 2001 hasta llegar a situarse en el punto más alto de dicha serie, 6.4 por ciento en junio de 2003, la más alta en por lo menos los últimos diez años, cuando se registró un nivel de 6.4 por ciento en marzo de 1994. Sin embargo, la tasa, que comenzó el año 2003 en el nivel de 5.8 por ciento, se situó en 5.7 por ciento para diciembre de 2003, lo que muestra un tanto la recuperación de los mercados laborales para la segunda mitad del 2003 ya que la tasa terminó donde comenzó la misma en el 2003 (Gráficas 6 y 7).

Gráfica 6



Gráfica 7



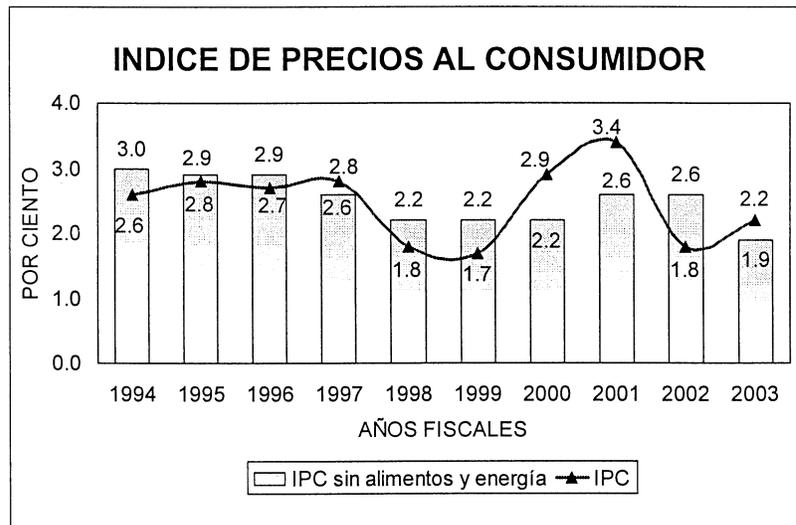
Precios

Luego de que durante las décadas del 70 y del 80 la inflación en Estados Unidos y el mundo se disparasen marcadamente por consecuencias de *shocks* en la actividad económica, durante la década del 1990 y principios de la década del 2000, la inflación se ha mantenido estable y hasta en cierto punto en retroceso durante algunos periodos de dichas décadas. En efecto, un

proceso de deflación a nivel global hizo en una sustancial cantidad de materia prima necesaria para los procesos de producción de bienes, tuvo el efecto de reducir al nivel inflacionario y mantener los costos de producción a raya. Solamente durante el periodo del año 2000 fue que el nivel de la tasa de inflación alcanzó un nivel similar al registrado durante agosto de 1991, el cual fue de 3.8 por ciento. Esta alza en el 2000 obedeció a un alza sustancial en los precios del petróleo, alza que contribuyó fuertemente a que finalizara el mayor periodo de expansión económica registrado durante época de paz.

Por otro lado, la combinación de altas tasas de productividad, bajos precios de los artículos importados y la ausencia de *shocks* en el flujo de mercancía comercial con cambios en el mercado laboral evitaron aumentos acelerados en los salarios que provocasen fuertes presiones inflacionarias (Gráfica 8).

Gráfica 8



El Índice de Precios al Consumidor (IPC) durante el año fiscal 2003 aumentó en 2.2 por ciento respecto al año fiscal anterior, lo que mostró un alza de 0.4 puntos porcentuales. El IPC medular, que excluye los volátiles componentes de alimentos y energía, subió en el año fiscal 2003 en 1.9 por ciento respecto al año fiscal anterior y que presenta una baja sustancial de 0.7 puntos porcentuales. Es interesante notar que durante los años del 1998 al 2003 ha existido una divergencia entre ambos indicadores. Parte de esta divergencia esta en los mercados

aumentos en los precios del petróleo, la estructura de precios en la cadena de distribución de alimentos, bajos precios en la materia prima y aumentos en los niveles de productividad que opacaron las presiones inflacionarias (**Tabla 4**).

Tabla 4

INDICADORES DE PRECIO

(Años fiscales)

	1999	2000	2001	2002	2003
Deflactor implícito PIB	97.134	98.877	101.154	103.232	104.803
Cambio porcentual anual	1.3	1.8	2.3	2.1	1.5
Índice precios al consumidor	164.6	169.3	175.1	178.2	182.1
Cambio porcentual anual	1.7	2.9	3.4	1.8	2.2
Índice precios al consumidor*	175.2	179.0	183.7	188.4	192.0
Cambio porcentual anual	2.2	2.2	2.6	2.6	1.9
Índice precios al productor**	131.2	135.4	140.5	139.0	140.9
Cambio porcentual anual	0.1	3.2	3.8	(1.1)	1.3

* Índice excluyendo alimentos y energía.

** Índice ajustado estacionalmente.

Fuente: Departamento de Comercio federal, Negociado de Análisis Económico.
Departamento del Trabajo federal, Negociado de Estadísticas del Trabajo.

Por otro lado, la tasa de inflación medida a través del Deflactor Implícito del PIB, reflejó que durante el año fiscal 2003, la inflación aumentó en 1.5 por ciento respecto al año fiscal anterior, reflejando una tendencia contraria de aumento en la inflación presentada por el IPC. Esta tendencia de disminuir la velocidad en la inflación es cónsona con el dato del IPC medular, el cual disminuyó su velocidad de crecimiento en el 2003.

La tasa de inflación trimestral, a una tasa anualizada, presenta una aceleración desde el cuarto trimestre de 2002. Para ese trimestre, el IPC mostró un alza de 2.2 por ciento respecto al mismo trimestre del año anterior, terminando el cuarto trimestre del 2003 en un nivel de 1.9 por ciento. Al observar el IPC medular, el mismo comenzó a reducirse a partir del primer trimestre de 2003, mostrando los efectos del alza, principalmente, en los precios del crudo, por lo que al excluir ese componente, el IPC se mantiene a un bajo nivel. Al observar el Deflactor Implícito del PIB, la tasa inflacionaria no mostró aceleración durante el 2002 y el 2003. La misma se mantuvo con un crecimiento estable por debajo del 2 por ciento (**Tabla 5**).

Por otro lado, el Índice de Precios al Productor ha mostrado un alza en el año fiscal 2003 (julio a junio) luego de haber registrado una reducción considerable en el 2002 y que fuese provocado por un proceso de deflación internacional. El alza en los precios al productor fue provocada por un aumento en la demanda agregada asociada con la aceleración de la actividad economía a nivel doméstico y global, además del alza en los precios energéticos. Este tipo de cambio cíclico en los precios de las mercancías tienen un pequeño efecto en el movimiento de los precios de los bienes intermedios y finales, concentrándose, en cambio, en los precios de los bienes crudos o materia prima, los cuales aumentaron

Tabla 5

INDICADORES DE PRECIO	Trimestres											
	2001 - I	2001 - II	2001 - III	2001 - IV	2002 - I	2002 - II	2002 - III	2002 - IV	2003 - I	2003 - II	2003 - III	2003 - IV
Defactor implícito PIB	101.443	102.248	102.660	103.139	103.315	103.814	104.084	104.556	105.146	105.427	105.851	106.244
TCPAAE	3.1	3.2	1.6	1.9	0.7	1.9	1.0	1.8	2.3	1.1	1.6	1.5
Cambio porcentual anual	2.1	2.5	2.4	2.5	1.8	1.5	1.4	1.4	1.8	1.6	1.7	1.6
Indice precios al consumidor	175.8	177.2	177.7	177.4	178.0	179.5	180.5	181.4	183.1	183.4	184.5	184.8
TCPAAE	3.7	3.2	1.0	-0.5	1.3	3.5	2.2	1.9	3.9	0.6	2.3	0.7
Cambio porcentual anual	3.4	3.4	2.7	1.8	1.2	1.3	1.6	2.2	2.9	2.2	2.2	1.9
Indice precios al consumidor*	184.3	185.5	186.8	187.9	188.9	190.0	191.0	191.8	192.4	192.9	193.6	194.0
TCPAAE	2.9	2.6	2.8	2.4	2.1	2.2	2.2	1.6	1.3	1.1	1.4	1.0
Cambio porcentual anual	2.7	2.7	2.7	2.7	2.5	2.4	2.2	2.0	1.8	1.5	1.3	1.2
Indice precios al productor**	141.7	142.1	140.7	138.4	138.3	138.8	138.7	139.7	142.8	142.4	143.4	144.7
TCPAAE	5.2	1.3	-4.0	-6.5	-0.2	1.5	-0.2	2.7	9.4	-1.3	2.8	3.7
Cambio porcentual anual	4.0	3.4	1.6	-1.1	-2.4	-2.3	-1.4	0.9	3.3	2.6	3.3	3.6

TCPAAE - Se refiere a la tasa de crecimiento del trimestre elevada a la tasa anual y ajustada estacionalmente.

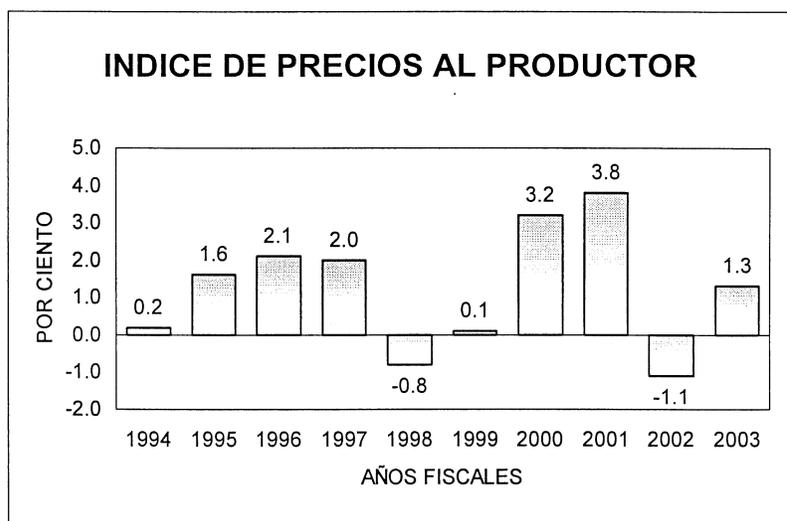
* Índice excluyendo alimentos y energía.

** Índice ajustado estacionalmente.

Fuente: Departamento de Comercio federal, Negociado de Análisis Económico.
Departamento del Trabajo federal, Negociado de Estadísticas del Trabajo.

sustancialmente en el 2002 y el 2003. Durante el estado de producción final y distribución, el costo de la mercadería representa una proporción pequeña de los costos totales y alguna parte de los cambios en los precios de la mercadería tiende a ser absorbida por las ganancias marginales de las empresas. De esta forma, las recientes alzas en los costos del procesamiento de las mercaderías en la fase intermedia han sido en su mayoría neutralizadas² (Gráfica 9).

Gráfica 9



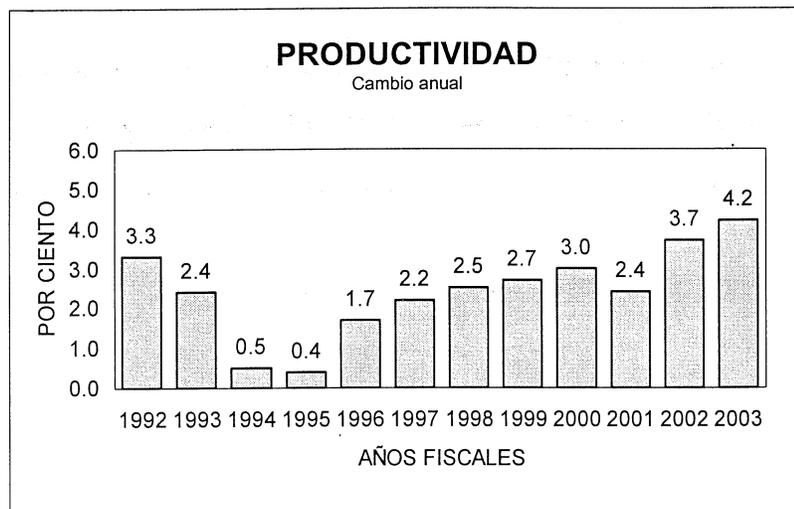
Productividad

La productividad en Estados Unidos, que mide la producción por hora en el sector privado no agrícola, ha demostrado durante los últimos ocho años sólidos incrementos. Aunque durante los últimos tres años la actividad económica ha sido débil y moderada (periodo que incluyen los ciclos de recesión y recuperación económica, o sea, del 2001 al 2003), la productividad laboral por hora aumentó en un promedio de 3.4 por ciento, mucho mayor al promedio del 1995 al 2000 de 2.4 por ciento. Para el año

fiscal 2003, la productividad aumentó en 4.2 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior, la más alta desde el 1992 (**Gráfica 10**). Durante el segundo y tercer trimestre del 2003, el nivel de

productividad alcanzó niveles de 7.2 y 8.7 por ciento respecto al trimestre anterior a una tasa anual ajustada estacionalmente, las más altas registradas en por lo menos los últimos 20 años.

Gráfica 10

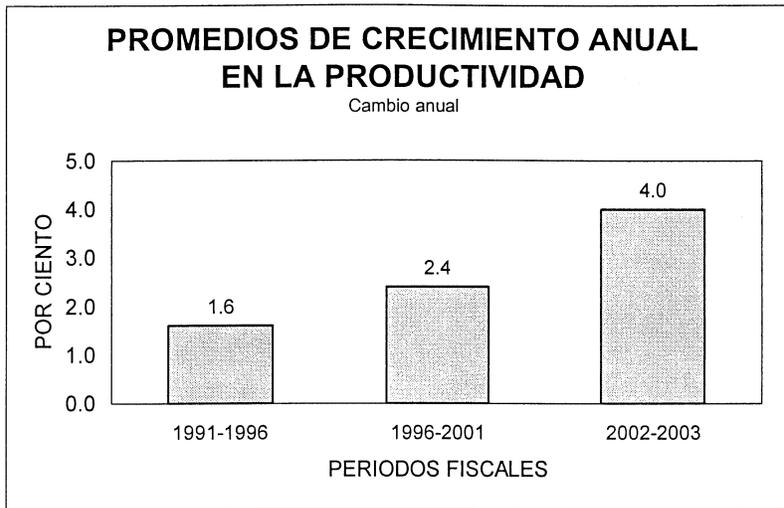


Los esfuerzos de las empresas por incrementar la eficiencia y el control en los costos hicieron que se observase estos incrementos en el nivel de la productividad. Lo que es notable en estos números es que durante este periodo en que la productividad no desaceleró cuando la producción de bienes

y servicios decreció durante el 2001 es que sucedió todo lo contrario. La productividad experimentó fuertes incrementos consistentemente, mientras la demanda agregada se desvanecía. Normalmente, los extraordinarios incrementos en productividad que ocurren durante los ciclos de recuperación se perciben luego de periodos de bajas o incrementos débiles en la productividad durante una recesión y están asociados a fuertes rebotes en la actividad económica, lo que ha sido la norma hasta ahora durante esta expansión económica. En los periodos tempranos de una expansión, los aumentos sostenidos en los acervos de capital es un importante elemento en impulsar la eficiencia de los trabajadores y las firmas. Este impulso a la productividad se debilitó recientemente como resultado de los recortes experimentados en la inversión privada durante los años de 2001 y 2002. Contrario a las recientes alzas en productividad, las mismas aparentan estar motivadas por cambios e innovaciones organizacionales en el uso de los recursos existentes en las empresas, a lo que se refiere como la productividad multifactorial. La continuidad de los rápidos incrementos en la productividad multifactorial en años recientes, en adición a los aumentos en los gastos de capital, sugieren que parte de estos incrementos en la tasa de crecimiento de la productividad laboral pueda ser sostenido por tiempo indefinido³.

La tasa de crecimiento promedio anual de la productividad durante el periodo del 2002 al 2003, periodo posterior a la recesión del 2001, estuvo en 4.0 por ciento, un dato sobresaliente si consideramos que durante el periodo del 1974 al 1995, el nivel de productividad aumentó en promedio aproximadamente 1.4 por ciento y más rápido que la última parte de la década del 1990 y principio de la de 2000, que fue de 2.4 por ciento. Este dato del periodo 2002-2003 se distingue por uno de intensos recortes en costos. Lo que es importante es que estos aumentos en la productividad tienen las características de ser permanentes. Fuertes aumentos en los niveles de productividad es la mejor base para el continuo desarrollo y crecimiento económico (**Gráfica 11**).

Gráfica 11



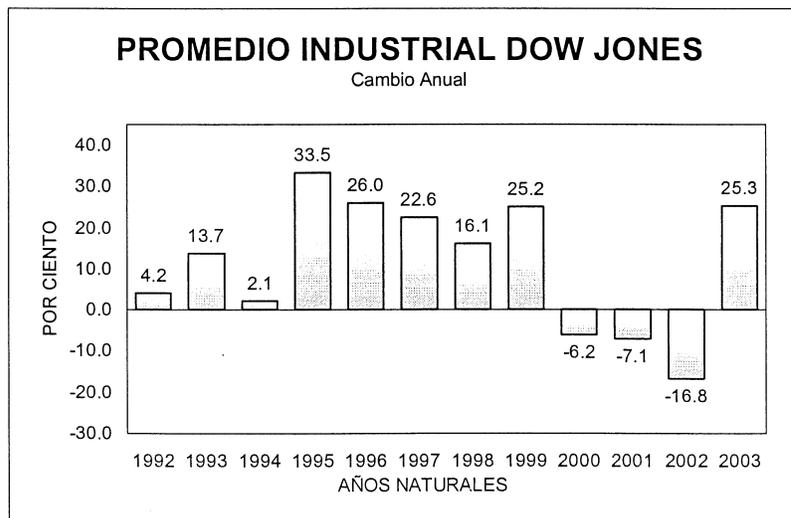
Mercado de Acciones

Durante los años que transcurrieron en la década del 1990, los mercados bursátiles crecieron a niveles históricos. Las ganancias de las acciones alcanzaron valores que en un momento se tildaron como sobrevaluadas. En este ámbito, el mercado se envolvió en un ambiente que muchos llamaron una “burbuja”. En una ocasión, el presidente de la Junta del Banco de la Reserva Federal, Alan Greenspan, argumentó

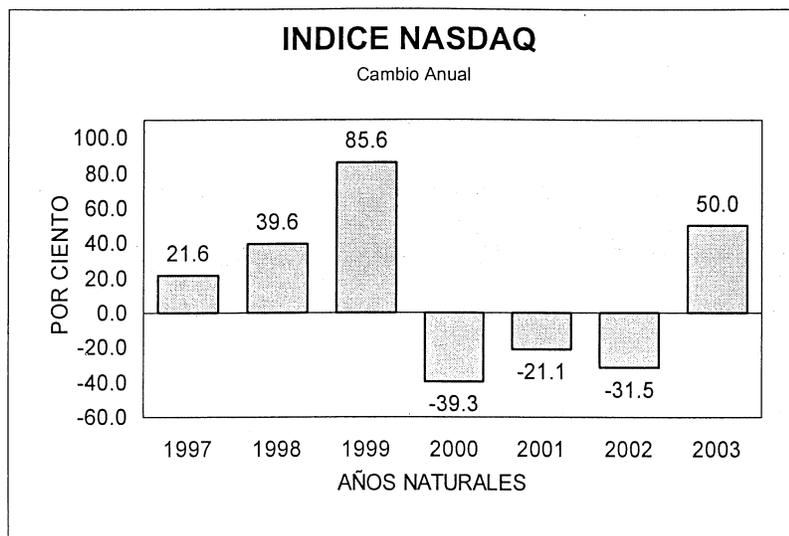
que los mercados gozaban de un nivel de ganancias exuberante y que debía de moverse a una gradual corrección. Tras cuatro años de ganancias de doble dígito, finalmente el mercado cedió todo el terreno ganado en el 2000, 2001 y 2002. Estos tres años de pérdidas en el valor del mercado hizo que desaparecieran millardos de dólares en riqueza en Estados Unidos. Durante el periodo del 2000 al 2002 se perdió un total de \$8 trillones en valores del mercado y las repercusiones de las acciones en contra el terrorismo, las perspectivas la guerra en Irak y los escándalos en contabilidad continuaron afectando el comportamiento del mercado bursátil hasta llegar el 2003.

Desde el punto máximo alcanzado en diciembre del 1999, el mercado llegó hasta los 7,591.9 puntos en septiembre de 2002, el punto más bajo durante estos últimos años. Eventualmente, el mercado comenzó a ganar terreno desde el principio del 2003, cerrando el mercado en 10,453.9 puntos, lo que implicó una ganancia de 25.3 por ciento sobre el valor del cierre del año anterior (Gráfica 12). El Índice Tecnológico NASDAQ (Nacional Association of Securities Dealers Quota) durante el año 2003 aumentó en 50.0 por ciento respecto al valor del año anterior. El incremento en el valor de las acciones añadieron cerca de \$3 millardos de dólares en riqueza a los individuos de marzo a diciembre del 2003 y redujo el costo de las acciones de capital para las empresas. (Gráfica 13). El Índice Russell 2000 aumentó durante el 2003 en 45 por ciento respecto al año anterior.

Gráfica 12



Gráfica 13



Este crecimiento en el mercado de acciones fue sacudido por noticias mixtas sobre el ritmo del crecimiento económico y las tensiones de geopolíticas globales. Las alzas en los precios del petróleo hizo que aumentase el valor de las acciones de las compañías energéticas temprano en el año 2003 mientras las acciones de otros sectores aún se mantenían tambaleantes. Ya para el primer trimestre del 2003, se comenzó a recibir reportes positivos acerca de las ganancias corporativas. Algunas de ellas sobrepasaron las expectativas del

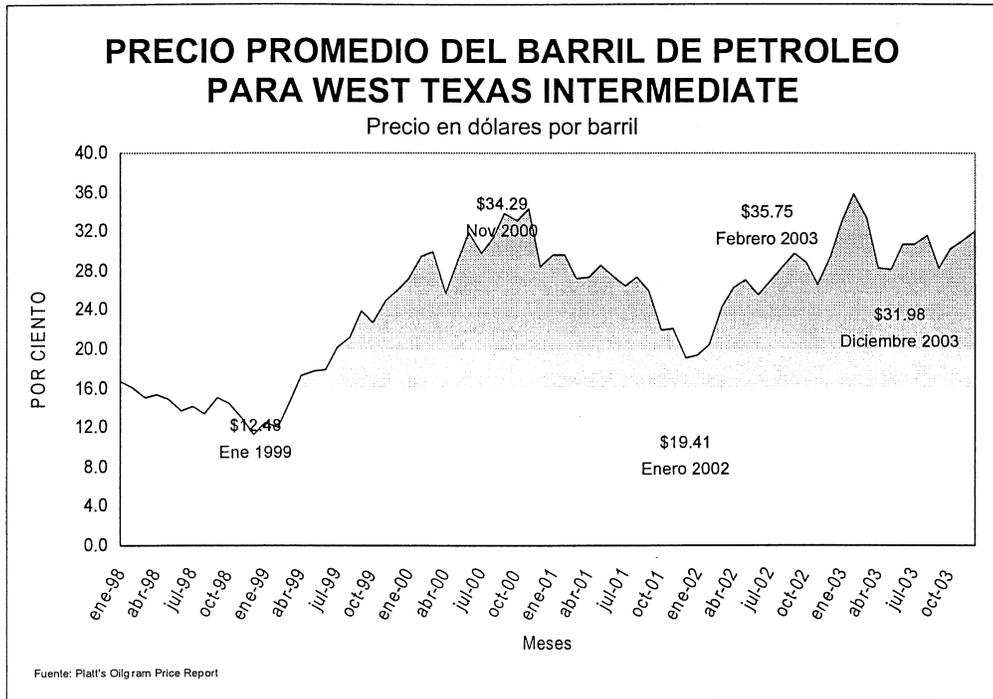
mercado. Las tensiones geopolíticas se suavizaron con el comienzo de las operaciones militares en Irak, abonando a la recuperación del mercado. Consecuentemente, el resultado favorable y rápido de las operaciones militares en Irak tuvo el efecto de reducir la volatilidad del mercado, en especial el del S&P 500. Para el resto del año 2003, el gradual incremento en las ganancias corporativas, mantuvo en carrera ascendente al mercado, lo que implicó que el nivel de volatilidad del mercado continuase cayendo. Los escándalos corporativos, aunque en menor escala en relación a los ya pasados escándalos, continuaron en el 2003, aunque los mismos aparentaron tener poca influencia en el comportamiento del mercado.

Precios del Petróleo

Durante el año 2003, los precios del petróleo aumentaron vertiginosamente debido a las tensiones que se acrecentaron durante el inicio de las hostilidades en el Medio Oriente. En enero de 2003, el precio del West Texas Intermediate (WTI), precio de referencia, aumentó en 12.0 por ciento respecto al mes anterior. En febrero, el precio había aumentado en 8.9 por ciento mientras que ya para marzo, mes del comienzo de las operaciones militares en Irak, el precio cayó en 6.5 por ciento para luego caer en 15.8 por ciento en abril una vez comenzó a verse resultados positivos desde el frente de guerra en Irak. Sin embargo, si comparamos estos meses con relación al mismo mes del año anterior, se observan unos aumentos sustanciales. Los mismos crecieron en 67.5, 73.0, 37.4 y 7.5 por ciento, respectivamente. El promedio del barril de petróleo en el 2003 llegó a ser de \$31.14, siendo el valor promedio más alto desde principios de 1980 (Gráfica 14).

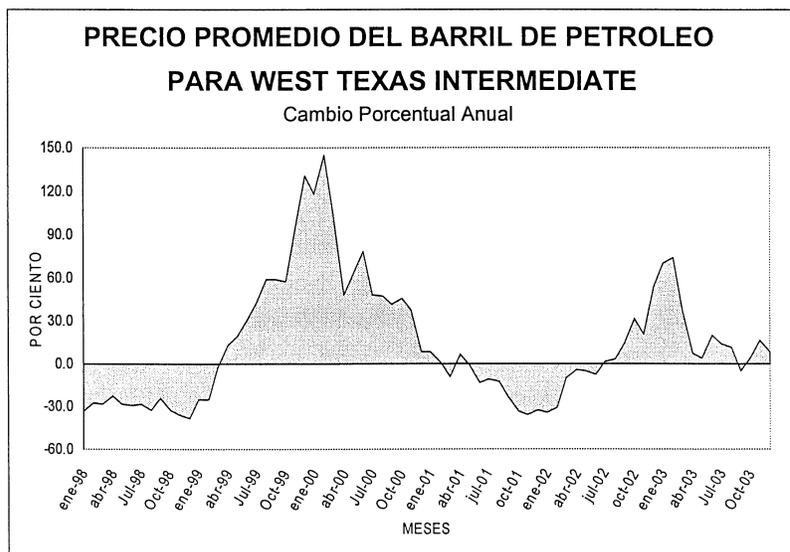
El precio del WTI comenzó a aumentar desde finales del 2002 cuando se produjeron disturbios en Nigeria (el cual produce aproximadamente el 8 por ciento de la producción mundial de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEC)) y las huelgas generales en Venezuela (aproximadamente el 10 por ciento). Estos dos acontecimientos de por sí redujeron las reservas de petróleo, poniendo presión sobre los precios en el crudo. Durante el primer trimestre del 2003, el precio había alcanzado niveles de hasta 37.4 por ciento por encima del mismo mes del año anterior. El 12 de marzo de 2003,

Gráfica 14



el precio del WTI llegó a ser de hasta \$37.12 el barril, el nivel más alto alcanzado desde la I^{era} Guerra del Golfo Pérsico en 1991. Una vez los campos petroleros fueron asegurados y el riesgo de una interrupción en el abasto de combustible fuese aplacado, el precio bajó hasta \$25.23 el 29 de abril de 2003. Aun así, los precios del crudo aumentaron nuevamente por los subsiguientes problemas de seguridad que ocurrieron en Irak una vez en país fue ocupado militarmente, lo que provocó que las exportaciones de crudo desde Irak fueran más lentas de lo que se esperaba. También, el precio aumentó una vez la OPEC decidió reducir los niveles de producción de crudo. Por último, un fortalecimiento de la actividad económica que aumentó la demanda por combustible, marcadas reducciones en los inventarios y una gradual depreciación del dólar, contribuyeron a que los precios del petróleo continuaran aumentando (Gráfica 15).

Gráfica 15



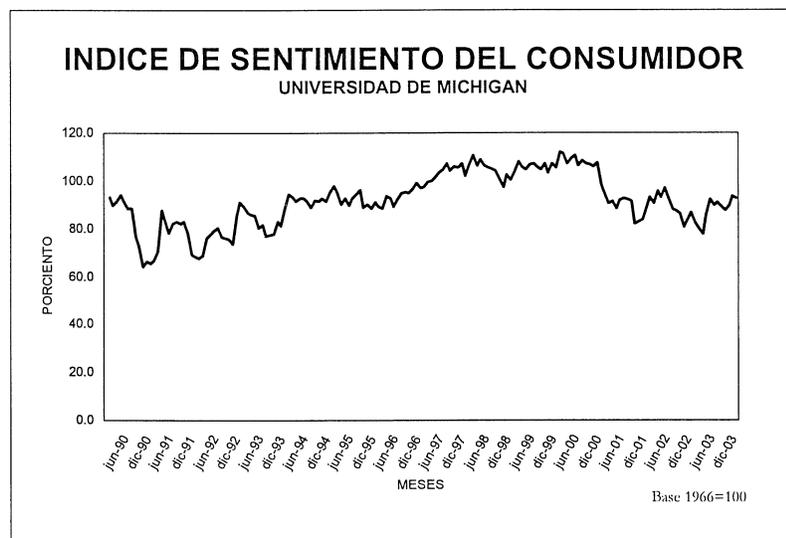
Confianza del Consumidor

Unos de los indicadores que más se observan en Estados Unidos es la confianza del consumidor. La atención que recibe este tipo de información es una importante ya que muestra las tendencias y las expectativas del consumidor, fuerza motriz de la actividad económica. La Universidad de Michigan mide la confianza del consumidor de acuerdo a cinco preguntas acerca de la condición económica actual y sus expectativas futuras, además de preguntar sobre su condición financiera personal. Todas las respuestas son agregadas en un número simple, lo que se conoce como un número índice. Este índice se conoce como Índice de Sentimiento del Consumidor (ISC). Los cambios en el índice son interpretados como la variación general de la confianza del consumidor.

El ISC mostró durante finales del año 2000 y principios del 2001, la marcada degradación de la confianza del consumidor ante la clara desaceleración económica que se estaba experimentando en ese momento. El ISC se redujo por espacio de 15 meses consecutivos, desde diciembre de 2000 hasta enero de 2002, para tomar un ligero repunte de cuatro meses que eventualmente se convirtió en una baja hasta febrero del 2003. Ya con el repunte económico en marcha, durante el segundo semestre del 2003, el ISC comenzó a aumentar desde julio del 2003 (Gráfica 16).

Este repunte en la confianza del consumidor estuvo también motivado por un aumento en las condiciones financieras de los individuos y por una mayor confianza de las empresas de que las condiciones generales de la economía mejoraran en el corto plazo.

Gráfica 16



Presupuesto Federal

Durante los pasados diez años, el presupuesto federal de Estados Unidos ha experimentado cambios sustanciales e históricos. Luego de haberse experimentado por largos años de un déficit en el presupuesto, para el 1998 se consiguió por primera vez desde el 1969 un presupuesto con superávit, gracias a la disciplina fiscal que el gobierno acuñó durante la expansión de la década del 1990. Este presupuesto fue sustentado con la mayor expansión económica en tiempos de paz en Estados Unidos y cuya cifra positiva duró hasta el 2001, cifra que llegó a ser de \$127.4 millardos. El desvanecimiento del superávit federal se ha visto ligado directamente a tres eventos principales a partir de la recesión experimentada durante el 2001. Los mismos fueron: los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 con la subsiguiente guerra contra el terrorismo, la invasión a Afganistán y la invasión a Irak. El déficit

federal durante el 2003 fue estimado en \$375.3 millardos, el mayor incremento en el déficit federal desde por lo menos el 1960. El déficit alcanzado en el 2003 fue una consecuencia directa del lento incremento en los ingresos nominales, gastos asociados a la guerra en Irak y las acciones legislativas para reducir los impuestos y motivar el gasto, tanto de las empresas como de los individuos (**Gráfica 17**).

Los ingresos federales se redujeron durante los pasados tres años. En el 2003, estos ingresos se redujeron en 3.8 por ciento, siendo el segundo año consecutivo en que los ingresos federales disminuyen y la primera vez que sucede esto en por lo menos los últimos 40 años. Esto significó que el porcentaje de los

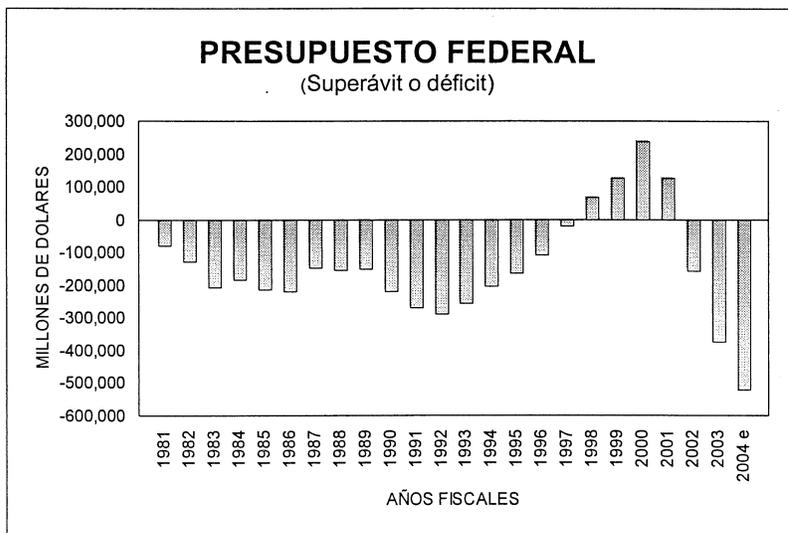
ingresos federales en relación al PIB fuese de 16.5 por ciento, lo que implicó que dicha tasa estuviese 2 puntos porcentuales por debajo del promedio de los pasados 30 años y el más bajo desde el 1959, que fue de 16.2 por ciento.

Cerca de la mitad de la disminución en los ingresos durante el 2003 fue como consecuencia de legislación que cambió las fechas de vencimiento de pago de las corporaciones entre años fiscales. También, los ingresos al gobierno por concepto de contribuciones de ingresos personales se redujeron agudamente por un lento crecimiento en los ingresos nominales y los salarios, disminuciones en las ganancias de capital a partir de 2002 y los recortes impositivos legislados bajo el Acta de Reconciliación en los Alivios Contributivos por Trabajo y Desarrollo de 2003 (Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003).

Por otro lado, los gastos federales aumentaron rápidamente desde el 2001. Ya para el 2003 los gastos federales habían aumentado en 7.9 por ciento, el nivel de gastos más rápido desde el 1990 cuando los gastos habían aumentado en 9.6 por ciento. Esto representó un 19.9 por ciento respecto al PIB, ligeramente por debajo del promedio de los últimos treinta años que fue de 20.8 por ciento. Motivado por las operaciones en Irak, los gastos de defensa se incrementaron sustancialmente. El presupuesto del Departamento de la Defensa registró el aumento más significativo desde la Administración del Presidente Reagan. Este incremento fue de más de 35 por ciento desde el 2001, o sea, un presupuesto en el 2003 de \$437.5 millardos

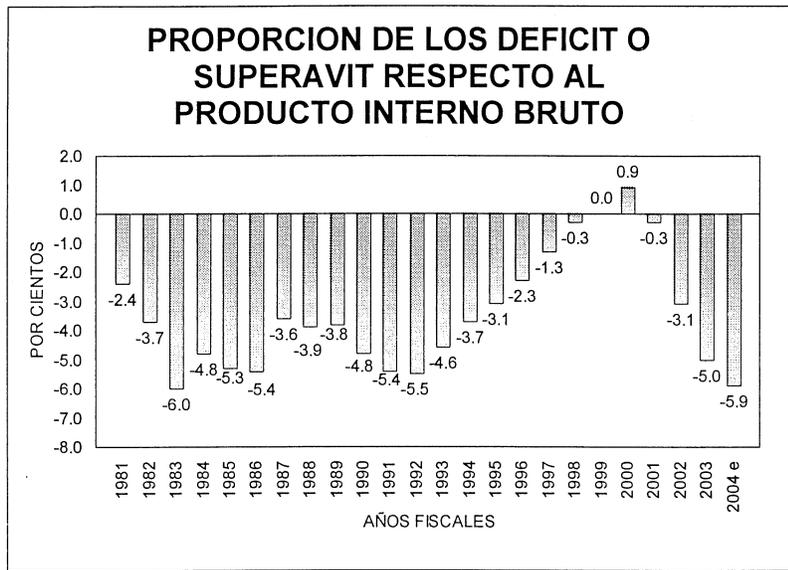
También, los gastos de defensa nacional interna incrementaron sustancialmente. Con la mera creación del Departamento de Seguridad de la Patria (Department of Homeland Security) a raíz de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 y la guerra contra el terrorismo, se destinaron fondos federales

Gráfica 17



montantes a \$14.3 millardos solamente para la creación de esta agencia. Entre el 2001 y el 2003, el presupuesto de esta agencia se incrementó en 82.6 por ciento hasta llegar a los \$26.0 millardos, con un estimado para el 2005 de \$33.8 millardos, lo que equivale a una fuerza laboral de 183,000 personas y la fusión de 22 agencias federales, la mayor reorganización de seguridad interna desde la Segunda Guerra Mundial. El presupuesto del Negociado de Investigaciones Federales (FBI por sus siglas en inglés) aumentó en \$5.1 millardos a partir del 11 de septiembre de 2001, lo que implicó un alza de sobre 60 por ciento sobre el presupuesto del 2001.

Gráfica 18



El gasto federal también se incrementó significativamente por programas federales como el del seguro por desempleo, cupones de alimentos y créditos por niños como el programa de crédito contributivo por ingreso ganado (*earned income tax credit program*).

En resumen, el déficit federal durante estos últimos tres años se disparó de forma acelerada. Durante el 2003, el déficit representó un 5.0 por ciento del PIB, el más alto registrado desde el 1992 cuando el mismo alcanzó un total de 5.5 por ciento.

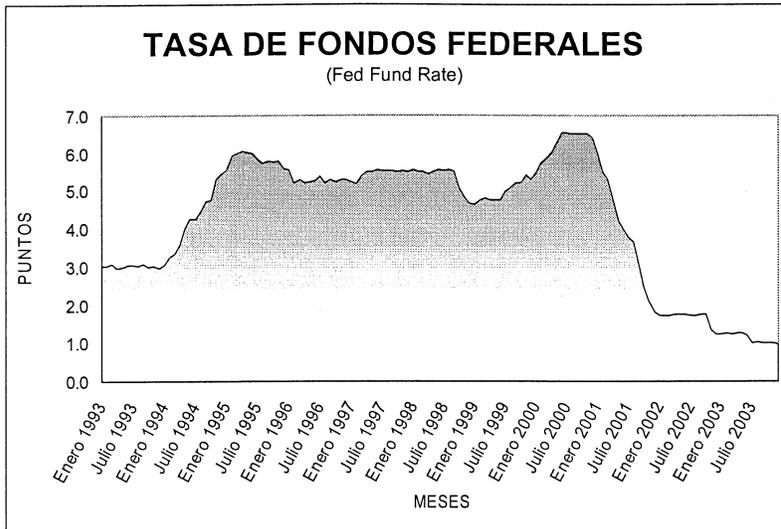
Excluyendo el periodo de la Segunda Guerra Mundial, el por ciento más alto alcanzado fue durante el 1983, año de una profunda recesión y cuyo cifra fue de 6.0 por ciento (**Gráfica 18**).

Política Monetaria

Desde principios del 2001, el Banco de la Reserva Federal (BRF) agresivamente trató de reestablecer las pautas para volver a experimentar el sólido crecimiento económico que se venía experimentando durante la década del 1990. Una vez se hizo claro que la desaceleración económica del 2000 se convertiría en recesión temprano en el 2001, el BRF recortó rápidamente la tasa de fondos federales. Esta se redujo en ocho ocasiones desde 5.98 por ciento a principios del 2001 hasta llegar a 3.07 por ciento en septiembre del 2001, mes de los ataques terroristas. Durante los meses subsecuentes a los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, el BRF continuó con la política de rebajas en la tasa de fondos federales hasta llevarlo a 1.75 en junio del 2002. A pesar de que la actividad económica continuó avanzando, al final del año 2002, la misma llegó al nivel de los años del 1960 (**Gráfica 19**).

Mientras la actividad económica continuaba avanzando con un mercado laboral en retroceso, el BRF continuó bajando la tasa de fondos federales hasta mantenerla en 1.00 por ciento para finales del 2003, lo que mantuvo unas condiciones crediticias favorables para las empresas bajo un escenario de baja o controlada inflación.

Gráfica 19



Los notas del tesoro de 10 años cayeron hasta 3.1 por ciento en junio del 2003, lo que la situó tres puntos porcentuales por debajo de su nivel en tres años y el nivel más bajo desde finales de la década del 1950. El rendimiento de las notas aumentó durante la segunda mitad del 2003 hasta llegar a 4.3 por ciento. Con la excepción de el rendimiento durante el pasado año y medio, este ha sido el nivel más bajo para las notas de 10 años desde el 1965.

La caída de las tasas de interés de largo plazo, que continuaron hasta la mitad del año 2003, reflejaron las condiciones de una demanda de crédito lenta, una reducción en la inflación y en sus expectativas y la de una soltura en la política monetaria. La fase final de las reducciones de estas tasas entre mayo y junio del 2003, también reflejaron una aparente confusión en los mercados financieros a pesar de las intenciones del BRF de mantener las tasas de intereses inalteradas. Las alzas en la tasa de interés a largo plazo durante la segunda mitad del año 2003, reflejó un mejor entendimiento del comportamiento de los participantes de la formulación de la política monetaria del BRF, además del auge que se experimentaba en la actividad económica y las expectativas de fortalecimiento económico ya entrado el 2004.

Política Fiscal

Durante los años previos al 2001, especialmente los ocho años previos, la disciplina fiscal llevó al presupuesto federal a obtener en más de tres décadas un superávit. No obstante, a partir del 2001, se presentaron varias disposiciones de ley y órdenes administrativas de política fiscal para atender la situación económica imperante a principios del 2001 y la amenaza terrorista que se esparció a nivel doméstico e internacional a partir de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001. Estos gastos imprevistos en el presupuesto federal hicieron que de un superávit, se pasase a un déficit. Los esfuerzos del gobierno por sacar a flote a la economía y proveer de unas bases sólidas de crecimiento económico se mencionan a continuación en un resumen desde el 2001.

En junio del 2001, se aprobó el Acta de Reconciliación en los Alivios Contributivos y Desarrollo Económico (*Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001*). La misma redujo significativamente la tasa de contribuciones incluyendo una reducción en las tasas de contribución marginal, una reducción en el impuesto de penalidad por matrimonio (*tax marriage penalty*) y una nueva baja escala contributiva de 10 por ciento. Esto hizo que 85 millones de contribuyentes se beneficiaran

por \$36 millardos en reembolsos por concepto de solamente la nueva escala contributiva de 10 por ciento. Estos reembolsos en manos de los consumidores impulsará el gasto de consumo personal.

En marzo del 2002, se aprobó el Acta de Asistencia a los Trabajadores y Creación de Empleos (*Job Creation and Worker Assistance Act*), la que provee principalmente una reducción en el impuesto para las empresas que le permitirán invertir o gastar hasta el 30 por ciento del valor de nuevos activos de capital, principalmente en software y equipo. Esta provisión creó un periodo temporero de bajos costos de capital, hasta que expire en septiembre del 2004. Esta provisión fue diseñada para promover el débil mercado de capital, una de las razones por la cual la recuperación del ciclo económico fue más lenta de lo que se esperaba. Esta Acta también proveyó beneficios adicionales a los trabajadores desempleados que consumieron el tiempo regular de los beneficios por desempleo.

En mayo del 2003, se aprobó una extensión de los beneficios por seguro por desempleo que se les había agotado a los trabajadores desempleados. Además se firmó Acta de Reconciliación en los Alivios Contributivos por Trabajo y Desarrollo de 2003 (*Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003*) que básicamente recoge lo siguiente:

- Adelanta la fecha de la legislación del 2001 sobre la reducción de la tasa marginal de contribución personal para que fuese efectiva de inmediato y que fuese retroactiva a enero del 2003; aumentó el crédito por niños dependientes para el 2003 y el 2004; adelantó la reducción en la penalidad de matrimonio (*marriage penalty*); y aumentó la cantidad exenta de los impuestos mínimos alternativos (*Alternative Minimum Tax*) en el 2003 y 2004.
- Redujo las tasas de contribuciones para los individuos por concepto de ingresos por dividendos y ganancias de capital. Las tasas fueron reducidas de 20 a 15 por ciento. Estas reducciones tienen el propósito de minimizar las distorsiones en el código de rentas internas federal como la doble tributación de los ingresos corporativos que tienen el efecto de reducir la inversión de las empresas y sesgaban la preferencia del financiamiento corporativo en contra de los activos de capital y a favor de deuda.
- Aumenta la provisión de gastos para propósitos de inversiones elegibles que se legisló en el 2002, de un 30 a 50 por ciento desde el 11 de septiembre de 2004 hasta el final del 2004. También, aumenta la cantidad mínima de inversión por parte de pequeños negocios de \$25,000 a \$100,000.

Estos beneficios fiscales tuvieron el efecto de inyectar a la economía en estímulos un total de \$68 millardos en el 2001, \$89 millardos en el 2002, \$159 millardos en el 2003, un estimado de \$272 millardos en el 2004 y un estimado de \$171 millardos en el 2005.

Los beneficios fiscales durante los años del 2001 al 2003, jugaron un papel crucial en terminar con la recesión moderada que se experimentó en el 2001 y en el eventual fortalecimiento del crecimiento en la actividad económica durante la segunda mitad del 2003. Tomaron cerca de dos años para que estos estímulos dieran resultados sobre la actividad económica, la cual eventualmente comenzó y seguirá añadiendo empleos, mayores ingresos y mayor crecimiento económico. También, las actas del 2001 al

2003, las cuales proveyeron de un estímulo a la economía en el corto plazo, establecieron los fundamentos de cambios sustanciales en el sistema contributivo el cual tendrá como propósito el de aumentar el crecimiento económico en el largo plazo.

Perspectivas

La economía de Estados Unidos se enfrenta a grandes retos al igual que los pasados dos años. El crecimiento económico muestra fuertes señales de recuperación y expansión en la producción de bienes y servicios, consumo e inversión de los individuos y las empresas, el mercado de acciones y mercado laboral. El déficit presupuestario se espera que aumente a niveles históricos que pudieran amenazar el crecimiento económico estadounidense y global. La guerra contra el terrorismo continúa siendo una amenaza real y latente, por lo que se puede esperar fuertes sumas de dinero en los gastos públicos relacionados a la defensa nacional interna y externa. Un evento catastrófico empeoraría el panorama de la actual expansión económica ya que la misma no está madura, además de desatar una oleada de inestabilidad y falta de confianza por parte de los consumidores y los inversionistas acerca del futuro económico inmediato.

La productividad continuará ganando terreno, sobrepasando las presiones inflacionarias actuales. El precio del petróleo se espera que se estabilice durante el resto del 2004 y 2005 una vez la situación en Irak se normalice y existan las condiciones de seguridad necesarias para comenzar las operaciones de extracción y exportación de petróleo iraquí.

Los objetivos principales de la política fiscal y monetaria durante el 2004 y 2005 se centraran en estimular el gasto y la inversión, controlar la tasa de inflación y las presiones inflacionarias, asimismo como estimular el crecimiento de la productividad y el mercado laboral. También, la política monetaria se concentrará en mantener una tasa de intercambio saludable que estimule un panorama favorable para las exportaciones norteamericanas que mejoren la balanza comercial y mantener el mercado financiero saludable con buenos rendimientos en los instrumentos financieros, de forma que atraigan inversiones extranjeras en Estados Unidos y de esta forma poder financiar los enormes déficit presupuestarios y comerciales que se avecinan.

Finalmente, las preocupaciones más atenuantes para que la economía estadounidense tenga problemas en el futuro inmediato son: un recrudecimiento de la violencia y la inseguridad en Irak que amenace la estabilidad del gobierno iraquí y las exportaciones del crudo; un encarecimiento en el precio del crudo a niveles previos al verano del 2004; un atentado terrorista catastrófico en Estados Unidos; y una inesperada baja en la confianza de los consumidores. 

NOTAS

1. Analytical Perspectives of 2005 US Budget: Economics Assumptions. Office of Management and Budget.
2. Federal Reserve Bulletin, Spring 2004, Monetary Policy Report to the Congress on February 11, 2004. Page 144. US Federal Reserve Bank System.
3. Federal Reserve Bulletin, Spring 2004, Monetary Policy Report to the Congress on February 11, 2004. Page 141, US Federal Reserve Bank System.

BIBLIOGRAFIA

Office of Management and Budget. **Budget of the United States: Fiscal Year 2003**

Office of Management and Budget. **Budget of the United States: Fiscal Year 2005: Analytical Perspectives; Economic Assumptions.** Pages 169-173. <http://www.gpo.gov/usbudget>

Office of Management and Budget. **Overview of the President's 2005 Budget.** <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2005/overview.html>

Office of Management and Budget. **Overview of the President's 2005 Budget: Department of Defense.** <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2005/pdf/budget/defense.pdf>

Office of Management and Budget. **The Budget for Fiscal Year 2005: Department of Homeland Security.** <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2005/homeland.html> <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2005/pdf/budget/homeland.pdf>

Office of Management and Budget. **Winning the War on Terror.** <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2005/winning.html>

US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. **Gross Domestic Product: First Quarter 2004 (preliminary).** <http://www.bea.gov>

US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. **Monthly Labor Review, U.S. labor market in 2001: economy enters recession.** February 2002. <http://www.stats.bls.gov>

US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. **Monthly Labor Review, U.S. labor market in 2002: continued weakness.** February 2003. <http://www.stats.bls.gov>

US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. **Monthly Labor Review, The U.S. labor market in 2003: sings of improvements by year's end.** March 2004. <http://www.stats.bls.gov>

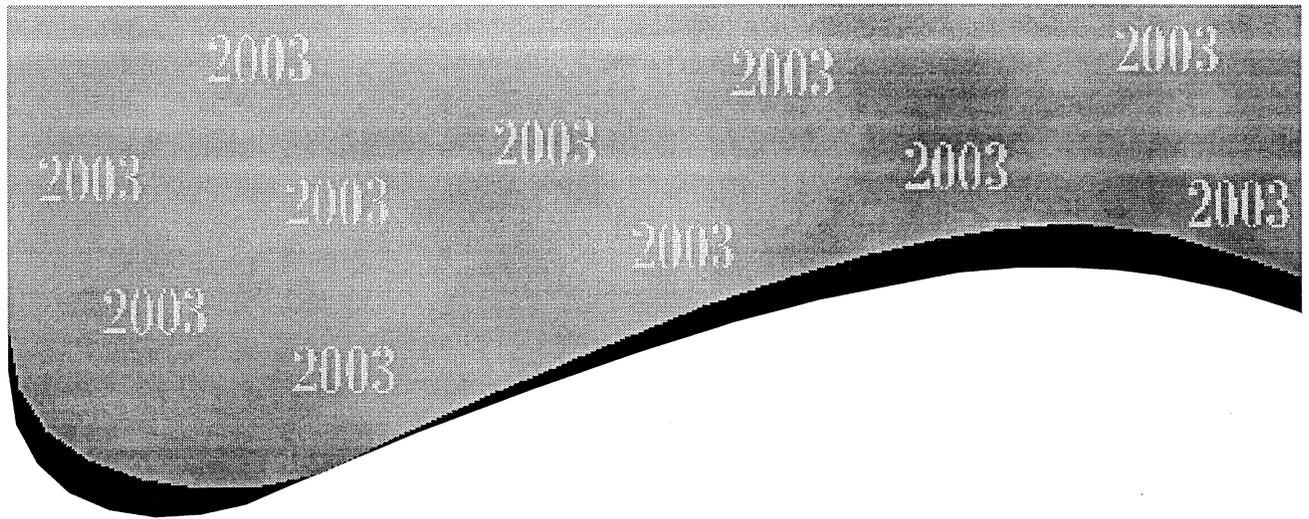
US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. **Monthly Labor Review, The U.S. economy to 2012: sings of growth.** February 2004. <http://www.stats.bls.gov>

US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. **Producer Price Index – May 2004.** <http://www.stats.bls.gov>

US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. **Productivity and Cost: First Quarter 2004.** <http://www.stats.bls.gov>

US Federal Reserve Bank of ST Louis. **Consumer Confidence Surveys: Do they boost forecaster's confidence?** Jeremy Piger. April, 2003. <http://www.stlouisfed.org/publications/re/2003/b/pages/confidence.html>

US Federal Reserve Bank. **Monetary Policy Report to the Congress on February 11, 2004.** Federal Reserve Bulletin. Spring 2004, pages. 125-147. <http://www.federalreservegov/boarddocs/hh/2004>



El Sector Agrícola

EL SECTOR AGRICOLA*

Introducción

El término agricultura se asocia comúnmente con la finca, o la unidad básica donde se efectúa el proceso de transformación de recursos productivos en productos de cultivos y pecuarios. En el sector agrícola tradicional hay ausencia de eslabonamientos significativos con el resto de la economía. Las prácticas agrícolas tradicionales hacen uso del trabajo del agricultor y su familia y de insumos producidos en la propia finca o preparados en el hogar del agricultor. El objetivo del agricultor tradicional no es necesariamente maximizar la ganancia pues no considera su actividad como un negocio sino como un modo de vida y la forma de proveer sustento a su familia. Los productos que salen de la finca llegan al consumidor en su forma cruda, sin que medien muchos procesos o mercados.

A medida que la agricultura tradicional va transformándose en una agricultura moderna o comercial, el consumidor se convierte en un agente económico importante. Este agricultor se considera y actúa como un empresario. El consumidor pasa a ocupar un lugar de preeminencia en el sistema económico pasando a ser el eje en torno al cual gira la actividad de producción de alimentos. La transformación del sector agrícola viene acompañada de cambios institucionales en la estructura del sector, en el modo de vida de las personas relacionadas al mismo y en el bienestar de los consumidores. Con la modernización de la agricultura surgen y se organizan los mercados formales. Los mercados son el enlace entre los agricultores y los consumidores y constituyen el mecanismo que facilita el intercambio de los productos.

Cuando la agricultura de un país se transforma en un sector moderno, ésta deja de ser sinónimo de finca y se convierte en un sector compuesto, o un sistema, en el cual se eslabonan varios sectores que surgen con el crecimiento y desarrollo económico. Este sistema agrícola está conformado por los agricultores y las industrias que venden bienes y servicios a las actividades de la finca. La agricultura, como sector económico, es singular y difiere de los demás sectores por dos razones básicas. La primera es que el proceso de producción de alimentos trata con seres vivos: plantas y animales. Esto trae como consecuencia que el control del proceso sea relativamente difícil y las circunstancias del proceso sean variables. La incertidumbre que existe en el proceso de producción agrícola surge de su propia naturaleza, pues éste se caracteriza por ciclos; estacionalidad; discontinuidad; lo preceder de los productos; la homogeneidad en términos de la presentación de los productos; y la fragilidad ante condiciones climáticas, enfermedades o plagas. A nivel de finca, el agricultor no puede ajustar con rapidez su producción como respuesta a las condiciones y los cambios que surgen en el mercado.

Algunas circunstancias económicas hacen que la agricultura sea diferente como sector económico. La producción agrícola, a nivel de finca, tiende a estar en manos de un número relativamente grande de productores que individualmente no producen un volumen suficientemente grande como para influenciar los precios de venta de los productos. Los productos suelen ser homogéneos, lo que no permite al consumidor distinguir los de una empresa u otra. Esto afecta al agricultor pues no puede beneficiarse de la ventaja que representa la diferenciación del producto.

**Por: Dra. Gladys González Martínez, Catedrática y Decana Asociada, Colegio de Ciencias Agrícolas, Recinto Universitario de Mayagüez.*

Aun el comportamiento que exhibe el consumidor ante los alimentos es diferente al que muestra hacia otros bienes. La demanda de alimentos es relativamente inelástica debido a dos razones: los alimentos son una necesidad básica y no tienen sustitutos, y el ser humano tiene un límite a la cantidad de alimentos que puede ingerir en un momento dado. Esto implica que, ante cambios en el precio de los alimentos, el consumidor suele hacer poco o ningún ajuste inmediato en el consumo de éstos. Aunque el agricultor disminuya el precio al que vende su producto, la cantidad consumida no aumenta drásticamente de inmediato, ni aun en el mediano plazo.

La administración y toma de decisiones en los negocios agrícolas es compleja. Se requiere tomar en cuenta que los procesos biológicos son inherentes en la función de producción agrícola. Está comprobado que la tecnología agrícola no es totalmente transferible entre regiones y países. Las prácticas agrícolas varían por localización de acuerdo a las condiciones agroclimáticas. El mercadeo de los productos agrícolas es complicado y diferente dado que trata con productos altamente perecederos, homogéneos, de producción estacional y que enfrentan una demanda inelástica. Aun el financiamiento de los negocios agrícolas requiere consideraciones diferentes por presentar altos niveles de riesgo y porque la actividad no genera ingresos inmediatos y en la forma de un flujo de efectivo continuo.

La importancia del sector agrícola no es de orden relativo. Un sector agrícola importante y saludable no se limita a proveer empleos e ingresos directos. Para cualquier economía, el sector de producción de alimentos es importante, y más que eso, es esencial. Esto es así porque son los alimentos, sobre todos los bienes económicos, los de mayor importancia para el ser humano. Los alimentos son una necesidad humana básica para la cual no existen sustitutos, lo que los convierte en bienes de consumo estratégicos.

Definición del sector agrícola y sus componentes: el sistema agrícola

El término agricultura, aún a la altura del Siglo XXI, se refiere y aplica a la producción de cultivos y animales en la finca. Pero, en la actualidad, el concepto se amplía para incluir las industrias que surgen o son inducidas porque existen actividades agrícolas o fincas. Estas industrias incluyen las que suministran los servicios y bienes que se utilizan en las fincas. También cubre las industrias que elaboran y venden los productos de las fincas.

Una definición moderna de agricultura debe reconocer que esta actividad no termina en el momento en que el agricultor vende su producto, sino que comprende el uso de recursos productivos hasta transformarlos en bienes finales. Esta agricultura está organizada en tres sectores que se identifican por los tipos de funciones que realizan. Estos son:

- Las fincas, que son las unidades económicas o negocios que se organizan para producir cultivos o criar animales. Este sector continúa siendo grande en términos de generación de empleos e ingreso y en uso de terreno. La expansión de este componente de la agricultura requiere continuamente de capital, tecnología de punta y destrezas administrativas del más alto nivel. El aumento en la productividad ha hecho posible que se produzca al menos la misma cantidad de producto físico con menos agricultores, menos recursos humanos, menos fincas y en menor cantidad de terrenos. Este ha sido el caso de Puerto Rico, lo que ha

llevado a algunos a concluir erróneamente que la agricultura es un sector económico que pierde importancia.

- Los agronegocios son el sector de mayor crecimiento dentro del sistema agrícola. El término agronegocios se acuñó a mediados del Siglo XX para describir a los siguientes dos grupos:
 - Las industrias que producen y distribuyen insumos a las fincas, y que constituyen otro componente importante del sistema agrícola. Normalmente, estas industrias muestran mayor crecimiento que el sector compuesto por las fincas. Con el desarrollo de la agricultura, y la economía en general, surge la necesidad de proveer insumos a las fincas tales como semillas; alimentos; fertilizantes; plaguicidas; medicinas; maquinaria; equipo y servicios profesionales de contabilidad; gerencia; agronomía; veterinaria; ingeniería; y financiamiento. En la medida en que estos agronegocios suministran insumos agrícolas a precios competitivos, se va desplazando o sustituyendo el uso de insumos tradicionales que originalmente provienen de la propia finca.
 - Las industrias que compran el producto de las fincas para elaborar, distribuir al por mayor y vender al detal el mismo transformado en alimento u otros tipos de bienes de consumo. La clase y cantidad de servicios añadidos por estas industrias son, también, indicadores del crecimiento y desarrollo de un país toda vez que, según aumenta el nivel de ingreso de los consumidores, éstos demandan una oferta de alimentos más refinados. Los consumidores están dispuestos a pagar más por el empaque, la preservación, el secado, la congelación, la elaboración y el enriquecimiento con aditivos. Una alta proporción de cada dólar gastado por los consumidores en productos de la finca va a estas industrias.

La definición de agricultura, como sector industrial de la economía, incluye aquellas empresas en las cuales se realiza la producción primaria, es decir, las fincas. Las medidas de la actividad económica que estiman el ingreso generado por este sector, bien sea el producto bruto o el ingreso bruto, valoran la producción al precio que recibe el agricultor por la venta del producto en la finca, en estado fresco. El valor que se le añade al producto en la post cosecha, al elaborarlo y moverlo hacia el consumidor, no se le atribuye a la agricultura. En Estados Unidos, se ha estimado que 81centavos de cada dólar pagado a nivel del consumidor por sus alimentos representa el pago que se efectúa por las funciones que se ejecutan desde que el producto sale de la finca hasta que llega al consumidor (USDA-ERS, 2000). La actividad económica de los agronegocios que producen y venden insumos agrícolas tampoco se considera como una contribución de la agricultura. La aportación, en términos de empleo e ingreso generados por las industrias íntimamente vinculadas con la agricultura, es atribuida a otros sectores como la manufactura y los servicios. Este hecho contribuye a que se subestime el verdadero impacto económico de la agricultura.

El producto principal de la agricultura es la materia prima necesaria para la producción de alimentos. Sin embargo, no se limita a esto ya que en las fincas se originan, también, productos como fibra, materia prima para generar energía, medicinas, cosméticos y otros bienes económicos. Además, las fincas producen bienes para los cuales no existen mercados formales u organizados pero que dan beneficio a los seres humanos. Entre éstos se encuentran el oxígeno que producen los cultivos, el *habitat* para especies silvestres, y las amenidades generadas por un paisaje agrícola agradable a la vista como, por ejemplo, un pasto cultivado o el aroma que surge de una huerta de frutales. Añádase a esto que las fincas sirven de zona de control de inundaciones, contribuyen a conservar áreas de recarga de agua subterránea y sirven para preservar las opciones de uso de la tierra para periodos futuros, entre otras cosas. Estos beneficios que genera la agricultura no son cuantificados cuando se mide el quehacer económico de esta actividad o sector.

El desenvolvimiento y la condición actual de la agricultura de Puerto Rico: 1950 y 2003

Trayectoria de la producción y el ingreso

El valor monetario de la producción agrícola de Puerto Rico, medido por el producto interno bruto (PIB-A) y por el ingreso bruto agrícola (IBA) ha aumentado en dólares corrientes entre los años 1950 y 2003 (**Tabla 1**). El aumento registrado en las pasadas cinco décadas eleva el IBA más de tres veces sobre su valor en el 1950 (**Gráfica 1**). La aportación relativa de la agricultura al PIB muestra una reducción real. En el 1950, la agricultura aportó \$132.1 millones al PIB, o 17.5 por ciento del total. En el 2003, esta proporción se redujo a menos de 1 por ciento.

Tabla 1

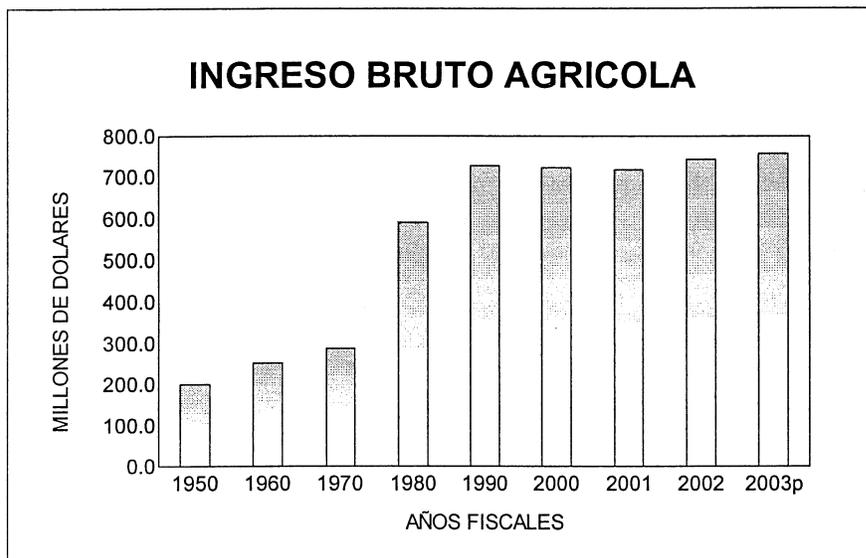
PRODUCTO INTERNO BRUTO, PRODUCTO INTERNO BRUTO AGRICULTURA E INGRESO BRUTO AGRÍCOLA (En millones de dólares - Años fiscales)									
	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003p
Producto interno bruto, total	754.5	1,681.3	4,601.7	14,436.1	21,619.1	61,701.8	69,208.4	71,306.1	74,362.4
Producto interno bruto agricultura	132.1	180.2	184.4	393.9	434.1	529.1	347.6	227.5	203.0
Ingreso bruto agrícola	199.8	251.1	286.7	590.1	725.1	721.4	715.8	743.3	756.2

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

El crecimiento registrado en el producto bruto de la agricultura estuvo por debajo del que reflejan las medidas de la economía de Puerto Rico como, por ejemplo, el producto interno bruto (PIB), el cual tuvo un aumento más acelerado durante ese mismo periodo atribuible al crecimiento rápido de otros sectores industriales. El hecho de que para calcular el PIB-A y el IBA la producción agrícola se valora al precio recibido por el agricultor en la finca, hace que estas medidas no crezcan a una razón similar a la de otros sectores o de la economía general. El precio a nivel de finca tiende a crecer a una tasa más lenta que el precio del producto elaborado. En la finca, ocurre un proceso de transformación primaria y el valor añadido, si alguno, es bajo. La manufactura es un proceso que consiste precisamente de añadir valor por lo que el precio del producto incorpora ese elemento. En términos relativos, los precios de la finca se mantienen por debajo de los precios a nivel intermedio o del consumidor.

Gráfica 1



Una manera de entender la trayectoria de la producción es con el índice del volumen físico de ésta. El mismo muestra un estancamiento general en el crecimiento de la producción agregada entre el 1970 y el 1995, en comparación con el periodo base 1959-1962 (Tabla 2 y Gráfica 2). Se debe observar, no obstante, que ha habido

Tabla 2

INDICE DEL VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION AGRICOLA

(En millones de dólares - Años fiscales) (Números índices, 1959-1962=100)

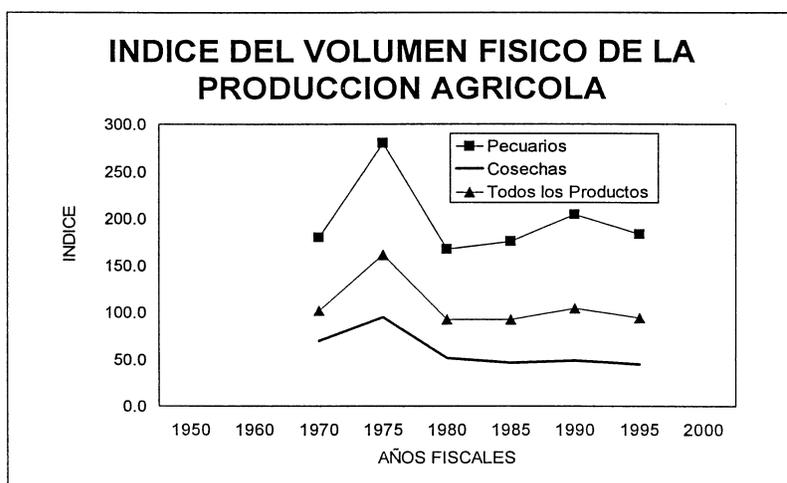
	1950	1960	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Todos los productos	n/d	n/d	101.61	161.58	92.62	92.52	104.42	94.53	n/d
Cosechas	n/d	n/d	70.03	94.86	51.01	46.07	49.11	44.77	n/d
Pecuarios	n/d	n/d	179.55	280.15	166.93	175.57	204.10	183.49	n/d

n/d- Datos no disponibles.

Fuente: Departamento de Agricultura de Puerto Rico, Oficina de Estadísticas Agrícolas.

un crecimiento marcado en la producción pecuaria y que la reducción en las cosechas ha sido la causa de que la producción física total se haya mantenido casi igual que para el periodo base. La agricultura no ha logrado aumentos ni disminuciones significativas en su producción física, manteniendo un nivel similar al de cuatro décadas atrás.

Gráfica 2



Trayectoria del empleo

Como fuente de empleos directos en la finca, la agricultura refleja una merma dramática tanto en número como en importancia relativa en el contexto de la economía de Puerto Rico (**Tabla 3**). Durante el año 1950, la agricultura empleó más de una tercera parte de la fuerza laboral del país. Cincuenta y tres años más tarde, emplea poco más del 2 por ciento de las personas ocupadas. La agricultura de la década del 1950 se caracterizó por la subutilización del factor trabajo, como es característico de un sector no desarrollado en el cual hay abundancia de recursos humanos con pocas destrezas y con un costo de oportunidad bajo.

Tabla 3

TENDENCIAS DEL EMPLEO AGRÍCOLA, PUERTO RICO: AÑOS FISCALES

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003p
Total (Miles de personas)	596	543	738	753	963	1159	1158	1170	1211
Agricultura (Miles de personas)	214	124	74	38	36	24	22	23	25
Agricultura/Total (Por ciento)	35.9	22.8	10.0	5.0	3.7	2.1	1.9	1.9	2.1

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

La disminución en el empleo agrícola no ha venido acompañada de bajas en el valor de la producción agrícola. Por lo tanto, hoy los recursos humanos empleados en este sector económico son más productivos. El hecho de que la producción agrícola se haya mantenido a un nivel comparable al del 1960 puede deberse a factores tales como: el uso de más capital real (como es el caso de la mecanización de muchas actividades), un aumento en las destrezas del trabajador agrícola, el uso de técnicas gerenciales modernas en el negocio y el progreso tecnológico. La inversión en capital humano, y las mejoras en alimentación y en salud, han hecho más productivo al trabajador agrícola y al agricultor. La nueva tecnología agrícola se evidencia en el mejoramiento y desarrollo de nuevas semillas y organismos producto de la ingeniería genética, el desarrollo de insumos nuevos como fertilizantes y agroquímicos, el mejoramiento genético del ganado y diseños innovadores de maquinaria y equipo, entre otros.

El consumo de productos agrícolas y alimentos

Los gastos de consumo de los puertorriqueños han estado creciendo durante el periodo señalado (1950-2003). Esto es atribuible a dos determinantes fundamentales: un número mayor de consumidores, resultado del crecimiento poblacional, y el aumento en el ingreso de las personas. En el caso del consumo de alimentos, este indicador registra un valor veinte veces mayor en el 2003, cuando los consumidores gastaron \$5,983.1 millones en este tipo de producto, que en el 1950 (**Tabla 4 y Gráfica 3**). Para el 1950, todavía una parte considerable de la población tenía relación con la agricultura, trabajando en ese sector o viviendo en la zona rural cerca de estas actividades. Los procesos de

Tabla 4

GASTOS DE CONSUMO PERSONAL EN ALIMENTOS

(En millones de dólares - Años fiscales)

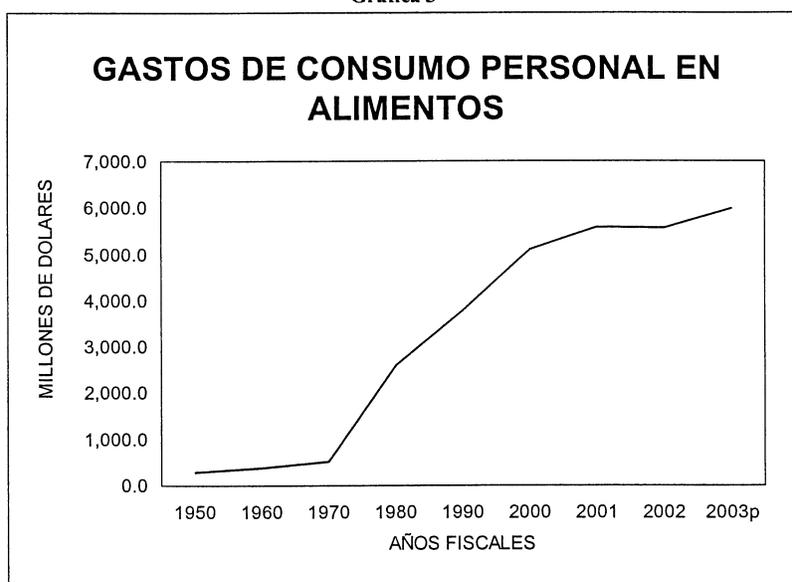
	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003p
Alimentos	283.8	390.2	522.4	2,610.6	3,778.6	5,098.8	5,584.9	5,568.8	5,983.1

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

producción y consumo estaban estrechamente ligados. Los productos agrícolas se consumían en forma cruda, aún en el caso de consumidores de zonas urbanas. El movimiento de la población rural hacia las zonas urbanas, entre otros factores, dio lugar a que aumentara la participación de las mujeres en la fuerza laboral y subiera el nivel del ingreso personal. A tono con esto, los consumidores se han tornado más dispuestos a pagar por productos más elaborados y de mayor conveniencia.

Gráfica 3

**Trayectoria de las importaciones y exportaciones agrícolas**

Para satisfacer el déficit entre consumo y producción, Puerto Rico se ha convertido en un importador de productos agrícolas y alimentos (Tabla 5). Una alta proporción del total de alimentos consumidos por los habitantes de la Isla provienen del exterior. El valor de las importaciones de alimentos es cuatro veces mayor que el de los productos agrícolas importados. A pesar de la tendencia ascendente durante la década del 1990, los datos del 2002 y 2003 reflejan, una disminución en el pago por ambos renglones de importaciones.

Los altos costos de producción de alimentos en Puerto Rico, en comparación con otros países, se debe, en parte, a los altos costos del terreno y el considerable uso de insumos importados. Los países con agricultura tropical que producen bienes que son importaciones competitivas, lo hacen a un costo menor por factores tales como la abundante mano de obra, salarios más bajos que en Puerto Rico, requisitos institucionales menos restrictivos y la abundancia de terrenos agrícolas y rentas bajas. Aún cuando

existieran barreras que protejan al producto local, el importador podría competir favorablemente en muchos casos.

Tabla 5

TENDENCIAS DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y ALIMENTOS POR CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL UNIFORME (NAICS) (En millones de dólares - Años fiscales)											
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003p
Importaciones productos agrícolas	406.2	463.4	411.3	544.8	553.8	587.2	525.9	448.2	518.8	503.1	446.9
Importaciones alimentos	1,573.1	1,069.0	1,705.1	1,757.4	1,833.6	1,784.3	1,880.5	1,820.7	2,135.0	1,952.3	1,981.7
Importaciones, total	1,979.3	1,532.4	2,116.4	2,302.2	2,387.4	2,371.5	2,406.4	2,268.9	2,653.9	2,455.4	2,428.6
Exportaciones productos agrícolas	84.2	75.4	89.1	69.2	85.0	84.4	71.9	89.6	66.7	70.5	36.9
Exportaciones alimentos	2,844.6	2,763.7	2,720.5	3,208.5	3,265.3	3,544.9	4,115.4	3,745.8	3,488.6	3,553.5	3,265.5
Exportaciones, total	2,928.8	2,839.1	2,809.6	3,277.7	3,350.3	3,629.3	4,187.3	3,835.4	3,555.3	3,624.0	3,302.3

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Estructura y transformación del sector

Durante las pasadas cinco décadas se ha observado una transformación del sector agrícola de Puerto Rico. El número de fincas, la cantidad de terreno dedicado a la producción agrícola, el tamaño de las fincas y la composición de la producción han cambiado notablemente. En el 1950, se registraron 1,844,886 cuerdas dedicadas a fincas. Cincuenta y dos años después, la cantidad de superficie dedicada a la agricultura se ha visto reducida por más de un millón de cuerdas (Tabla 6).

Tabla 6

INDICADORES DE LA ESTRUCTURA DE LA AGRICULTURA DE PUERTO RICO: 1950 A 2002*											
	1950	1959	1964	1969	1974	1978	1982	1987	1992	1997**	2002
Fincas (#)	53,515	45,792	44,859	32,687	29,650	31,837	21,820	20,245	22,350	19,951	17,659
Terreno (cdas)	1,844,886	1,682,556	1,641,042	1,334,800	1,259,917	1,084,444	982,457	886,846	826,893	865,478	690,687
Tamaño Promedio (cdas)	34.5	36.7	36.6	40.8	42.5	34.1	45.0	43.8	37.0	43.4	39.1
Tipo de Tenencia Individual (#)	47,821	41,226	40,323	27,757	25,489	25,888	17,294	15,693	17,759	15,620	13,693
(%)	89.4	90.0	89.9	84.9	86.01	81.3	79.3	77.5	79.5	78.3	77.5
Compartida (#)	2,363	2,317	2,472	2,339	2,188	3,796	2,511	2,654	2,218	2,207	2,331
(%)	4.4	5.1	5.5	7.2	7.4	11.9	11.5	13.1	9.9	11.1	13.2
Tipo de Organización Legal Individual (#)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	19,209	17,980	19,911	17,887	15,843
(%)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	88	88.8	89.1	89.7	89.7
Asociación (#)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	271	322	288	437	595
(%)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	1.3	1.6	1.3	1.1	0.9
Corporación (#)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	248	354	382	437	595
(%)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	1.1	1.8	1.7	2.2	3.4
Otro**** (#)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	2,092	1,589	1,769	1,416	1,059
(%)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	9.6	7.8	7.9	7.1	6.0

n/d- Datos no disponibles.

*- 1950 a 1997: años naturales; 2002-año fiscal.

**- Los datos publicados en el Censo de Agricultura 1998 corresponden al año natural 1997.

***- Incluyen inquilinos (fincas arrendadas) y administradores.

****- Incluyen haciendas, cooperativas, sucesiones, otras.

Fuente: Departamento de Agricultura federal, Servicio Nacional de Estadísticas Agropecuarias; y Departamento de Comercio federal, Negociado del Censo, Censo de Agricultura de Puerto Rico, años seleccionados.

La disminución en el número de fincas ha ocurrido en una proporción similar. En el 2002, había un total de 17,659 fincas, menos de una tercera parte del número de fincas en el 1950. Esto ha contribuido a que la producción se concentre en un menor número de unidades. Como resultado del cambio en estas dos variables, el tamaño de la finca ha estado aumentando.

La agricultura presenta características que la hacen el sector que más se acerca al modelo de organización industrial competitiva. El tamaño promedio de la finca en Puerto Rico, aún cuando ha experimentado un aumento de 34.5 cuerdas a 39.1 cuerdas durante las pasadas cinco décadas, continúa siendo relativamente pequeño. La mayor proporción (77.5 por ciento) de los agricultores puertorriqueños son propietarios de su finca y continúa predominando el dueño individual como el tipo de organización legal de las empresas agrícolas. Las corporaciones constituyen poco más del tres por ciento de las fincas.

La agricultura puertorriqueña de los años comprendidos en las décadas del 1950 y 1960 se caracterizó por su orientación hacia la producción de caña de azúcar y mieles ricas para la elaboración de rones destinados al mercado exterior. Este renglón generaba más de la mitad del IBA (**Gráfica 4**). En la segunda mitad de la década del 1960, la situación cambió, ganando importancia la producción de otras cosechas y los productos pecuarios, especialmente la leche. Para el 1970, los productos pecuarios como grupo constituyeron el renglón principal de la actividad económica de la agricultura (**Tabla 7**). Ese año aportaron más de la mitad de IBA, lugar que no han cedido hasta esta fecha. La leche, por sí sola, genera más del 30 por ciento del IBA.

Gráfica 4

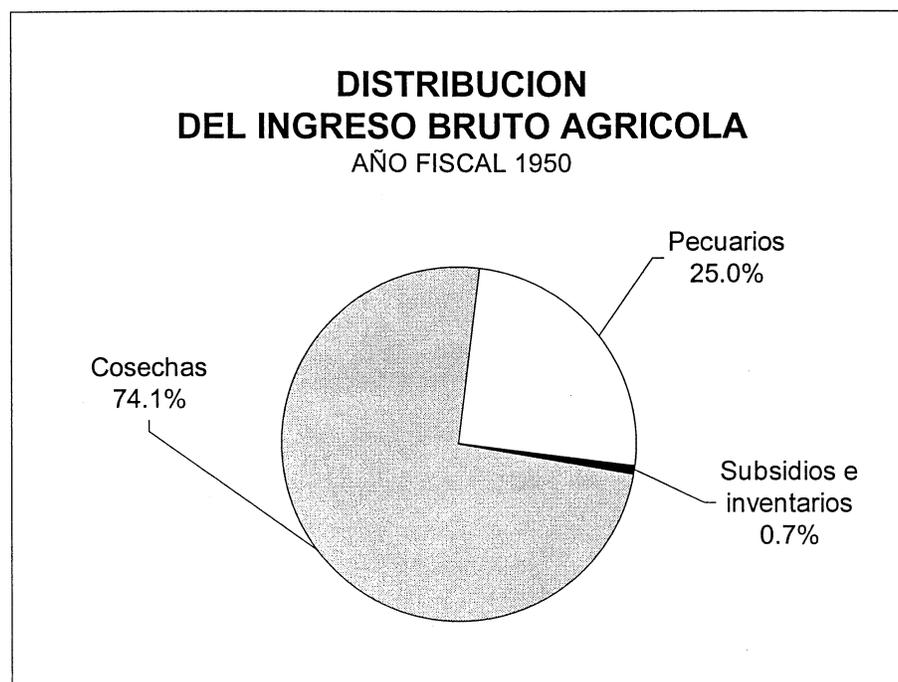


Tabla 7

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO BRUTO AGRICOLA

(En miles de dólares - Años fiscales)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003p
Total	199,805	251,183	286,652	590,149	725,146	721,399	715,816	743,296	756,195
Cosechas	147,919	157,151	115,217	204,868	235,202	246,700	231,109	241,030	275,005
Por ciento al total	74.1	62.6	40.2	34.7	32.4	34.2	32.3	32.5	36.4
Pecuarios	50,406	90,851	146,482	336,149	416,795	390,255	390,767	401,621	389,694
Por ciento al total	25.2	36.1	51.1	56.9	57.5	54.1	54.6	54.0	51.5
Pescados y Mariscos	n/d	n/d	n/d	6,875	10,629	11,535	11,730	11,175	7,863
Por ciento al total	n/d	n/d	n/d	1.2	1.5	1.6	1.6	1.5	1.0
Cambio Inventario	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	(3,211.0)	500.0	543.0	1,215.0
Por ciento al total	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	(0.1)	0.1	0.1	0.2
Subsidio e Inventario	1,480	3,181	24,953	42,257	62,510	76,120	81,710	88,928	82,418
Por ciento al total	0.7	1.3	8.7	7.2	8.6	10.6	11.4	11.9	10.9

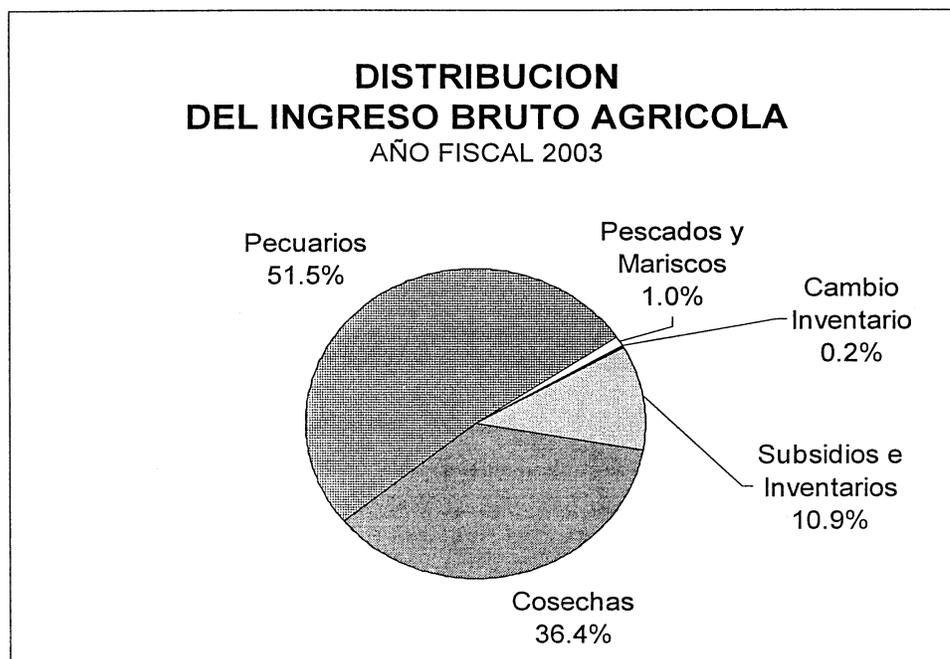
n/d- Datos no disponibles.

p- Cifras preliminares.

Fuente: Departamento de Agricultura de Puerto Rico, Oficina de Estadísticas Agrícolas, *Ingreso Bruto Agrícola* años seleccionados.

Otros renglones que han aumentado en importancia, como generadores de ingreso desde el 1950 hasta el presente, son la producción de carne de aves, carne de res, carne de cerdo, plátanos, guineos y ornamentales (**Gráfica 5**). La ganadería de leche y la avicultura son actividades que emplean

Gráfica 5



relativamente poco factor trabajo. Muchas de sus prácticas están mecanizadas, y hacen uso relativamente alto de capital real y tecnología avanzada. Aunque en Puerto Rico se exportan varios productos, principalmente cosechas, una alta proporción de la producción local está orientada hacia el mercado interno. Este es el caso de los renglones que han ocupado los primeros lugares como aportadores al IBA durante los pasados años.

La agricultura continúa siendo una actividad subsidiada por el gobierno. El monto de los subsidios e incentivos dados a los agricultores fue de \$82.4 millones en el año fiscal 2003. Este sobrepasó el ingreso generado por cada uno de los renglones de producción individualmente, con excepción de la leche.

La tecnología: uso de insumos industriales

El crecimiento de la agricultura puede lograrse mediante el desarrollo y la adopción de tecnología nueva. Los insumos no tradicionales, o los que se producen fuera de la finca, son una fuente potencial de crecimiento. En el 1992, más de la mitad de las fincas hizo uso de abono comercial y el 35 por ciento de las mismas aplicó herbicidas (Tabla 8). Se ha registrado un aumento en el uso de herbicidas y nematicidas a través de los años.

Tabla 8

USO DE INSUMOS INDUSTRIALES EN LA AGRICULTURA DE PUERTO RICO: 1974 A 2002*

	1974	1978	1982	1987	1992	1997**	2002
Abono comercial							
Fincas (#)	n/d	n/d	n/d	n/d	14,209	11,418	9,817
Cuerdas	n/d	n/d	n/d	n/d	212,430	192,221	129,107
Abono orgánico							
Fincas (#)	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	602	594
Cuerdas	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d	17,524	14,306
Insecticidas							
Fincas (#)	4,928	4,288	3,402	4,008	4,544	2,784	2,206
Cuerdas	113,444	87,703	78,923	68,278	60,740	45,116	35,427
Nematicidas							
Fincas (#)	710	1,044	n/d	n/d	1,098	1,251	1,401
Cuerdas	13,253	6,599	n/d	n/d	14,929	18,588	18,150
Herbicidas							
Fincas (#)	472	727	1,276	3,130	6,570	5,838	6,118
Cuerdas	4,619	6,942	19,510	65,391	105,856	91,567	87,482
Otros***							
Fincas (#)	2,355	2,789	2,678	1,321	1,993	756	1,437
Cuerdas	112,861	121,619	65,811	18,911	26,320	15,098	21,469

n/d- Datos no disponibles.

*- 1974 a 1997: años naturales; 2002- año fiscal.

**- Los datos publicados en el Censo de Agricultura 1998 corresponden al año natural 1997.

***- Incluye fungicidas, rodenticidas y otros.

Fuente: Departamento de Agricultura federal, Servicio Nacional de Estadísticas Agropecuarias; y Departamento de Comercio federal, Negociado del Censo, Censo de Agricultura de Puerto Rico, años seleccionados.

El factor empresarial

Cada vez es mayor el número de agricultores que posee las características de un empresario, al tratarse de una persona que percibe la finca como un negocio, está dispuesto a asumir riesgos, introduce innovaciones y prueba nuevas tecnologías. Un indicador de innovación en el negocio es el uso de la computadora en la administración de la empresa. Según Gregory y González (2004), en el año 2002 un 13.7 por ciento de los agricultores utilizaron computadoras en su negocio para propósitos administrativos tales como crear documentos, conectarse con agencias de gobierno y llevar sus registros, o para el control de equipo de vaquerías, de sistemas hidropónicos o de riego.

El gobierno en el desenvolvimiento agrícola: política pública y programas

La política pública agrícola ha estado dirigida a promover la producción de alimentos a precios bajos y a sostener niveles razonables de ingresos a los agricultores. Otras metas, tales como lograr el desarrollo rural y conservar los recursos naturales, no han sido completamente ignoradas pero han sido justificadas como medios de lograr objetivos basados en producción. También, se ha establecido la meta de aumentar el número de empleos generados por la agricultura. Uno de los medios que se han utilizado para lograr aumentos en la producción física ha sido subsidiar el sector. Evidencia de ello es el aumento en la cantidad de dinero otorgado a los agricultores en subsidios e incentivos a la producción (Tabla 7). Mientras el ingreso bruto agrícola se cuadruplicó entre el 1950 y 2003, los subsidios e incentivos concedidos por el gobierno aumentaron 55 veces.

La naturaleza de la investigación agrícola y la propia estructura competitiva del sector no propician que el sector privado realice toda la investigación que sería necesaria para facilitar el crecimiento de la actividad agrícola. En el caso de Puerto Rico, los esfuerzos públicos en las áreas de investigación y desarrollo de tecnología y productos nuevos, y su posterior divulgación, han estado bajo la responsabilidad primaria de la universidad pública. Existe evidencia empírica de que la inversión en investigación agrícola en Puerto Rico resulta en una alta retribución al sector (Álamo y González, 1990).

Una de las situaciones que plantea el que en la agricultura predomine una estructura competitiva es que muchos agricultores de tamaño pequeño y tomando decisiones autónomas normalmente no se organizan para planificar su producción y distribuirse el mercado de forma tal que obtengan precios razonables. En el pasado, se ha señalado la necesidad que existe de ordenar el mercado de los productos agrícolas. Este ha sido el enfoque que ha regido durante la presente administración de gobierno, la cual ha dirigido esfuerzos hacia el logro de los núcleos de producción, que constituyen una modalidad de las órdenes de mercado.

Perspectivas

La agricultura es una actividad que se ve afectada por factores naturales tales como topografía, clima y plagas. Debido a esta limitación, surge la oportunidad de diseñar una estrategia para su desarrollo, de acuerdo a las realidades agroclimatológicas, sociales y económicas de Puerto Rico. El sector

moderno de la agricultura ya es un hecho y continúa en crecimiento debido al surgimiento de una generación de empresarios. Una industria de alimentos con base firme en Puerto Rico representa oportunidades para añadir valor a los productos de la finca. El crecimiento en el mercado de productos agrícolas y alimentos es fuente de crecimiento para las industrias que suministran insumos a las fincas. Estas constituyen oportunidades de generar empleos e ingresos indirectos e inducidos debido a los eslabonamientos que surgen al ser la agricultura la actividad primaria. Hay el potencial de eslabonamientos no sólo con la manufactura y el comercio sino también con sectores tales como el turismo y la recreación.

El desarrollo agrícola contribuye potencialmente a la generación de ahorros y a la acumulación de capital necesario para el propio sector y el resto de la economía; genera expansión de la demanda de otros bienes finales e intermedios; y contribuye al bienestar de las áreas rurales. La política pública debe dirigirse hacia el logro de un sector agrícola sustentable y capaz de continuar produciendo, a la vez que se conservan los recursos naturales y el ambiente y se protegen la salud y seguridad de la ciudadanía. La meta debe ser un sector socialmente aceptable y rentable económicamente. ♦

BIBLIOGRAFÍA

Álamo, C. y G. M. González (1990) "Productividad marginal de la inversión en investigación sobre café en la Estación Experimental Agrícola", **The Journal of Agriculture of the University of Puerto Rico**, 74 (4), 427-432.

Álamo, C., M. Cortés and G. M. González (1996) **Feasibility Study of the Use of Marketing Orders for Fruit and Vegetable Production in Puerto Rico, Final Report**. Universidad de Puerto Rico, Estación Experimental Agrícola, Departamento de Economía Agrícola y Sociología Rural, San Juan.

Departamento de Agricultura de Puerto Rico (2004) **Ingreso bruto agrícola, cifras revisadas 2001/2002 y preliminares 2002/2003**. Santurce: Oficina de Estadísticas Agrícolas.

Departamento de Agricultura de Puerto Rico (2003) **Ingreso bruto agrícola, cifras revisadas 2000/2001 y preliminares 2001/2002**. Santurce: Oficina de Estadísticas Agrícolas, abril.

Departamento de Agricultura de Puerto Rico (2001) **Ingreso bruto agrícola, cifras revisadas 1999/2000 y preliminares 2000/2001**. Santurce: Oficina de Estadísticas Agrícolas, noviembre.

Departamento de Agricultura de Puerto Rico (1998) **Anuario Estadístico de la Agricultura de Puerto Rico 1998**. Santurce: Oficina de Estadísticas Agrícolas, junio.

Gregory, A. y G. M. González (2004) "Uso de computadoras en la administración de fincas: estudio empírico del caso de Puerto Rico", **The Journal of Agriculture of the University of Puerto Rico**. Aceptado para publicación.

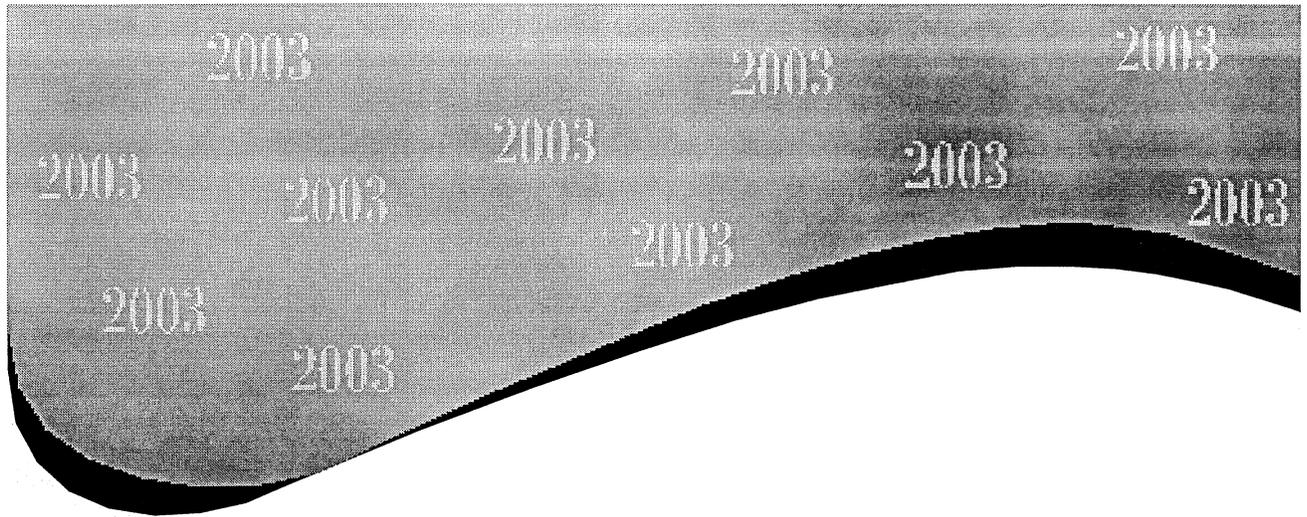
Junta de Planificación (2004) "Apéndice Estadístico", **Informe Económico a la Gobernadora 2003**. San Juan.

Junta de Planificación (2000) **Informe Económico a la Gobernadora 1999**. San Juan.

U.S. Department of Agriculture, National Agricultural Statistics Service (2004) **2002 Census of Agriculture**. Puerto Rico. Vol. 1, Geographic Area Series, Part 52. Puerto Rico. Washington, D. C., February.

U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census. **Puerto Rico Census of Agriculture**. Vol. 1, Area Data, Part 52. Washington, D. C., selected years.

U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. **Food Marketing and Price Spreads: USDA Marketing Bill**. Washington, D. C. (<http://www.ers.usda.gov/briefing/foodpricepreads/bill/>)



Industria de la Construcción

INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION*

Introducción

La industria de la construcción en Puerto Rico ha podido sostenerse después de varios años de letargo económico y apunta a un ciclo de expansión moderada para los próximos años. El repunte económico en Estados Unidos a partir del segundo y tercer trimestre del 2003, y el que se hayan mantenido bajas las tasas de interés, son factores favorables para estimular la economía en Puerto Rico, particularmente la inversión privada que durante los últimos dos años se ha contraído. Por otro lado, el aumento importante que se registra en la construcción pública se encuentra entre los principales motores de la actual fase de expansión económica en Puerto Rico.

La encuesta que realiza la Junta de Planificación de Puerto Rico durante la primera parte del año revela que el valor de las obras de construcción realizadas por el sector privado y público ascendió a \$6,374.5 millones para el año fiscal 2003 (Tabla 1 y Gráfica 1). La inversión total en construcción disminuyó por 1.8 por ciento entre los años fiscales 2002 y 2003 debido principalmente a una baja de 5.6 por ciento en la construcción privada que alcanzó \$3,858.6 millones. Sin embargo, la inversión por parte del Gobierno y las corporaciones públicas aumentó en 4.7 por ciento. La inversión pública

Tabla 1

VALOR DE LA ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCION
(En millones de dólares - Años fiscales)

	2001	2002r	2003p
Total	6,756.9	6,491.2	6,374.5
Privada	4,248.9	4,087.2	3,858.6
Vivienda	2,029.4	2,245.3	2,191.5
Edificios comerciales e industriales	1,000.3	789.6	808.1
Proyectos de instalaciones y otros	1,219.2	1,052.3	859.1
Pública	2,508.0	2,404.0	2,515.9
Vivienda	137.1	154.8	240.7
Edificios comerciales, industriales e institucionales	420.0	369.1	421.5
Proyectos de instalaciones	962.2	762.7	642.9
Gobierno Central y Municipios	988.7	1,117.5	1,210.7
Gobierno Central	634.9	811.9	902.1
Municipios	353.8	305.5	308.6

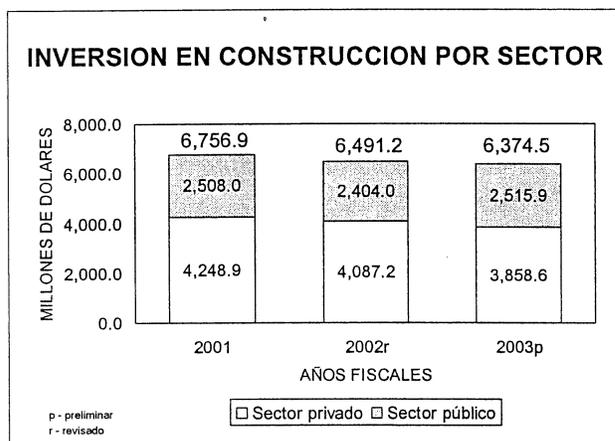
r - Cifras revisadas.

p - Cifras preliminares.

Nota: Las partes pueden no sumar al total debido al redondeo.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico, Encuesta de Construcción.

Gráfica 1

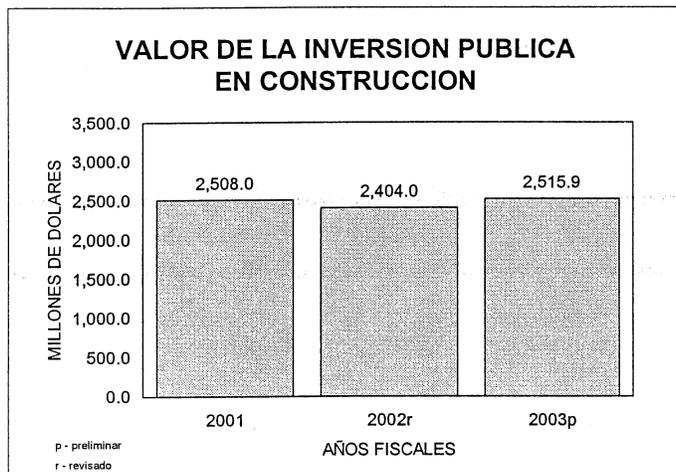


en construcción totalizó \$2,515.9 millones para el año fiscal 2003 (Gráfica 2).

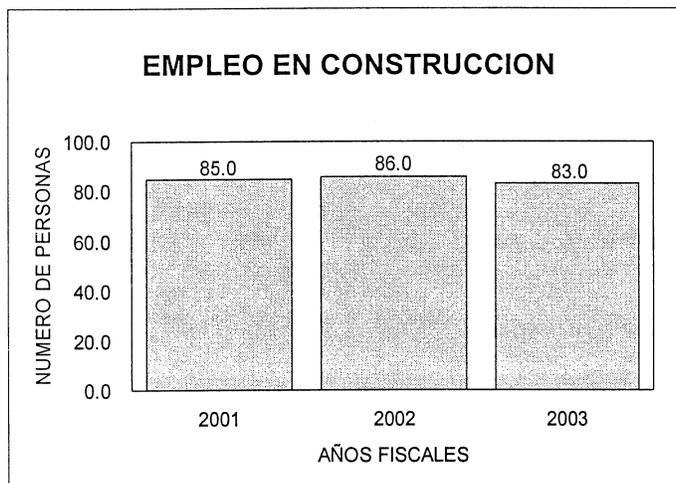
En términos relativos, los proyectos de construcción del sector privado representaron el 60.5 por ciento de las obras realizadas en el año fiscal 2003, mientras que los públicos constituyeron el 39.5 por ciento. Las proporciones correspondientes al año fiscal anterior fueron de 63.0 por ciento la privada y de 37.0 por ciento la pública, un evidente crecimiento en la participación por parte del sector gubernamental.

*Por: Juan Cruz Urbina, Unidad Ingreso Neto · Héctor Rivera Reyes, Unidad de Construcción, Coordinadores del Subprograma de Análisis Económico.

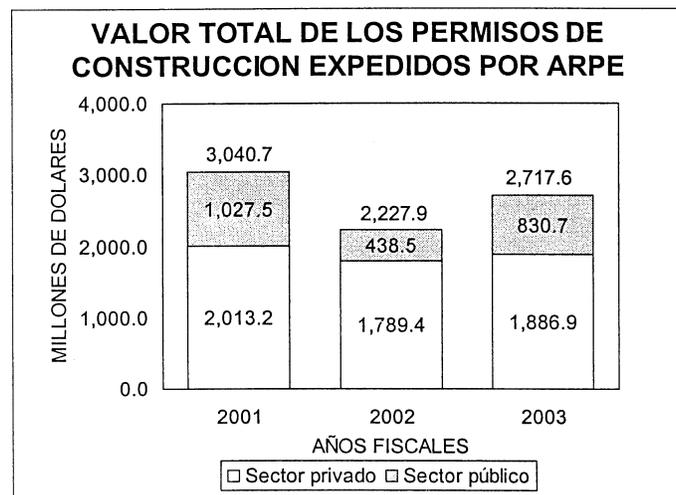
Gráfica 2



Gráfica 3



Gráfica 4



El coeficiente de inversión que se define como la participación relativa, a precios constantes, de la inversión en construcción en el producto bruto fue de 13.7 por ciento en el 2002-2003, un poco más bajo que el promedio de los últimos seis años que fue de 14.5 por ciento.

Los indicadores económicos disponibles sobre el movimiento de la industria de la construcción para el año fiscal 2003 muestran que el empleo en la construcción ascendió a 83,000 personas empleadas (**Gráfica 3**), una disminución de 3,000 personas empleadas. En el año fiscal 2002, esta cifra alcanzó las 86,000 personas trabajando en la industria de la construcción, según la Encuesta de Vivienda del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos. Por otro lado, durante el año fiscal 2003 se otorgaron permisos de construcción por un valor de \$2,717.6 millones (**Gráfica 4**), los cuales reflejan un alza de 22.0 por ciento. El valor de los permisos otorgados para el sector privado alcanzó \$1,886.9 millones, \$97.5 millones o 5.4 por ciento por encima del año anterior cuando alcanzó \$1,789.4 millones. En el sector público, la Administración de Reglamentos y Permisos (ARPE) otorgó permisos por un valor de \$830.7 millones, un aumento muy significativo de 89.4 por ciento, o \$392.2 millones, en comparación con el 2001-2002 cuando este valor totalizó \$438.5 millones. El número de las nuevas unidades de vivienda autorizadas a construirse, según los permisos otorgados, ascendió a 18,916 unidades en el año fiscal 2003, un aumento de 1.0 por ciento (192 unidades adicionales). Durante el año fiscal anterior se habían otorgado unas 18,724 unidades de viviendas privadas y públicas.

La inversión en construcciones privadas, cuyo valor totalizó \$3,858.6 millones para el año fiscal 2003, fue inducido por alzas en los proyectos de vivienda multifamiliar con una inversión de \$759.7 millones, proyectos industriales con \$76.7 millones y farmacéuticas con una inversión de \$263.9 millones (**Gráfica 5**).

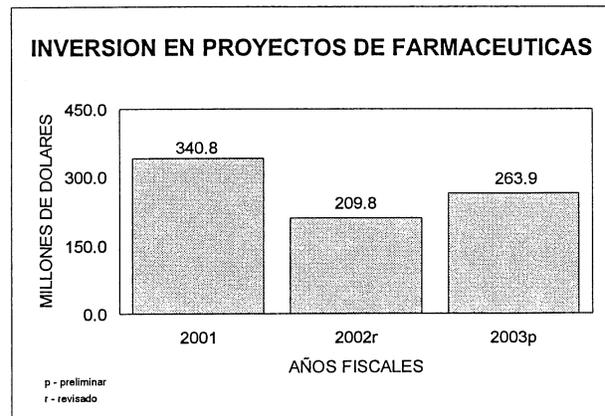
Las obras de construcción del sector público en infraestructura representaron el 52 por ciento de la inversión total que ascendió a \$2,515.9 millones. Las mismas se pueden desglosar de la siguiente manera: vivienda pública con una inversión de \$240.7 millones (**Gráfica 6**); el nuevo Centro de Convenciones de Distrito con \$60.9 millones; la construcción y mejoramiento de escuelas públicas con \$227.8 millones invertidos por la Autoridad de Edificios Públicos y \$96.6 millones por el Departamento de Educación; y la construcción de carreteras por unos \$623.5 millones que, con la realizada por el Departamento de Transportación y Obras Públicas a través de la Directoría de Urbanismo, realizó obras por \$47.1 millones.

El crecimiento de 4.7 por ciento en la inversión pública (3.3 por ciento en términos reales) representa el primer aumento en este tipo de obras desde el 1998, cuando creció en 5.7 por ciento, o 3.1 por ciento en términos reales (**Gráfica 7**). No hay duda de que la inversión en la construcción por parte del Gobierno y sus corporaciones públicas continuará jugando un papel importante en la economía de Puerto Rico.

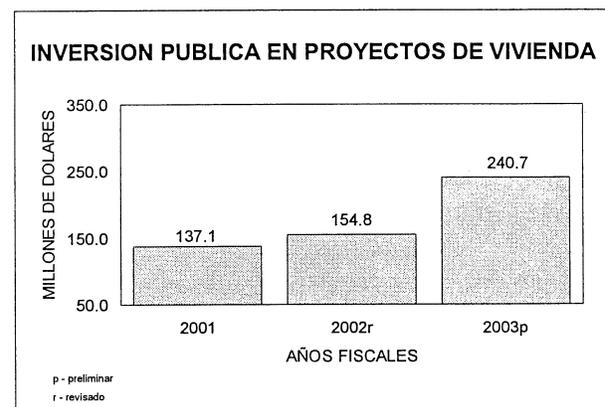
Sector privado

La inversión en construcción de vivienda incluye tanto la realizada en vivienda de tipo unifamiliar como en la multifamiliar. Comúnmente, la vivienda es el principal activo de las personas debido a su larga duración y a la valoración que le otorga la sociedad. La política monetaria ejerce una gran influencia en la inversión de vivienda. Una de las razones es que la adquisición de la mayor parte de las viviendas se hace mediante el financiamiento hipotecario el cual es altamente sensible al tipo de interés del mercado.

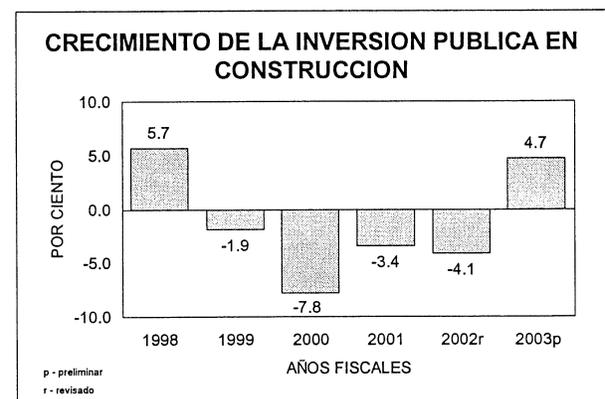
Gráfica 5



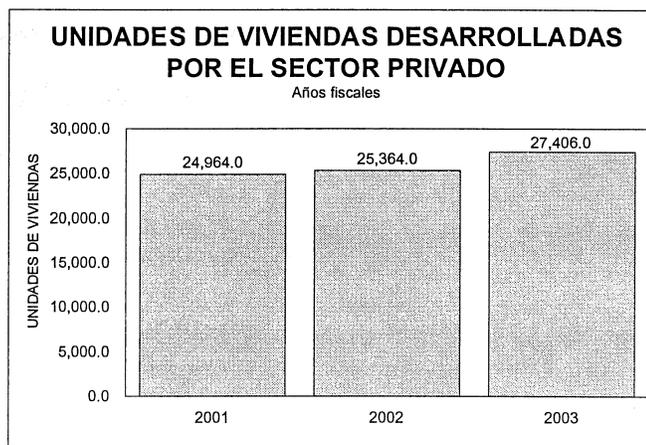
Gráfica 6



Gráfica 7



En el año fiscal 2003, la inversión privada para el desarrollo de proyectos de vivienda ascendió a \$2,191.5 millones para una baja de \$53.8 millones, o 2.4 por ciento, con relación al año fiscal 2002, cuando totalizó \$2,245.3 millones. Según los estimados de la **Encuesta Anual sobre la Industria de la Construcción**, el número total de unidades de vivienda desarrolladas por la empresa privada fue de 27,406 para el año fiscal 2003, representando un aumento de 2,042 sobre las 25,364 unidades del año fiscal 2002 (**Gráfica 8**). Este aumento de 8.1 por ciento en el número de unidades es significativo y muestra el interés que ha mantenido el sector privado en la construcción de viviendas. Durante el periodo del 2001 al 2003, la Administración de Reglamentos y Permisos otorgó 55,616 permisos de construcción de los cuales 44,470, o el 80.0 por ciento, fueron otorgados para viviendas fuera del Área Metropolitana de San Juan.

Gráfica 8

Por otro lado, el número de unidades de vivienda privada autorizadas a construirse mediante permisos de construcción expedidos por la Administración de Reglamentos y Permisos (ARPE) durante el año fiscal 2003 fue de 17,546. Otro factor que ha ayudado al desempeño de la inversión en construcción ha sido las bajas tasas de interés, lo que ha propiciado una fuerte tendencia al refinanciamiento y a la compra de nuevas unidades en el mercado.

La inversión privada destinada al desarrollo de edificios comerciales e industriales ascendió a \$808.1 millones en el año fiscal 2003. Esto significó un aumento de 2.3 por ciento, comparado con el nivel de inversión del año fiscal 2002 (\$789.6 millones). Esta inversión estuvo compuesta de \$152.9 millones en facilidades hoteleras, \$79.0 millones en villas de hoteles, \$499.2 millones en el desarrollo de facilidades comerciales, y \$76.7 millones en edificios industriales.

Sector público

En el año fiscal 2003, la inversión en construcción pública ascendió a \$2,515.9 millones, lo que resultó en un incremento de 4.7 por ciento sobre el nivel registrado en el año fiscal anterior (\$2,404.0 millones). A precios constantes, el año fiscal 2003 registró una inversión de \$361.0 millones en comparación con \$349.8 millones para el año fiscal 2002. Esto representó un alza relativa de 3.2 por ciento.

La inversión pública en vivienda está dirigida principalmente al Programa de Modernización de Residenciales Públicos. El ritmo de ejecución en los proyectos y la inversión total en construcción de vivienda para el año fiscal 2003 fue de \$240.7 millones, equivalente a un alza de \$85.9 millones sobre la inversión del 2002. Esto confirma las expectativas de años anteriores a base de las cuales se esperaba un repunte en la inversión de viviendas debido a las regulaciones y planes trazados por el sector

gubernamental dirigidos a dar mayor atención tanto al monto de la inversión en la vivienda pública como a la calidad de la misma.

El Gobierno del Estado Libre Asociado, compuesto por las agencias del Gobierno central del ELA y los municipios, informó una inversión total ascendente a \$1,210.7 millones para el año fiscal 2003. Esta conllevó un aumento de \$93.2 millones al compararla con la inversión total llevada a cabo en el año fiscal 2002, que fue de \$1,117.5 millones. En el año fiscal 2003, el 74.5 por ciento de la inversión total correspondió al Gobierno del ELA, el cual informó una inversión de \$902.1 millones.

La importancia de la inversión en construcción no puede visualizarse sólo en su magnitud y crecimiento relativo. Hay que considerar su impacto sobre otros sectores y renglones económicos como la creación de empleos a consecuencia de la demanda de bienes y servicios generada por la actividad de la construcción. Por otro lado, la inversión en construcción requiere que otros sectores económicos le suministren los insumos necesarios para realizar dicha inversión. Por ejemplo, para construir un edificio es necesario que sectores dentro de la manufactura, comercio y servicios, entre otros, aporten parte de su producción como recursos intermedios.

Eslabonamientos de la industria de la construcción con el resto de la economía

Según la teoría de los multiplicadores, un aumento en la inversión produce un incremento mayor en el producto bruto. Esto se debe a que las empresas construyen más fábricas y aumentan su demanda de maquinaria y equipo; y más personas trabajan en la producción, lo que aumenta sus salarios y, por ende, el consumo personal. De manera que la inversión en construcción genera efectos directos, indirectos e inducidos.

Mucho se ha dicho sobre la industria de la construcción y su aportación a la economía de Puerto Rico. Sin embargo, en este capítulo no es posible analizar todo el impacto que tiene esta actividad en la economía de la Isla. La discusión se limitará a los renglones del valor añadido, el consumo intermedio y el empleo para demostrar cómo el sector de la construcción induce actividad económica en el País.

A estos fines, es necesario tener clara la diferencia entre la actividad de la construcción, o inversión en construcción, y la industria de la construcción. Normalmente cuando se habla de la actividad de la construcción se hace referencia al valor total generado por esta actividad. Sin embargo, cuando se alude a la industria de la construcción generalmente se está considerando el valor añadido que esta actividad genera.

Como se puede apreciar en la **Tabla 2**, la inversión en construcción, para el año fiscal 2003, ascendió a \$6,374.5 millones. De éstos, \$4,669.0 millones fueron utilizados para comprar bienes y servicios a otros sectores económicos. Este gasto representó el 73.2 por ciento de la inversión total. Esto implica que la actividad de la construcción depende grandemente de los otros sectores de la economía para generar su producción. Por otro lado, el valor añadido de la industria de la construcción fue de \$1,705.5 millones en el año fiscal 2003, equivalente al 26.8 por ciento de la inversión total en construcción. De este total, \$1,193.0 millones fueron compensaciones a empleados y \$324.4 millones ingresos procedentes de la

Tabla 2

GASTO ESTIMADO SECTOR DE CONSTRUCCION

(Años fiscales - Millones de dólares)

Industria	2001	2002	2003
Agricultura	21.9	20.6	20.4
Minería	41.8	39.5	39.0
Construcción	32.7	30.9	30.5
Manufactura	3,091.9	2,919.1	2,881.2
Transportación y comunicaciones	231.5	218.5	215.7
Comercio	584.0	551.4	544.2
Finanzas, seguros y bienes raíces	303.6	286.6	282.9
Servicios	647.4	611.3	603.3
Gobierno	12.7	12.0	11.8
No clasificados	43.1	40.7	40.1
Consumo intermedio construcción	5,010.6	4,730.5	4,669.0
Compensaciones a empleados	1,243.2	1,234.8	1,193.0
Ingresos procedentes de la propiedad	335.2	334.2	324.4
Ingreso neto	1,578.4	1,568.9	1,517.4
Depreciación	119.4	139.3	135.1
Cuentas incobrables	15.7	18.7	18.1
Donativos	1.8	1.8	1.7
Contribuciones indirectas	31.1	32.0	33.1
Valor añadido	1,746.3	1,760.7	1,705.5
Producción	6,756.9	6,491.2	6,374.5

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

propiedad. De manera que, en el año fiscal 2003, las compensaciones representaron el 18.7 por ciento de la producción de la industria de la construcción y los ingresos procedentes de la propiedad el 5.1 por ciento (Gráfica 9).

Dentro de las industrias que aportaron la mayor cantidad de insumos para la actividad de la construcción está la manufactura, la que le vendió \$2,881.2 millones en el año fiscal 2003. Esta fue seguida por servicios (\$603.3 millones); comercio (\$544.2 millones); finanzas, seguros y bienes raíces (\$282.9 millones); y transportación (\$215.7 millones).

Gráfica 9

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE LA ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCION

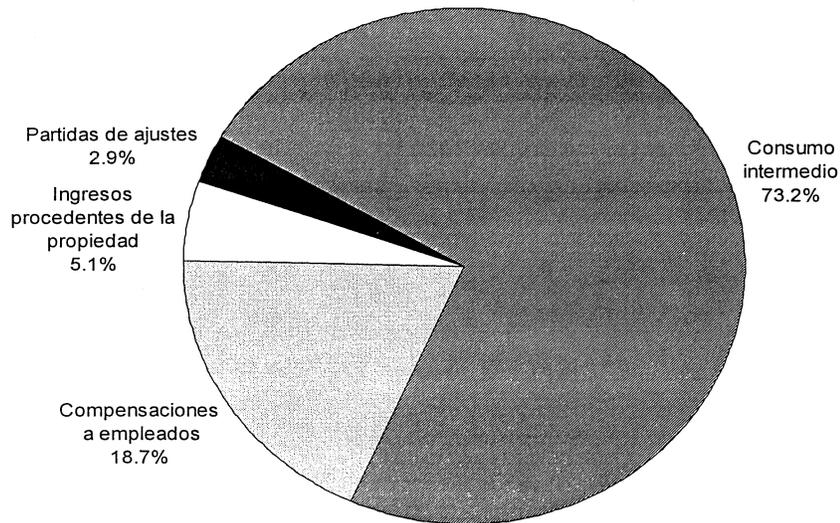


Tabla 3

GASTO ESTIMADO SECTOR CONSTRUCCION EN LA MANUFACTURA (Años fiscales - Millones de dólares)			
Industria	2001	2002	2003
Productos fabricados de metal y primarios de metal	764.3	721.5	712.2
Productos de piedra, arcilla, cristal y cemento	550.3	519.5	512.7
Maquinaria eléctrica	397.2	375.0	370.1
Petróleo y productos de petróleo	298.2	281.5	277.9
Maquinara excepto eléctrica	281.5	265.7	262.3
Instrumentos profesionales y científicos	204.3	192.9	190.4
Productos de madera	183.5	173.2	171.0
Productos de goma y plásticos	134.2	126.7	125.1
Sub total industrias seleccionadas	2,813.4	2,656.1	2,621.6
Otros sectores de la manufactura	278.6	263.0	259.6

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

los productos de piedra, arcilla, cristal y cemento con ventas de \$512.7 millones para el año fiscal 2003.

Es lamentable que, debido al factor tiempo, no se pueda analizar una serie histórica sobre la utilización del acero versus el cemento dentro de la actividad de la construcción. Sin embargo, según conversaciones con entendidos en la materia, en la actividad de la construcción se ha estado sustituyendo el cemento por el acero en las últimas décadas, utilizándose el último de forma intensiva.

Dentro del sector de servicios la industria que más se beneficia de la actividad de la construcción es la de servicios comerciales. Ésta le vendió \$175.5 millones al sector de la construcción en el año fiscal 2003. En segundo y tercer lugar se encuentran los servicios de reparaciones de autos y camiones y los servicios de ingeniería. En el año fiscal 2003, éstos aportaron a la actividad de la construcción \$127.8 millones y \$108.6 millones, respectivamente, como se puede apreciar en la **Tabla 4**.

Dentro del sector de finanzas, seguros y bienes raíces las industrias que más se beneficiaron fueron las compañías de seguros con ventas de \$109.7 millones a la industria de la construcción en el 2002-2003. A éstas le siguieron los bancos hipotecarios, con ventas de \$88.6 millones, y los bancos comerciales, con ventas de \$42.3 millones (**Tabla 5**).

De los \$2,881.2 millones que la industria de la construcción le compró a la manufactura cerca del 90 por ciento fue vendido por las industrias que se presentan en la **Tabla 3**. Los productos fabricados de metal y primarios de metal suministraron la mayor cantidad de insumos para la actividad de la construcción en los últimos años, alcanzando los \$712.2 millones para en el año fiscal 2003. A éstos le siguieron

Tabla 4

GASTO ESTIMADO SECTOR CONSTRUCCION EN SERVICIOS (Años fiscales - Millones de dólares)			
Industria	2001	2002	2003
Servicios comerciales misceláneos	188.3	177.8	175.5
Reparación de automóviles y camiones	137.1	129.5	127.8
Servicios de ingeniería y arquitectura	116.5	110.0	108.6
Servicios de contabilidad y auditoría	96.6	91.2	90.0
Servicios legales	46.9	44.3	43.7
Otros servicios	61.9	58.5	57.7

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 5

GASTO ESTIMADO SECTOR CONSTRUCCION EN FINANZAS (Años fiscales - Millones de dólares)			
Industria	2001	2002	2003
Otras compañías de seguros	117.7	111.1	109.7
Bancos hipotecarios	95.0	89.7	88.6
Bancos comerciales	45.4	42.9	42.3
Corredores de valores	15.9	15.0	14.8
Otros	29.5	27.9	27.5

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Cabe mencionar que las ventas de estas industrias están directamente relacionadas con la actividad de la construcción como, por ejemplo: préstamos interinos a los desarrolladores, líneas de créditos y seguros de responsabilidad pública, entre otros servicios financieros. Es importante destacar esto porque los servicios financieros o de seguros generados por la adquisición de las propiedades por las personas no están incluidos en el estimado. De considerarse este elemento, el impacto final dentro de este sector debe ser más alto.

En el 2002-2003, la industria de transportación y utilidades aportó \$215.7 millones a la actividad de la construcción. Dentro de este sector industrial, el que mayor cantidad le suministró a la actividad de la construcción fue teléfonos con \$60.0 millones, seguido por transportación aérea y marítima, con \$48.6 y \$42.3 millones, respectivamente (**Tabla 6**).

Tabla 6

GASTO ESTIMADO SECTOR CONSTRUCCION EN TRANSPORTACION			
<i>(Años fiscales - Millones de dólares)</i>			
Industria	2001	2002	2003
Teléfono	64.4	60.8	60.0
Transportación aérea	52.2	49.2	48.6
Transportación marítima	45.4	42.8	42.3
Electricidad, gas, agua y servicios de salubridad	21.6	20.4	20.1
Transportación terrestre de carga y almacenaje	19.3	18.2	18.0
Otros	28.7	27.1	26.7

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social,
Subprograma de Análisis Económico.

La construcción como fuente de empleo

Cuando se examinan las ventas que realizan los distintos sectores a la actividad de la construcción se aprecia que el sector que mayor ventas realiza es comercio al detalle y al por mayor con \$544.2 millones en el año fiscal 2003. Estas ventas generaron aproximadamente 11,568 empleos dentro de la industria de comercio.

Por su parte, la industria de la construcción generó, en forma directa, 83,000 empleos durante el año fiscal 2003. Sin embargo, si se toman en cuenta los empleos indirectos que genera esta actividad, su impacto sobre el empleo es mucho mayor. Según cálculos realizados para el año 2003, la inversión en construcción realizada en Puerto Rico fue responsable de aproximadamente 56,000 empleos indirectos en otros sectores económicos. Esto significa que la demanda de bienes y servicios que origina esta actividad requirió que las industrias que le suministren los insumos tuvieran que emplear 56,007 personas para satisfacer las necesidades de la actividad de la construcción. Como se puede apreciar en la **Tabla 7**, estos empleos están distribuidos por todas las industrias. La manufactura fue la que mayor número de personas empleó en el año fiscal 2003 (21,746 empleos) debido a la demanda de materiales por parte de la actividad de la construcción. Sin embargo, a pesar de que el comercio ocupa el segundo lugar como suplidor de materiales, no ocupa la misma posición en términos de los empleos generados en éste por la actividad de la construcción. La segunda posición, en cuanto al beneficio de empleos generados, la tiene el sector servicios con 14,902 empleos.

Tabla 7

EMPLEO GENERADO POR LA ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCION			
(Años fiscales - Personas)			
Industria	2001	2002	2003
Agricultura	1,275	1,204	1,188
Minería	635	600	592
Construcción	1,257	1,187	1,172
Manufactura	23,337	22,033	21,746
Transportación y comunicaciones	2,595	2,450	2,418
Comercio	12,415	11,721	11,568
Finanzas, seguros y bienes raíces	2,328	2,198	2,169
Servicios	15,992	15,098	14,902
Gobierno	270	255	252
No clasificados	---	---	---
Consumo intermedio construcción	60,105	56,745	56,007

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 8

EMPLEO GENERADO POR LA INVERSION EN CONSTRUCCION EN SERVICIOS			
(Años fiscales - Personas)			
Industria	2001	2002	2003
Servicios comerciales misceláneos	8,385	7,917	7,814
Reparación de automóviles y camiones	670	632	624
Servicios de ingeniería y arquitectura	3,277	3,094	3,053
Servicios de contabilidad y auditoría	1,179	1,113	1,098
Servicios legales	1,067	1,008	994
Otros servicios	1,414	1,335	1,318

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 9

EMPLEO ESTIMADO SECTOR CONSTRUCCION EN FINANZAS			
(Años fiscales - Personas)			
Industria	2001	2002	2003
Otras compañías de seguros	554	523	516
Bancos hipotecarios	1,261	1,190	1,175
Bancos comerciales	343	324	320
Corredores de valores	25	24	24
Otros	144	136	135

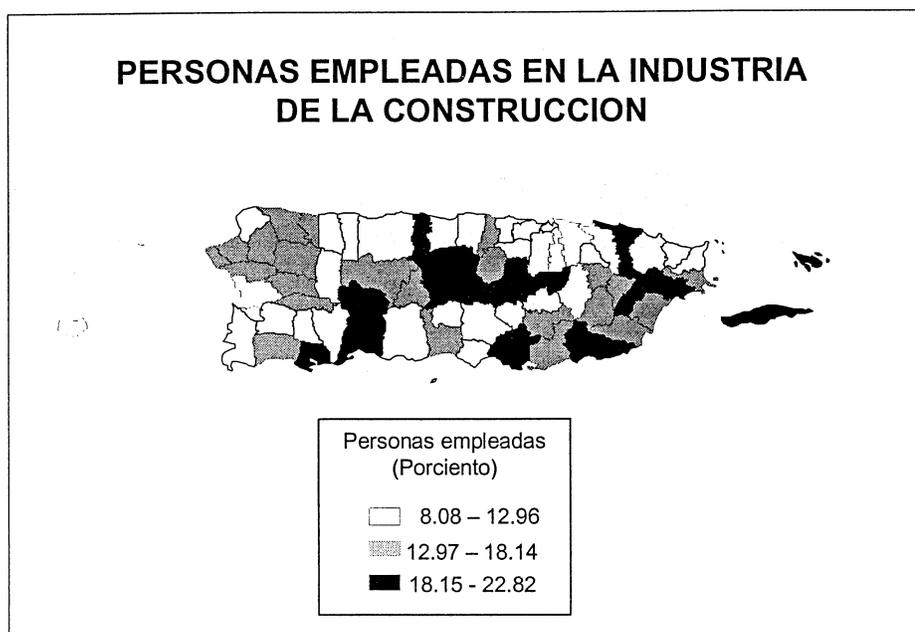
Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Dentro del sector de servicios, las industrias que más se beneficiaron del gasto que generó la actividad de la construcción fueron servicios comerciales y servicios de ingeniería. La demanda que generó la actividad de la construcción creó 7,814 y 3,053 empleos en estos sectores, respectivamente, como se puede apreciar en la **Tabla 8**.

Como ilustra la **Tabla 9**, dentro del sector de finanzas, seguros y bienes raíces la industria que mayor empleo generó debido al gasto de la actividad de la construcción fue la banca hipotecaria. En ésta, la inversión en construcción realizada en el 2003 representó la fuente de empleo para 1,175 personas.

Por otro lado, los datos del Censo de Población del año 2000 pueden utilizarse para computar el porcentaje de personas empleadas en la industria de la construcción por municipio. En el **Mapa 1** se puede apreciar que el porcentaje mayor de personas empleadas en la construcción se concentra en el interior de la Isla. Esto implica que la fuerza laboral deberá de desplazarse a los lugares donde se concentra la actividad de la construcción. Además, los permisos otorgados por ARPE, reflejan que alrededor del 80.0 por ciento de las viviendas nuevas son construidas fuera del Área Metropolitana de San Juan. Esto no toma en consideración otros proyectos que también se puedan estar realizando fuera del Área Metropolitana.

Mapa 1

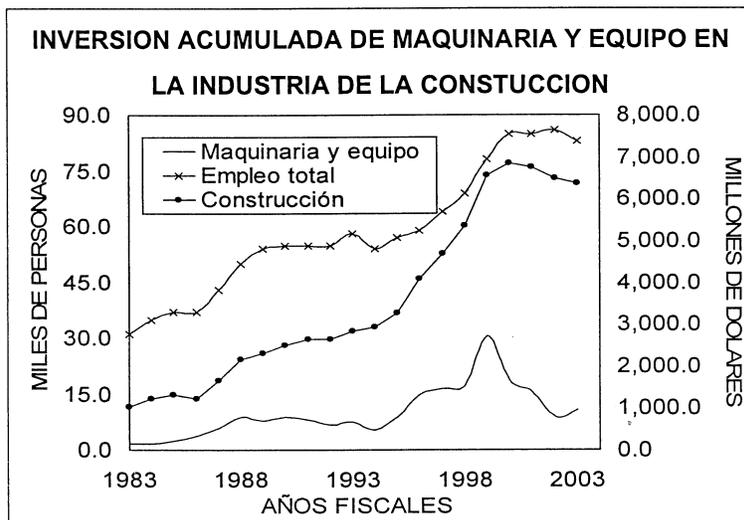


Cambios tecnológicos en la industria de la construcción

Tradicionalmente, la industria de la construcción se ha visto como una intensiva en mano de obra y, por lo tanto, como una fuente importante de generación de empleos en la Isla. Sin embargo, esta situación ha estado cambiando en las últimas décadas. La introducción de nuevas tecnologías y técnicas de construcción ha provocado cambios en la estructura de este sector. Dentro del renglón tecnológico pueden agruparse tanto la innovación en maquinarias, equipos y materiales, como la introducción de nuevas técnicas y métodos de producción. Ambos hacen más eficiente el proceso productivo de esta industria. Añádase a esto la capacitación y mejoramiento de las destrezas de la mano de obra que dan lugar a un incremento del capital humano. A pesar de la importancia del factor tecnológico no se dispone en Puerto Rico de estudios que hayan medido su impacto en la industria de la construcción.

Como se puede observar en la **Gráfica 10**, la inversión en maquinaria y equipo¹ por parte de

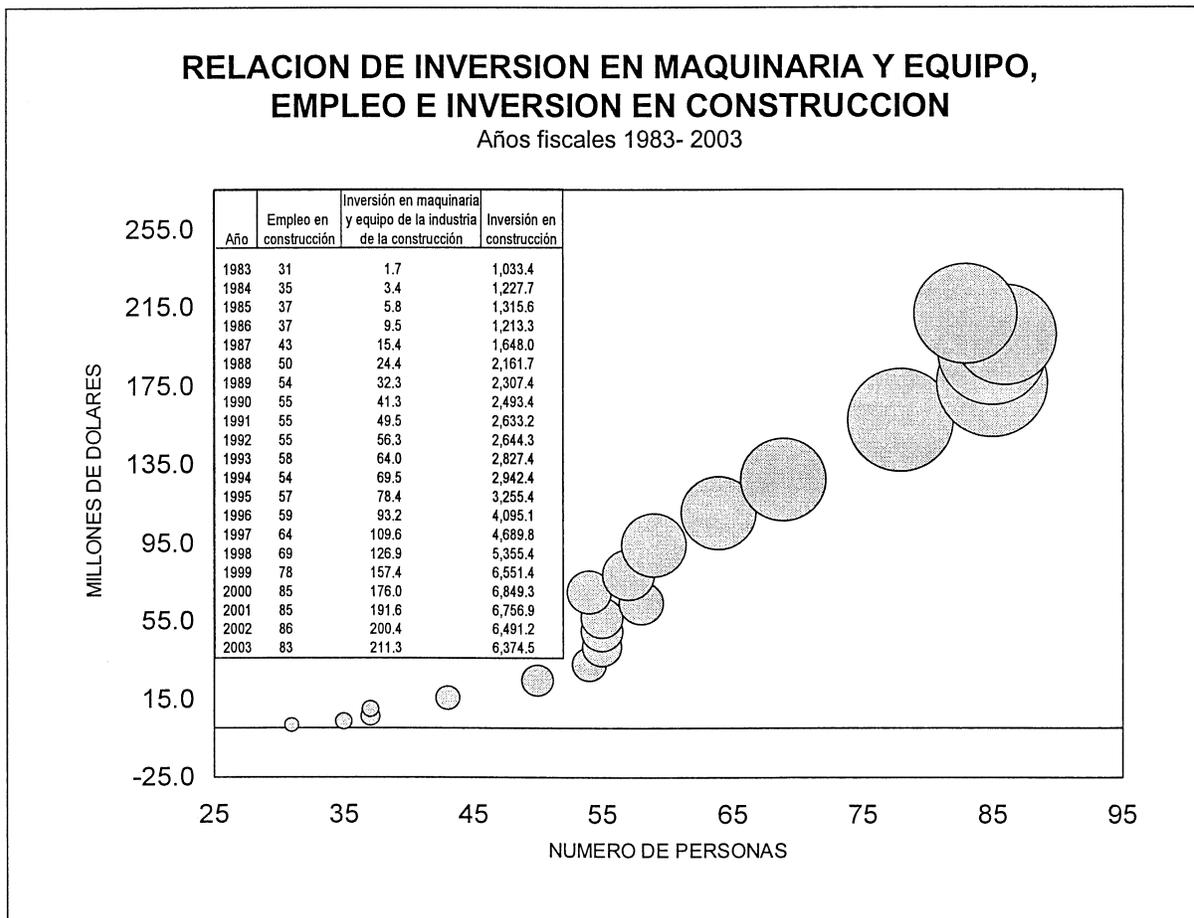
Gráfica 10



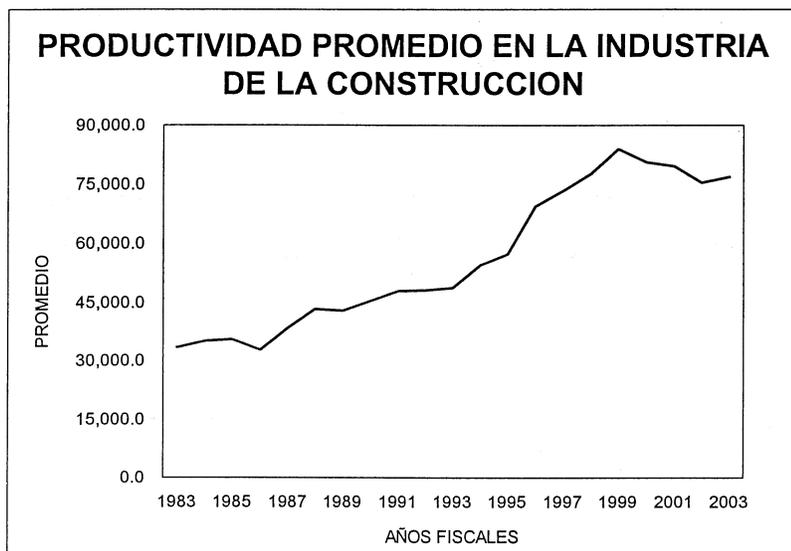
la industria de la construcción ha crecido en una forma exponencial². Su más acelerado ritmo de crecimiento ocurrió en el periodo del 1995 al 1999, que coincide con la construcción en Puerto Rico de proyectos multimillonarios y de gran impacto en la industria de la construcción. En el caso de la maquinaria y el equipo es necesario mencionar que las empresas tienen la opción de depreciar sus maquinarias en periodos de 5 años³.

En la **Gráfica 11** se observa la relación entre la inversión en maquinaria y equipo de la industria de la construcción, el empleo de este sector y el nivel de inversión en construcción⁴. Como se puede observar, a pesar de que el nivel de empleo no ha incrementado en una forma significativa en los últimos 21 años, el acervo de capital en la industria de la construcción ha estado aumentando. Esto ha contribuido, en gran medida, al incremento en la productividad de los empleados de esta industria como se puede apreciar en la Gráfica 10. En el 1982-83, la productividad promedio en la industria era de \$33,335 por persona, incrementándose a \$76,801 por persona en el 2002-2003. Esto implica un aumento de \$43,466, ó 130.4 por ciento, en la productividad en un periodo de 21 años (**Gráfica 12**). Obviamente, este aumento en productividad deberá ser menor si se tomara en cuenta el aumento en precios que ha impactado a la actividad de la construcción durante este periodo de tiempo.

Gráfica 11



Gráfica 12



Conclusión y perspectivas

La industria de la construcción tiene una función muy importante en la actividad económica de Puerto Rico tanto en la generación de empleos como en el desarrollo de la infraestructura. Esta constituye uno de los principales sectores inductores de actividad económica en la Isla. Durante el año fiscal 2003, la inversión en construcción, a precios corrientes, alcanzó \$6,374.5 millones. El renglón de inversión pública totalizó \$2,515.9 y representó el 39.5 por ciento de la inversión total la construcción. Esto da una idea de la importancia del Gobierno dentro de la inversión en construcción.

Los pronósticos económicos indican que la actividad en la industria de la construcción crecerá a un ritmo fuerte. Según las proyecciones del Subprograma de Análisis Social, Modelos y Proyecciones, se espera que, para el año fiscal 2004, la inversión en construcción real alcance \$957.0 millones, lo que equivale a un alza de 4.6 por ciento con relación al 2002-2003. En el año fiscal 2005, se espera un crecimiento de 4.1 por ciento para un valor de \$996.0 millones. En términos corrientes, para los años fiscales 2004 y 2005, las cifras proyectadas son de \$6,724.0 y \$7,060.0 millones, con tasas de crecimiento de 5.5 y 5.0 por ciento, respectivamente.

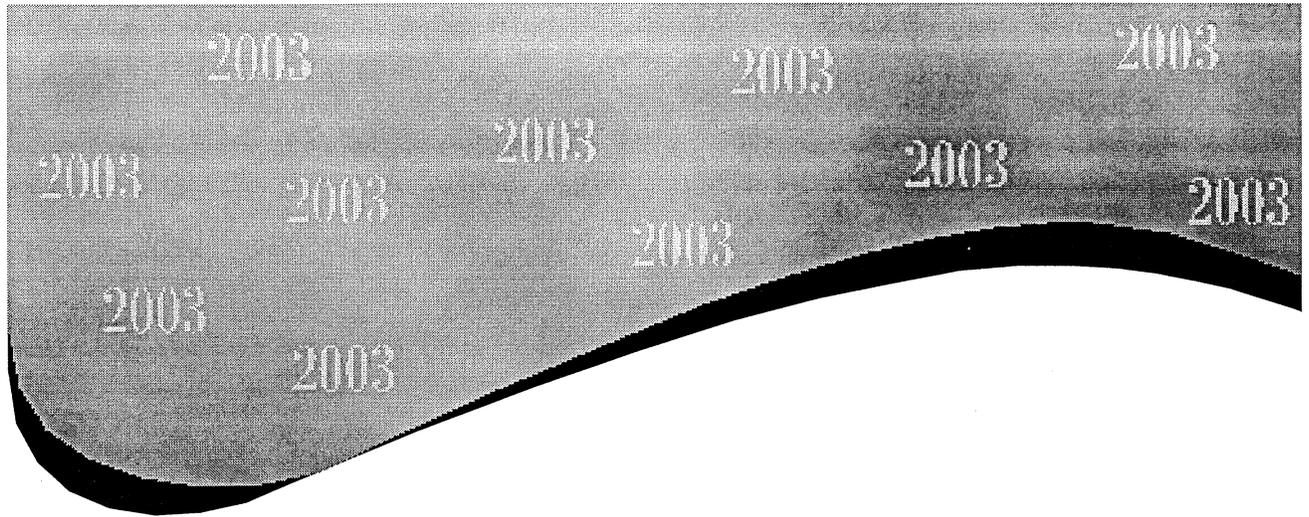
Se espera que el crecimiento en la actividad de este sector esté impulsado por una fuerte inyección de fondos públicos en obras de infraestructura. Muchos de estos proyectos comenzaron durante el 2003 y deberán dejar sentir su efecto sobre la inversión total durante el año fiscal 2004. Los principales renglones son la expansión en la construcción de vivienda de interés social y la continuidad de los proyectos en agenda del sector privado, entre otros. A base de la información proveniente de la encuesta anual mencionada antes en este capítulo, se proyectan crecimientos que estarán impulsados, en gran medida, por la construcción de viviendas de tipo mayormente unifamiliar.

Como consecuencia de las perspectivas para la industria de la construcción y, a base de lo discutido antes, se espera que los sectores que mayor beneficio puedan obtener sean la manufactura, comercio y servicios, en vista de los eslabonamientos de la actividad de la construcción con estos sectores. De igual forma, a base de estas perspectivas, se espera un mayor dinamismo en la generación de empleo en esta industria. Los sectores que más deben impactarse, en este sentido, son la manufactura, los servicios y el comercio. Por otro lado, y si se mantiene el actual patrón de una mayor actividad de construcción fuera del Área Metropolitana de San Juan, se vislumbra que la construcción será una de las principales fuentes de ocupaciones, especialmente en los pueblos del interior de la Isla.

Dada la importancia que tiene la inversión en construcción dentro de los componentes de la demanda agregada interna, como actividad generadora de empleos y como una actividad de sólidos eslabonamientos con el resto de los sectores económicos, ésta constituye una de las principales inductoras de actividad económica en Puerto Rico. Sin embargo, no se han realizado estudios exhaustivos de esta industria en los últimos años. Sería altamente recomendable realizar un estudio abarcador donde se pueda visualizar mejor la relación de esta actividad con el resto de la economía considerando variables tales como el empleo; el salario; la inflación; el precio de venta de las unidades de viviendas; la reglamentación y permisología; el acervo de capital físico y humano; y los insumos importados. 

NOTAS

1. El renglón de maquinaria y equipo incluye excavadoras y grúas, entre otras maquinarias, y equipo pesado.
2. Para propósitos de este ejemplo, se toma el 1983 como año inicial.
3. Según entrevistas a personas versadas en la materia, la vida útil de estos equipos, bajo condiciones razonables de uso y mantenimiento, puede ser de alrededor de 25 años o más.
4. Mientras mayor el nivel de inversión en construcción, mayor el tamaño de la burbuja.



Manufactura

MANUFACTURA*

Introducción

El sector manufacturero constituye el sector que da mayor impulso al desenvolvimiento económico de Puerto Rico. Aunque se ha planteado la necesidad de promover el comercio y la industria de servicios para el desarrollo económico del País, es necesario reconocer que la manufactura es el sector que provee una infinidad de bienes necesarios para las actividades de otros sectores económicos. Así mismo, generalmente, las industrias de servicios y comercio se desarrollan más rápidamente luego de que se cuenta con un sector manufacturero vigoroso.

El comportamiento de la manufactura en Puerto Rico se ve afectado directa e indirectamente por factores internos y externos que inciden en sus niveles de empleo, producción y exportaciones. Desde el comienzo de la Operación Manos a la Obra en la década de los años 40, el crecimiento de esta industria se fundamentó en la atracción de inversionistas y capital del exterior, especialmente de Estados Unidos (EEUU) y su producción se orientó mayormente al mercado norteamericano. Esta estrategia tenía como herramientas principales los salarios relativamente bajos; la exención contributiva local y federal; el libre mercado entre EEUU y Puerto Rico; el dólar como moneda común para los negocios entre ambos países; la infraestructura física; y el capital humano. Algunas de estas condiciones ya no son exclusivas de Puerto Rico, como por ejemplo, el libre acceso al mercado estadounidense. Otros elementos, como los bajos salarios, ya no tienen la vigencia que tuvieron al comienzo del programa de industrialización. Luego de la derogación de la Sección 936 en 1996 y del surgimiento del Acuerdo de Libre Comercio de Norte América (NAFTA, por sus siglas en inglés), promulgado en 1994, se ha replanteado la necesidad de dar énfasis a la industria local a fin de lograr un mejor balance empresarial, así como atraer capital de lugares distintos a Estados Unidos. De esta manera se diversifican las fuentes de inversión y se mantiene el dinamismo del sector manufacturero.

Existen otros factores, además de los mencionados, que contribuyen al desarrollo del sector de la manufactura como, entre otros, accesibilidad a diversos mercados como parte de la ubicación geográfica de Puerto Rico; vías de comunicación e infraestructura; fuentes de financiamiento público y privado; recursos humanos altamente diestros; e incentivos contributivos y especiales del Gobierno del Estado Libre Asociado. Dichos factores son de gran importancia para el desarrollo actual y futuro de la industria manufacturera.

Puerto Rico cuenta con una gran concentración de compañías farmacéuticas y de otras industrias de alta tecnología en el área de computadoras y equipo electrónico, así como en equipo médico de precisión e instrumentos científicos, de reconocimiento mundial. La manufactura en conjunto provee empleo directo a unas 117,000 personas y sirve de base para el sostenimiento de otras industrias que suministran los artículos y servicios necesarios para manufacturar productos para el consumo local y la exportación.

*Por: Juan M. Rodríguez Santos, Oficial Ejecutivo II, Área de Análisis Económico y Planificación Estratégica, Compañía de Fomento Industrial.

La actividad manufacturera en el año fiscal 2003

Ingreso neto interno y producto interno bruto

La manufactura es el sector más importante de la economía de Puerto Rico por su aportación al ingreso neto interno y al producto interno bruto. Durante el año fiscal 2003, dicho sector aportó \$29,595.0 millones al ingreso neto interno total para una participación relativa de 45.4 por ciento (Tabla 1 y Gráfica 1). La tasa de crecimiento experimentada en el ingreso neto interno del sector manufacturero fue de 3.2 por ciento entre los años fiscales 2002 y 2003, menor que la tasa de 4.7 por ciento observada entre 2001 y 2002. En el año fiscal 2003, el producto interno bruto de este sector totalizó \$31,297.3 millones, equivalente al 42.1 por ciento del producto interno bruto total (Tabla 2 y Gráfica 2). La tasa de crecimiento anual experimentada entre el año fiscal 2002 y 2003 fue de 2.5 por ciento, en comparación con el 5.1 por ciento registrada entre 2001 y 2002.

Cuando el ingreso neto interno total del sector manufacturero se distribuye entre las industrias que lo componen, se observa que la industria de productos químicos y derivados es la más importante con una contribución de \$19,211.7 millones. Esto representa una participación relativa de 64.9 por ciento del total. Entre el año fiscal 2002 y 2003, el ingreso neto interno de la industria de productos

Tabla 1

INGRESO NETO INTERNO, TOTAL Y DE MANUFACTURA

(En millones de dólares - Años fiscales)

Años	Ingreso Neto Interno		Por ciento del Total	Tasa de Cambio Anual
	Total	Manufactura		
1994	35,090.2	15,687.8	44.7	n.a.
1995	37,848.9	16,684.5	44.1	6.4
1996	39,837.8	17,210.9	43.2	3.2
1997	42,812.5	17,969.1	42.0	4.4
1998	47,800.2	21,529.3	45.0	19.8
1999	49,467.4	21,661.7	43.8	0.6
2000	52,893.7	22,348.3	42.3	3.2
2001r	59,743.5	27,389.8	45.8	22.6
2002r	61,806.6	28,668.3	46.4	4.7
2003p	65,237.7	29,595.0	45.4	3.2

r - Cifras revisadas.
p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Gráfica 1

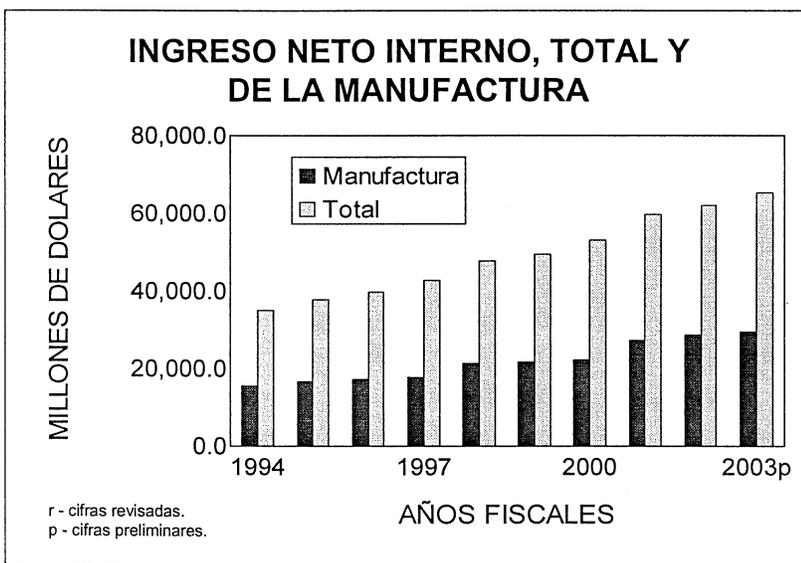


Tabla 2

PRODUCTO INTERNO BRUTO, TOTAL Y DE MANUFACTURA
 (En millones de dólares - Años fiscales)

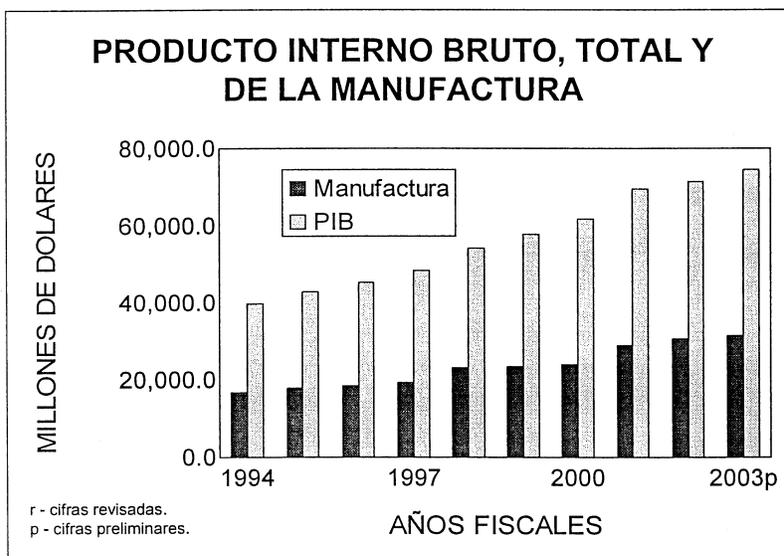
Años	Producto Interno Bruto		Por ciento del Total	Tasa de Cambio Anual
	Total	Manufactura		
1994	39,690.6	16,748.1	42.2	n.a.
1995	42,674.3	17,867.3	41.9	6.7
1996	45,340.8	18,466.6	40.7	3.4
1997	48,187.0	19,302.1	40.1	4.5
1998	54,086.4	22,994.3	42.5	19.1
1999	57,841.0	23,311.5	40.3	1.4
2000	61,701.8	24,078.6	39.0	3.3
2001r	69,208.4	29,036.8	42.0	20.6
2002r	71,306.1	30,526.9	42.8	5.1
2003p	74,362.4	31,297.3	42.1	2.5

r - Cifras revisadas.

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Gráfica 2



crystal, las demás industrias manufactureras registraron disminuciones en su producto interno bruto e ingreso neto para el 2003 (Tablas 3 y 4, Gráficas 3 y 4).

El producto interno bruto y el ingreso neto de las industrias de alta tecnología constituyen las proporciones más altas en los totales respectivos de la manufactura¹. Estos representaron el 87.7 por ciento y el 92.3 por ciento, respectivamente, en el 2003. El grupo industrial más importante dentro del

químicos creció en 7.2 por ciento, tasa de crecimiento más alta que la experimentada entre el 2001 y el 2002 que fue de 6.0 por ciento. Otras industrias de gran importancia dentro del ingreso neto interno manufacturero fueron las de maquinaria y productos metálicos, alimentos y productos relacionados. Estas lograron una participación, en términos absolutos, de \$7,515.7 millones y \$1,652.3 millones, respectivamente. Sin embargo, dichas industrias reflejaron disminuciones en sus respectivas tasas de crecimiento anual para el 2003. En el caso de la industria de alimentos y productos relacionados esta tasa fue de -1.5 por ciento, en comparación con el crecimiento de 6.8 por ciento experimentado entre el 2001 y el 2002. Por su parte, la industria de maquinaria y productos metálicos mostró una disminución de 2.0 por ciento entre el 2002 y el 2003 en comparación con el crecimiento de 6.0 por ciento entre el 2001 y el 2002. Con la excepción de las industrias de productos de tabaco; impresos y publicaciones; productos químicos y derivados; y productos de piedra, arcilla y

Tabla 3

INGRESO NETO INTERNO DE LA MANUFACTURA POR INDUSTRIA

(En millones de dólares - Años Fiscales)

	2001r	2002r	2003p	Cambio Porcentual	
				2002/2001	2003/2002
Total	27,389.8	28,668.3	29,595.0	4.7	3.2
Alimentos y productos relacionados	1,571.3	1,678.0	1,652.3	6.8	(1.5)
Productos de tabaco	72.5	54.2	65.6	(25.2)	21.0
Productos textiles	30.6	30.6	4.5	0.0	(85.3)
Ropa y productos relacionados	533.8	484.4	337.4	(9.3)	(30.3)
Muebles y artículos de madera	74.5	80.1	77.9	7.5	(2.7)
Impresos y publicaciones	224.2	217.6	226.6	(2.9)	4.1
Productos químicos y derivados	16,909.1	17,915.2	19,211.7	6.0	7.2
Productos de piedra, arcilla y cristal	197.7	185.9	197.8	(6.0)	6.4
Maquinaria y productos metálicos	7,230.1	7,667.5	7,515.7	6.0	(2.0)
Productos de papel	85.7	79.5	71.6	(7.2)	(9.9)
Productos de cuero	86.5	59.7	43.3	(31.0)	(27.5)
Otra manufactura	373.7	215.6	190.5	(42.3)	(11.6)

r - Cifras revisadas.

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA MANUFACTURA POR INDUSTRIA

(En millones de dólares - Años Fiscales)

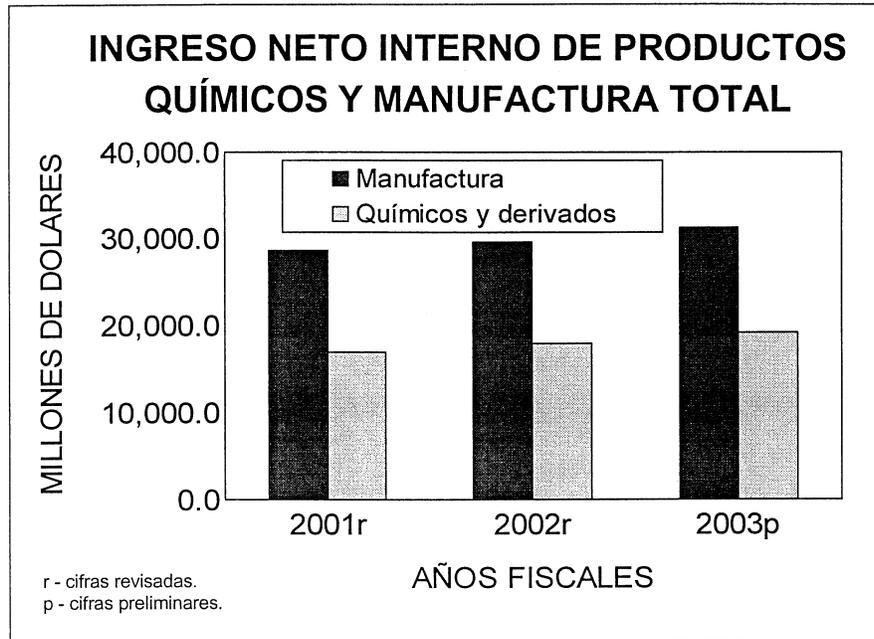
	2001r	2002r	2003p	Cambio Porcentual	
				2002/2001	2003/2002
Total	29,036.8	30,526.9	31,297.3	5.1	2.5
Alimentos y productos relacionados	1,974.2	2,080.2	2,050.7	5.4	(1.4)
Productos de tabaco	126.0	104.6	116.8	(17.0)	11.7
Productos textiles	31.2	31.2	5.1	0.0	(83.7)
Ropa y productos relacionados	568.6	520.8	366.9	(8.4)	(29.6)
Muebles y artículos de madera	87.2	93.9	88.8	7.7	(5.4)
Impresos y publicaciones	250.9	244.2	250.6	(2.7)	2.6
Productos químicos y derivados	17,439.5	18,629.1	19,864.3	6.8	6.6
Productos de piedra, arcilla y cristal	248.4	262.0	266.6	5.5	1.8
Maquinaria y productos metálicos	7,666.0	8,109.4	7,913.3	5.8	(2.4)
Productos de papel	96.8	92.7	78.5	(4.2)	(15.3)
Productos de cuero	89.8	62.1	44.9	(30.8)	(27.7)
Otra manufactura	457.9	296.7	250.9	(35.2)	(15.4)

r - Cifras revisadas.

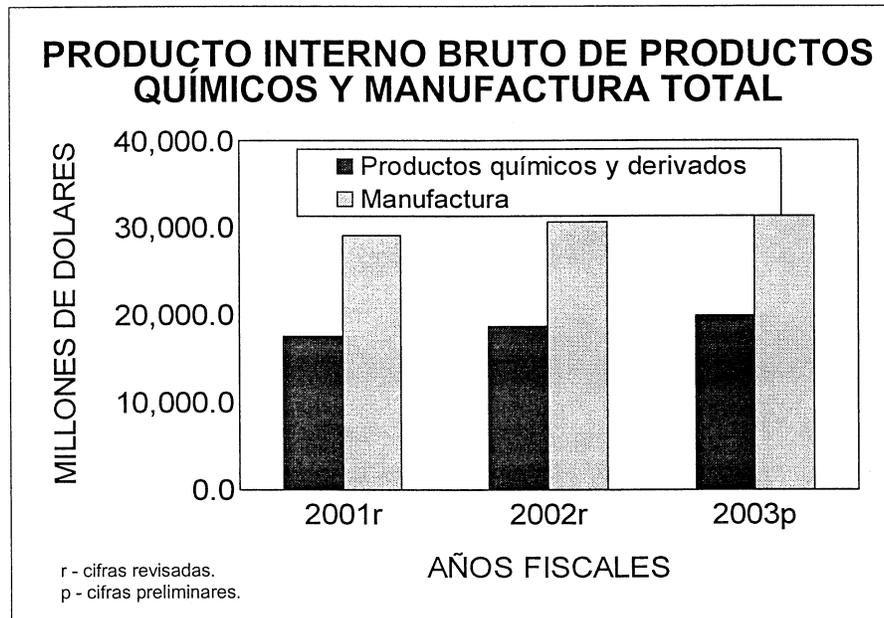
p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Gráfica 3



Gráfica 4



sector de alta tecnología es el de productos químicos y derivados. Su producto interno bruto e ingreso neto representaron el 72.4 y 72.7 por ciento, respectivamente, de los totales correspondientes al grupo de industrias de alta tecnología (Tablas 5 y 6, Gráficas 5 y 6).

Tabla 5

INGRESO NETO INTERNO DE INDUSTRIAS DE ALTA TECNOLOGIA
(En millones de dólares - Años Fiscales)

SIC	2001r	2002r	2003p	Cambio Porcentual	
				2002/2001	2003/2002
Total	23,894.4	25,325.2	26,416.6	6.0	4.3
28 Productos químicos y derivados	16,909.1	17,915.2	19,211.7	6.0	7.2
35 Maquinaria, excepto eléctrica	3,304.5	3,670.3	3,529.4	11.1	(3.8)
36 Maquinaria eléctrica	1,661.2	1,554.2	1,458.1	(6.4)	(6.2)
37 Equipo de transportación	30.9	25.7	24.8	(16.8)	(3.5)
38 Instrumentos profesionales y científicos	1,988.7	2,159.8	2,192.6	8.6	1.5

r - Cifras revisadas.
p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 6

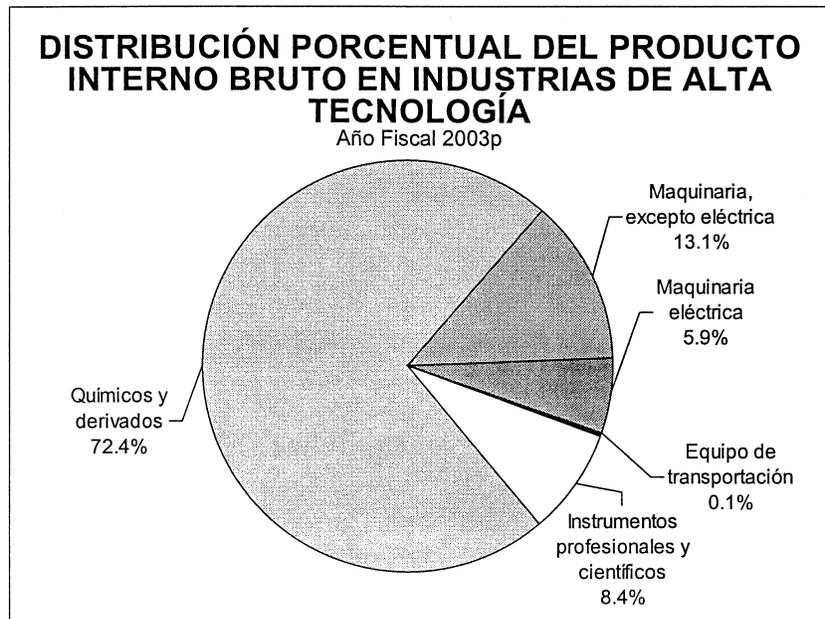
PRODUCTO INTERNO BRUTO DE INDUSTRIAS DE ALTA TECNOLOGIA
(En millones de dólares - Años Fiscales)

SIC	2001r	2002r	2003p	Cambio Porcentual	
				2002/2001	2003/2002
Total	24,829.0	26,450.3	27,437.8	6.5	3.7
28 Productos químicos y derivados	17,439.5	18,629.1	19,864.3	6.8	6.6
35 Maquinaria, excepto eléctrica	3,376.0	3,751.3	3,606.6	11.1	(3.9)
36 Maquinaria eléctrica	1,873.8	1,759.3	1,629.4	(6.1)	(7.4)
37 Equipo de transportación	39.3	34.6	31.7	(12.0)	(8.4)
38 Instrumentos profesionales y científicos	2,100.4	2,276.0	2,305.8	8.4	1.3

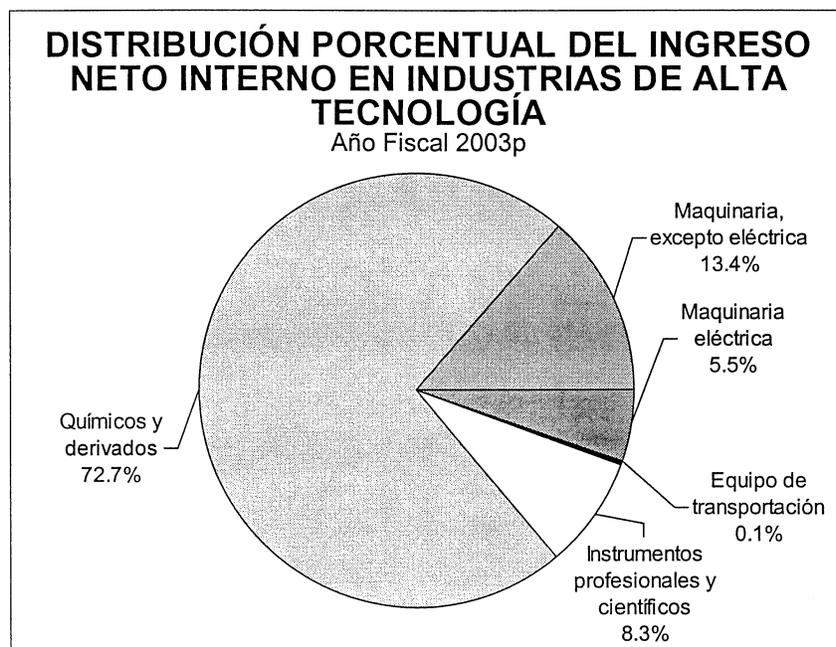
r - Cifras revisadas.
p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Gráfica 5



Gráfica 6

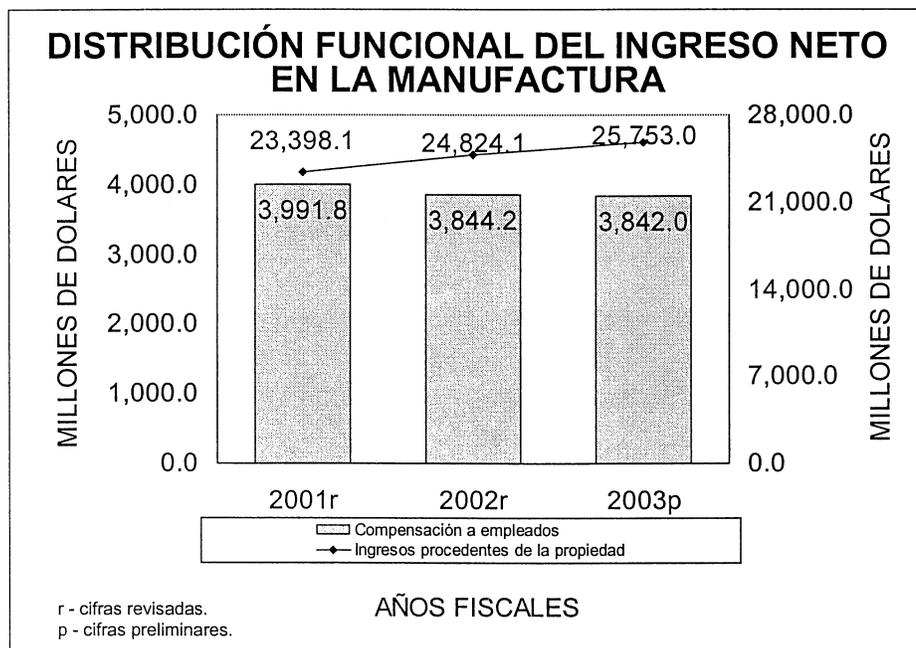


Distribución funcional del ingreso neto

El ingreso neto interno se compone de la compensación a empleados (pagos al factor trabajo) y los ingresos procedentes de la propiedad (pagos a dueños de los otros factores). El incremento en la participación relativa del sector de la manufactura en el ingreso neto de Puerto Rico es, en gran medida, el resultado del aumento sustancial en el ingreso procedente de la propiedad. En el 2002-2003, esta partida alcanzó la cifra de \$25,753.0 millones, lo que representa un 87.0 por ciento del ingreso neto interno total de la manufactura (\$29,595.0) (Gráfica 7). En los dos años fiscales 2001 y 2002, la participación relativa del ingreso procedente de la propiedad fue de 85.4 y 86.6 por ciento, respectivamente.

El ingreso procedente de la propiedad del sector manufacturero aumentó en 3.7 por ciento entre 2002 y 2003, lo que constituye una tasa de crecimiento menor que la de 6.1 entre 2001 y 2002. Por su parte, la compensación a empleados en el sector de la manufactura totalizó \$3,842.0 millones, es decir, el restante 13.0 por ciento del ingreso neto manufacturero. Se observa que la proporción del ingreso neto correspondiente al factor trabajo fue de 14.6 por ciento en el 2001 y de 13.4 por ciento en el 2002. Esto implica que el pago al factor capital ha estado aumentando su participación relativa en la función de producción de la manufactura. Este dato, junto al hecho de que las empresas intensivas en mano de obra han venido reduciendo su participación en términos de empleo y producción, confirma que el sector manufacturero ha estado experimentando una reestructuración en su composición industrial. Dicha reestructuración responde al traslado de industrias intensivas en mano de obra a lugares donde el costo relativo del factor trabajo es menor. Definitivamente, la globalización de la economía está imponiendo cambios en la composición industrial del sector manufacturero de Puerto Rico.

Gráfica 7



Exportaciones de mercancía registrada

En el año fiscal 2003, las exportaciones totales de Puerto Rico aumentaron en 17.0 por ciento, de \$47,172.3 millones en el 2001-2002 a \$55,175.3 millones en el 2002-2003. El componente principal dentro del total de exportaciones registradas es el de la manufactura, el cual constituye el 99.1 por ciento del total. La industria de productos químicos representó el 72.4 por ciento del total de las exportaciones del sector manufacturero. En términos absolutos, esta industria fue la de mayor crecimiento en las exportaciones, con un incremento de \$6,296.8 millones, o un 18.9 por ciento, en comparación con el año fiscal anterior (**Tabla 7** y **Gráfica 8**). Por su parte, el sector de petróleo y carbón fue el de mayor crecimiento en términos porcentuales con un alza de 404.4 por ciento. Las industrias que mostraron disminuciones en las exportaciones fueron: alimentos (8.1 por ciento); ropa (21.0 por ciento); cuero y productos afines (40.1 por ciento); papel (44.5 por ciento); productos fabricados de metal (27.9 por ciento); equipo de transportación (11.5 por ciento) y muebles y productos relacionados (23.1 por ciento). Puede inferirse que estas industrias, las cuales en su mayoría son intensivas en mano de obra, han estado perdiendo competitividad en los mercados externos como consecuencia de la globalización de la economía. Sin embargo, una serie de industrias que habían mostrado una disminución en sus exportaciones entre el 2001 y el 2002, evidenciaron un aumento entre el 2002 y el 2003.

Tabla 7

EXPORTACIONES DE MERCANCÍA REGISTRADA POR SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SIAN)						
(Años fiscales - Millones de dólares)						
SIAN / NAICS		2001	2002	2003	Cambio Porcentual	
					2002/2001	2003/2002
	Total	46,900.8	47,172.3	55,175.3	0.6	17.0
11	Agricultura, silvicultura, pesca y caza	66.7	70.5	36.9	5.7	(47.6)
21	Minería	7.2	5.4	4.1	(24.9)	(24.6)
31-33	Manufactura	46,442.3	46,722.9	54,690.1	0.6	17.1
311	Alimentos	3,488.6	3,553.5	3,265.4	1.9	(8.1)
312	Productos de bebidas y de tabaco	353.4	278.6	304.0	(21.2)	9.1
313-314	Textiles	79.3	75.4	106.2	(4.9)	40.9
315	Ropa	601.5	545.8	431.1	(9.3)	(21.0)
316	Cuero y productos afines	261.5	159.7	95.6	(38.9)	(40.1)
321	Productos de madera	14.3	7.0	8.4	(51.0)	19.8
322	Papel	30.2	42.8	23.8	42.0	(44.5)
323	Imprenta	41.6	31.3	32.8	(24.8)	4.7
324	Productos de petróleo y de carbón	257.3	77.3	389.7	(70.0)	404.4
325	Químicos	30,767.1	33,307.1	39,603.9	8.3	18.9
326	Productos de plástico y de goma	133.0	107.5	142.7	(19.2)	32.8
327	Productos de minerales no metálicos	47.1	64.4	79.1	36.6	22.8
331	Metales primarios	205.0	78.2	78.8	(61.8)	0.8
332	Productos fabricados de metal	95.0	102.8	74.1	8.1	(27.9)
333	Maquinaria	680.4	508.7	616.8	(25.2)	21.3
334	Productos de computadora y electrónicos	6,094.5	4,404.7	5,686.3	(27.7)	29.1
335	Equipos eléctricos, enseres y componentes	1,213.8	984.3	1,200.4	(18.9)	22.0
336	Equipo de transportación	210.3	252.7	223.6	20.2	(11.5)
337	Muebles y productos relacionados	16.5	22.4	17.2	35.9	(23.1)
339	Manufactura miscelánea	1,851.9	2,118.9	2,310.2	14.4	9.0
	Otros sectores (1)	384.6	373.4	444.1	(2.9)	18.9

(1) Incluye servicios de reparación y mercancía no clasificada.

Nota: La clasificación de mercancía registrada de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte no equivale necesariamente a la Clasificación Industrial Uniforme.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tal es caso de las siguientes industrias: productos de bebidas y tabaco (9.1 por ciento); textiles (40.9 por ciento); productos de madera (19.8 por ciento); imprenta (4.7 por ciento); productos de petróleo y carbón (404.4 por ciento); productos de plástico y goma (32.8 por ciento); metales primarios (0.8 por ciento); maquinaria (21.3 por ciento); productos de computadora y electrónica (29.1 por ciento); equipos eléctricos, enseres y componentes (22.0 por ciento) y manufactura miscelánea (9.0 por ciento). El repunte de las exportaciones de dichas industrias representa un signo alentador en su recuperación o, por lo menos, en la estabilización de su actividad de exportación.

Gráfica 8



Empleo en la manufactura

Es menester señalar que el empleo en la manufactura ha disminuido desde la derogación de la Sección 936 del Código de Rentas Federal en el 1996. La pérdida de empleos ha sido más aguda en los sectores de uso intensivo de mano de obra, lo cual sugiere que además del impacto negativo de la derogación de dicha sección la manufactura se ha visto afectada negativamente por la competencia de países donde el costo relativo del factor trabajo es menor que en Puerto Rico. Así mismo, los acuerdos bilaterales y multilaterales de libre comercio entre Estados Unidos de Norteamérica y otros países representan un reto mayor al nivel de empleo manufacturero en Puerto Rico debido a la entrada del mercado estadounidense de productos manufacturados en el extranjero. Resulta necesario tener en perspectiva que dicho país es la principal fuente de inversión de Puerto Rico y, al mismo tiempo, representa el mercado más importante para las exportaciones locales.

Para el análisis del empleo generado por la industria manufacturera se utilizaron datos de la Encuesta de Establecimientos y de la Encuesta de Vivienda del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos de Puerto Rico. Según la Encuesta de Establecimientos, el sector de la manufactura generó unos 116,900 empleos durante el año fiscal 2003 lo que representa una disminución de 5,100 empleos, o 4.2 por ciento, respecto al año fiscal pasado (Tabla 8).

Tabla 8

NÚMERO DE EMPLEOS EN LA MANUFACTURA POR SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN)
(En miles de personas - Años fiscales)

SCIAN	1999	2000	2001	2002	2003	Cambio							
						Absoluto				Porcentual			
						2000-1999	2001-2000	2002-2001	2003-2002	2000/1999	2001/2000	2002/2001	2003/2002
Total	146	142.9	138.5	122.0	116.9	(3.2)	(4.5)	(16.5)	(5.1)	(2.2)	(3.1)	(11.9)	(4.2)
311 Alimentos	15.6	14.5	14.4	12.1	11.0	(1.2)	(0.1)	(2.3)	(1.1)	(7.4)	(0.5)	(15.9)	(8.9)
312 Bebidas y tabaco	3.7	3.4	3.6	3.4	3.4	(0.2)	0.1	(0.2)	(0.1)	(6.4)	4.1	(4.4)	(1.7)
315 Ropa	19.3	17.5	16.3	11.7	8.9	(1.8)	(1.3)	(4.5)	(2.8)	(9.1)	(7.1)	(28.0)	(23.8)
325 Químicos	28.6	29.5	29.1	30.4	31.6	0.8	(0.3)	1.2	1.3	2.9	(1.1)	4.3	4.1
3254 Farmacéuticas y medicina	23.4	24.3	24.3	25.8	27.3	0.9	(0.0)	1.5	1.6	3.7	(0.1)	6.1	6.1
326 Productos plásticos y de goma	4.3	4.1	3.8	3.4	3.2	(0.2)	(0.3)	(0.4)	(0.2)	(4.6)	(7.3)	(10.9)	(7.1)
327 Minerales no-metálicos	4.3	4.8	4.7	4.4	4.3	0.6	(0.1)	(0.3)	(0.1)	13.1	(1.9)	(6.7)	(3.4)
332 Productos de metales	6.8	7.3	7.2	6.4	6.1	0.5	(0.0)	(0.9)	(0.3)	6.6	(0.6)	(11.8)	(5.1)
334 Productos de computadoras y electrónicos	16.0	15.0	14.3	11.5	11.5	(1.0)	(0.6)	(2.9)	0.1	(6.4)	(4.3)	(19.9)	0.7
335 Equipo eléctrico	4.8	5.0	4.6	4.0	3.9	0.2	(0.4)	(0.5)	(0.1)	4.7	(8.5)	(11.9)	(2.1)
339 Industrias manufactureras misceláneas	11.7	11.7	12.0	11.8	12.1	0.0	0.3	(0.3)	0.4	0.1	2.7	(2.4)	3.1
Otros ¹	31.1	30.2	28.4	22.9	20.8	(0.9)	(1.8)	(5.5)	(2.1)	(2.8)	(5.9)	(19.4)	(9.1)

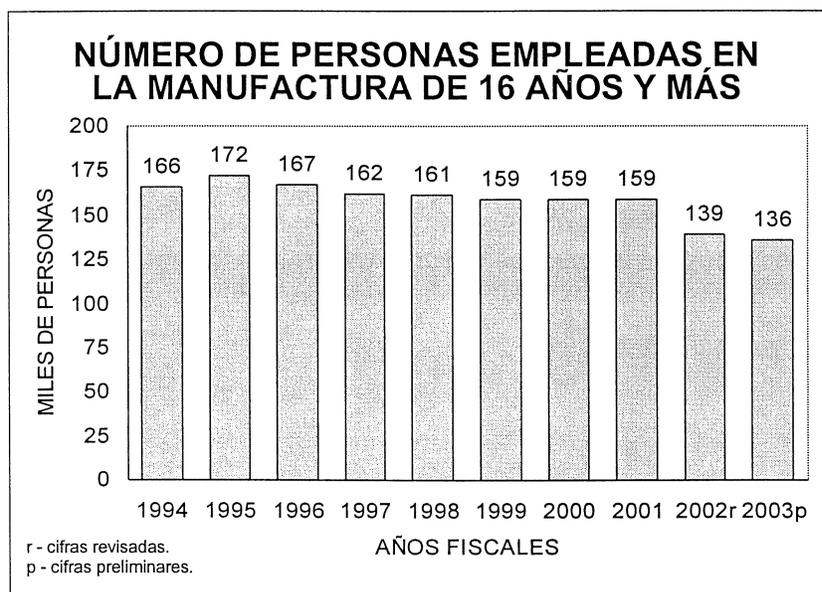
(1) Incluye servicios de reparación y mercancía no clasificada.

Nota: La clasificación de mercancía registrada de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte no equivale necesariamente a la Clasificación Industrial Uniforme.

Fuente: Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Encuesta de Establecimientos.

De acuerdo con la Encuesta de Vivienda, el empleo generado por la manufactura en el año fiscal 2003 fue de 136,000. El mismo estuvo 3,000 empleos por debajo de la cifra del año fiscal anterior y representó un 11.2 por ciento del empleo total (**Gráfica 9**). La administración pública, los servicios y el comercio sobrepasan la manufactura en importancia relativa en el empleo total generado por la economía de Puerto Rico. A partir del año fiscal 1996, se observa una tendencia declinante en los empleos generados por la manufactura. Ese año fue, precisamente, cuando se derogó la Sección 936 del Código de Rentas Federal del Gobierno federal. No obstante, los 3,000 puestos perdidos en el año fiscal 2003 son sustancialmente menores que la reducción de 20,000 empleos ocurrida en el año fiscal 2002. Le merma en el empleo manufacturero en el 2001-2002 parece estar más asociada a la recesión ocurrida en ese año que a otros factores.

Gráfica 9



Distribución del empleo manufacturero por grupo industrial

Los principales generadores de empleo en el sector de la manufactura fueron los grupos industriales de productos químicos e industrias manufactureras misceláneas. La industria farmacéutica, el grupo industrial más importante dentro del mencionado grupo industrial, aumentó su empleo en 6.1 por ciento entre el 2002 y el 2003. La tasa de crecimiento anual fue similar a la observada entre el 2001 y el 2002. Por su parte, en el 2002-2003, el grupo de industrias manufactureras misceláneas incrementó su nivel de empleo en 3.1 por ciento luego de haber experimentado una reducción de 2.4 por ciento en el año fiscal 2002. Los demás grupos manufactureros, sufrieron bajas en sus niveles de empleo en el 2002-2003. Sin embargo, existe un signo alentador en el sentido de que la reducción de 4.2 por ciento en el año fiscal 2003 es menor que la disminución de 11.9 por ciento experimentada durante el año fiscal 2002 (Tabla 8).

En el año fiscal 2003, la industrial de productos químicos contribuyó con el 23.4 por ciento del empleo en el sector manufacturero y experimentó una tasa de crecimiento de 4.1 por ciento en el número de personas empleadas. Es necesario señalar que el grupo industrial farmacéutico es el más importante dentro de la industria de productos químicos, con una aportación del 86.4 por ciento del empleo de ésta. El empleo en las farmacéuticas aumentó en 6.1 por ciento. Otro grupo industrial que manifestó un aumento en el empleo fue el de industrias manufactureras misceláneas, con 3.1 por ciento de en su tasa de crecimiento anual. El grupo industrial de productos de computadoras y electrónicos logró mantener en 11,500 su nivel de empleo para el 2002-2003 a pesar de haber experimentado un descenso de 19.9 por ciento entre el 2001 y el 2002.

Programa de Promoción de Industrias de la Compañía de Fomento Industrial

La Compañía de Fomento Industrial (CFI) es la entidad del Gobierno del Estado Libre Asociado encargada de la creación y retención de empleos en el sector de la manufactura y de servicios para exportación. La CFI ha desarrollado una campaña intensa para atraer más industrias manufactureras y de servicios para la exportación a Puerto Rico. De esta manera se intenta crear más empleos y, por ende, elevar el nivel de vida de los puertorriqueños.

Logros: año fiscal 2003

Durante el año fiscal 2003, la CFI logró promover 210 proyectos, de los cuales 26 eran empresas de servicios para exportación y 20 fueron firmas pertenecientes a actividades no manufactureras pero elegibles de acuerdo con los criterios aplicables en estos casos. El compromiso de empleo en estos proyectos fue de 11,069 personas, con una nómina anual estimada en \$234.7 millones y una inversión comprometida en maquinaria y equipo ascendente a \$596.2 millones (Tabla 9 y Gráfica 10).

Los grupos industriales con un mayor empleo comprometido fueron los siguientes: instrumentos y productos relacionados (1,802 o un 16.3 por ciento); alimentos y productos análogos (1,488 o un 13.4 por ciento); químicos y productos análogos (1,387 o un 12.5 por ciento) y ropa y otros productos textiles (1,073 ó 9.7 por ciento). Las industrias con una mayor participación relativa en la inversión comprometida fueron las de químicos y productos análogos, con \$265.3 millones, o el 44.5 por ciento del total de la

inversión comprometida; y la de instrumentos y productos relacionados, con \$106.8 millones, o un 17.9 por ciento de dicha inversión. Ambas industrias sumaron el 62.4 por ciento de la inversión comprometida en maquinaria y equipo.

Tabla 9

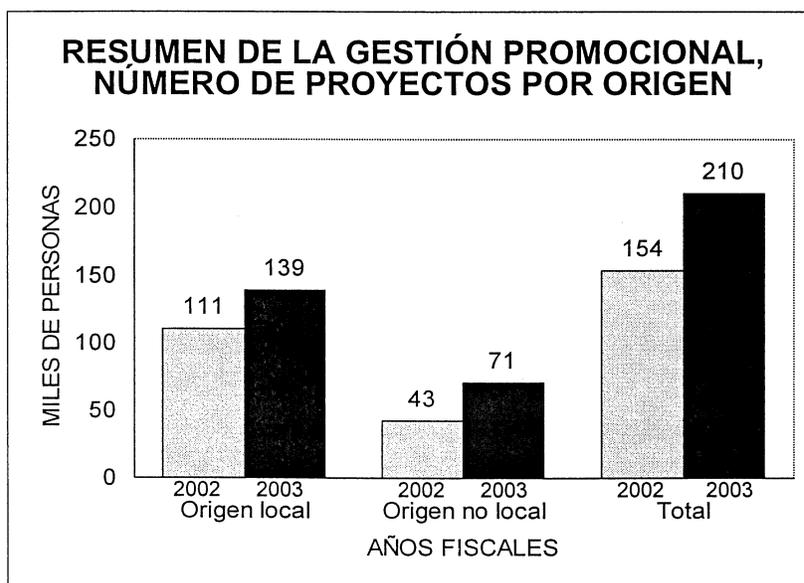
GESTIÓN PROMOCIONAL POR GRUPO INDUSTRIAL : AÑOS FISCALES

(En miles de personas - En dólares)

SIC		Datos de Compromisos de la Promoción				
		Proyectos	Empleo	Distribución Porcentual Empleo	Nómina	Inversión
	Total	210	11,069	100.0	234,665,184	596,246,702
00	No manufactura	20	549	5.0	11,731,938	9,216,459
20	Alimentos y productos análogos	20	1,488	13.4	17,146,247	54,858,422
21	Productos de tabaco	3	245	2.2	5,228,000	5,550,000
22	Productos textiles	0	0	0.0	0	0
23	Ropa y otros productos textiles	12	1,073	9.7	9,996,196	3,204,260
24	Productos de madera	5	87	0.8	1,306,248	1,965,893
25	Muebles y accesorios	6	124	1.1	1,194,472	287,532
26	Papel y productos análogos	8	552	5.0	6,038,577	24,762,798
27	Imprenta y publicaciones	9	128	1.2	1,710,276	1,111,854
28	Químicos y productos análogos	16	1,387	12.5	49,385,955	265,306,150
29	Prod. de petróleo y prod. de carbón	3	131	1.2	4,247,752	20,905,000
30	Prod. de goma y prod. plásticos	12	352	3.2	5,126,604	6,741,819
31	Cuero y productos de cuero	2	125	1.1	1,533,120	8,073,520
32	Productos de piedra, barro y cristal	16	449	4.1	8,663,529	18,289,974
33	Industrias primarias de metal	1	14	0.1	216,250	88,800
34	Productos fabricados de metal	17	624	5.6	8,845,656	43,054,530
35	Maquinaria y equipo industrial	6	386	3.5	8,485,754	2,280,000
36	Equipo eléctrico y electrónico	9	735	6.6	11,831,258	9,764,734
37	Equipo de transporte	3	300	2.7	20,317,423	4,785,000
38	Instrumentos y productos relacionados	12	1,802	16.3	52,566,796	106,806,776
39	Industrias manufactureras misceláneas	4	47	0.4	516,566	151,407
40	Industrias de servicios	26	471	4.3	8,576,567	9,041,774

Fuente: Compañía de Fomento Industrial, Área de Análisis Económico y Planificación Estratégica, Unidad de Recursos de Información.

Gráfica 10



Comparación de la gestión promocional entre los años fiscales 2002 y 2003

Una comparación de los esfuerzos de promoción industrial del año fiscal 2003 con los del año fiscal anterior revela que se promovieron 56 proyectos adicionales. El total de empleos comprometidos fue menor en 351 puestos, lo que representa una reducción de 3.1 por ciento. La nómina anual fue de \$234.7 millones, es decir, \$19.4 millones, o 7.6 por ciento, por debajo de la del año fiscal anterior. La inversión fue de \$596.2 millones, equivalente a una merma de \$867.6 millones en comparación con el año fiscal 2002 (\$1,463.8 millones). Aunque la inversión comprometida fue sustancialmente menor para el 2002-2003, es menester señalar que el pasado año fiscal estableció un récord en la inversión comprometida durante décadas. Aún así, se entiende que la cifra de \$ 596.2 millones es respetable y constituye la cifra más alta de inversión comprometida después de los años 2002 y 2000, en los cuales se establecieron cifras récord de inversión comprometida (Tabla 10, Gráficas 11, 12 y 13).

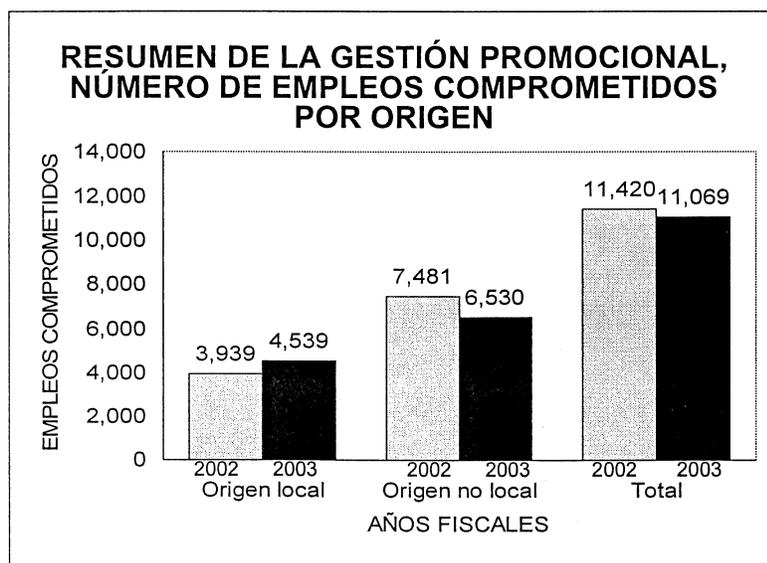
Tabla 10

RESUMEN DE LA GESTIÓN PROMOCIONAL DATOS DE COMPROMISOS EN LA PROMOCIÓN : AÑOS FISCALES
(En miles de personas - En dólares)

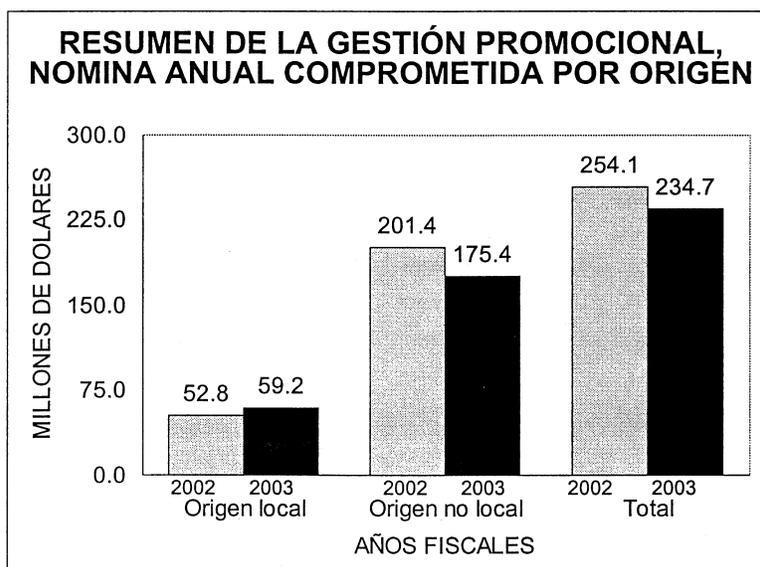
Compromisos	Origen Local		Origen No Local		Totales	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Proyectos	111	139	43	71	154	210
Empleo	3,939	4,539	7,481	6,530	11,420	11,069
Nómina	52,780,867	59,246,595	201,353,427	175,418,589	254,134,294	234,665,184
Inversión	52,279,786	97,483,585	1,411,505,419	498,763,117	1,463,785,205	596,246,702
Empleo por proyecto	35	33	174	92	74	53
Nómina por proyecto	475,503	426,234	4,682,638	2,470,684	1,650,223	1,117,453
Inversión por proyecto	470,989	701,321	32,825,707	7,024,833	9,505,099	2,839,270

Fuente: Compañía de Fomento Industrial, Área de Análisis Económico y Planificación Estratégica, Unidad de Recursos de Información.

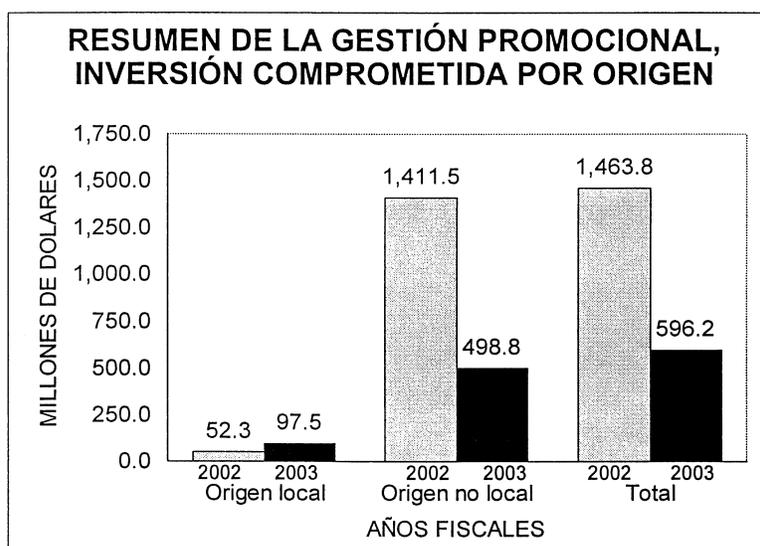
Gráfica 11



Gráfica 12



Gráfica 13



De los 210 proyectos promovidos durante el año fiscal 2003, 139 (66.2 por ciento) correspondieron al Programa de Industrias Puertorriqueñas (Industria Local). El empleo comprometido en dicho programa fue de 4,539 personas, lo que representa el 41.0 por ciento del empleo total comprometido ese año. La nómina anual y la inversión comprometida fueron estimadas en \$59.2 millones y \$97.5 millones, respectivamente. En el caso de la industria local, la promoción de proyectos, en el año fiscal 2003, aumentó en 25.2 por ciento, el compromiso de empleos en 15.2 por ciento y la nómina e inversión comprometida en 12.3 y 86.5 por ciento, respectivamente, en comparación con el año fiscal anterior. De este modo, puede afirmarse que el año fiscal 2003 fue uno de logros significativos para la promoción de la industria puertorriqueña.

Por otro lado, durante el año fiscal 2003, se promovieron 71 proyectos de origen no local (incluye proyectos de Estados Unidos y de otros países) con el compromiso de emplear unas 6,530 personas. La cifra de proyectos promovidos aumentó en un 65.1 por ciento sobre el año anterior. No obstante, la cantidad de empleos comprometidos fue 12.7 menor que la del pasado año fiscal. La nómina anual comprometida de estos proyectos fue de \$175.4 millones y la inversión comprometida ascendió a \$498.8 millones, reflejándose una disminución de 12.9 por ciento y 64.7 por ciento, respectivamente, al compararse con el año fiscal 2002. En promedio, se promovieron 53 empleos por cada proyecto con una nómina e inversión promedio de \$1.1 y \$2.8 millones, respectivamente. Estos datos sugieren que, durante el año fiscal 2003, se promovió una mayor cantidad de proyectos pequeños, en términos de empleo e inversión, que para el año fiscal 2002.

Comienzo de operaciones industriales

Durante el año fiscal 2003, comenzaron operaciones 146 firmas, las cuales se comprometieron a emplear unas 6,922 personas (**Tabla 11**). Estas emplearon al comienzo 5,748 personas, o el 83.0 por ciento del empleo total comprometido. Un elemento positivo sobre este particular es que, aunque el número de comienzos en el 2002-2003 fue similar al del año fiscal 2002 y el empleo comprometido y al comienzo fue menor, se observa que la proporción del empleo comprometido que se da al comienzo de operaciones fue, en el 2002-2003, de 83.0 por ciento en comparación con 74.5 por ciento en el 2001-2002 y 52.4 por ciento en el 2000-2001. De este modo, el porcentaje de empleo creado al comienzo de operaciones, para el año fiscal 2003, superó con creces a los dos años fiscales anteriores. Un análisis de los comienzos de operaciones de proyectos promovidos por origen, revela que el 72.6 por ciento fueron locales. Estas empresas comenzaron operaciones empleando el 59.5 por ciento del empleo total comprometido. Por su parte, las 40 firmas no locales iniciaron sus operaciones con un empleo al comienzo mayor que el nivel de empleo comprometido (104.5 por ciento). Se observa que las empresas no locales tienen una mayor proporción de empleo creado al comienzo de sus operaciones que las locales.

Tabla 11

RESUMEN DE COMIENZOS POR ORIGEN									
	2001			2002			2003		
	Local	No local	Total	Local	No local	Total	Local	No local	Total
Número comienzos	96	36	132	102	44	146	106	40	146
Empleo comprometido	5,880	6,658	12,538	3,678	6,974	10,652	3,300	3,622	6,922
Empleo comienzo	3,133	3,441	6,574	1,878	6,061	7,939	1,963	3,785	5,748
Por ciento*	53.3	51.7	52.4	51.1	86.9	74.5	59.5	104.5	83.0
Nómina comprometida**	76.3	137.4	213.7	52.0	183.5	235.5	43.4	98.5	141.9
Inversión comprometida**	49.1	287.5	336.7	53.7	833.4	887.1	40.2	192.5	232.6

* - El porcentaje se obtiene al dividir el empleo comienzo entre el empleo comprometido.

** - En millones de dólares.

Fuente: Compañía de Fomento Industrial, Área de Análisis Económico y Planificación Estratégica, Unidad de Recursos de Información.

Un dato significativo es que, en el año fiscal 2003, el 50.7 por ciento de los proyectos comenzados correspondió a Nuevos Proyectos (NB, por sus siglas en inglés)² y un 12.3 por ciento a Negocios Adicionales (AB, por sus siglas en inglés). De este modo, 63.0 de los proyectos fueron de nueva creación, en comparación con el 54.8 por ciento para el 2001-2002 (Tabla 12). En términos de los empleos comprometidos, en el año fiscal 2003, el 46.8 por ciento correspondió a nuevas entidades (NB y AB) en contraste con el 28.5 correspondiente al 2001-2002. Es menester señalar que, en el 2002-2003, el 27.3 por ciento del empleo comprometido fue de reaperturas. Esa proporción fue de 43.5 por ciento en el año fiscal 2002. En el año fiscal 2003, los proyectos tomados conjuntamente (NB, AB, PR y XT) cumplieron con el 83.0 por ciento del empleo comprometido al comienzo de las operaciones, en comparación con el 74.5 por ciento en el 2001-2002. Esto implica que, en el año fiscal 2003, se logró una mayor proporción del compromiso, en la etapa incipiente de las empresas, que en el año fiscal anterior.

Tabla 12

COMIENZOS POR TIPO DE NEGOCIO

(Años fiscales)

Año origen	Número de comienzos	Empleo comprometido	Empleo al comienzo	Por ciento*	Nómina comprometida**	Inversión comprometida**
2002						
Local	102	3,678	1,878	51.1	52.0	53.7
No local	44	6,974	6,061	86.9	183.5	833.4
Total	146	10,652	7,939	74.5	235.5	887.1
Por clasificación						
AB	11	659	231	35.1	10.8	27.6
NB	69	2,382	1,047	44.0	56.3	209.0
RP	26	4,631	4,885	105.5	98.1	232.9
XT	40	2,980	1,776	59.6	70.3	417.6
Total	146	10,652	7,939	74.5	235.5	887.1
2003						
Local	106	3,300	1,963	59.5	43.4	40.2
No local	40	3,622	3,785	104.5	98.5	192.5
Total	146	6,922	5,748	83.0	141.9	232.6
Por clasificación						
AB	18	884	607	68.7	12.5	18.6
NB	74	2,356	1,715	72.8	37.9	37.7
RP	23	1,896	1,770	93.4	51.4	60.8
XT	31	1,786	1,656	92.7	40.1	115.4
Total	146	6,922	5,748	83.0	141.9	232.6

AB = Negocio Adicional

RP = Reapertura de Negocio

NB = Negocio Nuevo

XT = Extensión de Negocio

* - El porcentaje se obtiene al dividir el empleo comienzo entre el empleo comprometido.

**- En millones de dólares.

Fuente: Compañía de Fomento Industrial, Área de Análisis Económico y Planificación Estratégica, Unidad de Recursos de Información.

Cierres permanentes

Por otro lado, en el año fiscal 2003, cerraron operaciones 42 entidades de forma permanente, las cuales empleaban 617 personas al momento del cierre (Tabla 13, Gráficas 14, 15 y 16). Estas cifras representan una disminución significativa en el número de cierres y empleos perdidos en comparación con el año fiscal anterior cuando se registraron 78 y 3,051, respectivamente. Las firmas de origen local registraron el mayor número de cierres con 26 casos, o el 61.9 por ciento del total. Al momento del cierre, en éstas laboraban 131 personas. Las no locales registraron la mayor cantidad de empleos perdidos con 486, o el 78.8 por ciento del total.

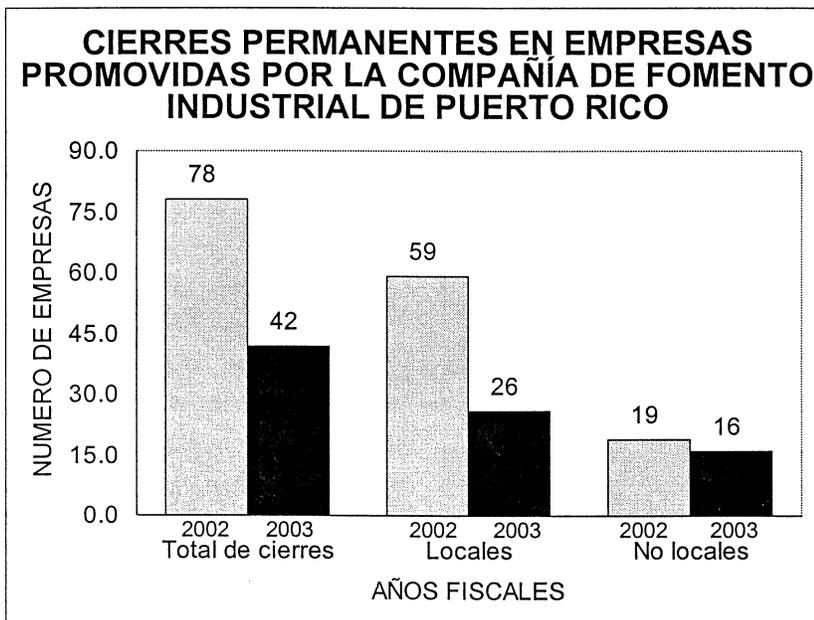
La merma significativa en cierres permanentes en las firmas promovidas por la CFI, unida a la reducción en la pérdida de empleos evidenciada en las Encuestas de Vivienda y de Establecimientos del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos de Puerto Rico, ofrecen un cuadro alentador en el empleo del sector manufacturero. Estos indicadores sugieren que la reducción acelerada en la pérdida de empleos manufactureros se ha estabilizado.

Tabla 13

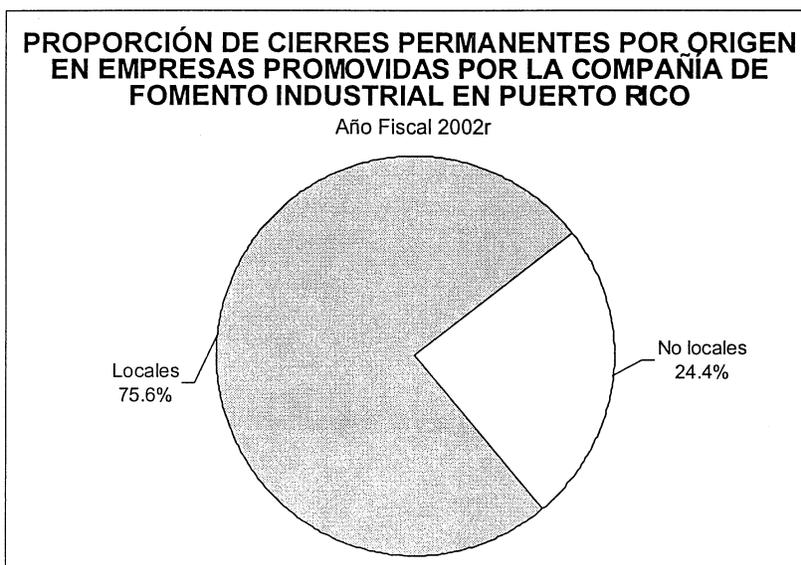
CIERRES PERMANENTES (Años fiscales)		
Origen	2002	2003
Total	78.0	42.0
Locales	59.0	26.0
Por ciento	75.6	61.9
No locales	19.0	16.0
Por ciento	24.4	38.1
Empleo al cierre	3,051.0	617.0
Locales	1,342.0	131.0
Por ciento	44.0	21.2
No locales	1,709.0	486.0
Por ciento	56.0	78.8

Fuente: Compañía de Fomento Industrial, Área de Análisis Económico y Planificación Estratégica, Unidad de Recursos de Información.

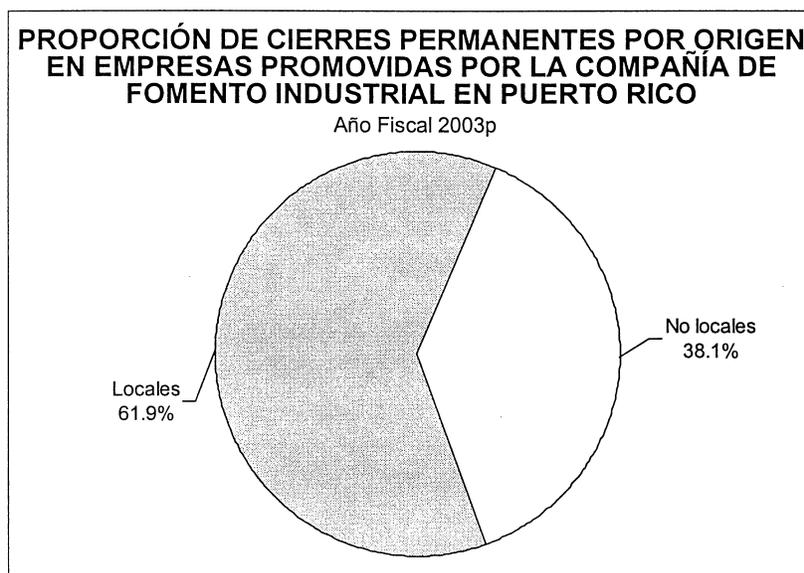
Gráfica 14



Gráfica 15



Gráfica 16



Estrategias para el desarrollo futuro del sector manufacturero

El sector manufacturero enfrenta grandes retos para su desarrollo futuro dada la desaparición de la Sección 936 del Código de Rentas Federal y la globalización de la economía. No obstante, el Gobierno del Estado Libre Asociado de Puerto Rico ha implantado una serie de medidas para afrontar el efecto adverso de los dos factores mencionados y mantener la competitividad de este sector económico. Entre el conjunto de estrategias formuladas para alcanzar este objetivo se han implantado las siguientes:

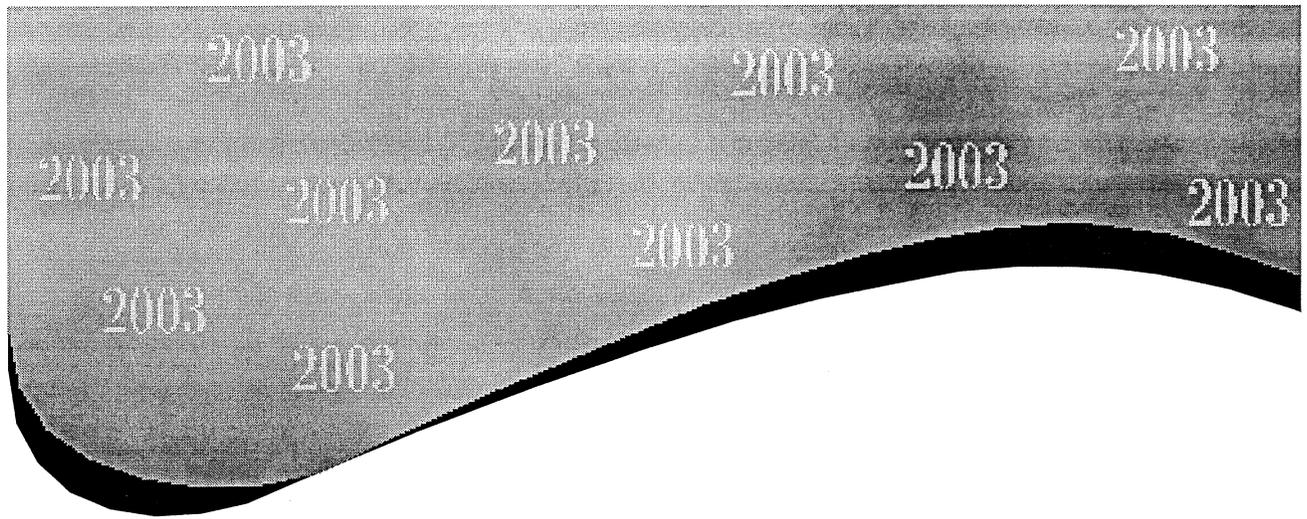
- Utilizar al máximo la autonomía fiscal del Estado Libre Asociado de manera que los incentivos contributivos en el nivel local sean de beneficio en la atracción de capital. Se han aprobado 27 leyes de incentivos contributivos en el ámbito local para fortalecer el sector manufacturero. Entre éstas, pueden mencionarse: la Ley 145 de octubre de 2001 (Industrias Pioneras), la cual ofrece una tasa contributiva menor de 2 por ciento sobre los ingresos generados a industrias de tecnología innovadora y que empleen a personas de altas destrezas científicas, tecnológicas y gerenciales; y la Ley 109 de agosto de 2001, la que concede un crédito contributivo de 50 por ciento del efectivo utilizado para la adquisición de un negocio exento en proceso de cerrar operaciones.
- Bajar el costo de hacer negocios en Puerto Rico con el fin de mantener la competitividad frente a otros países o regiones. Se aprobó un reglamento para ofrecer tarifas reducidas en el consumo de energía eléctrica para nuevas empresas manufactureras o expansión de las ya establecidas.
- Agilización en el otorgamiento de permisos mediante la simplificación de los procesos salvaguardando el cumplimiento de los criterios ambientales. Se revisaron los reglamentos luego de un proceso de diálogo con el sector privado.
- Establecimiento de conglomerados o *clusters* de alta tecnología en los cuales se ofrecen incentivos contributivos a empresas de tecnología innovadora (industrias pioneras) que requieren empleados con un alto nivel de destrezas científicas, tecnológicas y gerenciales. Se han establecido cinco *clusters* a saber: industria farmacéutica; biotecnología; instrumentos médicos y científicos; industria electrónica; comunicaciones y tecnología informática.
- Adiestramiento y readiestramiento a trabajadores desplazados por el cierre de fábricas para reubicarlos en empresas de alta tecnología.
- Fortalecimiento del empresario y el capital puertorriqueño mediante el otorgamiento de incentivos contributivos sobre ganancias de capital a empresas que compran productos manufacturados en Puerto Rico. Se han creado programas en el Banco de Desarrollo Económico para proveer financiamiento a empresas pequeñas y para jóvenes con metas empresariales.
- Reenfoco del sector cooperativista para canalizar activos financieros a entidades de manufactura y de servicios (Ley 186 de diciembre de 2001). Se ha promovido el control cooperativista de empresas en vías de cierre para rescatar los empleos, a la vez que se fomenta el surgimiento de nuevas empresas productivas organizadas en forma de cooperativas. De este modo, se reenfoca el movimiento cooperativista de uno que fomenta el consumo mediante el otorgamiento de préstamos a uno involucrado en la función productiva manufacturera.
- Proyecto Puerto Rico 2025 el cual da forma a la visión del futuro desarrollo económico y social del País a largo plazo para mantenerlo competitivo dentro de un contexto de economía globalizada, mercados regionales e integrados y con competidores en el nivel internacional.

Este proyecto tiene como meta principal establecer objetivos concretos y cuantificables de lo que Puerto Rico necesita dentro de 20 años y cómo lograrlos. Esta visión será el resultado de un proceso participativo y debe adoptar un enfoque integrado para el desarrollo económico y social balanceado y sostenible.

En resumen, el desarrollo futuro de la manufactura dependerá, en gran medida, de las estrategias y políticas públicas que se implanten para mejorar su competitividad dentro del contexto de una economía globalizada. Dada la aportación de esta industria a la economía de Puerto Rico es menester que su mejoramiento tenga prioridad en la política de desarrollo económico del País. 

NOTAS

1. Entre éstos se incluyen: productos químicos y derivados; maquinaria excepto eléctrica; maquinaria eléctrica; equipo de transportación e instrumentos profesionales y científicos.
2. De acuerdo con la nomenclatura de la CFI para clasificar los proyectos promovidos, estas siglas significan lo siguiente: NB (Nuevos Negocios o *New Business*) son aquellos proyectos cuyos dueños poseen un interés mayor al 50 por ciento de otra empresa establecida en Puerto Rico; AB (*Additional Business*) es un proyecto que conlleva la creación de una unidad nueva y separada de una firma que tenga presencia en el país; Extensión (XT) es un proyecto que resulta de la ampliación de una firma ya existente; y Reapertura (RP) es un proyecto cuyo cierre ha sido evitado por la gestión de Fomento.



El Sector de Comercio en la Economía de Puerto Rico

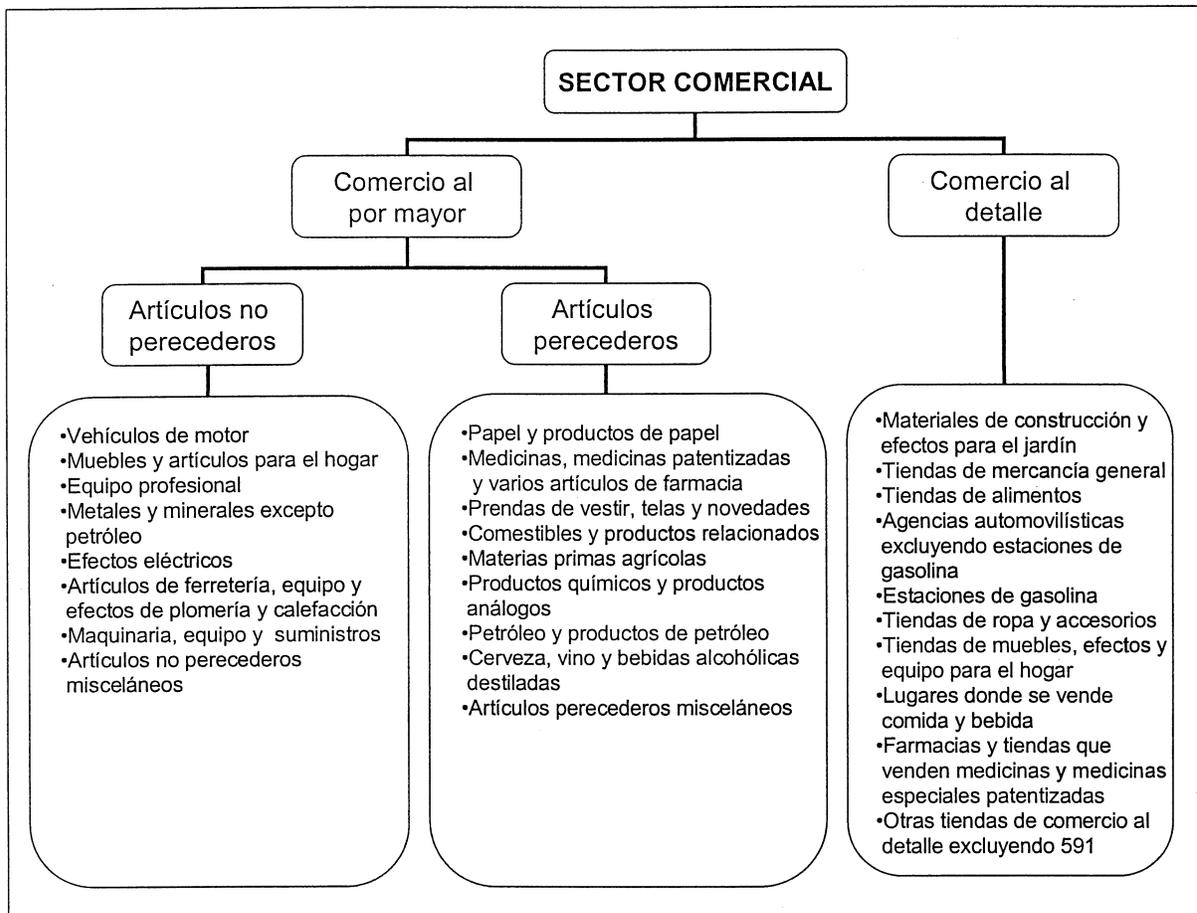
CAPITULO
VII

EL SECTOR DE COMERCIO EN LA ECONOMÍA DE PUERTO RICO*

Introducción

Durante la pasada década, el sector comercial en Puerto Rico continuó aportando grandemente a la economía y a la creación de empleos del país. En los pasados veinte años, este sector consistentemente ha generado alrededor del 20 por ciento del empleo del país (Kicinski, 2003). A pesar de esta consistencia en la generación de empleos, el sector comercial ha experimentado grandes cambios en los niveles de empleo en los distintos subsectores en que se descompone (Diagrama 1).

Diagrama 1



Según los datos de Censo federal (Tablas 1 y 2), del 1987 al 2001, el número de empleos en el comercio al por mayor aumentó de 37,665 a 41,454 empleos, para un alza de 10 por ciento. En el caso del comercio al detalle, el número de empleos aumentó de 88,530 a 172,619, para un aumento de 95 por ciento, durante el mismo periodo¹ (Tabla 3).

*Por: Eduardo A. Kicinski, Ph.D., Departamento de Economía, Recinto Universitario de Mayagüez.

Tabla 1

TOTAL DE EMPLEOS 1987 Y 2001				
(Por sector comercial)				
Código CIU	Tipo de operación y negocio	1987	2001	Cambio porcentual
	Comercio al por mayor	37,665	41,454	10.1
50	Artículos no perecederos	16,178	19,376	19.8
501	Vehículos de motor y piezas y artículos para automóviles	2,239	3,475	55.2
502	Muebles y artículos para el hogar	729	634	(13.0)
503	Madera y otros materiales de construcción	1,326	1,151	(13.2)
504	Equipo profesional y comercial	3,748	4,612	23.1
505	Metales y minerales excepto petróleo	268	742	176.9
506	Efectos eléctricos	1,843	2,263	22.8
507	Artículos de ferretería, equipo y efectos de plomería y calefacción	1,409	1,729	22.7
508	Maquinaria, equipo y suministros	3,641	3,479	(4.4)
509	Artículos no perecederos misceláneos	975	1,291	32.4

Fuente: Economic Censuses of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

Tabla 2

TOTAL DE EMPLEOS 1987 Y 2001				
(Por sector comercial)				
Código CIU	Tipo de operación y negocio	1987	2001	Cambio porcentual
	Comercio al por mayor	37,665	41,454	10.1
51	Artículos perecederos	21,477	21,322	(0.7)
511	Papel y productos de papel	769	914	18.9
512	Medicinas, medicinas patentizadas y varios artículos de farmacia	3,646	3,653	0.2
513	Prendas de vestir, telas y novedades	1,408	1,370	(2.7)
514	Comestibles y productos relacionados	8,308	9,108	9.6
515	Materias primas agrícolas	215	123	(42.8)
516	Productos químicos y productos análogos	950	1,064	12.0
517	Petróleo y productos de petróleo	907	842	(7.2)
518	Cerveza, vino y bebidas alcohólicas destiladas	1,292	1,157	(10.4)
519	Artículos perecederos misceláneos	3,982	3,091	(22.4)

Fuente: Economic Censuses of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

Tabla 3

TOTAL DE EMPLEADOS 1987 Y 2001				
(Por sector comercial)				
Código CIU	Tipo de operación y negocio	1987	2001	Cambio porcentual
	Comercio al detalle	88,530	172,619	95.0
520	Materiales de construcción y efectos para el jardín	4,866	8,136	67.2
530	Tiendas de mercancía general	11,222	23,030	105.2
540	Tiendas de alimentos	17,265	28,526	65.2
550	Agencias automovilísticas excluyendo estaciones de gasolina	6,244	13,371	114.1
554	Estaciones de gasolina	3,244	5,326	64.2
560	Tiendas de ropa y accesorios	13,166	17,300	31.4
570	Tiendas de muebles, efectos y equipo para el hogar	4,470	8,046	80.0
580	Lugares donde se vende comida y bebida	15,509	45,142	191.1
591	Farmacias y tiendas que venden medicinas y medicinas especiales patentizadas	4,641	8,990	93.7
590	Otras tiendas de comercio al detalle excluyendo 591	7,903	10,871	37.6

Fuente: Economic Census of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

El comercio al detalle cobra cada vez más importancia a medida que continúa creciendo el número de establecimientos comerciales. En el 1987, el número de establecimientos comerciales al detalle era de 11,451. En el 2001, aumentó a 14,529, equivalente a un alza de 26.9 por ciento. Por otro lado, en ese mismo periodo, el número de establecimientos comerciales al por mayor sólo aumentó de 2,596 a 2,674, para un leve incremento de 3 por ciento. A continuación se analiza el cambio observado en los niveles de empleo en los distintos subsectores en que se divide el sector comercial, utilizando la Clasificación Industrial Uniforme (SIC, por sus siglas en inglés) del Censo federal.

El comercio al por mayor y la creación de empleos

Durante el periodo del 1987 al 2001, hubo cambios significativos en distintos sectores del comercio al por mayor. En el renglón de artículos no perecederos, se observó un aumento significativo en la creación de empleos (Tabla 1) en los negocios asociados con vehículos de motor y piezas y artículos para automóviles; equipo profesional y comercial; metales y minerales excepto petróleo; efectos eléctricos; artículos de ferretería, equipo y efectos de plomería y calefacción; y artículos no perecederos misceláneos. Por otro lado, los empleos disminuyeron en los negocios asociados con muebles y artículos para el hogar; madera y otros materiales de construcción; y maquinaria, equipo y suministros. En el renglón de artículos perecederos, la situación fue menos positiva (Tabla 2). Sólo los negocios asociados con el papel y productos de papel; comestibles y productos relacionados; y productos químicos y productos análogos, experimentaron un crecimiento significativo en el empleo. En el renglón de medicinas y medicinas patentizadas y varios artículos de farmacia, hubo un estancamiento. Mientras que en los establecimientos de prendas de vestir; telas y novedades; materias primas agrícolas; petróleo y productos de petróleo; cerveza, vino y bebidas alcohólicas destiladas; y artículos perecederos misceláneos, se observó una disminución en el número de empleos.

La movilidad de trabajadores de un tipo de negocio a otro es una característica de una economía dinámica, que refleja cambios en las condiciones del mercado. En la medida en que un sector de la economía pueda absorber los trabajadores de los sectores menos afortunados, la situación laboral no empeorará, siempre y cuando los salarios y condiciones de empleo sean comparables. Es importante resaltar, sin embargo, que los trabajadores desplazados pueden incurrir en costos de transacción al trasladarse de un sector a otro.

El desplazamiento intersectorial de los trabajadores puede ser causado por varias razones. Como resultado de cambios en el patrón de consumo de los consumidores, algunos negocios pueden experimentar cambios en la demanda de sus productos, lo que afecta el empleo de estos sectores. Hay eventos que pueden provocar cambios en los patrones de consumo. No es sorprendente que, luego del Huracán Georges en el 1998, las familias modificaran su patrón de consumo con respecto a ciertos productos. Un ejemplo concreto es el aumento en las preferencias por viviendas de cemento, en vez de viviendas de madera, con el fin de resistir los azotes de un futuro evento atmosférico. Esto, entre otros factores, podría explicar la reducción de 13 por ciento del empleo en el sector de madera y otros materiales de construcción.

Otra posible causa para explicar la reducción de empleos en ciertos sectores es la entrada de las llamadas megatiendas al mercado. A medida que las megatiendas se convierten en la opción principal de muchos detallistas, irán sustituyendo a los mayoristas. La reducción de 10.4 por ciento del empleo en los negocios de cervezas, vino y bebidas alcohólicas destiladas pudo haber sido causada por la entrada de ocho megatiendas: Sam's Club en Bayamón (2); Carolina; Caguas; Hatillo; Humacao; Ponce; y Mayagüez, que pasaron a convertirse en suplidores de muchos pequeños negocios.

El surgimiento del mercado virtual del internet se ha convertido en una opción adicional que tiene el consumidor puertorriqueño. A medida que éste utiliza más dicho mecanismo para hacer sus compras,

va desplazando el mercado tradicional, eliminando intermediarios comerciales. A medida que más puertorriqueños tengan acceso a este medio de comunicación, su efecto en el comercio local pudiera ser mayor. Debe señalarse que los negocios puertorriqueños no han sido lo suficientemente agresivos en la utilización de este nuevo mercado para abrir nuevas oportunidades comerciales, particularmente si se toma en cuenta la ventaja de conocer dos de los idiomas más utilizados a nivel mundial.

Por último, otra posible causa de los cambios observados en el empleo de los negocios del comercio al por mayor son los cambios asociados con la ventaja competitiva de los productores y sus costos de producción. A medida que Puerto Rico pierde la ventaja competitiva que tenía en ciertos sectores, los niveles de empleo van a verse afectados negativamente. Por ejemplo, la industria agrícola en Puerto Rico ha tenido que enfrentar la competencia de los productos mexicanos luego de la mayor apertura al comercio internacional, viabilizada por el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. Este es un elemento que, entre otros, podría explicar la reducción en 42.8 por ciento de los empleos en los negocios asociados con materias primas agrícolas.

El comercio al detalle y la creación de empleos

Los negocios comerciales al detalle experimentaron un enorme crecimiento en el empleo durante los últimos catorce años. En el 1987, el total de empleados en este sector era de 88,530. Esta cifra aumentó a 172,619 en el 2001, para un alza de 95 por ciento. Todos los componentes en que se subdividen los negocios al detalle experimentaron un crecimiento en los empleos (Tabla 3). Resulta muy interesante el significativo aumento de 191 por ciento en los negocios y lugares donde se vende comida y bebida. Esto puede reflejar un cambio en el patrón de consumo de los puertorriqueños, a medida que auspician más los lugares de comida rápida, como alternativa a comer en casa. A medida que más mujeres optan por participar en el mercado laboral, la opción de comer fuera luce más atractiva.

Otros negocios que observaron un gran crecimiento en los empleos fueron aquellos asociados con las agencias automovilísticas, excluyendo estaciones de gasolina, con un aumento de 141 por ciento. La cultura del automóvil entre los puertorriqueños, continúa siendo muy fuerte. Por otro lado, las tiendas y negocios asociados con la venta de ropa y accesorios experimentaron un crecimiento más moderado de 31.4 por ciento.

El aumento significativo del empleo generado por el comercio al detalle puede ser explicado, entre otros factores, por el alto grado de consumerismo de los puertorriqueños. La actividad principal de muchos puertorriqueños es su visita a los centros comerciales. En vista de esto, no debe sorprender que, durante este periodo, se haya observado un aumento en el empleo generado por este sector comercial.

Otra posible causa para explicar el aumento del empleo en este sector fue el aumento en la actividad económica del país. En el 1987, el producto interno bruto a precios constantes (1954) fue de \$5,705.2 millones. Catorce años después, en el 2001, éste aumentó a \$10,574.9 millones, para un alza de 85.3 por ciento. El aumento en la actividad económica propició un aumento en el ingreso personal disponible. En el 1987, el ingreso personal disponible era de \$4,463.1 millones. En el 2001, éste aumentó a \$8,222.5 millones u 84.2 por ciento. Este aumento en la actividad económica, y el ingreso que generó, alimentó

el gasto de consumo personal durante este mismo periodo. En el 1987, el gasto de consumo personal fue de \$4,860.5 millones. Para el 2001, dicho gasto totalizó \$7,991.6 millones, para un aumento de 64.4 por ciento. A medida que la actividad económica genera un aumento en el ingreso personal disponible, las personas aumentan su gasto de consumo personal. Esto, a su vez, alimenta la creación de empleos en los negocios comerciales al detalle.

El comercio y el costo de la mano de obra

Aunque la creación de empleos es de por sí importante, hay que resaltar el hecho de que no necesariamente todos los empleos creados son de carácter permanente, ni a tiempo completo. Además, hay que tomar en cuenta que no todos los empleos creados son adecuadamente remunerados. El Censo federal ofrece el dato anual de la nómina pagada por tipo de negocio en el sector comercial (<http://www.census.gov>). Si esta cifra se divide entre el número de trabajadores empleados por cada sector, se obtiene el costo promedio anual del empleo de la mano de obra. Es importante resaltar que, aún cuando el comercio al detalle observó un aumento significativo de 95 por ciento en su nivel de empleo, el mismo no es adecuadamente remunerado. En el 2001, el costo promedio anual de un empleado en el comercio al detalle fue de \$12,190 (Tabla 4). Esto representa un salario por hora de \$5.86², poco más que el salario mínimo federal. Por otro lado, aunque en el comercio al por mayor se observó un aumento más moderado (10 por ciento) en la creación de empleos, estos empleos fueron mejor remunerados (Tablas 5 y 6). En el 2001, el costo promedio anual de un empleado en el comercio al por mayor fue de \$26,721, lo que representa un salario por hora de \$12.85³.

Durante el periodo del 1987 al 2001, el índice de precios para deflacionar los gastos de consumo personal aumentó en 36.4 por ciento⁴. Por lo tanto, para mantenerse a la par con el aumento en el costo de la vida, los trabajadores tenían que obtener un aumento en su salario anual de al menos 36.4 por

Tabla 4

COSTO PROMEDIO DE LA MANO DE OBRA 1987 Y 2001						
(En miles de dólares - Por sector comercial)						
Código CIU	Tipo de operación y negocio	Nómina anual 1987	Costo* promedio 1987	Nómina anual 2001	Costo* promedio 2001	Cambio porcentual
	Comercio al detalle	704,083	8.0	2,104,310	12.2	53.3
520	Materiales de construcción y efectos para el jardín	43,890	9.0	108,912	13.4	48.4
530	Tiendas de mercancía general	100,920	9.0	285,911	12.4	38.0
540	Tiendas de alimentos	123,911	7.2	296,505	10.4	44.8
550	Agencias automovilísticas excluyendo estaciones de gasolina	65,932	10.6	240,647	18.0	70.4
554	Estaciones de gasolina	22,910	7.1	52,236	9.8	38.9
560	Tiendas de ropa y accesorios	96,017	7.3	183,269	10.6	45.3
570	Tiendas de muebles, efectos y equipo para el hogar	39,718	8.9	125,177	15.6	75.1
580	Lugares donde se vende comida y bebida	106,480	6.9	420,142	9.3	35.6
591	Farmacias y tiendas que venden medicinas y medicinas especiales patentizadas	40,377	8.7	148,854	16.6	90.3
590	Otras tiendas de comercio al detalle excluyendo 591	63,928	8.1	148,266	13.6	68.6

* = Nómina anual / Número de empleados.

Fuente: Economic Censuses Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

Tabla 5

COSTO PROMEDIO DE LA MANO DE OBRA 1987 Y 2001

(En miles de dólares - Por sector comercial)

Código CIU	Tipo de operación y negocio	Nómina anual 1987	Costo* Promedio 1987	Nómina anual 2001	Costo* Promedio 2001	Cambio porcentual
	Comercio al por mayor	546,807	14.5	1,107,711	26.7	84.1
50	Artículos no perecederos	246,804	15.3	523,729	27.0	77.2
501	Vehículos de motor y piezas y artículos para automóviles	31,765	14.2	130,733	37.6	165.2
502	Muebles y artículos para el hogar	9,167	12.6	10,508	16.6	31.8
503	Madera y otros materiales de construcción	14,650	11.0	24,066	20.9	89.2
504	Equipo profesional y comercial	68,126	18.2	138,386	30.0	65.1
505	Metales y minerales excepto petróleo	3,280	12.2	14,099	19.0	55.3
506	Efectos eléctricos	37,906	20.6	57,352	25.3	23.2
507	Artículos de ferretería, equipo y efectos de plomería y calefacción	18,357	13.0	39,294	22.7	74.4
508	Maquinaria, equipo y suministros	52,868	14.5	85,027	24.4	68.3
509	Artículos no perecederos misceláneos	10,685	11.0	24,264	18.8	71.5

* = Nómina anual / Número de empleados.

Fuente: Economic Censuses of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

Tabla 6

COSTO PROMEDIO DE LA MANO DE OBRA 1987 Y 2001

(En miles de dólares - Por sector comercial)

Código CIU	Tipo de operación y negocio	Nómina anual 1987	Costo* Promedio 1987	Nómina anual 2001	Costo* Promedio 2001	Cambio porcentual
	Comercio al por mayor	546,807	14.5	1,107,711	26.7	84.1
51	Artículos perecederos	300,003	14.0	555,627	26.1	86.6
511	Papel y productos de papel	14,818	19.3	19,362	21.2	9.9
512	Medicinas, medicinas patentizadas y varios artículos de farmacia	75,297	20.7	156,023	42.7	106.8
513	Prendas de vestir, telas y novedades	15,567	11.1	20,871	15.2	37.8
514	Comestibles y productos relacionados	93,987	11.3	193,592	21.3	87.9
515	Materias primas agrícolas	3,375	15.7	1,771	14.4	(8.3)
516	Productos químicos y productos análogos	14,082	14.8	26,532	24.9	68.2
517	Petróleo y productos de petróleo	18,129	20.0	22,719	27.0	35.0
518	Cerveza, vino y bebidas alcohólicas destiladas	24,036	18.6	42,918	37.1	99.4
519	Artículos perecederos misceláneos	40,712	10.2	71,839	23.2	127.3

* = Nómina anual / Número de empleados.

Fuente: Economic Censuses of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

ciento para el mismo periodo. Aquellos trabajadores que experimentaron aumentos por debajo de este porcentaje habrían sufrido una disminución en términos reales en el poder adquisitivo de sus ingresos laborales.

En el comercio al por mayor, los negocios asociados con la venta de muebles, efectos eléctricos y petróleo, experimentaron una disminución de sus ingresos en términos reales. En los negocios asociados con la venta de materia prima agrícola la situación fue más adversa, al observarse una disminución, en términos absolutos, de 8.3 por ciento en los ingresos de los empleados. En el comercio al detalle solamente los negocios y lugares donde se vende comida y bebida experimentaron una leve disminución en los ingresos, en términos del poder adquisitivo de dicho ingreso. Llama la atención que los cambios observados en el comercio al detalle son más moderados que los observados en el comercio al por mayor. Durante el periodo del 1987 al 2001, el comercio al detalle observó un aumento de 53.3 por ciento en el costo promedio anual de los empleados, a precios corrientes. Mientras, que el

comercio al por mayor observó un aumento de 84.1 por ciento para el mismo periodo. Al tomar en cuenta que el costo de la vida aumentó en un 36.4 por ciento, el aumento en el ingreso observado por los trabajadores en el comercio al detalle, resulta ser relativamente pequeño.

En el 1987, un empleado del sector de comercio al detalle ganaba anualmente, en promedio, \$7,950. Esto es poco más de la mitad⁵ de lo que ganaba un empleado en el comercio al por mayor (\$14, 518). En el 2001, el empleado en el comercio al detalle ganaba solamente un 46 por ciento de lo que devengaba un empleado en el comercio al por mayor⁶. Aunque ambos empleados pertenecen al sector del comercio, los empleados del comercio al detalle se asemejan más, en términos de sus salarios, al sector de servicios (**Tabla 7**). En el 1987, el costo promedio anual de un empleado en el sector de servicios fue de \$10,747. En el 2001, el costo promedio anual de un empleado en este sector aumentó a \$16,516. Del 1987 al 2001, el costo promedio anual de los empleados del sector de servicios aumentó en 53.6 por ciento, lo que representa un aumento casi idéntico al que se observó en el comercio al detalle (53.3 por ciento). Esto no debe sorprender, pues ambos pertenecen al llamado sector terciario. Según el marco teórico basado en los conceptos del desarrollo económico⁷, la economía se divide en tres sectores: primario (agricultura, minería y pesca), secundario (manufactura y construcción) y el terciario (otros servicios o actividades). Por lo tanto, como el sector del comercio al detalle se nutre del crecimiento industrial, su trayectoria sigue a la par con los demás sectores de servicios. Lo que resulta sorprendente es la trayectoria que han seguido los salarios que devengan los empleados del comercio al por mayor. Estos asemejan más la experiencia de los empleados de la manufactura. En el 2001, el costo promedio anual de un empleado en la manufactura era de \$26,075, lo que compara favorablemente con los \$26,721 que recibía el empleado en el comercio al por mayor.

Tabla 7

RELACION DE LA COMPENSACION ANUAL PROMEDIO

(En dólares - Por sector industrial)

Sector	Compensación anual promedio 1987	Compensación anual promedio 2001	Cambio porcentual
Comercio al por mayor	14,518	26,721	84.05
Comercio al detalle	7,950	12,190	53.33
Servicios	10,747	16,516	53.68
Manufactura	15,308	26,075	70.34

Notas: Para obtener la compensación anual de los trabajadores en el sector de la manufactura en el 1987, se utilizó la información provista por el Informe Económico al Gobernador 1996, tablas 11 y 33.

La compensación anual promedio se obtuvo dividiendo el pago de nómina de empleados por el número de empleados.

Fuente: Economic Censuses of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

Los salarios devengados en el comercio al por mayor se asemejan a los salarios de los trabajadores de la manufactura no sólo en magnitud, sino en su trayectoria a través de los últimos catorce años. En ese periodo, éstos crecieron en 84 por ciento, lo que compara favorablemente con el aumento de 70 por ciento obtenido por los trabajadores de la manufactura. En ambos casos, el aumento logrado por los trabajadores es significativamente mayor que la tasa de inflación observada en el periodo. Esto implica un aumento en los ingresos reales de estos sectores. En la medida en que los salarios en unos sectores aumenten más rápido que en otros, la desigualdad en la distribución funcional de los ingresos en Puerto Rico pudiera aumentar.

El sector comercial y el número de establecimientos comerciales

El número de establecimientos comerciales es un importante indicador de competitividad en los mercados. Para que exista un ambiente competitivo tiene que haber un gran número de establecimientos comerciales. De esta forma, el mercado se autorregula por sí solo. La teoría económica indica que, a medida que se reduce el número de productores, *ceteris paribus*, disminuye la oferta. Una disminución en la oferta generalmente tiene el efecto de provocar un aumento en el precio del producto, *ceteris paribus*. Es decir, siempre y cuando no ocurran cambios en la demanda de sus productos, es de esperarse que los precios de aquellos negocios donde disminuyó el número de establecimientos comerciales aumenten. Por lo tanto, el cambio en el número de establecimientos comerciales es relevante para analizar los movimientos en los precios de los productos en el mercado.

Tabla 8

TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS 1987 Y 2001
(Por sector comercial)

Código CIU	Tipo de operación y negocio	1987	2001	Cambio porcentual
	Comercio al por mayor	2,596	2,674	3.0
50	Artículos no perecederos	1,301	1,490	14.5
501	Vehículos de motor y piezas y artículos para automóviles	157	230	46.5
502	Muebles y artículos para el hogar	60	75	25.0
503	Madera y otros materiales de construcción	122	109	(10.7)
504	Equipo profesional y comercial	257	322	25.3
505	Metales y minerales excepto petróleo	30	25	(16.7)
506	Efectos eléctricos	168	182	8.3
507	Artículos de ferretería, equipo y efectos de plomería y calefacción	129	138	7.0
508	Maquinaria, equipo y suministros	273	258	(5.5)
509	Artículos no perecederos misceláneos	105	151	43.8

Fuente: Economic Censuses of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

Durante el periodo del 1987 al 2001, el número de establecimientos comerciales en el comercio al por mayor apenas aumentó 3 por ciento (**Tablas 8 y 9**). En el desglose por el tipo de operación y negocio, se observa que la experiencia varía marcadamente. Se observaron tasas de crecimiento de más de un 20 por ciento en aquellos negocios asociados a los vehículos de motor y piezas y artículos para automóviles, con un 46.5 por ciento; equipo profesional y comercial, con 25.3 por ciento; y artículos no perecederos misceláneos, con un 43.8 por ciento. En el otro extremo, se observó una disminución en el número de establecimientos comerciales en

varios tipos de negocios. Se observó una disminución de más del 10 por ciento en los negocios asociados a la madera y otros materiales de construcción (-10.7 por ciento); metales y minerales excepto petróleo (-16.7 por ciento); comestibles y productos relacionados (-15.4 por ciento); artículos perecederos misceláneos (-13.4 por ciento); y los negocios asociados a la venta al por mayor de cerveza, vino, y bebidas alcohólicas (-30.6 por ciento).

En los negocios de comercio al detalle la experiencia fue marcadamente distinta. Durante el periodo del 1987 al 2001, el número de establecimientos comerciales en el comercio al detalle aumentó 26.9 por ciento (Tabla 10). Todos los tipos de negocios al detalle observaron un crecimiento en el número de establecimientos comerciales. El crecimiento fue mayor en los negocios o lugares donde se vende comida y bebida (60.7 por ciento); tiendas de muebles, efectos y equipo para el hogar (36.7 por ciento); agencias automovilísticas, excluyendo estaciones de gasolina (35.8 por ciento); y tiendas de mercancía general (35.7 por ciento). El crecimiento en el número de establecimientos comerciales fue menor en las estaciones de gasolina (5.4 por ciento); farmacias y tiendas que venden medicamentos (6.9 por ciento); y tiendas de ropa y accesorios (9.7 por ciento).

Tabla 9

TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS 1987 Y 2001 (Por sector comercial)				
Código CIU	Tipo de operación y negocio	1987	2001	Cambio porcentual
	Comercio al por mayor	2,596	2,674	0.0
51	Artículos perecederos	1,295	1,166	(0.1)
511	Papel y productos de papel	58	71	0.2
512	Medicinas, medicinas patentizadas y varios artículos de farmacia	122	117	(0.1)
513	Prendas de vestir, telas y novedades	168	154	(0.1)
514	Comestibles y productos relacionados	410	347	(0.2)
515	Materias primas agrícolas	17	18	0.1
516	Productos químicos y productos análogos	98	91	(0.1)
517	Petróleo y productos de petróleo	95	91	(0.0)
518	Cerveza, vino y bebidas alcohólicas destiladas	36	25	(0.3)
519	Artículos perecederos misceláneos	291	252	(0.1)

Fuente: Economic Censuses of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

Tabla 10

TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS 1987 Y 2001 (Por sector comercial)				
Código CIU	Tipo de operación y negocio	1987	2001	Cambio porcentual
	Comercio al detalle	11,451	14,529	26.9
520	Materiales de construcción y efectos para el jardín	766	956	24.8
530	Tiendas de mercancía general	342	464	35.7
540	Tiendas de alimentos	1,696	1,921	13.3
550	Agencias automovilísticas excluyendo estaciones de gasolina	867	1,178	35.9
554	Estaciones de gasolina	984	1,037	5.4
560	Tiendas de ropa y accesorios	1,704	1,870	9.7
570	Tiendas de muebles, efectos y equipo para el hogar	802	1,096	36.7
580	Lugares donde se vende comida y bebida	2,007	3,226	60.7
591	Farmacias y tiendas que venden medicamentos y medicamentos especiales patentizados	711	760	6.9
590	Otras tiendas de comercio al detalle excluyendo 591	1,572	1,940	23.4

Fuente: Economic Censuses of Outlying Areas: Puerto Rico 1987 y County Business Patterns 2001.

El crecimiento en el número de establecimientos comerciales, en todas las operaciones y tipo de negocios en el comercio al detalle, sugiere que la competitividad de este reglón sigue firme y dinámica. Por otro lado, el ritmo de crecimiento observado en estos sectores puede ser indicativo de una posible saturación de los mercados, la que podría no sostenerse en los próximos años. La expansión de centros comerciales ha contribuido a fomentar la creación del número de establecimientos comerciales. Habrá que ver si, eventualmente, las fuerzas competitivas provocan la eventual salida de empresas en los próximos años.

Comentarios finales

El sector comercial es uno dinámico y continuamente cambiante, que va adaptándose a los cambios en las condiciones del mercado. Precisamente, una de las características de un sistema del mercado es la rapidez con la que se responde a los cambios en las condiciones de la demanda y la oferta. El sector comercial, como intermediario entre productores y consumidores, responde directamente a estos cambios. En el breve periodo del 1987 al 2001, se observaron cambios en la composición de los empleos, en la reenumeración de los trabajadores y en el número de establecimientos comerciales. La lección que sugieren los datos es que, para mantenerse a flote en estos tiempos, los comerciantes y los trabajadores tienen que ser flexibles al momento de participar en un negocio. La rapidez en que cambian las preferencias de los consumidores; los cambios tecnológicos; la globalización de los mercados; la penetración de mercados virtuales a mercados tradicionales; y los cambios demográficos, entre otros factores, sugieren que el proceso de cambio en el sector comercial continuará en los próximos años. 

NOTAS

1. En este capítulo se analizan los datos censales para el periodo del 1987 al 2001. Se entiende que las tendencias que reflejan los mismos no se alteran sustancialmente con los datos del 2002 y 2003.
2. $\$12,190 / 52 \text{ semanas al año} = \234.42 P $\$234.42 / 40 \text{ horas por semana} = \5.86
3. $\$26,721 / 52 \text{ semanas al año} = \513.87 P $\$513.87 / 40 \text{ horas por semana} = \12.85
4. La tasa de inflación de este periodo se computó tomando como base el índice implícito de precios para deflacionar los gastos de consumo personal (1954=100). El índice de precios de 1987 fue de 345.5 y el índice de precios para el 2001 fue de 471.1. Por lo tanto, la tasa de inflación para el periodo 1987-2001 es igual a:
 $\{[471-345.5]/345.5\} \times 100 = 36.4 \text{ por ciento}$
5. $\$7,950 / \$14,518 = .55$ P 55 por ciento
6. $\$12,190 / \$26,721 = .46$ P 46 por ciento
7. Para una discusión sobre una definición más abarcadora de los componentes del sector de "servicios" favor leer el capítulo "El sector de los servicios en Puerto Rico", por Elda I. Parés Rosado, en el **Informe Económico a la Gobernadora 2002**.

BIBLIOGRAFIA

U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, **County Business Patterns for Puerto Rico 2001** (<http://www.census.gov>).

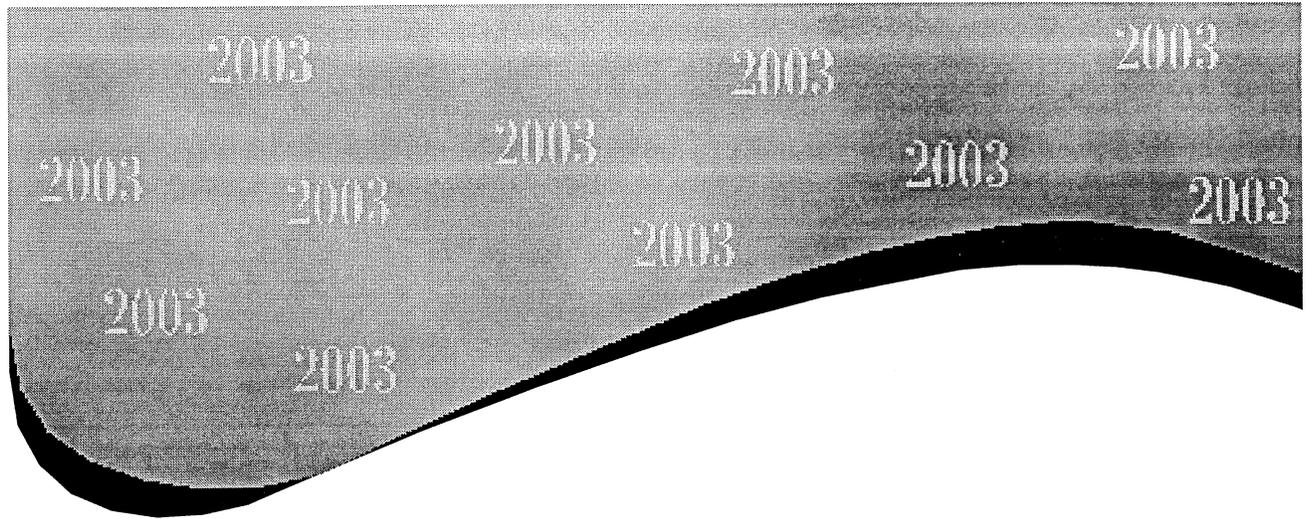
U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1990) **Economic Censuses of Outlying Areas 1987 Wholesale Trade, Retail Trade, Services Industries, Geographic Area Statistics**. Washington, D.C.

U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census (2000) **Economic Censuses of Outlying Areas 1997 Wholesale Trade, Retail Trade, Services Industries, Geographic Area Statistics**. Washington, D.C.

Junta de Planificación (1997) **Informe Económico al Gobernador 1996**. San Juan.

Kicinski, E.A. (2003) "El sector de comercio en la economía de Puerto Rico", **Informe Económico a la Gobernadora 2002**, Junta de Planificación, San Juan.

Parés Rosado, E.I. (2003) "El sector de los servicios en Puerto Rico", **Informe Económico a la Gobernadora 2002**, Junta de Planificación, San Juan.



Sector Externo en Puerto Rico y Competitividad

CAPITULO
VIII

SECTOR EXTERNO EN PUERTO RICO Y COMPETITIVIDAD*

Introducción

En el Sistema de cuentas nacionales, las transacciones de un país con el resto del mundo se contabilizan mediante la balanza de pagos. La misma está constituida por dos renglones principales: cuenta corriente y cuenta de capital. En la cuenta corriente figuran las ventas netas de bienes y servicios entre unidades residentes de una economía en particular y los no residentes. En el caso de Puerto Rico, esto incluye las actividades económicas directamente asociadas con la producción del país, así como las transferencias unilaterales netas y el interés neto del Gobierno central del Estado Libre Asociado y los municipios. La cuenta de capital comprende los movimientos, a corto y largo plazo, en las transacciones por concepto de inversiones directas y financieras (con los correspondientes efectos en activos y pasivos) entre el País y el resto del mundo. Teóricamente, estas cuentas deben tener el mismo balance pero con signos diferentes. Es decir, la cuenta de capital financia o compensa las ventas y compras de bienes y servicios y transferencias unilaterales del resto del mundo. No obstante, debido a que nunca ocurre así, para lograr el cuadro se utiliza la partida denominada transacciones desconocidas (igual a errores y omisiones), la cual puede tener signo negativo o positivo.

La interacción histórica de la estrategia de industrialización de la Isla con una participación constante de la inversión directa (principalmente desde Estados Unidos), la visión de Puerto Rico como plataforma de exportación de bienes manufacturados, y la administración de políticas gubernamentales estadounidenses de pagos de beneficencia, entre otros factores, han sido determinantes de que Puerto Rico posea una balanza de pagos de magnitud considerable con respecto a su ingreso y producto total.

Cuenta corriente

En el año fiscal 2003, las ventas de bienes y servicios ascendieron a \$62,742.6 millones para un incremento de \$6,946.9 millones, o 12.5 por ciento, sobre el año fiscal previo, el cual había sido de \$55,795.6 millones (**Tabla 1**). Por otra parte, las compras de bienes y servicios aumentaron a \$76,196.9 millones, equivalente a un alza de \$6,935.3 millones, o 10.0 por ciento, sobre el año fiscal 2002 cuando totalizaron \$69,261.6 millones.

Comercio exterior de mercancía

Las exportaciones e importaciones de mercancía comprenden dos partes cada una: la mercancía registrada y los ajustes. La mercancía registrada constituye todo bien mueble cuya propiedad se traspaasa entre residentes y no residentes y cuyo valor ha sido inscrito en los informes periódicos de comercio exterior. A esa mercancía registrada se le ajusta un valor para representar el monto más exacto posible de las ventas y compras de mercadería entre una economía y el resto del mundo. Las partidas en las que se llevan a cabo los ajustes incluyen: mercancía sin registrar, mercancía devuelta, mercancía enviada o traída para reparaciones o exhibiciones, ciertas reexportaciones y otros renglones.

**Por: Gerardo Sánchez Duvergé, Coordinador Unidad Resto del Mundo, Subprograma de Análisis Económico.*

Tabla 1

BALANZA DE PAGOS DE PUERTO RICO: CUENTA CORRIENTE							
(En millones de dólares - Años fiscales)							
	2001	2002	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Ventas de artículos y servicios	55,444.8	55,795.6	62,742.6	350.8	6,946.9	0.6	12.5
Mercancía ajustada	49,038.9	49,610.1	56,301.0	571.2	6,690.8	1.2	13.5
Servicios	6,405.9	6,185.5	6,441.6	(220.4)	256.1	(3.4)	4.1
Transportación	636.0	506.9	495.5	(129.1)	(11.4)	(20.3)	(2.2)
Gastos de visitantes	2,728.1	2,486.4	2,676.6	(241.7)	190.1	(8.9)	7.6
Rendimientos de capital	1,098.7	995.9	1,007.8	(102.9)	11.9	(9.4)	1.2
Gastos netos de funcionamiento de las agencias federales en Puerto Rico	953.9	1,018.9	1,153.2	65.0	134.3	6.8	13.2
Servicios misceláneos	989.2	1,177.4	1,108.5	188.2	(68.9)	19.0	(5.9)
Compras de artículos y servicios	68,869.8	69,261.6	76,196.9	391.8	6,935.3	0.6	10.0
Mercancía ajustada	37,394.7	36,740.7	42,512.8	(654.1)	5,772.1	(1.7)	15.7
Servicios	31,475.1	32,520.9	33,684.2	1,045.8	1,163.2	3.3	3.6
Transportación	1,948.2	1,849.2	2,067.5	(99.0)	218.3	(5.1)	11.8
Gastos de viaje	1,003.5	928.2	985.2	(75.3)	57.0	(7.5)	6.1
Rendimientos de capital	27,185.8	28,269.1	29,024.6	1,083.3	755.5	4.0	2.7
Servicios misceláneos	1,337.7	1,474.4	1,606.8	136.7	132.4	10.2	9.0
Saldo de las transacciones en artículos y servicios	(13,425.0)	(13,466.0)	(13,454.4)	(41.0)	11.6	0.3	(0.1)
Interés neto del gobierno central y los municipios	(332.6)	(416.2)	(421.0)	(83.6)	(4.8)	25.1	1.2
Transferencias unilaterales, netas	9,021.4	9,791.5	10,257.3	770.1	465.9	8.5	4.8
Remesas privadas	401.8	457.8	474.6	56.0	16.9	13.9	3.7
Gobierno federal	7,885.6	8,660.4	9,316.5	774.8	656.1	9.8	7.6
Gobierno de Puerto Rico	2,202.2	2,470.0	2,489.5	267.8	19.5	12.2	0.8
Individuos y otros	5,683.4	6,190.4	6,827.0	507.0	636.6	8.9	10.3
Gobiernos estatales de EE.UU.	5.8	(31.7)	(53.2)	(37.4)	(21.5)	(649.3)	68.0
Otros no residentes	728.2	705.0	519.4	(23.3)	(185.6)	(3.2)	(26.3)
Balance en artículos y servicios; intereses del gobierno central y los municipios; y transferencias unilaterales	(4,736.2)	(4,090.7)	(3,618.0)	645.6	472.7	(13.6)	(11.6)

p - Cifras preliminares.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

El resultado (luego de considerar los correspondientes ajustes) se convierte en las exportaciones o importaciones ajustadas, cuyos totales forman parte de la balanza de pagos. En el caso particular de Puerto Rico, las transacciones de mercancía representan un renglón preponderante que evidencia la naturaleza significativamente abierta de su economía. El coeficiente de apertura para la Isla (**Tabla 2**), medido como la proporción que el total de las exportaciones e importaciones de mercancía registrada representa del producto interno bruto, es considerablemente alto comparado con otros países. Otro indicador de la magnitud del comercio exterior de mercancía dentro de las ventas y compras de bienes y servicios lo representa el que, durante el año fiscal 2003, las exportaciones de mercancía ajustada integraron el 89.7 por ciento del total de las ventas, mientras que las importaciones de mercancía ajustada representaron el 55.8 por ciento del total de las compras.

En el año fiscal 2003, las exportaciones de mercancía ajustada de Puerto Rico ascendieron a \$56,301.0 millones, un aumento de \$6,690.8 millones, o 13.5 por ciento, sobre el valor del año fiscal anterior (\$49,610.1 millones) (Tabla 1). Por su parte, las importaciones de mercancía ajustada fueron de \$42,512.8 millones, un alza de \$5,772.1 millones, o 15.7 por ciento, sobre el año fiscal 2002 cuando éstas

Tabla 2

COEFICIENTE DE COMERCIO EXTERIOR*: 2002, PAISES SELECCIONADOS

	Total	Exportaciones	Importaciones
Singapur	2.78	1.44	1.34
Hong Kong	2.54	1.25	1.29
Malasia	1.82	0.98	0.84
Irlanda	1.16	0.73	0.43
<i>Puerto Rico</i>	1.07	0.66	0.41
Tailandia	1.05	0.54	0.51
Costa Rica	0.74	0.31	0.43
Canadá	0.67	0.35	0.32
Corea, Rep. de (Corea del Sur)	0.66	0.34	0.32
República Dominicana	0.65	0.24	0.41
Israel	0.63	0.28	0.34
China (Taiwán)	0.61	0.33	0.28
Jamaica	0.59	0.14	0.45
Sudáfrica, Rep. de	0.57	0.29	0.28
Alemania	0.56	0.31	0.25
Chile	0.55	0.29	0.27
México	0.53	0.25	0.28
Indonesia	0.51	0.33	0.18
China, República Popular de	0.49	0.26	0.23
Francia	0.46	0.23	0.23
Italia	0.42	0.21	0.21
Reino Unido	0.40	0.18	0.22
Venezuela	0.39	0.26	0.13
Argentina	0.34	0.25	0.09
Panamá	0.31	0.07	0.24
Brasil	0.24	0.13	0.11
India	0.21	0.10	0.11
Japón	0.19	0.10	0.08
Estados Unidos	0.18	0.07	0.12

* Exportaciones e Importaciones de mercancía registrada como proporción del producto interno bruto.

Fuente : World Development Indicators database, World Bank, April 2004; y
Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social,
Subprograma de Análisis Económico.

alcanzaron \$36,740.7 millones. Por lo tanto, el balance neto entre exportaciones e importaciones de mercancía ajustada fue de \$13,788.2 millones, un incremento de \$918.7 millones, o 7.1 por ciento, sobre los \$12,869.5 millones del año fiscal previo. A pesar de que el monto de las exportaciones e importaciones de mercancía ajustada constituye la porción final de bienes dentro de la balanza de pagos, la mercancía registrada es la que se encuentra detallada por los países de origen y destino.

Exportaciones e importaciones de mercancía por clasificación de producto

En el año fiscal 2003, el valor de las exportaciones de mercancía registrada alcanzó \$55,175.3 millones, un aumento de \$8,003.0 millones, o 17.0 por ciento, con relación al valor del año fiscal 2002 (\$47,172.3

millones). La participación de los productos químicos (subsector 325 de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte) en las exportaciones totales de mercancía registrada es considerable. Para el año fiscal 2003, las exportaciones registradas de esta industria totalizaron \$39,603.9 millones, un incremento de \$6,296.8 millones, o 18.9 por ciento, sobre los \$33,307.1 millones del año fiscal 2002. Es evidente la hegemonía de la industria de químicos y, dentro de la misma, la subindustria de manufactura de fármacos y medicinas (grupo industrial 3254 de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte) en términos de las exportaciones de mercancía registrada. Durante el año fiscal 2003, las exportaciones de mercancía registrada de fármacos ascendieron a \$36,645.8 millones. Estas se incrementaron en \$5,219.9 millones, o 16.6 por ciento, sobre el año fiscal 2002 cuando su valor fue de \$31,425.9 millones. Su valor en el 2002-2003 representó el 66.4 por ciento del total las exportaciones de mercancía registrada. Es conocido el hecho de que en Puerto Rico se produce la mayor parte de los medicamentos de marca reconocida y de mayor venta a nivel mundial.

Por su parte, las importaciones de mercancía registrada totalizaron \$33,749.7 millones durante el año fiscal 2003, un alza de \$4,765.1 millones, o 16.4 por ciento, sobre el nivel registrado en el año fiscal previo que fue de \$28,984.6 millones. Las empresas manufactureras compran en el exterior una gran parte de la materia prima y bienes intermedios que utilizan como insumo en la producción de bienes finales, por lo que las correspondientes importaciones de mercancía guardan estrecha relación con las exportaciones. Para el año fiscal 2003, el valor de las importaciones registradas de productos químicos (subsector 325 de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte) fue de \$15,111.2 millones, para un aumento de \$2,786.7 millones, o 22.6 por ciento, sobre el nivel del año fiscal 2002 (\$12,324.5 millones). Además de la correlación entre exportaciones e importaciones en la manufactura, en Puerto Rico diversos rubros mantienen una importancia relevante dentro de las importaciones de mercancía registrada. Entre éstos, pueden mencionarse los productos de computadora y electrónicos (subsector 334 de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte) y el equipo de transportación (subsector 336 de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte).

Exportaciones e importaciones de mercancía por destino y origen

En el año fiscal 2003, Puerto Rico exportó hacia Estados Unidos mercancía registrada por un valor de \$47,647.0 millones, un incremento de \$5,907.3 millones, o 14.2 por ciento, sobre el nivel del año fiscal 2002 que totalizó \$41,739.7 millones. Al compararse con las exportaciones de otros países a Estados Unidos, Puerto Rico ocupa aproximadamente el décimosexto lugar de mayor cuantía.

Por otro lado, las exportaciones de mercancía registrada hacia países extranjeros ascendieron a \$7,456.3 millones en el 2002-2003. Esto equivale a un aumento de \$2,093.5 millones, o 39.0 por ciento, sobre el nivel del año fiscal previo (\$5,362.8 millones). Las exportaciones de mercancía registrada a las Islas Vírgenes de Estados Unidos totalizaron, en el año fiscal 2003, \$72.0 millones. Estas se incrementaron en \$2.3 millones, o 3.3 por ciento, sobre el nivel del año fiscal 2002 que había sido de \$69.7 millones.

En el año fiscal 2003, las importaciones registradas desde Estados Unidos fueron de \$16,503.4 millones, \$1,942.1 millones, o 13.3 por ciento, sobre el nivel del año fiscal anterior de \$14,561.3 millones. Por su

parte, ha existido un incremento considerable y constante en las importaciones registradas desde los países extranjeros. Para el año fiscal 2003, las mismas alcanzaron \$16,374.6 millones, una expansión de \$2,638.5 millones, o 19.2 por ciento, sobre el nivel del año fiscal 2002 (\$13,736.1 millones). De hecho, en el año fiscal 2003, las importaciones de países extranjeros fueron las que más contribuyeron al aumento en las importaciones registradas. De continuar esta tendencia, el año fiscal 2004 sería el primero (desde que se comenzaron a registrar los datos del comercio exterior en Puerto Rico) en el cual las importaciones registradas desde los países extranjeros superan las que provienen de Estados Unidos. Históricamente, las importaciones de mercancía registrada han demostrado un nivel mayor de diversificación en sus orígenes (es decir, Estados Unidos, países extranjeros e Islas Vírgenes) que las exportaciones en términos de sus destinos. Además, los factores de tal incremento están ligados a que, en el desarrollo de la actividad económica a nivel global desde la perspectiva de comercio exterior de mercancía, ha podido evidenciarse tanto la movilidad de las empresas entre naciones (tomando en consideración los niveles relativos de rendimiento hacia la inversión), como los intentos de liberalización comercial (mediante los Estados nacionales).

En las importaciones de mercancía registrada desde países extranjeros destaca la participación de Irlanda. En el año fiscal 2003, sus exportaciones hacia Puerto Rico representaron el 42.7 por ciento de las importaciones de mercancía registrada desde países extranjeros. Por último, en el año fiscal 2003, las importaciones de mercancía registrada procedentes de las Islas Vírgenes de Estados Unidos totalizaron \$871.7 millones. Las mismas aumentaron en \$184.5 millones, o 26.8 por ciento, sobre el nivel del año fiscal anterior cuando ascendieron a \$687.2 millones. El fortalecimiento en Islas Vírgenes de una de las refinerías más importantes del mundo, junto con la dependencia de combustible en Puerto Rico, ha incidido en el aumento constante de importaciones registradas desde este territorio estadounidense.

El balance comercial total para el año fiscal 2003 alcanzó \$21,425.6 millones. El mismo experimentó un aumento de \$3,237.9 millones, o 17.8 por ciento, sobre el año fiscal 2002 (\$18,187.7 millones). Se mantiene el mismo patrón histórico: balance positivo con Estados Unidos, balance negativo con países extranjeros y balance negativo con las Islas Vírgenes.

Esquemas de integración comercial y relevancia para Puerto Rico

El desplazamiento de la variante tecnológica intra empresa y a través de fronteras nacionales, junto con el flujo de la inversión extranjera directa, interactúa con las diferencias factoriales de bienes productivos en cada economía nacional. Debido a la disponibilidad de factores macroeconómicos y de oportunidades de inversión en países diferentes a aquel de su país de origen, la gestión corporativa transnacional ha transferido (utilizando las subsidiarias como un ente de importancia) el excedente tecnológico, de capital y de mano de obra disponible hacia estas naciones. En las últimas décadas, ha ocurrido una creciente integración hacia una mayor economía global y una transición hacia una economía intensiva en conocimiento o en mecanismos de alta tecnología. En gran medida, esto ha transformado el patrón histórico del comercio internacional hacia uno donde muchos países han logrado crear y fortalecer su competitividad en las exportaciones a través de la oferta de productos con un gran contenido tecnológico.

A medida que las fuerzas económicas se mueven para satisfacer las características específicas de los consumidores, las empresas transnacionales y otros agentes de peso se reagrupan intraregional o

interregionalmente. El proceso de liberalización de los términos que regulan el comercio entre las naciones, iniciado bajo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1948), se ha expandido para incluir (además de los principios básicos de un comercio sin discriminaciones y reducción arancelaria) aspectos sobre agricultura, servicios y propiedad intelectual, entre otros. La Organización Mundial del Comercio, creada en 1995, agrupa en la actualidad a más de 140 países en un sistema multilateral. Además, los países han establecido entre sí diversos esquemas de libre comercio, con un crecimiento exponencial en años recientes. Las siguientes formas de libre comercio e integración varían básicamente en cuanto a su nivel de coordinación entre los países pactantes (Chacholiades, 1988; Acosta, 1996):

1. Club de comercio preferencial. Se reducen los impuestos de importación de todos los bienes (excepto los servicios de capital).
2. Área de libre comercio. Se suprimen todos los impuestos de importación y todas las restricciones cuantitativas en el comercio entre los países miembros (excepto los servicios de capital), pero éstos conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo (países no miembros). Aquí se incluye, como ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC o NAFTA, por sus siglas en inglés).
3. Unión aduanera. Es un área de libre comercio que incluye un arancel externo común sobre todas las importaciones de los países no miembros. Un ejemplo es el Mercosur.
4. Mercado común. Consiste de una unión aduanera que incluye el libre movimiento de factores de producción entre los países miembros.
5. Unión económica. Es un mercado común que incluye la unificación de las políticas fiscales, monetarias y socio-económicas. Existe una autoridad central capaz de controlar estas políticas. El ejemplo actual de mayor relevancia es la Unión Europea.
6. Integración política completa. En este caso, los países miembros de la unión económica se fusionan dentro de una nueva nación.

El desarrollo de esquemas de integración comercial entre Estados Unidos y el resto del mundo implica la extensión a Puerto Rico de tales acuerdos. El gobierno de Estados Unidos clasifica los tipos de trato arancelario en dos principales: General y Especial (**Tabla 3**). En el año fiscal 2003, del total de \$16,374.6 millones de las importaciones de mercancía registrada desde países extranjeros hacia Puerto Rico, \$6,952.3 millones entraron mediante la concesión General, mientras que \$9,422.3 millones (el 57.5 por ciento de las importaciones desde países extranjeros hacia Puerto Rico) pertenecieron al grupo Especial.

El Acuerdo de Comercio en Productos Farmacéuticos representó el 84.1 por ciento de las importaciones “especiales”, o el 48.4 por ciento de todas las importaciones de mercancía registrada desde países extranjeros hacia la Isla durante el año fiscal 2003 (\$7,927.4 millones). El mismo provee para la importación, bajo términos favorables, de las sales, ésters (compuesto orgánico) e hidratos que forman parte de los componentes de preparados farmacéuticos. En el año fiscal 2003, \$6,904.9 millones (87.1 por ciento) de los productos bajo este acuerdo fue importado de Irlanda. Estos \$6,904.9 millones representaron, a su vez, el 98.7 por ciento de las importaciones de mercancía registrada desde ese país hacia Puerto Rico para el año fiscal 2003. Luego del Acuerdo de Comercio en Productos Farmacéuticos figuran las importaciones de mercancía registrada bajo la clasificación de General.

Tabla 3

IMPORTACIONES REGISTRADAS DE PAISES EXTRANJEROS POR TRATO ARANCELARIO

(En millones de dólares - Años fiscales)

	1999	2000	2001	2002	2003
Total	9,610.6	11,309.9	12,769.7	13,736.1	16,374.6
General					
Nación Más Favorecida	5,195.8	5,842.3	5,773.5	5,005.4	6,952.3
Especial	4,414.8	5,467.6	6,996.2	8,730.8	9,422.3
Acuerdo de Comercio en					
Productos Farmacéuticos	3,402.7	4,566.8	5,938.9	7,472.0	7,927.4
Ley de Preferencias					
Arancelarias Andinas	112.5	116.2	70.0	34.0	175.1
Ley de Sociedad de Comercio					
Estados Unidos - Cuenca del Caribe	0.0	0.0	56.2	374.7	275.9
Ley para la Recuperación Económica					
de la Cuenca del Caribe	417.0	319.2	431.7	362.8	380.5
Sistema Generalizado de					
Preferencias	213.8	207.4	234.7	182.2	272.6
Tratado de Libre Comercio					
de América del Norte	252.7	246.5	262.3	279.6	342.5
Otros *	16.2	11.4	2.5	25.5	48.3

* Acuerdo de Comercio en Aeronave Civil, Área de Libre Comercio Estados Unidos - Israel, Concesiones de la Ronda de Uruguay sobre Químicos o Tintes Intermediarios, Ley de Comercio en Productos Automotrices, Ley de Crecimiento y Oportunidad de África y Ley de Implementación de Área de Libre Comercio Estados Unidos - Jordania.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Entre otros esquemas de reducción arancelaria y liberalización de comercio acordado por el gobierno de Estados Unidos (y, por ende, de aplicabilidad a Puerto Rico) figuran el binomio de la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe del 1983 y la Ley de Sociedad de Comercio Estados Unidos-Cuenca del Caribe del 2000. La Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe es parte de la Iniciativa para la Cuenca Caribe. Bajo este esquema, efectivo en el 1984, un grupo de naciones caribeñas elegibles puede exportar hacia Estados Unidos, bajo trato preferente, una serie de productos cuyo contenido posea como insumo alguna parte manufacturada en Estados Unidos o sus posesiones como Puerto Rico. Por su parte, la Ley de Sociedad de Comercio Estados Unidos-Cuenca del Caribe fue implantada en el 2000 para otorgar a las naciones elegibles del Caribe, Centro y Sur América, cierta paridad con las concesiones adquiridas por México mediante el TLC. Luego de una década de implantado el TLC, se observa un incremento (para la mayoría de los años) en la participación relativa de las importaciones de mercancía registrada desde Canadá y México hacia Puerto Rico (**Tabla 4**).

El efecto de este grupo de acuerdos de liberalización comercial sobre las exportaciones de los países elegibles a Estados Unidos y, a su vez, sobre las exportaciones de Puerto Rico a Estados Unidos posee dos vertientes. Por una parte, existe la posición de que, a medida que ocurre una mayor liberalización del comercio exterior mediante los tratados que lleve a cabo Estados Unidos, los países pactantes se convierten en mayores competidores en la exportación de la producción hacia ese país. La composición

Tabla 4

IMPORTACIONES REGISTRADAS POR CONCEPTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLC) E IMPORTACIONES REGISTRADAS DESDE CANADA Y MEXICO (En millones de dólares - Años fiscales)										
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Importaciones por concepto del TLC	65.7	219.7	192.2	235.1	248.2	252.7	246.5	262.3	279.6	342.5
Importaciones totales desde Canadá	158.2	187.5	197.8	210.7	226.3	239.7	220.1	218.9	220.1	252.8
Importaciones totales desde México	74.1	202.2	181.3	217.0	293.6	472.0	454.5	333.2	288.1	314.1
Total	232.3	389.7	379.1	427.7	519.9	711.7	674.6	552.1	508.1	566.9
Relación (Imp. TLC/ Imp. Total)	28.3%	56.4%	50.7%	55.0%	47.7%	35.5%	36.5%	47.5%	55.0%	60.4%

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

de las exportaciones de Puerto Rico demuestra una concentración en productos intensivos en capital y tecnología. La evidencia histórica demuestra que aquellos productos para los cuales Puerto Rico ha venido confrontando una desventaja competitiva en cuanto al rendimiento de las inversiones, generalmente han mantenido un patrón de estancamiento o retroceso en sus exportaciones. Lo contrario ha ocurrido para los productos con ventaja competitiva. Por otra parte, el crecimiento de las exportaciones de países caribeños y latinoamericanos a Estados Unidos ha estado supeditado históricamente a una serie de factores. Uno de éstos consiste en que muchos de los productos elegibles bajo estos tratados ya entraban libre de aranceles a Estados Unidos, debido a la clasificación de nación más favorecida o debido a esquemas diseñados para naciones en proceso de desarrollo como es el Sistema Generalizado de Preferencias. Otro factor es el hecho de que se excluyen muchos productos intensivos en mano de obra y otros productos de interés para los países exportadores como medida encaminada a proteger las industrias estadounidenses¹. Un factor adicional consiste en que la dinámica resultante de la interacción bajo acuerdos como los de la región caribeña puede no ser compatible con las tendencias globales que subrayan un mayor componente tecnológico.

Por otra parte, varios de los acuerdos existentes han sido de carácter unilateral. Es decir, la liberalización arancelaria aplicaba solamente a los productos elegibles de aquellos países designados por parte del gobierno estadounidense. Tratados como el TLC (en vigor), los de América Central y la República Dominicana (sujetos a la aprobación por el Congreso de Estados Unidos) son multilaterales. Por ende, se conceden unos términos preferentes al comercio internacional para las exportaciones e importaciones elegibles entre los países pactantes. No existen cifras disponibles de las exportaciones de Estados Unidos o Puerto Rico a países extranjeros por concepto de los esquemas de comercio exterior.

Actualmente, los países americanos (con la excepción de Cuba) gestionan un acuerdo interamericano de comercio exterior (el Área de Libre Comercio de Las Américas o ALCA). Resalta la heterogeneidad de las economías nacionales de la región, la cual ha sido determinante en la concretización de acuerdos recientes con un mayor nivel de especificidad. La implantación de un área de liberalización comercial, que incluya una serie de economías con una composición diferente de bienes exportables incluyendo una mayor flexibilización de las condiciones para la entrada de los mismos al mercado estadounidense, representa retos adicionales para las exportaciones de Puerto Rico. El Gobierno del Estado Libre Asociado se encuentra negociando la protección del ron, atún y café local ante el Comité Negociador del Departamento del Comercio federal y el Congreso estadounidense cuando se implante el Área de Libre Comercio de Las Américas. Otro de los desafíos actuales para la Isla en términos de su comercio

exterior lo sería el que, a pesar de las cifras presentadas por las demás industrias que exportan mercancía registrada, la capacidad de la subindustria de productos farmacéuticos en el desempeño general de las exportaciones resulte determinante. Estas mantienen una tendencia histórica alcista considerando la decadencia de otros artículos entre los que pueden mencionarse el azúcar y los productos de la industria petroquímica.

El comercio exterior de servicios y algunas tendencias actuales

En el caso de las exportaciones e importaciones de servicios existen tres variantes, aunque se pueden dar formas híbridas (Ruiz, 1994, 7-8):

1. Los compradores con movilidad viajan a la nación para que se ejecute un servicio.
2. Firmas de un país proveen servicios en otros países utilizando facilidades y personal estacionados localmente.
3. La firma de un país provee servicios en otros países vía la localización de personal u oficinas en el país que demanda el servicio.

Las ventas de servicios de Puerto Rico al resto del mundo, para el año fiscal 2003, alcanzaron \$6,441.6 millones, una expansión de \$256.1 millones, o 4.1 por ciento, sobre el nivel del año fiscal 2002 que fue de \$6,185.5 millones (**Tabla 1**). En este grupo, el turismo (clasificado como el número y gastos en la Isla por parte de visitantes no residentes en Puerto Rico) ha tenido las ventas más altas. Durante el año fiscal 2003, los gastos de visitantes, para el estimado preliminar del año fiscal 2003, totalizaron \$2,676.6 millones, un aumento de \$190.1 millones, o 7.6 por ciento, con relación al total de gastos de \$2,486.4 millones durante el año fiscal 2002. Por otra parte, las compras de servicios al resto del mundo totalizaron, en el año fiscal 2003, \$33,684.2 millones, \$1,163.2 millones, o 3.6 por ciento, sobre el año fiscal 2002, cuando ascendieron a \$32,520.9 millones².

La recuperación de la actividad turística en Puerto Rico es clara luego de la reducción del número y gastos de visitantes durante el año fiscal 2002. Sin embargo, los efectos adversos de los sucesos del 11 de septiembre de 2001 podrían continuar observándose particularmente en cuanto a las medidas de seguridad necesarias en el transporte aéreo. Además, resta por considerarse si la reducción en los visados para viajeros extranjeros por parte del gobierno de Estados Unidos se mantiene en los próximos años. Esto podría explicar el hecho de que, si bien hubo un aumento en los visitantes a Puerto Rico procedentes desde Estados Unidos, hubo también una disminución en los visitantes de países extranjeros. Este último grupo de visitantes ha sido identificado como un mercado potencial para la Isla. Programas como el Registro de Seguridad Nacional, "CAPPs 2" y "US Visit" persiguen un mayor nivel de información referente a todo extranjero no residente que visite territorio estadounidense.

Las exportaciones de otros servicios pueden tener un impacto potencial significativo. Debe indicarse, sin embargo, que existe la posibilidad de que la magnitud de las exportaciones de mercancía y, en cierto sentido la actividad turística, haya minimizado la importancia de desarrollar la exportación de otros servicios. En el año fiscal 2003, un 10.3 por ciento del total de ventas de artículos y servicios correspondió a las ventas de servicios.

De manera similar a las mercancías, la integración económica global, la liberalización del comercio internacional de bienes y servicios y los avances tecnológicos han sido elementos que impulsan la movilización de servicios hacia aquellas jurisdicciones donde sea posible un mayor rendimiento. Esto incluye la posible “exportación” de empleos hacia países de salarios relativamente bajos (práctica conocida como *offshoring*, emplazamiento extranjero o tercerización) y el estancamiento (y en ocasiones reducción) en el número de empleos en los países de salarios relativamente altos. Esto es así toda vez que en el Caribe y en América Latina podría reproducirse la situación experimentada en economías más avanzadas. Como consecuencia (Rodrick, 1997, 4-6):

- Se acentúa la asimetría entre las entidades corporativas con la capacidad de cruzar barreras de las economías nacionales y los factores productivos carentes de la capacidad de cruzar tales barreras.
- Se desestabilizan las garantías referentes a los salarios, beneficios marginales, horas de jornada y otros acuerdos preexistentes en las naciones industrializadas en cuanto a los términos laborales.
- Aumentan las tensiones a nivel intra e internacional sobre las normas e instituciones sociales vigentes y necesarias.

Por último, es pertinente subrayar el hecho de que los pagos de rendimientos (especialmente de ganancias) a los dueños de las inversiones de capital del exterior crean el balance negativo en la cuenta corriente de la balanza de pagos de Puerto Rico. Esto es así aún si se considera el balance positivo importante que mantiene la Isla en términos de mercancía ajustada y los saldos positivos, pero de menor grado, en los gastos de visitantes y gastos de funcionamiento de las agencias federales en Puerto Rico. Esto se explica por el alto nivel del flujo de pagos a factores de producción de no residentes, es decir, por concepto de los rendimientos de la inversión directa externa. En Puerto Rico, las exportaciones originadas por las compañías de inversión directa poseen un amplio dominio de las exportaciones totales de mercancía registrada. En vista del alto grado de concentración de la inversión externa directa en las exportaciones de bienes, existe una relación directa entre un incremento en las exportaciones de mercancía y los pagos de rendimientos de capital.

Transferencias

El concepto de transferencias se refiere al ingreso que reciben los sectores económicos (industrias, personas, gobierno y resto del mundo) y que no constituyen pagos por contribuir a la producción. En la balanza de pagos de Puerto Rico, las transferencias con el resto del mundo se denominan como transferencias unilaterales netas. Estas representan el saldo entre las transferencias recibidas y las enviadas.

En el año fiscal 2003, las transferencias unilaterales netas totalizaron \$10,257.3 millones, lo que equivale a un alza de \$465.9 millones, o 4.8 por ciento, con relación a la cifra que alcanzaron en el año fiscal 2002 (\$9,791.5 millones) (**Tabla 1**). De este total, las de mayor cuantía son las transferencias del gobierno federal a individuos y otros. Estas totalizaron \$6,827.0 millones en el año fiscal 2003, \$636.6 millones, o 10.3 por ciento, sobre su valor en el 2001-2002. Le siguen las aportaciones federales al Gobierno del ELA, que montaron a \$2,489.5 millones en el 2002-2003, \$19.5 millones, o 0.8 por ciento, sobre el año fiscal anterior.

La relación entre los pagos de transferencia a las personas y el ingreso personal ha mostrado una tendencia estabilizadora en años recientes (**Tabla 5**). Se observa, además, una tendencia similar en las aportaciones federales para proyectos comunes sobre los gubernamentales corrientes y la inversión por parte de los gobiernos central, municipal y corporaciones públicas. Estos indicadores han servido de base a la discusión persistente sobre la manera en que los programas dependen, en gran medida, de las transferencias federales a la Isla. Se ha planteado, por una parte, la posibilidad de que esta dependencia afecte la toma de decisiones a escala gubernamental. Por otro lado, las transferencias federales tienen un impacto multiplicador en el producto bruto y el nivel de empleo incluso después de ajustar por el efecto de las importaciones en cada uno de los renglones de gasto (Zalacaín, 1986, 3-4).

Tabla 5

RELACIÓN ENTRE INGRESO PERSONAL, GASTOS CORRIENTES DEL GOBIERNO E INVERSIÓN DEL GOBIERNO Y LOS PAGOS DE TRANSFERENCIA DEL GOBIERNO FEDERAL A INDIVIDUOS Y LAS APORTACIONES DEL GOBIERNO FEDERAL AL GOBIERNO DEL ESTADO LIBRE ASOCIADO PARA PROYECTOS COMUNES

(En millones de dólares - Años fiscales)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Pagos de transferencia del gobierno federal	5,390.3	5,676.1	6,252.6	6,777.8	7,002.6	7,684.6	7,677.3	8,216.2	8,723.3	9,410.0
Ingreso personal	25,863.5	27,377.6	29,914.1	32,663.3	34,340.2	36,614.5	38,855.7	41,079.5	42,224.7	43,638.8
Relación	20.8%	20.7%	20.9%	20.8%	20.4%	21.0%	19.8%	20.0%	20.7%	21.6%
Aportaciones del gobierno federal al gobierno del ELA para proyectos comunes (A)	1,678.8	1,790.7	1,797.3	1,870.4	1,936.9	2,638.8	2,173.9	2,202.2	2,470.0	2,489.5
Gastos de consumo del gobierno (B)	5,357.4	5,946.0	6,493.4	6,912.8	7,098.9	7,505.1	7,229.4	7,722.0	8,356.0	8,974.9
Inversión (C)	1,682.9	1,919.8	2,510.7	2,950.2	3,064.1	3,054.5	2,826.6	2,698.2	2,596.8	2,751.3
Construcción										
Empresas públicas	1,029.8	1,150.7	1,489.5	1,708.0	1,550.6	1,503.3	1,332.9	1,519.3	1,286.6	1,305.2
Gobierno	487.8	560.4	785.7	1,007.8	1,319.2	1,312.3	1,262.2	988.7	1,117.5	1,210.7
Estado Libre Asociado (1)	326.1	362.2	566.8	766.0	1,060.2	990.0	904.2	634.9	811.9	902.1
Municipios	161.7	198.2	218.8	241.8	259.0	322.3	358.1	353.8	305.5	308.6
Maquinaria y equipo										
Empresas públicas	51.6	68.9	95.1	89.6	57.3	80.5	94.3	51.6	61.6	76.0
Gobierno	113.7	139.8	140.4	144.8	137.1	158.4	137.2	138.6	131.2	159.4
Estado Libre Asociado (1)	94.5	118.4	117.2	119.8	111.5	131.2	108.6	112.0	100.6	127.0
Municipios	19.2	21.4	23.1	25.0	25.6	27.2	28.6	26.6	30.5	32.4
Total Gobierno del ELA (D) = (B) + (C)	7,040.3	7,865.8	9,004.0	9,863.0	10,163.0	10,559.5	10,056.0	10,420.2	10,952.8	11,726.2
Relación (A) / (D)	23.8%	22.8%	20.0%	19.0%	19.1%	25.0%	21.6%	21.1%	22.6%	21.2%

(1) - La Autoridad de Carreteras y Transportación, la Corporación del Fondo del Seguro del Estado y la Universidad de Puerto Rico se consideran parte del Gobierno central para efectos de las cuentas nacionales.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Cuenta de capital

La cuenta de capital se divide en la inversión del exterior en una economía determinada (en este caso Puerto Rico) y la inversión de esa economía (la de Puerto Rico) en el exterior. El análisis de esta cuenta intenta determinar cuál ha sido el cambio neto entre ambas. El origen del capital determina la dirección en el efecto de la balanza de pagos. Si el montante de la inversión del exterior en Puerto Rico se reduce de un año a otro, el movimiento de capital es negativo, pues esto implica que hubo una salida de inversión fuera de la economía. Por el contrario, si el montante aumenta para un año en comparación con el año

anterior, el movimiento de capital es positivo. Es decir, ocurre una entrada de inversión hacia la economía. En el caso del montante de la inversión de capital de Puerto Rico en el exterior, si el montante se redujo entre años, el movimiento de capital es positivo (se registró un entrada de inversión hacia la economía). Si, por el contrario, el montante se incrementa, el movimiento de capital es negativo (hubo una salida de la inversión).

Inversión del exterior en Puerto Rico

La llegada del capital extranjero a un país en específico, en calidad de inversión directa o inversión de cartera, obedece a la interacción de varios factores que incluyen, entre otros, las condiciones macroeconómicas en el país emisor, y el panorama económico, político y social en el país receptor. En Puerto Rico, existe una alta dependencia de fuentes externas de capital las que han contribuido a satisfacer los requerimientos de inversión. Al finalizar el periodo de transición desde la Sección 936 hasta la desaparición definitiva de la misma y de la Sección 30-A en el 2006, los incentivos contributivos federales en términos de la inversión directa en Puerto Rico se reducen a la atracción de empresas subsidiarias de matrices radicadas en países que no sean Estados Unidos, o como una corporación controlada en el exterior utilizando otras secciones del Código de Rentas Internas. Esto coincide con los reclamos de la Unión Europea y otros foros multilaterales para que cesen los esquemas legales por compañías, que podrían darle ventajas desleales en sus exportaciones. El gobierno federal ha manifestado la intención de adoptar medidas en esta dirección con efectos potenciales en subsidiarias de corporaciones de Estados Unidos. Es importante indicar que la magnitud, en cuanto a la responsabilidad contributiva federal aplicable a la ganancia y trato de activos (incluyendo los intangibles) entre la matriz y las subsidiarias, es un factor de peso al momento de considerar alternativas de localización por parte de las grandes empresas.

En el año fiscal 2003, el movimiento de capital de la inversión del exterior en Puerto Rico (excluyendo la inversión directa) fue de \$3,558.2 millones, una reducción de \$6,931.1 millones, o 66.1 por ciento, con relación al nivel de \$10,489.3 millones del año fiscal previo (**Tabla 6**). Este es el resultado del cambio de \$61,167.0 millones en el montante de la inversión del exterior en Puerto Rico (excluyendo la inversión directa) en el año fiscal 2003, en comparación con \$57,608.8 millones en año fiscal 2002. Es decir, un alza de 6.2 por ciento.

Inversión de Puerto Rico en el exterior

La reestructuración de los mercados globales de capital ha repercutido en la oferta de capital financiero. Al mismo tiempo, se acrecientan las necesidades de allegar fondos para financiar las necesidades de capital de las economías nacionales. Conjuntamente con la dependencia histórica hacia las fuentes de capital procedentes del exterior, en Puerto Rico ha existido una fuga de capital nativo hacia inversiones financieras en el exterior. Si se parte de que las alternativas de transacciones financieras en Puerto Rico incluyen las actividades económicas dentro de la Isla y las inversiones en el exterior, la evidencia de los montantes invertidos en el exterior por parte de los residentes demuestra una tendencia a la adopción de estrategias relativamente conservadoras. Durante el año fiscal 2003, la mayor parte de la inversión de Puerto Rico en el exterior consistió de obligaciones del gobierno federal a corto plazo por parte del sistema bancario (40.6 por ciento del total) y depósitos bancarios, también del sistema bancario (16.1 por ciento del total). Ambos tipos de inversión financiera se consideran de relativo bajo riesgo.

En el año fiscal 2003, el movimiento de capital de la inversión de Puerto Rico en el exterior fue de -\$4,335.1 millones, un alza de \$5,628.0 millones, o 56.5 por ciento, sobre el nivel del año fiscal 2002 que ascendió a -\$9,963.1 millones (Tabla 6). Esto es el resultado de un cambio de \$38,939.8 millones en el montante de la inversión de Puerto Rico en el exterior en el año fiscal 2003 en comparación con \$34,604.7 millones en el año fiscal 2002. Esto significa un aumento de 12.5 por ciento.

Tabla 6

BALANZA DE PAGOS DE PUERTO RICO: CUENTA DE CAPITAL							
(En millones de dólares - Años fiscales)							
	2001	2002	2003p	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Montante de las inversiones del exterior en Puerto Rico, total	47,119.4	57,608.8	61,167.0	10,489.3	3,558.2	22.3	6.2
A largo plazo 1/	30,686.0	33,474.6	34,564.0	2,788.6	1,089.3	9.1	3.3
A corto plazo	16,433.5	24,134.2	26,603.0	7,700.7	2,468.9	46.9	10.2
Montante de las inversiones de Puerto Rico en el exterior, total	24,641.7	34,604.7	38,939.8	9,963.1	4,335.1	40.4	12.5
A largo plazo	10,087.5	11,949.9	10,810.9	1,862.5	(1,139.0)	18.5	(9.5)
A corto plazo	14,554.2	22,654.8	28,128.9	8,100.6	5,474.1	55.7	24.2
Movimientos netos de capital, total	6,558.1	526.3	(776.9)	(6,031.9)	(1,303.2)	(92.0)	(247.6)
Aumento neto (+) o disminución neta (-) en las inversiones del exterior en Puerto Rico	3,496.4	10,489.3	3,558.2	6,992.9	(6,931.1)	200.0	(66.1)
A largo plazo 1/	1,650.2	2,788.6	1,089.3	1,138.4	(1,699.3)	69.0	(60.9)
A corto plazo	1,846.2	7,700.7	2,468.9	5,854.5	(5,231.8)	317.1	(67.9)
Aumento neto (-) o disminución neta (+) en las inversiones de Puerto Rico en el exterior	3,061.7	(9,963.1)	(4,335.1)	(13,024.8)	5,628.0	(425.4)	(56.5)
A largo plazo	1,525.6	(1,862.5)	1,139.0	(3,388.0)	3,001.5	(222.1)	(161.2)
A corto plazo	1,536.1	(8,100.6)	(5,474.1)	(9,636.7)	2,626.5	(627.3)	(32.4)

p - Cifras preliminares.

1/ - No incluye inversiones directas, netas.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Competitividad internacional

Luego de analizar, a grandes rasgos, el complejo conglomerado que representa el sector externo en Puerto Rico y la situación actual de sus componentes, es pertinente considerar la importancia de la competitividad de las economías nacionales y su relación con el desarrollo económico de Puerto Rico.

Los estados nacionales han mantenido políticas de industrialización para impactar adecuadamente la competitividad de sus respectivas economías, lograr una inserción en el orden global imperante y, por ende, evitar rezago en su desarrollo mediante la utilización selectiva de ciertos instrumentos de crecimiento. Está implícito en una sociedad competitiva la creación y sostenimiento de un ambiente favorable a la formación de valor añadido en las empresas y desarrollo en el plano social. Mediante el uso adecuado de los recursos y de las políticas de intervención se intenta llevar a cabo la producción de bienes y servicios que repercutan en el bienestar integral de los ciudadanos. Sin pretender ser exhaustivos, existe una serie de criterios que han resultado determinantes en la relación de competitividad entre diversos países estudiados. Estos se presentan en las Tablas 7 y 8.

Tabla 7

COMPETITIVIDAD MUNDIAL: PRINCIPIOS (IMD INTERNACIONAL)

I. Desempeño económico

- La prosperidad de un país refleja su funcionamiento económico pasado.
- Mientras más competencia en la economía doméstica, más probabilidad de que las empresas locales sean competitivas en el extranjero. El éxito de un país en el comercio internacional refleja la competitividad de su economía local (dado que no existan barreras arancelarias).
- La inversión internacional asigna los recursos económicos más eficientemente a nivel mundial.
- La competencia regida por fuerzas de mercado y la apertura hacia actividades económicas internacionales aumenta el funcionamiento económico del país.

II. Eficiencia gubernamental

- La intervención del Estado en actividades económicas debe ser mínima.
- El gobierno debe, sin embargo:
 - Crear condiciones competitivas para empresas.
 - Ser flexible en adaptar sus políticas económicas a un ambiente internacional cambiante.
 - Proveer condiciones macroeconómicas y sociales previsibles y así aminorar los riesgos externos para la empresa económica.
 - Proveer un marco social que promueva igualdad y justicia que ofrezca seguridad a la población.

III. Eficiencia de negocios

- El talento empresarial es decisivo para la actividad económica en su fase inicial.
- La eficiencia, junto con la habilidad de adaptarse a cambios en el ambiente competitivo, son atributos administrativos cruciales para la competitividad empresarial.
- Un sector financiero bien desarrollado e internacionalmente integrado respalda la competitividad internacional de ese país.
- Mantener un alto nivel de vida requiere la integración con la economía internacional.
- La productividad refleja el valor añadido. Una mano de obra cualificada y la actitud de la fuerza laboral influyen en la competitividad de un país.

IV. Infraestructura

- Una infraestructura bien desarrollada que incluya sistemas eficientes de apoyo a las empresas, tecnología informática y la protección eficiente del ambiente respalda la actividad económica.
- La ventaja competitiva se puede construir en la aplicación eficiente e innovadora de tecnologías existentes. En una etapa más madura del desarrollo económico nacional es determinante la inversión en investigación básica y actividad innovadora que crean nuevo conocimiento.
- A largo plazo, es probable que la inversión en investigación y desarrollo aumente la competitividad empresarial.
- La calidad de la vida forma parte de la atracción de un país.
- Los recursos educativos adecuados y accesibles ayudan a desarrollar una economía dirigida hacia el conocimiento.

Fuente: *IMD World Competitiveness Yearbook 2003*, y Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 8

COMPETITIVIDAD MUNDIAL: WORLD ECONOMIC FORUM

La competitividad mundial como resultado de dos índices: el Índice de la Competitividad del Crecimiento y el Índice de la Competitividad de Negocios.

I. El Índice de la Competitividad del Crecimiento está fundamentado en tres ideas centrales:

- El proceso de crecimiento económico se puede analizar dentro de tres grandes categorías:
 - El ambiente macroeconómico,
 - La calidad de instituciones públicas, y
 - La tecnología
- Aunque el avance tecnológico es la fuente fundamental del crecimiento, su origen puede ser diferente a través de los países. En particular, para las economías que están ya cerca de la frontera tecnológica, la innovación es la fuente principal de mejoras tecnológicas. Para los países que se encuentran muy lejos de esta frontera, las mejoras tecnológicas pueden lograrse en parte por la innovación y en parte copiando o adaptando el conocimiento previamente desarrollado en las economías líderes.
- La importancia de los determinantes de la competitividad varía entre los países de acuerdo a su capacidad para innovar en función de su posición en la frontera tecnológica.

II. El Índice de la Competitividad de Negocios

La estabilidad en las instituciones políticas, legales y sociales y la existencia de políticas macroeconómicas sanas crean el potencial para mejorar la prosperidad nacional. Pero la riqueza se crea verdaderamente en el nivel microeconómico, en la habilidad de las empresas para crear los bienes y servicios de valor utilizando métodos eficientes. Sólo de esta manera es que una nación puede mantener altos niveles de ingresos y rendimientos atractivos al capital, necesarios para la continuidad en la inversión.

Las bases microeconómicas de la productividad descansan en dos áreas interrelacionadas:

- La sofisticación con cuál compiten en el país las empresas (locales o extranjeras).
- La calidad del ambiente microeconómico de negocios. La productividad de un país está determinada fundamentalmente por la productividad de sus empresas.

Fuente: World Economic Forum *Global Competitiveness Report 2003-2004* y Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Estrategias y política económica

En Puerto Rico, es vital alcanzar el más alto desarrollo económico autosostenido y competitividad posibles dentro del orden global. Las estrategias encaminadas a encauzar el desarrollo económico nacional tienen obviamente que considerar los requerimientos de un contexto externo considerable, pero distan en que el control de este desarrollo sea dictaminado constantemente por dicho contexto. Sin duda,

tales retos presentan una legítima encrucijada de planificación. En una economía de libre mercado y abierta como Puerto Rico es importante ejecutar políticas eficientes y maximizar las ventajas que la apertura comercial del país brinda, para impulsar el desarrollo económico sustentable. En este contexto, tienen particular relevancia el ordenamiento legal, y los incentivos y subsidios que el gobierno adopte para reglamentar y estimular adecuadamente la actividad económica fuente a los cambios que se suscitan en la economía global.

En términos de política económica, la necesidad de fomentar las exportaciones de mercancías y la sustitución de importaciones se han mantenido como herramienta importante de competitividad en las teorías relevantes de comercio exterior. En Puerto Rico, el fomento de las exportaciones ha sido una estrategia constante desde los inicios del programa de industrialización. El mercado común con Estados Unidos ha tenido la consecuencia lógica de concentrar la importación de insumos desde ese país y la exportación de productos finales a ese mismo destino. Actualmente, existe una mayor apertura del mercado estadounidense hacia las importaciones desde otros países. La proporción de bienes importados, identificados con potencial para ser producidos localmente, ha sido utilizada para relegar la sustitución de importaciones a un segundo plano. Por otro lado, el alto nivel de concentración de productos farmacéuticos en la totalidad de las exportaciones de mercancía registrada de Puerto Rico requiere mantener vigilancia sobre las tendencias en esta industria a nivel global. Estas incluyen, entre otras:

- El debate sobre el adecuado balance entre los derechos de propiedad intelectual y comercio de medicamentos versus las necesidades expresadas por gobiernos y organizaciones no gubernamentales de adquirir dichos productos a precios más bajos para reducir la incidencia de enfermedades que confrontan muchos países en desarrollo.
- La autorización de medicamentos genéricos luego de la expiración de las patentes de las marcas originales. Las ventas del primer grupo afectan las ventas del segundo en caso de que las compañías originarias del fármaco original no hayan producido medicinas sustitutas.

Por otra parte, debe recordarse que la naturaleza multilateral del TLC, y de otros tratados recientes entre el gobierno estadounidense y otros países, concede términos preferenciales al comercio internacional para las exportaciones e importaciones elegibles entre los países pactantes, incluyendo la reducción arancelaria. Esto representa una oportunidad para las exportaciones de Puerto Rico. La experiencia en las normas que regulan el comercio de bienes y servicios hacia el mercado de Estados Unidos se convierte en una ventaja a corto plazo para las empresas de la Isla.

En lo concerniente al turismo, las alternativas de Puerto Rico en este renglón radicarían en continuar la estrategia de diferenciación de la Isla como destino dentro de la región caribeña. El Caribe ha logrado mantener su competitividad en el renglón de turismo de placer basándose en elementos ya desarrollados o existentes en Puerto Rico (como, por ejemplo, hoteles con casino, playas y un clima agradable la mayor parte del tiempo) pero a costos más bajos de los que permiten las estructuras salariales y otros componentes del turismo en Puerto Rico. El mercadeo de una actividad turística distinta a la de los países caribeños reduce las posibilidades de que potenciales visitantes residentes en países extranjeros que (aún siendo elegibles para ser recipientes de visas para entrar a territorio estadounidense) opten por visitar países con restricciones y controles de seguridad más laxos.

En la intervención conducente a una mayor diferenciación del turismo puertorriqueño prevalecen como opciones el desarrollo de un turismo de deportes. Este tipo de turismo incluye componentes de relativo alto ingreso, tanto en la continuación de un grupo de eventos posiblemente recurrentes como de nuevos eventos. El primer grupo incluye las series de béisbol profesional de los Expos de Montreal. En etapas iniciales podría existir la continuación de la serie de balompié dentro de la liga profesional estadounidense, deportes acuáticos y competencias de automovilismo, entre otros. Además, la búsqueda de eventos deportivos no recurrentes pero con capacidad de tener una entrada notable de ingresos es también muy positiva. Un ejemplo reciente lo fue el torneo Pre-Olímpico de Baloncesto de las Américas. Aparte de la captación de fondos al erario, venta de cuartos-noche en los hoteles y otros gastos en la economía, estas actividades se convierten, además, en oportunidades para promover a Puerto Rico en el exterior. Otras variantes de deporte, con un alto nivel de competidores amateur o de no ciudadanos de Estados Unidos, podrían tener mayor incertidumbre al momento de considerar circunstancias de visado. Situación similar podrían experimentar aquellas instituciones de educación superior con planes de incrementar la participación de estudiantes caribeños y latinoamericanos. El turismo de salud estaría condicionado al posicionamiento estratégico de la Isla como una opción real entre los servicios afines en Estados Unidos (con posibles condiciones de limitación de demanda por el factor precio) y la oferta de tales servicios en Cuba. Es pertinente continuar con el incremento del número de habitaciones y que este acervo posea una oferta diversificada para cada mercado, incluyendo “*mega-resorts*”, hoteles comerciales, paradores y otros tipos de alojamiento. Por último, permanece la facultad de expandir el mercadeo de la actividad turística local en otras regiones de Estados Unidos más allá de las originarias del mayor número de visitantes procedentes de ese país.

Se ha reconocido la viabilidad de la exportación de servicios por parte de compañías locales, así como la identificación de ciertas industrias de servicio con potencial de exportación. Las mismas han incluido: bancos comerciales; publicidad; ingeniería y arquitectura; contabilidad; comunicaciones; ciertos servicios médicos; y producción y distribución de películas. Al igual que en la actividad turística, el énfasis en la calidad del servicio debe superar el factor costo. La concretización de la alternativa de Puerto Rico como punto regional de trasbordo debe proceder, y no preceder, a la creación y fortalecimiento de los esquemas de la economía en general. La conceptualización de poseer en Puerto Rico alguna infraestructura avanzada de puertos ha estado presente por décadas, partiendo de que la posición geográfica de la Isla ha sido reconocida históricamente como una privilegiada. Es pertinente establecer que mientras un megapuerto puede consistir de uno o varios puertos grandes con actividades de distribución de mercancía hacia otros puertos o países, en el puerto de trasbordo se llevan cabo otras actividades económicas como la manufactura, en la cual se crea valor añadido a las mercancías que fueron transportadas a las facilidades existentes. Algunas actividades que podrían desarrollarse incluyen: terminación, relleno, esterilización, empaque y ensamblaje final, entre otros.

Por último, la disponibilidad de recursos anteriormente no considerados, como los terrenos e infraestructura de las antiguas bases militares en Vieques y la de Roosevelt Roads, representa una oportunidad de acción proactiva por parte del gobierno y el sector privado en actividades económicas favorables a la competitividad de Puerto Rico. Según se desprende del análisis de los casos de la clausura de bases militares en Estados Unidos, existe una relación directa entre la celeridad de reacción e intervención por parte de los agentes de cambio responsables, y el eventual desarrollo de las facilidades luego del cese de las operaciones militares.

Un elemento que no puede quedar fuera en las estrategias para incrementar la competitividad es la promoción y desarrollo de las empresas locales. Ante la estructuración del aparato existente de incentivos industriales, la necesidad de incentivar el flujo de la inversión directa en Puerto Rico depende de mecanismos coordinados que garanticen alguna inserción del ente nacional al nivel global. Existe la necesidad de canalizar recursos locales con un potencial confirmado hacia mayores niveles de competencia. La apertura de pequeñas y medianas empresas (PYMES) locales es una alternativa de mayor potencial en la actual coyuntura, en la cual los cambios en las oleadas tecnológicas han redundado en la reducción de costo para los requerimientos de manufactura flexible y otras ramificaciones en la economía.

Finalmente, Puerto Rico posee un potencial de desarrollo de su mercado de capital, medido sobre la base de los mercados existentes en otros países y las características estructurales en comparación con los existentes en Estados Unidos. Esto incluye los fondos de capital de riesgo, fondos de pensiones y el tráfico de acciones locales. Gran parte de los empresarios optan por recurrir a la emisión de deuda, lo que aumenta la vulnerabilidad hacia las fluctuaciones cíclicas de las tasas de interés. La movilización de fondos, en parte invertidos en el exterior por residentes de Puerto Rico, hacia proyectos locales permanece como un factor de importancia central.

Medidas

En esta etapa de transición, la economía de Puerto Rico requiere de una serie de medidas y programas, por parte de la administración gubernamental, que armonicen las metas y objetivos públicos y privados de manera que el País pueda lograr un nivel de mayor competitividad a nivel global. Los resultados preliminares para la Isla sobre ciertos indicadores de competitividad para el 2002 (**Tabla 9**) no presentan un cuadro inicial abarcador. Es, por ende, necesario disponer de más información para tener una idea más completa sobre la competitividad de la Isla. Algunas medidas aprobadas que podrían contribuir a aumentar la misma son las siguientes:

- La fusión de la Administración de Fomento Comercial y la Corporación para el Desarrollo de la Exportaciones de Puerto Rico (Promoexport) en lo que se conocerá como la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico (CCEPR), para proveer ayuda en el fomento de la exportación de productos y servicios de las empresas locales en el exterior.
- Se inauguró el Centro de Recursos al Exportador en las nuevas facilidades de Promoexport que cuenta con la primera biblioteca especializada, fichero electrónico para realizar búsquedas y dos salones de adiestramiento.
- Se creó, a finales de 2002, el Concilio de Exportaciones el cual tiene como objetivo ayudar a las empresas en las gestiones de exportación para lograr que sus productos y servicios sean más competitivos en los mercados de exportación y fomentar una política gubernamental que beneficie a las empresas exportadoras del sector privado y desarrolle nuevos exportadores. Actualmente, están adscritas más de 100 empresas.
- Las Zonas de Libre Comercio (ZLC) son terrenos donde el gobierno de Estados Unidos ha autorizado la realización de actividades económicas con el pago diferido en los aranceles de aduana federal y de los arbitrios al gobierno del ELA. Por ende, se permite la entrada de materia prima y componentes para su eventual exportación. El pago se efectúa cuando sale la mercancía hacia Estados Unidos o Puerto Rico (fuera de las ZLC), pero mantiene

Tabla 9

INDICADORES SELECCIONADOS PRELIMINARES DE COMPETITIVIDAD: 2002

I. Infraestructura general

- Calidad de la infraestructura de transporte aéreo (7-alta, 1-baja), Mediana: 4.8

<u>Rango</u>	<u>País</u>	<u>Clasificación</u>
1	Singapur	6.8
15	<i>Puerto Rico</i>	5.9
16	Jamaica	5.8
22	Chile	5.5
30	República Dominicana	5.3
81	Eslovaquia	2.5

- Calidad del sistema de electricidad (7-alta, 1-baja), Mediana: 5.0

<u>Rango</u>	<u>País</u>	<u>Clasificación</u>
1	Dinamarca	7.0
14	Estados Unidos	6.6
30	Chile	5.6
38	<i>Puerto Rico</i>	5.2
81	Haití	1.1

- Facilidad para obtener nuevas líneas telefónicas (7-alta, 1-baja), Mediana: 5.5

<u>Rango</u>	<u>País</u>	<u>Clasificación</u>
1	Finlandia	7.0
14	Chile	6.7
57	<i>Puerto Rico</i>	5.1
81	Honduras	1.6

II. Competencia interna

- Cuan fácil es comenzar un negocio en el país (7-fácil, 1-difícil), Mediana: 4.1

<u>Rango</u>	<u>País</u>	<u>Clasificación</u>
1	Hong Kong	6.3
35	El Salvador	4.5
44	<i>Puerto Rico</i>	3.9
81	Honduras	2.2

Fuente: Procomp Proyecto Siglo XXI según publicados en Rafael Lama Bonilla "Medida global de nuestra competitividad", pág. 14.

exención en el caso de una exportación hacia países extranjeros. No se paga obligación alguna por aquella materia prima no utilizada en la manufactura dentro de las ZLC. Existen en Puerto Rico tres ZLC:

- o ZLC número 7, operada por la Compañía de Fomento Industrial. Se considera la ZLC no contigua más grande bajo jurisdicción federal. Originalmente, estaba circunscrita al área de Mayagüez y pueblos limítrofes; en la actualidad abarca aproximadamente 138 parques industriales, 714 edificios y 19.5 millones de pies cuadrados.
- o ZLC número 61, operada por Promoexport, localizada principalmente en el municipio de Guaynabo. Posee seis edificios, diez subzonas en diversos municipios y, aproximadamente, 719,536 pies cuadrados.
- o ZLC número 163, operada por la Corporación para el Desarrollo de la Zona de Libre Comercio de Ponce (CODEZOL). Incluye un centro de distribución internacional así como espacio de almacenamiento.

El desempeño de las ZLC podría estar supeditado a los efectos en la reducción de aranceles de los esquemas de liberalización comercial entre Estados Unidos y los países pactantes, así como de las circunstancias que alteran a nivel general el crecimiento de las exportaciones e importaciones (Tabla 10). A pesar de esto, se reconoce un beneficio monetario de las ZLC en la reducción de tiempo

Tabla 10

MOVIMIENTO DE MERCANCÍA EN LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO FEDERAL (FTZ) EN PUERTO RICO Y EXPORTACIONES A PAÍSES CON OFICINAS COMERCIALES DEL GOBIERNO DEL ESTADO LIBRE ASOCIADO EN AMÉRICA LATINA

(En millones de dólares - Años fiscales)

	2001	2002	2003	Cambio			
				Absoluto		Porcentual	
				2002-2001	2003-2002	2002/2001	2003/2002
Exportaciones*	4,207.1	2,904.0	2,717.4	(1,303.1)	(186.6)	(31.0)	(6.4)
FTC 7	3,812.3	2,529.7	2,247.9	(1,282.6)	(281.8)	(33.6)	(11.1)
FTC 61	129.2	131.6	125.1	2.4	(6.5)	1.9	(5.0)
FTC 163	265.7	242.7	344.4	(22.9)	101.7	(8.6)	41.9
Importaciones**	3,920.3	3,039.1	2,207.5	(881.2)	(831.6)	(22.5)	(27.4)
FTC 7	3,532.3	2,657.1	1,687.8	(875.2)	(969.3)	(24.8)	(36.5)
FTC 61	133.4	118.3	146.1	(15.1)	27.8	(11.3)	23.5
FTC 163	254.5	263.7	373.6	9.2	109.9	3.6	41.7
Exportaciones a países con oficinas comerciales del Gobierno del ELA en América Latina***							
Total	853.2	792.3	813.0	(60.9)	20.7	(7.1)	2.6

* Salidas de mercancía desde la ZLC, incluyendo a zonas de libre comercio u otro lugar en Puerto Rico.
 ** Entradas de mercancía hacia la ZLC, incluyendo desde zonas de libre comercio u otro lugar en Puerto Rico.
 Administradores de las zonas de libre comercio:
 7 - Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico
 61 - Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico (CCEPR)
 163 - CODEZOL (Ponce)
 *** Chile, México, Panamá y República Dominicana.

Fuente: Zonas federales de libre comercio en Puerto Rico y Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

y esfuerzos en el proceso de activación de la mercancía y en los costos corporativos, en especial en aquellas industrias intensivas en capital. Diferir el pago de aranceles y arbitrios mejora el flujo de efectivo de las empresas miembros de la Zona.

- Existe una red de oficinas comerciales del Gobierno del Estado Libre Asociado en el exterior para facilitar el acceso de los productos y servicios originados en la Isla.
- Se ha aprobado un grupo de leyes afines al fomento económico y competitividad de Puerto Rico. Entre tales medidas pueden mencionarse la Ley Núm. 145 del 4 de octubre de 2001 dirigida a enmendar el párrafo (1) del Apartado (a) de la Sección 3 de la Ley Núm. 135 del 2 de diciembre de 1997, según enmendada, conocida como “Ley de Incentivos Contributivos de Puerto Rico de 1998”, a los fines de proveer beneficios contributivos para industrias medulares pioneras que establezcan operaciones en Puerto Rico bajo ciertos criterios especiales. Además, se aprobó la Ley Núm. 169 del 3 de diciembre de 2001 para añadir las Secciones 1040D y 1040E al Subtítulo A de la Ley Núm. 120 del 31 de octubre de 1994, según enmendada, conocida como el “Código de Rentas Internas de Puerto Rico de 1994”, a los fines de conceder un crédito contributivo a los negocios que adquieran productos manufacturados en Puerto Rico para exportarlos y a los negocios que adquieran productos manufacturados en Puerto Rico para ser vendidos para uso y consumo local.

Comentarios finales

Unas décadas atrás, un grupo de países (algunos de ellos con menor extensión territorial o poblacional que Puerto Rico) poseían niveles de rezago económico con relación a Puerto Rico. En la actualidad, estas naciones han sobrepasado la Isla en indicadores socioeconómicos. En el éxito de estas economías ha sido determinante la adopción e implementación de estrategias afines al mejoramiento de su respectiva competitividad internacional. Los factores antes expuestos, entre otros, deben considerarse como parte de los componentes necesarios de una política industrial que logre, eventualmente, un aumento en los márgenes de competitividad de la economía de Puerto Rico. Estos y otros componentes de apoyo deben configurarse en estrategias que atemperen los requisitos de competitividad económica a las realidades específicas de la situación particular de Puerto Rico. Eventualmente, serán las medidas de ajuste establecidas, pero sobre todo la fortaleza de la base económica local, las que determinen la plena inserción global efectiva del País. Todo lo anterior representa beneficios y riesgos para Puerto Rico. Pero, de no concretarse el logro de objetivos efectivos específicos, la brecha entre la Isla y el resto del mundo podría expandirse. 

NOTAS

1. Un ejemplo de esto es la imposición de cuotas de azúcar y otros bienes en la cantidad máxima a exportarse hacia Estados Unidos.
2. El concepto de producción del Gobierno central y los municipios se refiere a la compensación a empleados, la que está constituida por salarios, jornales y beneficios marginales. Por lo tanto, los intereses recibidos y pagados por esos gobiernos no pueden incluirse en las ventas netas con el resto del mundo. Por esta razón, el registro de esos intereses se presenta en renglón separado en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, J. (1996) **Algunos Fundamentos de la Teoría General de la Integración Económica Internacional**. Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, Departamento de Economía, Unidad de Investigaciones Económicas, Serie de Ensayos y Monografías. Núm. 80.

Alameda Lozada, J. I. (2001) **¿Está la Nueva Economía Separando las Economías de Puerto Rico y de Estados Unidos?** Mimeo.

Alameda Lozada, J. I. y C. Rivera Galindo (1993) "Macroeconomic Shocks in a Small and Open Economy: The Case of Puerto Rico". **Ensayos Económicos**. Asociación de Economistas de Puerto Rico.

Caribbean Business (2003) **What Price War?**, 13 de febrero de 2003.

Colón Alicea, L. y F. E. Martínez Aponte (1997) "Los flujos financieros en Puerto Rico", **Boletín de Economía**, Vol. 2, Núm. 3, enero-marzo.

Collins, J. (2003) "Puerto Rico Rated 'Low Risk' on World Terrorism Index", **Caribbean Business**, 18 de septiembre.

Comercio Exterior (1997) **La Inversión Extranjera Directa en la Balanza de la OMC**. Vol. 47, Núm. 4.

Chacholiades, M. (1988) **Economía Internacional**. México: McGraw-Hill Interamericana de México, S.A. de C.V.

Díaz, M. (2004) "Urge mejorar la competitividad", **El Nuevo Día**, 10 de marzo.

El Nuevo Día (2003) **Sombrío el Panorama Económico**. 29 de enero.

El Nuevo Día (2001) **Prevén Para Este Mes Otra Reducción en Tasa de Interés**. 1 de marzo.

Garelli, S. (2003) "Competitiveness of Nations: The Fundamentals", **IMD World Competitiveness Yearbook 2003**, IMD International.

Lama Bonilla, R. (2003) "Medida global de nuestra competitividad", **El Nuevo Día**, 19 de enero. (Suplemento Negocios).

Lara, J. (2003) "Los efectos económicos de una guerra en Irak", **Diálogo**. febrero.

Oliver Méndez, K. (2003) "Exigencia empresarial", **El Nuevo Día**, 14 de noviembre.

Porter, M. E. (1991) **La Ventaja Competitiva de las Naciones**. Javier Vergara, editor. Buenos Aires.

Puchi Acuña, M. (1984) "El desarrollo económico de Puerto Rico; una visión crítica", **PLERUS**. Vol. 18, Núm. 1 y 2, junio-diciembre.

Ríos, E. R. (1993) "Las exportaciones manufactureras de Puerto Rico y su vinculación en la economía de Estados Unidos", **Ceteris Paribus**, octubre.

Rodrick, D. (1997) **Has Globalization Gone Too Far?**. Washington: Institute for International Economics.

Ruiz, A. L. (1995) "El sector externo de la economía de Puerto Rico una breve reseña de la literatura", **Ceteris Paribus**, Vol. 5, Núm. 1, abril.

Ruiz, A. L. (1994) **El Sector de Servicios: Análisis Histórico, Impacto Intersectorial y Potencial de Exportación**. Mimeo, julio.

Sala-i-Martin, X. (2004) "Executive Summary", **Global Competitiveness Report 2003-2004**. World Economic Forum.

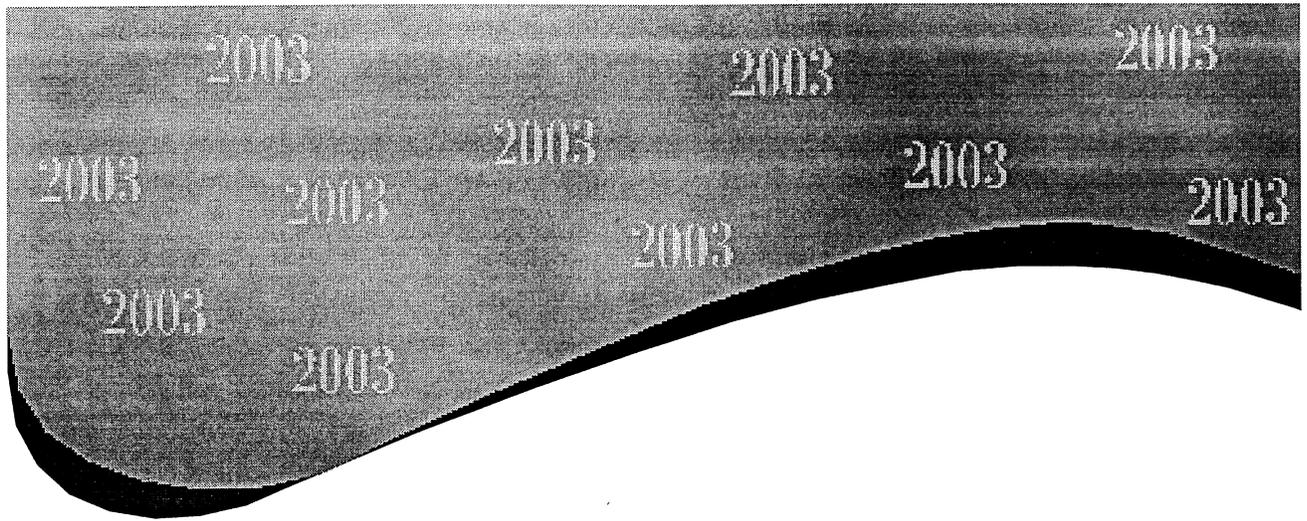
Statement by the President on FSC/ETI Legislation. <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2004/03/20040301-3.html>.

US Department of Commerce (1979) **Economic Study of Puerto Rico**. Washington, D.C.

Villamil, J. J. (1981) "Puerto Rico 1948-1978: los límites del crecimiento dependiente", **Capitalismo Transnacional y Desarrollo Nacional**. José J. Villamil, editor. México: Fondo de Cultura Económica.

World Development Indicators Database, World Bank, April 2004 4.

Zalacaín, F. (1986) **El Rol de las Transferencias del Gobierno de Estados Unidos en la Economía de Puerto Rico**. Banco Gubernamental de Fomento, Oficina de Economía General, Serie de Investigaciones Económicas, marzo.



Sistema Financiero

SISTEMA FINANCIERO*

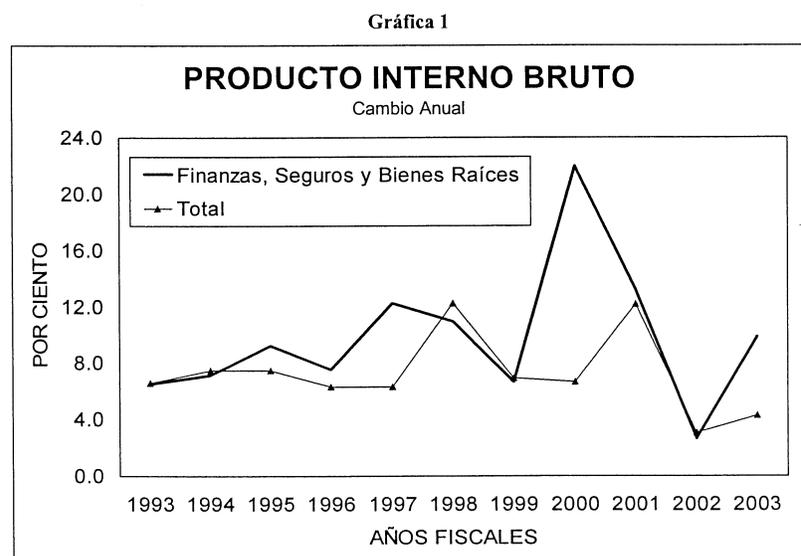
Introducción

Este capítulo intenta abordar aspectos importantes del sistema financiero en Puerto Rico de una manera concisa y no técnica. El capítulo analiza el impacto del sector agregado de finanzas, seguros y bienes raíces en el ingreso, empleo y producto interno bruto de la economía de Puerto Rico. Además, presenta la función del subsector de finanzas dentro de la industria de servicios, sus ventajas y desventajas, así como sugerencias de política económica para abordar las desventajas y maximizar las ventajas¹. Por limitaciones de tiempo y espacio, no se analizan separadamente los subsectores de seguros y bienes raíces. Se espera que el análisis desglosado de estos dos subsectores pueda abordarse en un próximo **Informe Económico al Gobernador**.

El trabajo se divide en cuatro partes. La primera describe, en términos generales, el sector de finanzas, seguros y bienes raíces en Puerto Rico y presenta algunos indicadores del mismo. En la segunda se examina el comportamiento del subsector de finanzas durante el año fiscal 2003 y las perspectivas para el mismo. La tercera discute algunas ventajas (fortalezas) y desventajas (debilidades) del subsector de finanzas en Puerto Rico. La última plantea algunas posibilidades futuras de este subsector y sugiere algunas medidas de política pública para fortalecer el mismo.

El sector de finanzas, seguros y bienes raíces: algunos indicadores

El sector de finanzas, seguros y bienes raíces ha mantenido un crecimiento sostenido de 7.2 por ciento en su producto interno bruto a través de los últimos diez años y de 2.5 por ciento en la tasa de crecimiento del empleo en este sector (**Gráfica 1**). A pesar de que su participación en el mercado laboral es de aproximadamente 3.6 por ciento, los salarios que se generan en este sector son relativamente altos. Durante el último año fiscal, el sector de finanzas, seguros y bienes raíces se comportó favorablemente al compararlo con el año fiscal 2002. El producto interno bruto de este sector creció en 9.9 por ciento lo que sugiere la capacidad del mismo para absorber los choques externos experimentados durante la recesión de Estados Unidos durante el año natural 2001 y parte del 2002. Los depósitos totales también mostraron un crecimiento de 5.6 por ciento y la aportación al empleo se



* Por: Luis Gautier Mercado, Director Subprograma de Estadísticas.

mantuvo moderada en 3.6 por ciento (**Tabla 1 y Gráfica 2**). En términos de la contribución al ingreso neto interno, el sector mantuvo una posición sólida con un crecimiento de 13.2 por ciento con respecto al año fiscal 2002.

Tabla 1

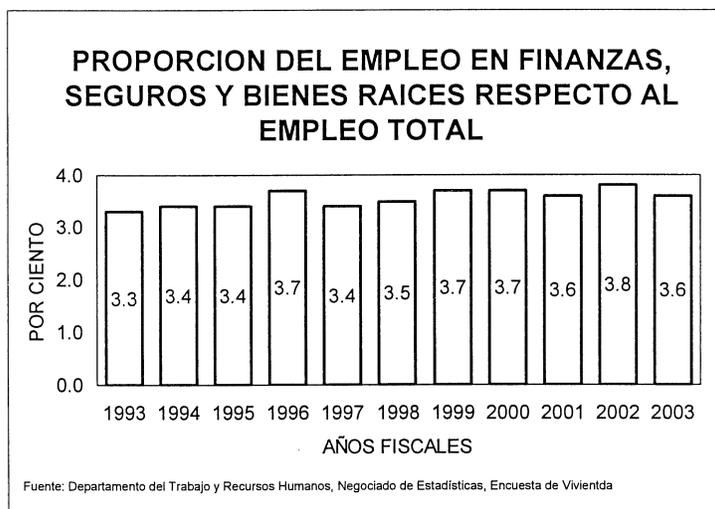
INDICADORES MONETARIOS* (En millones dólares - Años fiscales)						Cambio porcentual			
	1999	2000	2001	2002	2003	2000/1999	2001/2000	2002/2001	2003/2002
	Depósitos Totales	40,203.6	43,030.3	46,339.2	52,850.7	55,793.5	7.0	7.7	14.1
Préstamos Totales	37,452.9	43,130.6	48,120.0	52,175.9	53,827.2	15.2	11.6	8.4	3.2
Deuda de los Consumidores	16,118.0	17,171.6	17,159.4	17,466.7	17,905.8	6.5	(0.1)	1.8	2.5

* - Para obtener éstos indicadores se tienen que considerar todos los préstamos de la industria financiera. De igual forma ocurre con los depósitos, para los cuales se deben considerar las cooperativas y los bancos.

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

Un examen más detallado revela que, en el año fiscal 2003, el producto interno bruto del subsector de finanzas representó 35.7 por ciento del correspondiente al sector de finanzas, seguros y bienes raíces. Por su parte, los subsectores de seguros y bienes raíces representaron alrededor de 3.8 por ciento y 59.5 por ciento, respectivamente. Mientras, la aportación al ingreso neto y empleo total, medidos por los últimos multiplicadores de empleo e ingreso disponibles, refleja la importancia del sector dentro de la economía agregada².

Gráfica 2



Por otro lado, el total de activos de la industria, para todos los tipos de instituciones, registró un incremento de 8.7 por ciento durante el año fiscal 2003, impulsados por los bancos comerciales domésticos, las compañías de inversiones y las casas de corretaje (**Tabla 2**). Esto refleja la recuperación de los mercados bursátiles en Estados Unidos. El alza en el valor de los activos de los bancos comerciales se debe, principalmente, al incremento en los préstamos otorgados. Este comportamiento va a tono con las bajas tasas de interés. Además, refleja la dependencia de los bancos comerciales en el servicio de préstamos y la necesidad de diversificar los servicios en otras áreas de la banca.

Las instituciones hipotecarias también jugaron un papel importante durante el año fiscal 2003, gracias a la política expansiva del Banco de la Reserva Federal, una recuperación de los mercados financieros y una demanda constante de vivienda. De hecho, dentro de las instituciones de la banca comercial, se puede apreciar el ímpetu en la demanda de financiamiento para bienes raíces por encima de los sectores

comerciales e industriales. Esta demanda creció en 20.2 por ciento y representó el 53.7 por ciento del total de préstamos y descuentos en la banca comercial.

Tabla 2

TOTAL DE ACTIVOS DEL SISTEMA FINANCIERO (En millones de dólares - Al 30 de junio)						Participación relativa				Cambio porcentual		
Instituciones financieras	1999	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2001/2000	2002/2001	2003/2002
Bancos comerciales locales	36,120.0	40,798.3	42,458.9	49,030.7	54,541.0	34.4	33.4	35.6	36.4	4.1	15.5	11.2
Bancos nacionales y extranjeros	4,534.2	4,046.7	3,889.9	3,514.8	3,397.3	3.4	3.1	2.6	2.3	(3.9)	(9.6)	(3.3)
Bancos gubernamentales	8,068.6	8,397.5	7,780.3	8,123.5	8,435.9	7.1	6.1	5.9	5.6	(7.3)	4.4	3.8
Entidades banca internacional	33,600.3	39,971.7	48,114.3	52,770.8	52,248.0	33.7	37.8	38.3	34.9	20.4	9.7	(1.0)
Subtotal Sistema Bancario	82,323.1	93,214.2	102,243.4	113,439.8	118,622.2	78.6	80.3	82.3	79.2	9.7	11.0	4.6
Casas de Corretaje	8,879.9	5,784.5	4,354.4	2,801.2	3,951.0	4.9	3.4	2.0	2.6	(24.7)	(35.7)	41.0
Cooperativas	4,429.8	4,418.4	4,780.8	5,208.7	5,728.0	3.7	3.8	3.8	3.8	8.2	9.0	10.0
Cías. hipotecarias	3,487.0	5,280.7	5,313.7	5,950.8	6,776.0	4.5	4.2	4.3	4.5	0.6	12.0	13.9
Cías. de préstamos personales pequeños	2,217.2	2,106.7	1,909.6	1,192.4	1,267.5	1.8	1.5	0.9	0.8	(9.4)	(37.6)	6.3
Cías. de financiamiento	4,655.1	4,411.5	4,832.3	5,133.3	5,121.6	3.7	3.8	3.7	3.4	9.5	6.2	(0.2)
Cías. de arrendamiento	1,008.2	1,153.9	1,278.5	1,381.0	1,548.3	1.0	1.0	1.0	1.0	10.8	8.0	12.1
Cías. de inversión	1,980.2	2,159.5	2,412.9	2,584.4	6,670.0	1.8	1.9	1.9	4.5	11.7	7.1	158.1
Fondos de capital de inversión	86.0	113.7	128.6	123.5	126.4	0.1	0.1	0.1	0.1	13.1	(4.0)	2.3
Total	109,066.5	118,643.1	127,254.2	137,815.1	149,811.0	100.0	100.0	100.0	100.0	7.3	8.3	8.7

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

El subsector de finanzas en la economía de Puerto Rico

El sistema financiero en Puerto Rico es uno de los sectores de la economía de mayor crecimiento tanto en su producto como en el empleo. Además de mostrar un comportamiento sólido, el sistema ejerce una función importante en la economía local y en los mercados internacionales al proveer los mecanismos necesarios que facilitan la generación de actividad económica. Entre otros, el sistema permite el flujo efectivo y seguro de dinero entre los agentes económicos.

El sistema financiero de Puerto Rico se compone tanto de la actividad bancaria como de aquellas actividades relacionadas a seguros y bienes raíces. Como se indicó antes, este capítulo discute mayormente los problemas relacionados, específicamente, con la banca comercial e internacional, componentes que representan la mayor proporción de la actividad financiera en Puerto Rico y uno de los mayores componentes del sector de finanzas, seguros y bienes raíces.

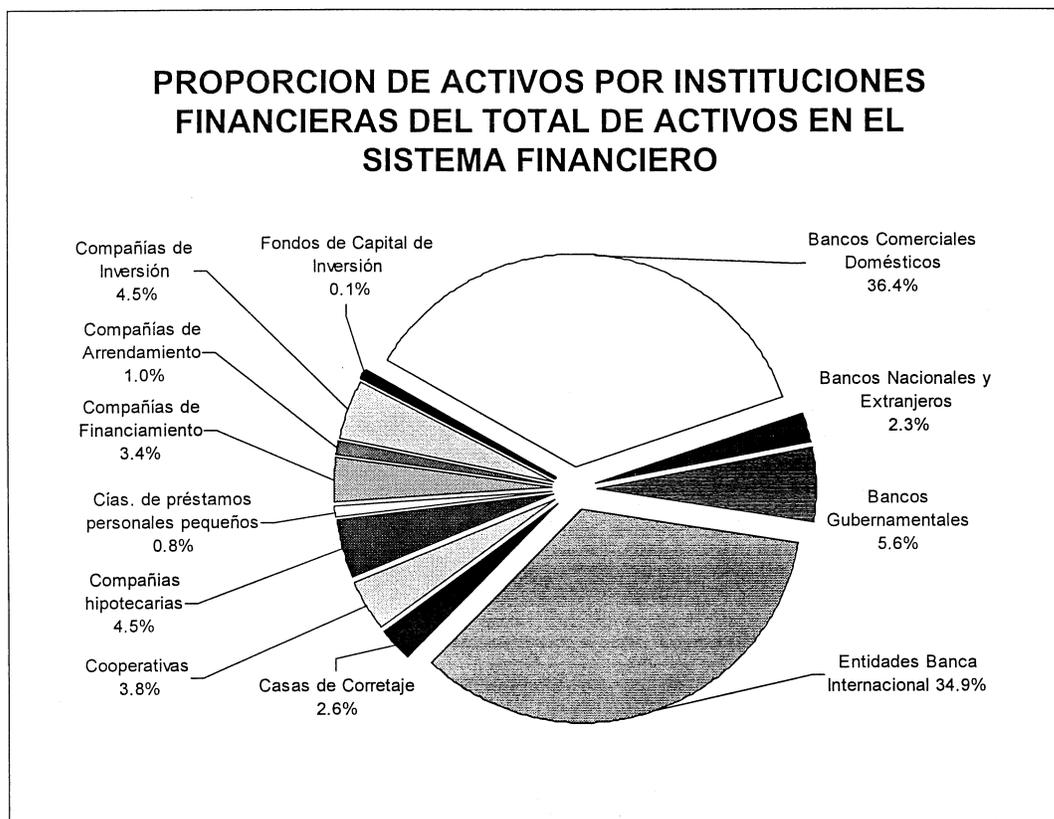
El sistema financiero en Puerto Rico se compone principalmente de dos sectores, a saber: (1) las instituciones depositarias y (2) las instituciones no depositarias. En las primeras se encuentran los bancos comerciales, bancos gubernamentales, compañías de fideicomiso, bancos federales de ahorro y bancos internacionales. Las instituciones no depositarias se componen de compañías hipotecarias, de préstamos pequeños, de arrendamiento, financiamiento y casas de corretaje, entre otras. Los bancos comerciales se subdividen, a su vez, en bancos locales y externos. La banca local está compuesta de instituciones bancarias en Puerto Rico que mantienen cuentas de capital a nivel local. Por otro lado, la banca externa se compone de aquellas instituciones bancarias incorporadas fuera de Puerto Rico que no mantienen cuentas de capital en Puerto Rico y que funcionan como sucursales de bancos localizadas en el exterior. Es importante señalar que, tanto los bancos extranjeros como los locales, son reglamentados por las leyes de Puerto Rico. Los bancos locales, españoles y canadienses son supervisados por el Comisionado de Instituciones Financieras.

Además de la banca comercial, el sector de finanzas se compone de otras entidades depositarias como los bancos de ahorro, las cooperativas de ahorro y crédito, y otras agencias de crédito. Las últimas incluyen, a su vez, agencias de préstamos personales pequeños, corredores de valores y agencias de préstamos hipotecarios, entre otros. Aunque la participación de las agencias de crédito es pequeña en comparación con otros sectores, las mismas desempeñan una función sumamente importante en la economía de Puerto Rico que permite el funcionamiento eficiente de subsectores como el de bienes raíces y el sector de la construcción.

Banca comercial

En el año fiscal 2003, las sucursales de los bancos comerciales locales representaron el 90.5 por ciento del total. Más aún, en dicho periodo, del total de activos del sector financiero, los bancos comerciales locales representaron el 36.4 por ciento mientras que las entidades bancarias internacionales representaron el 34.9 por ciento (**Gráfica 3**). Ambos constituyeron el 71.3 por ciento para el año fiscal 2003.

Gráfica 3



Los activos de los bancos comerciales locales totalizaron \$54,541.0 millones en el año fiscal 2003, para un aumento de 11.2 por ciento en comparación con el año fiscal anterior (Tabla 2). Por su parte, para ese año fiscal, el número de sucursales de bancos comerciales locales totalizó 536, para un aumento de 0.2 por ciento en comparación con el año fiscal anterior (**Tabla 3**).

Tabla 3

NUMERO DE SUCURSALES POR CATEGORIA BANCARIA

(Años naturales)

Descripción	2000	2001	2002	2003	Cambio porcentual		
					2001/2000	2002/2001	2003/2002
Bancos comerciales locales	531	504	535	536	(5.1)	6.2	0.2
Bancos externos 1/	17	17	19	19	0.0	11.8	0.0
Bancos gubernamentales	3	3	3	3	0.0	0.0	0.0
Compañías de fideicomiso	1	1	1	1	0.0	0.0	0.0
Subtotal	552	525	558	559	(4.9)	6.3	0.2
Entidades bancarias internacionales	33	33	32	33	0.0	(3.0)	3.1
Total	585	558	590	592	(4.6)	5.7	0.3

1/ Incluye bancos comerciales nacionales autorizados por la Oficina del Contralor de la Moneda.

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

La cartera de préstamos totales de los bancos comerciales ascendió, en el año fiscal 2003, a \$38,917.0 millones, equivalente a un aumento de 12.6 por ciento en comparación con el año fiscal 2002. El crecimiento en este renglón se puede atribuir, principalmente, a los préstamos en bienes raíces, que incluyen préstamos hipotecarios y de construcción, los cuales registraron un aumento de 20.2 por ciento en el año fiscal 2003, para un total de \$20,887.6 millones (**Tabla 4**). Este comportamiento es cónsono con las bajas tasas de interés que se han registrado en los últimos años. Para el año fiscal 2003, los préstamos en bienes raíces representaron el 53.7 por ciento de la cartera de préstamos de los bancos comerciales seguidos de los préstamos comerciales e industriales (27.7 por ciento) y préstamos a individuos (14.8 por ciento).

Tabla 4

TOTAL DE PRESTAMOS BANCA COMERCIAL DE PUERTO RICO

(En millones de dólares - Al 30 de junio)

	1999	2000	2001	2002	2003	Cambio porcentual		
						2001/2000	2002/2001	2003/2002
Préstamos y descuentos, total	25,921.4	28,987.3	31,698.5	34,568.8	38,917.0	9.4	9.1	12.6
Bienes raíces	11,182.3	13,387.9	15,160.8	17,382.2	20,887.6	13.2	14.7	20.2
Agrícolas	235.1	274.5	316.4	329.9	314.1	15.3	4.3	(4.8)
Comerciales e industriales	7,737.1	7,741.6	9,041.7	10,073.6	10,766.6	16.8	11.4	6.9
Individuos	5,767.6	6,344.4	6,078.6	5,688.7	5,751.3	(4.2)	(6.4)	1.1
Sobregiros	69.6	66.7	79.1	77.4	88.4	18.6	(2.1)	14.2
Otros	929.7	1,172.2	1,021.9	1,017.0	1,109.0	(12.8)	(0.5)	9.0

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

En el año fiscal 2003, los préstamos comerciales e industriales, totalizaron \$10,766.6, para un crecimiento de 6.9 por ciento con relación al año fiscal anterior. Por su parte, ese año, los préstamos a individuos ascendieron a \$5,751.3 millones, lo que representa un alza de 1.1 por ciento. Por otro lado, en el año fiscal 2003, los préstamos agrícolas se redujeron en 4.8 por ciento, en comparación con el año fiscal 2002, para un total de \$314.1 millones.

Por otro lado, los indicadores financieros de los bancos comerciales, en el año fiscal 2003, muestran una razón de préstamos netos al total de activos de 67.2 por ciento, lo que refleja un alza de 2.4 puntos porcentuales en comparación con el año fiscal 2002. La razón de capital al total de activos (*leverage*), en el año fiscal 2003, fue de 5.2 por ciento, lo que representa un alza de 0.7 puntos porcentuales sobre el año fiscal anterior. Por otro lado, en el año fiscal 2003, la razón de depósitos al total de activos, fue de 70.0 por ciento, una baja de 2.3 puntos porcentuales al compararlo con el año fiscal 2002 (Tabla 5).

Tabla 5

INDICADORES FINANCIEROS DE LOS BANCOS COMERCIALES					
(En porcentos - Al 30 de junio)					
Indicador	1999	2000	2001	2002	2003
Préstamos netos al total de activos	56.2	63.0	67.2	64.8	67.2
Préstamos netos al total de depósitos	89.5	95.0	94.3	89.6	96.0
Inversiones al total de activos	30.3	29.2	29.5	22.7	23.4
Deuda al total de activos	41.9	44.1	46.0	44.1	46.1
Depósitos al total de activos	68.4	66.3	71.3	72.3	70.0
Capital al total de activos	6.1	6.0	5.8	4.5	5.2

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

Durante el año fiscal 2003, los depósitos totales en los bancos comerciales ascendieron a \$40,544.0 millones, para un aumento de 6.8 por ciento en comparación con el año fiscal anterior (Tabla 6). La fuente más importante de fondos privados fueron los certificados de depósito, con una participación

Tabla 6

ESTADO DE SITUACION CONSOLIDADO BANCOS COMERCIALES OPERANDO EN PUERTO RICO

(En millones de dólares - Al 30 de junio)

	1999	2000	2001	2002	2003	Cambio porcentual		
						2001/2000	2002/2001	2003/2002
Activos	40,654.2	44,845.0	46,348.8	52,545.5	57,938.2	3.4	13.4	10.3
Efectivo en caja y bancos	1,261.8	1,555.2	2,057.3	2,218.3	2,155.0	32.3	7.8	(2.9)
Inversiones	12,335.2	13,087.3	13,671.9	11,934.4	13,531.0	4.5	(12.7)	13.4
Préstamos y descuentos netos	25,153.8	28,259.2	31,163.5	34,040.9	38,916.7	10.3	9.2	14.3
Otros activos	1,903.4	1,943.3	(543.9)	4,351.9	3,335.5	(128.0)	(900.1)	(23.4)
Pasivos y capital	40,654.2	44,845.0	46,348.8	52,545.5	57,938.2	3.4	13.4	10.3
Depósitos totales	27,798.8	29,719.9	33,038.4	37,976.6	40,544.0	11.2	14.9	6.8
Fondos públicos	2,137.1	2,265.0	2,121.3	2,816.7	2,578.1	(6.3)	32.8	(8.5)
Gobierno PR	2,049.9	2,200.1	2,050.2	2,723.2	2,463.5	(6.8)	32.8	(9.5)
Gobierno EU	87.2	64.9	71.1	93.5	114.6	9.6	31.5	22.6
Fondos privados	25,661.7	27,454.9	30,917.1	35,159.9	37,965.9	12.6	13.7	8.0
Cuentas corrientes	6,747.6	6,445.8	6,984.6	6,997.3	8,217.6	8.4	0.2	17.4
Cuentas de ahorros	6,361.1	6,029.9	6,285.9	7,580.0	8,965.5	4.2	20.6	18.3
Certificados de depósitos	9,965.0	12,674.4	16,005.3	19,770.1	20,227.3	26.3	23.5	2.3
Fondos 936	2,588.0	2,304.8	1,641.3	812.5	555.5	(28.8)	(50.5)	(31.6)
Fondos federales y dinero tomado a préstamos	9,017.2	11,384.9	9,827.0	11,542.5	13,615.9	(13.7)	17.5	18.0
Otros pasivos	1,079.3	1,016.0	795.0	681.3	770.6	(21.8)	(14.3)	13.1
Cuentas de capital	2,758.9	2,724.2	2,688.4	2,345.1	3,007.7	(1.3)	(12.8)	28.3

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

relativa de 53.3 por ciento en el año fiscal 2003. La segunda fuente de depósitos privados fueron las cuentas corrientes y cuentas de ahorro las cuales reflejaron una participación relativa de 21.6 por ciento y 23.6 por ciento, respectivamente.

Entidades bancarias internacionales (EBI)

En Puerto Rico, las EBI han enfocado sus actividades en la banca comercial, en su mayoría dedicadas a la captación de fondos, préstamos y redepósitos. Las instituciones que están realizando negocios en Puerto Rico como EBI se dedican, entre otras, a las siguientes actividades: banca comercial, valores, seguros, compañías de inversiones, casa de compensación y servicios gerenciales.

Las entidades bancarias internacionales tuvieron una participación relativa de 34.9 por ciento en los activos totales del sector, constituyéndose en el segundo grupo más importante luego de las entidades bancarias comerciales. Durante el año fiscal 2003, los activos de las entidades bancarias internacionales se redujeron por primera vez en por lo menos los pasados cinco años fiscales. Al cierre del año fiscal 2003, estos activos ascendieron a \$52,248.0 millones, lo que representa una baja de 1.0 por ciento al compararse con el año fiscal 2002. La partida de mayor participación en los activos totales fue otros activos la cual ascendió a \$19,057.3 millones, para una reducción de 20.9 por ciento al compararse con el año fiscal 2002. Este renglón incluye los préstamos que la sucursal le hace a su compañía matriz (Tabla 7).

Tabla 7

ESTADO DE SITUACION CONSOLIDADO ENTIDADES BANCARIAS INTERNACIONALES												
(En millones de dólares - Al junio 30)												
	1999	2000	2001	2002	2003	Participación relativa				Cambio porcentual		
						2000	2001	2002	2003	2001/2000	2002/2001	2003/2002
Activos	33,600.3	39,971.7	48,114.3	52,770.8	52,248.0	100.0	100.0	100.0	100.0	20.4	9.7	(1.0)
Efectivo en caja y bancos	325.2	756.0	339.8	634.0	1,458.6	1.9	0.7	1.2	2.8	(55.1)	86.6	130.1
Inversiones	6,513.3	7,791.5	10,954.7	15,335.8	17,005.0	19.5	22.8	29.1	32.5	40.6	40.0	10.9
Valores comprados bajo acuerdo de reventa	556.5	115.7	286.1	237.2	452.7	0.3	0.6	0.4	0.9	147.3	(17.1)	90.9
Préstamos y descuentos netos	6,043.4	8,200.4	9,748.3	12,459.3	14,274.4	20.5	20.3	23.6	27.3	18.9	27.8	14.6
Otros activos	20,161.9	23,108.1	26,785.4	24,104.5	19,057.3	57.8	55.7	45.7	36.5	15.9	(10.0)	(20.9)
Pasivos y capital	33,600.3	39,971.7	48,114.3	52,770.8	52,248.0	100.0	100.0	100.0	100.0	20.4	9.7	(1.0)
Depósitos totales	4,832.5	5,966.8	6,023.7	6,337.3	6,596.9	14.9	12.5	12.0	12.6	1.0	5.2	4.1
Valores vendidos bajo contrato de recompra	1,950.9	1,645.8	1,801.6	1,203.0	1,787.3	4.1	3.7	2.3	3.4	9.5	(33.2)	48.6
Dinero tomado a préstamo	4,435.9	6,297.3	8,820.6	14,579.2	16,974.5	15.8	18.3	27.6	32.5	40.1	65.3	16.4
Otros pasivos	20,267.1	22,700.4	24,163.0	21,440.0	17,065.4	56.8	50.2	40.6	32.7	6.4	(11.3)	(20.4)
Cuentas de capital	2,113.9	3,361.4	7,305.4	9,211.3	9,823.9	8.4	15.2	17.5	18.8	117.3	26.1	6.7

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

Por otro lado, las inversiones experimentaron un alza en sus activos totales. Éstas ascendieron a \$17,005.0 millones, para un incremento de 10.9 por ciento con respecto al año fiscal 2002, y representaron el 32.5 por ciento del total de activos. Por otro lado, el tercer componente de mayor participación en el renglón de activos fue la partida de los préstamos y descuentos netos con un total de \$14,274.4 millones en el año fiscal 2003. Esta cifra representó el 27.3 por ciento del total de activos.

Cooperativas de ahorro y crédito

En el año fiscal 2003, los activos totales de las cooperativas de ahorro y crédito sumaron \$5,728.3 millones, lo que refleja un aumento de 10.0 por ciento en comparación con el año fiscal 2002. Por su parte, el efectivo en caja y bancos totalizó \$1,767.0 millones, equivalente a un aumento de 33.6 por ciento en comparación con el año fiscal 2002. Por otro lado, el total de pasivos, durante el año fiscal 2003, ascendió a \$4,232.8 millones. En ese año fiscal, el renglón de otros pasivos de las cooperativas de ahorro y crédito se redujo en 0.4 por ciento luego de bajar 1.1 por ciento entre los años fiscales 2001 y 2002 (Tabla 8).

Tabla 8

ESTADO DE SITUACION CONSOLIDADO COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO									
(En millones de dólares - Al 30 de junio)									
	1999	2000	2001	2002	2003	Cambio porcentual			
						2001/2000	2002/2001	2003/2002	
Activos	4,429.8	4,425.1	4,780.8	5,208.7	5,728.3	8.0	9.0	10.0	
Efectivo en caja y bancos	97.1	76.2	160.4	1,322.4	1,767.0	110.5	724.4	33.6	
Inversiones	340.3	337.5	217.3	226.6	246.1	(35.6)	4.3	8.6	
Préstamos	2,918.2	3,105.9	3,224.0	3,352.8	3,462.5	3.8	4.0	3.3	
Otros activos	1,074.2	905.5	1,179.1	306.9	252.7	30.2	(74.0)	(17.7)	
Pasivos y capital	4,429.8	4,425.1	4,780.8	5,208.7	5,728.3	8.0	9.0	10.0	
Depósitos	3,166.1	3,115.3	3,415.5	3,754.1	4,153.8	9.6	9.9	10.6	
Tomado a préstamo	70.9	77.9	---	---	---	---	---	---	
Otros pasivos	5.5	14.1	80.2	79.3	79.0	468.8	(1.1)	(0.4)	
Capital	1,187.2	1,217.8	1,285.2	1,375.3	1,495.5	5.5	7.0	8.7	

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

Obsérvese que la proporción de capital a activos en este sector disminuyó de 26.4 por ciento en el año fiscal 2002 a 26.1 por ciento en el año fiscal 2003. Este comportamiento es indicativo de que la capacidad del sector, en términos de su habilidad prestataria, aún se mantiene en buenas condiciones. Más aún, nótese el aumento en los activos de efectivo en caja y banco. El mismo se puede atribuir a que esta partida incluye las cuentas corrientes.

Bancos gubernamentales

En Puerto Rico existen tres bancos gubernamentales, a saber: (1) el Banco Gubernamental de Fomento, (2) el Banco de Desarrollo Económico, y (3) el Banco y Agencia para el Financiamiento de la Vivienda. En el año fiscal 2003, los activos totales de los bancos gubernamentales totalizaron \$8,435.9 millones, lo que representa un aumento de 3.8 por ciento en comparación con el año fiscal 2002. Este aumento se puede atribuir, principalmente, al aumento en préstamos y descuentos netos, el cual fue de \$2,755.7 millones, o 18.6 por ciento, en comparación con el año fiscal 2002 (Tabla 9). Otros activos aumentaron en \$153.3 millones, para un alza de 7.3 por ciento.

Tabla 9

ESTADO DE SITUACION CONSOLIDADO DE LOS BANCOS GUBERNAMENTALES

(En millones de dólares - Al 30 de junio)

	1999	2000	2001	2002	2003	Participación relativa				Cambio porcentual		
						2000	2001	2002	2003	2001/2000	2002/2001	2003/2002
Activos	8,068.6	8,397.5	7,780.3	8,123.5	8,435.9	100.0	100.0	100.0	100.0	(7.3)	4.4	3.8
Efectivo en caja y bancos	227.9	171.3	220.5	645.9	591.7	2.0	2.8	8.0	7.0	28.7	192.9	(8.4)
Inversiones	3,628.0	3,664.2	2,770.5	3,049.1	2,829.5	43.6	35.6	37.5	33.5	(24.4)	10.1	(7.2)
Préstamos y descuentos netos	3,337.5	3,565.1	3,984.2	2,322.9	2,755.7	42.5	51.2	28.6	32.7	11.8	(41.7)	18.6
Otros activos	875.2	996.9	805.1	2,105.6	2,258.9	11.9	10.3	25.9	26.8	(19.2)	161.5	7.3
Pasivos y capital	8,068.6	8,397.5	7,780.3	8,123.5	8,435.9	100.0	100.0	100.0	100.0	(7.3)	4.4	3.8
Depósitos totales	4,406.2	4,228.3	3,861.6	4,782.7	4,497.0	50.4	49.6	58.9	53.3	(8.7)	23.9	(6.0)
Fondos públicos	4,108.7	3,851.7	3,312.6	4,296.7	4,090.6	91.1	85.8	89.8	91.0	(14.0)	29.7	(4.8)
Fondos privados	297.5	376.6	549.0	486.0	406.4	8.9	14.2	10.2	9.0	45.8	(11.5)	(16.4)
Cuentas corrientes	0.3	0.2	0.2	---	0.1	---	---	---	---	---	---	---
Cuentas de ahorros	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Certificados de depósitos	176.9	145.8	324.6	345.9	369.6	3.4	8.4	7.2	8.2	122.6	6.6	6.9
Fondos 936	120.3	230.6	224.2	140.1	36.7	61.2	40.8	28.8	9.0	(2.8)	(37.5)	(73.8)
Obligaciones a corto plazo	1,228.0	1,945.4	1,367.7	591.1	1,126.5	23.2	17.6	7.3	13.4	(29.7)	(56.8)	90.6
Obligaciones a largo plazo	678.5	379.4	547.1	575.7	440.6	4.5	7.0	7.1	5.2	44.2	5.2	(23.5)
Otros pasivos	123.2	110.9	176.4	171.1	130.0	1.3	2.3	2.1	1.5	59.1	(3.0)	(24.0)
Cuentas de capital	1,632.7	1,733.5	1,827.5	2,002.9	2,241.8	20.6	23.5	24.7	26.6	5.4	9.6	11.9

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

Por otro lado, la mayor fuente de fondos de los bancos gubernamentales proviene de depósitos de entidades gubernamentales y municipales. Los depósitos totales ascendieron a \$4,497.0 millones en el año fiscal 2003, para una baja de 6.0 por ciento al compararse con el año fiscal anterior. Para el año fiscal 2003, los fondos públicos totalizaron \$4,090.6 millones y se redujeron en 4.8 por ciento. La segunda fuente de depósitos, aquella de fondos privados, fue la de los certificados de depósitos los cuales registraron un alza de 6.9 por ciento en el año fiscal 2003 y totalizaron \$369.6 millones.

Otras instituciones financieras: instituciones no depositarias

Las instituciones no depositarias incluyen las instituciones hipotecarias, las de préstamos personales pequeños, las compañías de financiamiento y las compañías de arrendamiento. Aunque todas tienen una función importante en el sector financiero, las de mayor peso en términos de activos son las instituciones hipotecarias y las compañías de financiamiento.

En el año fiscal 2003, las instituciones hipotecarias registraron un total de activos de \$6,776.0 millones, lo que representa un alza de 13.9 por ciento en comparación con el año fiscal 2002. Estas instituciones son de suma importancia para la actividad de la construcción la cual desempeña una función clave en la economía local. Dentro de este sector se caracterizaron los renglones de inversiones, préstamos y descuentos, y otros activos con una baja de 7.1 por ciento y alzas de 17.9 por ciento y 20.0 por ciento, respectivamente. El comportamiento en la actividad hipotecaria está a tono con la demanda que existe en la actividad de la construcción en la Isla (Tabla 10).

Tabla 10

ESTADO DE SITUACION CONSOLIDADO: OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

(En millones de dólares - Al 30 de junio)

	Instituciones hipotecarias				Cambio porcentual	Instituciones préstamos pequeños				Cambio porcentual	Compañías de financiamiento				Cambio porcentual	Compañías de arrendamiento				Cambio porcentual	Total		
	2001	2002	2003			2001	2002	2003			2001	2002	2003			2001	2002	2003			2001	2002	2003
Activos	5,313.7	5,950.8	6,776.0	13.9	1,909.6	1,192.4	1,267.5	6.3	4,832.3	5,133.3	5,121.6	(0.2)	1,278.5	1,381.0	1,548.3	12.1	13,334	13,658	14,713				
Efectivo en caja y banco	33.0	62.5	98.5	57.6	6.6	6.8	10.5	54.4	151.3	192.5	308.8	60.4	27.3	18.8	22.5	19.7	218	281	440				
Inversiones	2,566.9	1,315.9	1,223.0	(7.1)	0.3	0.4	0.3	(25.0)	29.3	31.3	31.8	1.6	9.6	4.7	5.0	6.4	2,606	1,352	1,260				
Préstamos y descuentos	1,322.2	1,533.9	1,809.2	17.9	1,047.6	1,033.8	1,025.6	(0.8)	4,345.9	4,584.4	4,635.7	1.1	1,028.1	1,140.1	1,221.2	7.1	7,744	8,292	8,692				
Otros activos	1,391.6	3,038.5	3,645.3	20.0	855.1	151.4	231.0	52.6	305.8	325.1	145.3	(55.3)	213.5	217.4	299.6	37.8	2,766	3,732	4,321				
Pasivos y capital	5,313.7	5,950.8	6,776.0	13.9	1,909.6	1,192.4	1,267.5	6.3	4,832.3	5,133.3	5,121.6	(0.2)	1,278.5	1,381.0	1,548.3	12.1	13,334	13,658	14,713				
Cuentas por pagar	160.8	310.8	718.5	131.2	33.5	45.8	45.1	(1.5)	385.0	416.6	298.1	(28.4)	56.5	66.1	73.1	10.6	636	839	1,135				
Préstamos por pagar a bancos	3,230.9	2,470.2	2,060.5	(16.6)	1,114.9	704.5	623.7	(11.5)	3,411.6	3,455.1	3,690.7	6.8	939.9	276.6	248.0	(10.3)	2,398	2,779	2,138				
a compañía matriz	1,215.1	1,963.9	1,287.3	(34.5)	889.3	369.5	389.7	5.5	251.9	404.2	414.9	2.6	41.3	41.3	46.1	11.6	2,604	1,856	2,513				
a otros	462.7	437.8	720.7	64.6	87.9	86.5	82.2	(5.0)	1,174.7	1,113.0	1,517.8	36.4	878.4	219.1	192.2	(12.3)	3,696	2,271	1,972				
Obligaciones a largo plazo	1,553.1	68.5	52.5	(23.3)	137.7	248.5	151.8	(38.9)	1,985.0	1,937.9	1,758.0	(9.3)	20.2	16.2	9.7	(40.1)	2,912	3,072	3,676				
Otros pasivos	470.8	1,283.6	1,329.9	3.6	247.9	289.0	273.9	(5.2)	135.0	193.3	174.0	(10.0)	14.3	776.4	959.0	23.5	868	2,542	2,737				
Capital	171.3	68.1	499.0	632.8	3.0	2.7	2.6	(3.7)	35.3	219.9	35.0	(84.1)	11.3	6.4	6.3	(1.6)	221	297	543				

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Estudios Económicos y Estadísticas.

Por su parte, en el año fiscal 2003, el total de activos de las compañías de financiamiento, ascendió a \$5,121.6 millones, lo que representa una baja de 0.2 por ciento con relación al año fiscal 2002. Durante este periodo, la cartera de préstamos, que representó el 90.5 por ciento del total de activos en el año fiscal 2003, alcanzó \$4,635.7 millones, o un aumento de 1.1 por ciento, en comparación al año fiscal 2002. Las instituciones financieras no depositarias son de suma importancia ya que satisfacen el financiamiento de las familias en términos de bienes muebles, pólizas de seguro y autos.

Por otro lado, las instituciones de préstamos personales pequeños registraron activos totales de \$1,267.5 millones, lo que representa un alza de 6.3 por ciento en comparación con el año fiscal 2002. Durante el año fiscal 2003, la partida de mayor peso en los activos de estas instituciones registró un total de \$1,025.6 millones y se redujo en 0.8 por ciento.

Al comparar a Puerto Rico con otras economías similares en tamaño de población y actividad económica, se observa que el sector local de finanzas exhibió un comportamiento sólido. La **Tabla 11** presenta varios indicadores económicos que muestran el desempeño de este sector en comparación con otras economías. La economía de Estados Unidos se ha incluido por la relación estrecha con la de Puerto Rico.

Los indicadores presentados muestran cómo el sector local de finanzas compara favorablemente con otras economías. Sin embargo, cabe destacar que la participación relativa del empleo en este sector en el empleo total es sumamente alta en Singapur, un centro financiero en el Sureste de Asia. Puerto Rico se mantiene dentro de los mismos niveles que Estados Unidos y otros estados presentados (**Gráfica 4**). Estos datos sugieren un sector fuerte, que ha podido absorber los ciclos económicos y el cual se propone como un sector que debe ser considerado para su desarrollo tanto en la economía local como internacional.

Tabla 11

VARIABLES ECONOMICAS SELECCIONADAS

	Singapur	Estados Unidos	Puerto Rico	Connecticut
Población (millones)	4.2	284.7	3.9	3.4
PIB (PNB en el caso de Puerto Rico & Connecticut)	2.1 ¹	3.1 ^{2 *}	2.7 ³	5.4 ⁴
Empleo Total - por ciento de crecimiento anual	3.1 ¹	1.7 ^{3 *}	2.0 ³	0.15 ³
PIB sector finanzas - por ciento de crecimiento anual	3.8 ¹	20.0 ⁵	9.8 ³	7.7 ⁴
Proporción del Sector con respecto a la economía total	11.2	20.5	25.0	30.1
Empleo en Finanzas-por ciento de crecimiento anual	4.9 ⁸	1.7 ³	2.5 ³	4.6 ⁹
Proporción del Sector con respecto al empleo total	17.1	5.2	4.5	8.4
Número de bancos comerciales	115 ¹²	7,887 ¹⁰	115 ¹¹	66 ¹¹
Número de bancos comerciales per capita	27.4	27.7	29.5	19.4
Activos bancos comerciales (millones) - promedio	341,500 ¹	5,173,300 ³	44,590 ⁶	49,963 ⁷
Activos bancos comerciales per capita	81,310	18,171	11,433	14,695

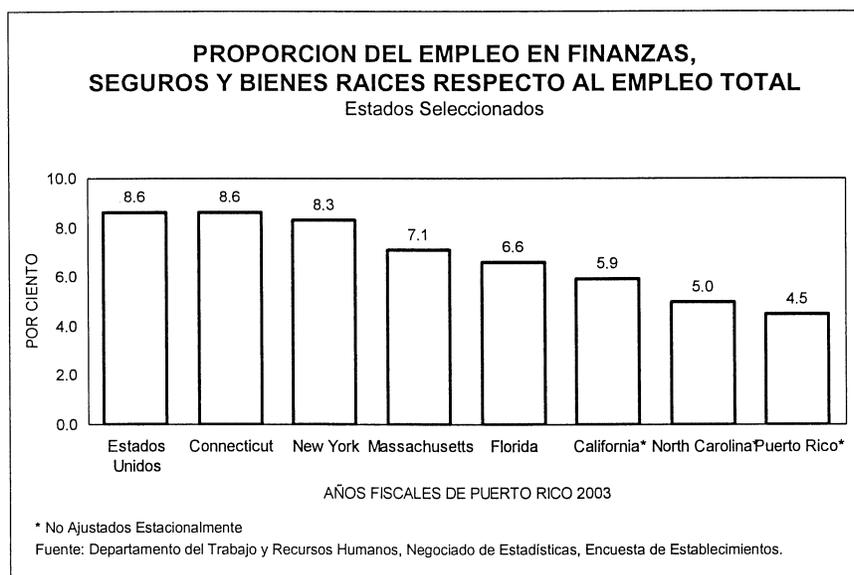
¹ Del 1998 al 2002² Del 1993 al 2002³ De 1993 al 2003⁴ Del 1993 al 2001.⁵ Del 1988 al 2001.⁶ Del 1998 al 2003⁷ Del 1989 al 2003⁸ Del 1997 al 2003⁹ Del 1999 al 2001¹⁰ Año 2002¹¹ Año 2003¹² Año 2004

* Calculo con base en años fiscales de Puerto Rico

Nota: Cifras a base de la información disponible. Los años varían entre fiscal y natural dependiendo de la disponibilidad de los datos.

Fuentes: Comisionado de Instituciones Financieras, FDIC, Statistics Singapur, Censo federal, Banco de la Reserva Federal, Oficina de Análisis Económico federal, Junta de Planificación.

Gráfica 4



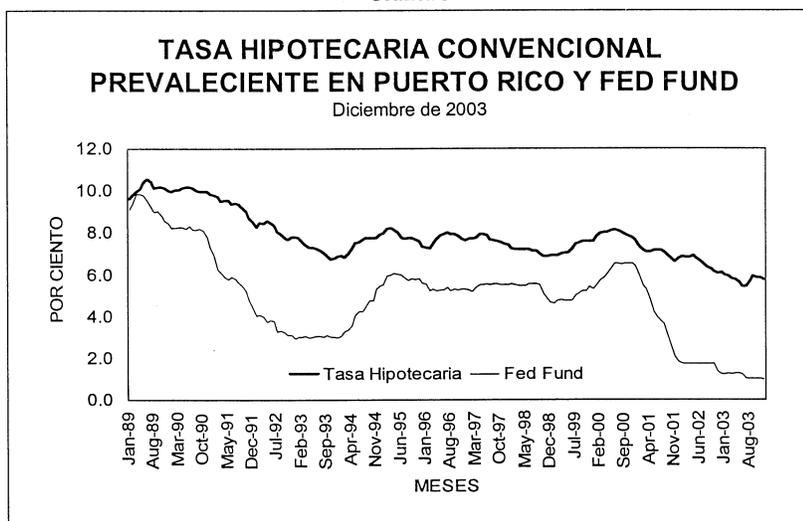
Perspectivas para subsector de finanzas

Durante el pasado año fiscal, los eventos de mayor impacto sobre el sector financiero local fueron: la recuperación económica de Estados Unidos, y las bajas tasas de interés asociadas a la política monetaria expansiva del Banco de la Reserva Federal. El déficit que enfrenta Estados Unidos a causa, primordialmente, de los altos costos de Medicare no se consideran como una amenaza de mayor preocupación para el sector de finanzas en Puerto Rico en el corto plazo.

Sin embargo, uno de los eventos al que debe dársele seguimiento en el mediano y largo plazo, específicamente durante los años naturales 2004 y 2005, es el alto nivel del déficit presupuestario que exhibe el gobierno federal. Este déficit se puede traducir en alzas en las tasas de interés a largo plazo y, por ende, en un incremento en el costo del dinero dentro del mercado hipotecario de Puerto Rico. De hecho, la Oficina de Presupuesto Congressional (CBO, por sus siglas en inglés) estima un déficit acumulado en \$1.9 trillones para el 2014 (Junta de Planificación, 2004)³. Sin embargo, la tendencia estabilizadora de las economías mundiales, y la de Estados Unidos, hace que no se vislumbre mayores complicaciones para el mercado local.

En términos de las perspectivas para el sector de finanzas, las proyecciones elaboradas por la Junta de Planificación apuntan a un crecimiento de 8.1 y 6.9 por ciento, para los años fiscales 2004 y 2005, respectivamente. Estas tasas de crecimiento reflejan la estabilización económica de Estados Unidos y Puerto Rico, y tasas de interés relativamente bajas (Gráfica 5). Se estima que las tasas de interés de corto plazo se mantendrán cerca del 1.0 por ciento en el 2004, con una posible alza de entre 25 y 50 puntos base. Esta posible alza, sin embargo, todavía mantiene las tasas de interés a niveles relativamente bajos lo cual debe favorecer la economía local.

Gráfica 5



Fortalezas y debilidades del sistema financiero

La importancia del sector financiero en Puerto Rico sugiere llevar a cabo un examen de sus debilidades y fortalezas a los fines de entender mejor su funcionamiento y adoptar las medidas de política económica necesarias que permitan mejorar su capacidad y participación en la economía local. La banca local cuenta con el apoyo de la credibilidad y solidez de Estados Unidos ya que su estructura reglamentaria es muy parecida a la de ese país. La moneda local es el dólar estadounidense y los bancos comerciales

en Puerto Rico están asegurados por el FDIC lo que brinda credibilidad y responsabilidad al sistema. En años anteriores, estos aspectos han llegado a ser piezas fundamentales en el desarrollo de políticas macroeconómicas estabilizadoras y el control de crisis financieras en las economías en vías de desarrollo.

No obstante, el sector de finanzas presenta ciertas desventajas que son cruciales al considerar posibles cursos de acción para el mejoramiento del mismo. Primeramente, la banca local depende, en gran medida, de la industria de la construcción en Puerto Rico. Específicamente, el sector depende de préstamos hipotecarios y préstamos relacionados con actividades de bienes raíces. Aunque la industria de la construcción ha mantenido un comportamiento sólido a través de los años y ha sido, en gran medida, uno de los motores de la actividad económica, cualquier problema importante en esta industria se podría traducir en efectos negativos al sector financiero.

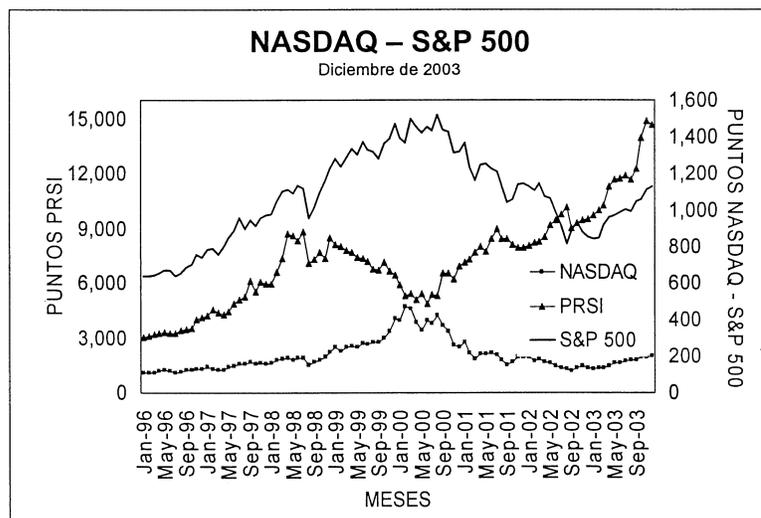
La pérdida de oportunidades para atraer fondos al sistema financiero es otro reto que confronta el sector de las finanzas. Por ejemplo, la asociación de banqueros estima que existen alrededor de \$17 mil millones en fondos de retiros de puertorriqueños que se invierten fuera de Puerto Rico. Por otro lado, el mercado local de la banca se enfoca primeramente en los servicios financieros al consumidor. Es necesario expandir los servicios de banca corporativa e *investment banking*.

Las fortalezas y retos del sector de la banca indican que existe espacio para expandir el mismo. Primero, Puerto Rico podría considerar la posibilidad de exportar los servicios relacionados con la banca a otros países de América Latina. La experiencia en este campo, la fuerza laboral diestra y el acceso al mercado de Estados Unidos sugiere esta posibilidad. Segundo, el sector de finanzas podría explorar el desarrollo de un mercado de capital con un enfoque regional del Caribe y Centro América. De hecho, el Puerto Rico Stock Index ha experimentado rendimientos sólidos durante los últimos años en comparación con otros índices de acciones en Estados Unidos (Gráfica 6).

En resumen, el sector exhibe fortalezas en términos de credibilidad, solidez, responsabilidad y acceso libre al mercado estadounidense, aspectos fundamentales para su desarrollo.

Además, el sector aporta 3.6 por ciento y 26.9 por ciento al mercado laboral y a la economía agregada, respectivamente, junto a niveles de salarios relativamente altos. Sin embargo, resta por desarrollar políticas efectivas y capitalizar oportunidades en otros mercados así como incentivar la innovación y desarrollo en esta área dentro de las instituciones educativas. Estos aspectos se discuten más adelante.

Gráfica 6



Posibilidades futuras del sector y políticas sugeridas

El comportamiento robusto del sector de finanzas y su función dentro de cualquier sistema económico sugiere la consideración seria del mismo para estimular el desarrollo económico. La importancia de este sector es que, además de fungir como un intermediario entre los agentes económicos, puede considerarse como un mecanismo para absorber posibles choques externos e internos sobre el sector real de la economía.

Algunos ejemplos que sirven de aprendizaje son: la crisis que contemplaron la mayoría de los países del sureste de Asia a partir del 1997; la crisis rusa a partir del 1998, y más recientemente, la crisis Argentina. Aunque existe un debate en términos de las razones y causas de las mismas, el sistema financiero jugó indudablemente un papel fundamental en la implementación y planificación de medidas de política económica que ayudaron a mitigar los problemas que enfrentaron las economías de cada país o región geográfica.

Existen diferencias enormes en cuanto al grado de independencia y funciones del sistema financiero en Puerto Rico con respecto a estas economías. Sin embargo, la importancia del sector no se debe ignorar ni rezagar al momento de desarrollar políticas económicas por su rol de intermediario y facilitador dentro de la economía agregada.

En vista de los avances tecnológicos y las ventajas del sector de finanzas, éste debe, en combinación con políticas efectivas, atraer inversión extranjera que provea los fondos necesarios que permitan el desarrollo de negocios a nivel local. Un ejemplo de esto es la adquisición de los fondos de retiro que actualmente se invierten en Estados Unidos. Por un lado, esto incrementa el total de fondos en el mercado local y, por otro, provee la oportunidad de desarrollo de nuevos mercados dentro del sector de finanzas. De la misma forma, Puerto Rico debería tomar la iniciativa de formar un centro financiero regional para el Caribe y/o Centro América para, de esta manera, crear nuevas fuentes de fondos que, a su vez, deben ayudar a estimular los niveles de inversión local. Estas iniciativas contribuirían a fortalecer el sector a través de la diversificación de fuentes para la obtención de fondos, la apertura de nuevos mercados y la introducción de nuevos instrumentos financieros.

Estas medidas implican cambios de corte estructural ya que presuponen un cambio en la visión en términos de la dirección que debe tomar el sector de finanzas dentro del contexto de las políticas macroeconómicas necesarias. En términos generales, el sector necesita de una coordinación efectiva para lograr los cambios estructurales necesarios en la economía puertorriqueña⁴. A un nivel más específico, algunas medidas que podrían implementarse incluyen:

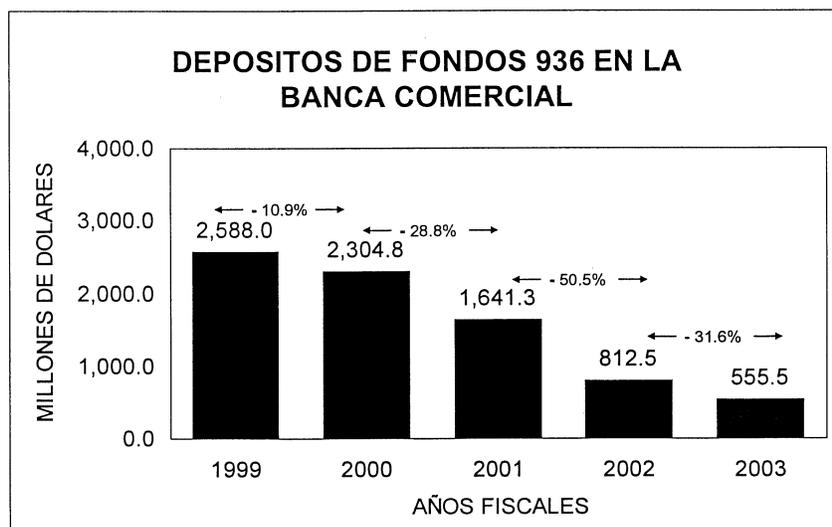
- (1) una mayor diversificación de las fuentes de fondos para la inversión
- (2) menor dependencia del mercado hipotecario y de aquellos relacionados al de la construcción
- (3) una visión coherente de política económica que establezca hacia dónde se dirige el sector de finanzas
- (4) simplificación de sus reglamentaciones para un funcionamiento efectivo y entendimiento de su estructura institucional
- (5) mayor énfasis en la investigación técnica sobre temas relacionados
- (6) mejor coordinación entre los sectores privado y público

- (7) una visión de desarrollo internacional
- (8) mecanismos para incentivar la exportación de servicios financieros
- (9) crear un centro de servicios financieros en Puerto Rico
- (10) incentivar, desde el punto de vista económico, el sistema educativo a nivel terciario
- (11) creación de un sistema de información

A continuación se abunda sobre algunas de estas medidas. Actualmente los préstamos en bienes raíces representan el 53.6 por ciento de la cartera de préstamos totales del sistema bancario. Esta cartera debe diversificarse pues de ocurrir un choque negativo en la industria de la construcción en Puerto Rico, la cartera de préstamos de los bancos comerciales locales puede verse seriamente afectada. De aquí la importancia de diversificar y, por ende, reducir la dependencia financiera en la industria de la construcción como fuente de ingresos.

La diversificación de fuentes para fondos es de suma importancia en vista de la salida de los fondos 936 los cuales han sido remplazados por los *brokered deposits*⁵ (Gráfica 7). Por otro lado, es vital una visión coherente para la implantación de reglamentaciones que logren estimular el sector. Por ejemplo, se debe hacer un esfuerzo para desarrollar en Puerto Rico un centro financiero para el Caribe y/o Centro América, además de mantener la posición actual en el mercado de Estados Unidos y América Latina. El sector debe servir como puente entre Estados Unidos y América Latina. Más aún, debe aspirar a ser un puente triangular entre Europa, Estados Unidos y América Latina. Estos son ejemplos de aspectos que deben considerarse antes de comenzar a trabajar hacia una política económica coherente en el sector de finanzas.

Gráfica 7



Existen posibilidades para que los bancos comerciales locales expandan operaciones en Estados Unidos y exploren el mercado hispano en ese país como lo han hecho el Banco Popular y el Doral Mortgage, entre otros. Otra manera de pensar en términos de las posibilidades futuras del sector es hacia la exportación de servicios relacionados con las finanzas. Para esto, se cuenta con experiencia dentro del mercado de Estados Unidos, la credibilidad y seguridad que se obtiene de ésta y las tecnologías disponibles como el Internet.

Además, debe dársele seria consideración y estudio a la posible exportación de servicios financieros y, más aún, a la creación en Puerto Rico de un centro de servicios financieros. Esta propuesta se

fundamenta, entre otras cosas, en que muchos de los países industrializados no podrán competir en términos de costos en industrias que contienen un alto componente de mano de obra. Este es el caso de Puerto Rico, donde los incentivos para las empresas intensivas en mano de obra no pueden competir con países como China e India, entre otros. De hecho, ya se argumenta que el próximo paso en el desarrollo económico de Puerto Rico se encuentra en la industria de servicios y no en aquellas con un alto componente de mano de obra. De hecho, la innovación y creación de incentivos deben ser algunos de los pilares a considerarse para el desarrollo económico del País⁶.

En el caso de Puerto Rico, y aunque este trabajo no pretende examinar la industria de servicios, la misma representó 51 por ciento del empleo total y 45.6 por ciento del producto interno bruto para el periodo de los años fiscales 1993 al 2003⁷. En relación al sector de finanzas, el producto interno bruto del mismo como proporción de la industria de servicios representó 13.4 por ciento en el año fiscal 2003 y un promedio de 11.5 por ciento para el periodo de los años fiscales 1993 al 2003. De hecho, en comparación a varias industrias de servicios, el sector de finanzas representa una gran proporción de la industria en ingreso y producto lo cual sugiere su solidez e importancia y, por ende, su posible potencial dentro de la industria.

Por otro lado, para lograr el fortalecimiento local y la expansión internacional es muy importante el énfasis en la investigación técnica y el desarrollo de capital humano en este sector. Es decir, las instituciones educativas deben: (1) preparar a los estudiantes en esta área para pensar fuera de barreras geográficas, (2) ofrecer un alto componente curricular cuantitativo, y (3) atraer a profesores e investigadores extranjeros para obtener una visión internacional del sector. Sin una educación que cumpla con estas condiciones mínimas, la economía de Puerto Rico y, por ende, el sector de finanzas, confrontará el gran problema de no contar con los recursos humanos necesarios para lograr los objetivos establecidos. Nótese que un corolario de estas medidas es, posiblemente, detener lo que muchos han denominado como la fuga de cerebros o *brain drain*.

Otro ejemplo dentro del fortalecimiento del capital humano en esta área es ofrecer incentivos a profesores e investigadores para que innoven. Deben ofrecerse incentivos para que se desarrollen modelos que ayuden a entender la relación entre variables en el sector y, a su vez, a la creación de nuevas regulaciones y estructura institucional que asistan al crecimiento del mismo. Por ejemplo, el desarrollo de un sistema de información eficiente debe ser pensado no sólo como un sistema de datos, pero de información que provea para el análisis necesario que ayude a tomar las decisiones de una manera educada.

En términos generales, y sin intentar ser exhaustivo, para el desarrollo del sector se necesita de una nueva estructura institucional que permita, por ejemplo, la simplificación de las reglamentaciones del mismo y provea la educación necesaria para el desarrollo del capital humano. Debe recordarse que el sector funciona dentro de un sistema económico y, por lo tanto, su estructura institucional debe estar en consonancia con la estructura del mismo. El problema económico no se presta para la búsqueda de una solución sino de un conjunto de soluciones. No obstante, el planteamiento del problema se puede ver como uno de coordinación de la naturaleza discutida por Olson (1971) y, por lo tanto, debe ser analizado como tal; es decir, se debe proveer los incentivos apropiados para lograr que la coordinación sea efectiva de modo que se puedan concertar esfuerzos entre los diversos agentes económicos.

Finalmente, es necesario indicar que, para el desarrollo de propuestas que implican cambios de corte estructural, lo primero que debe existir es una coordinación efectiva entre los agentes económicos que tienen como meta lograr tales cambios. Puerto Rico debe plantearse el problema del desarrollo de su sector de finanzas como un problema de coordinación entre los agentes económicos. La urgencia para el desarrollo de medidas efectivas de política económica se refleja en el nivel de compromiso y disposición que tengan los agentes envueltos en el proceso de coordinación. Por esto, es importante que los elaboradores de la política económica demuestren un alto nivel de compromiso. ♦^{TEC}

NOTAS

1. Se adopta la definición de este sector en las cuentas sociales.
2. Para una breve comparación de los multiplicadores de empleo e ingreso dentro del sector de finanzas, seguros y bienes raíces véase Junta de Planificación (2003 a).
3. *La Economía de Puerto Rico en el Año Fiscal 2003 y Perspectivas para los Años Fiscales 2004 y 2005* Junta de Planificación. Para varios análisis sobre este particular, el lector puede visitar la página web del Congressional Budget Office (CBO) en <http://www.cbo.gov/>
4. El problema de coordinación se puede considerar como lo propone Olson (1971) *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* Harvard University Press, Cambridge MA
5. Estos se pueden definir como los fondos que se obtienen directa o indirectamente de, o a través de, un intermediario (*deposit broker*) a una o varias cuentas de depósitos. Para más información el lector puede acceder el glosario del siguiente documento en la página en línea http://www.ffiec.gov/PDF/FFIEC_forms/FFIEC031_041_200203_i.pdf, **Instructions for Preparation of Consolidated Reports of Condition and Income (FFIC 031 and 041)**” del Federal Financial Institutions Examination Council.
6. Algunos economistas argumentan que los altos niveles de productividad en los Estados Unidos se pueden explicar, en gran medida, por los aumentos en productividad en el área de servicios. Por otro lado, el Departamento del Trabajo federal estima que, para el 2012, el empleo en las industrias relacionadas a servicios crecerá en 1.8 por ciento y representará un 78.2 por ciento del empleo total no agrícola. Sobre estos asuntos, consúltese a Triplett (2003) y a U.S. Department of Labor (<http://stats.bls.gov/news.release/ecopro.t02.htm>).
7. Para la relación con el producto interno bruto la industria de servicios se ha definido como la suma del producto interno bruto de: (1) *Transportación, comunicación y otros servicios públicos*; (2) *Comercio*; (3) *Finanzas, seguros y bienes raíces*; y (4) *Servicios* según la clasificación de la Tabla 10 de la publicación **Ingreso y Producto 2003** de la Junta de Planificación. Para las cifras de empleo, la industria de servicios se ha definido como la suma del número de personas empleadas para el año fiscal 2003 para las siguientes industrias en (1) *Comercio, servicios públicos, transportación y almacenamiento*; (2) *Información*; (3) *Finanzas seguros, bienes raíces, alquiler y arrendamiento con opción a compra*; (4) *Servicios profesionales, científicos, técnicos y de administración*; (5) *Servicios educacionales, cuidado de la salud y asistencia social*; (6) *Artes, entretenimiento, recreación y servicios de hospedería y alimentos*; y (7) *Otros servicios* según la Encuesta de Establecimientos, Tabla 34 del **Apéndice Económico 2003**, Junta de Planificación.

BIBLIOGRAFIA

Bosworth, B. & J. Triplett (2003) **Productivity Measurement Issues in Services Industries: “Baumol’s Disease” Has Been Cured.** Brookings Institution, September. (<http://www.brook.edu/views/articles/bosworth/200309.htm>)

Congressional Budget Office (CBO) (<http://www.cbo.gov/>)

Departamento de Trabajo federal (2004) **Employment by Major Industry Division, 1992,2002, and Projected 2012.** (<http://stats.bls.gov/news.release/ecopro.t02.htm>)

Federal Financial Institutions Examination Council (http://www.ffiec.gov/PDF/FFIEC_forms/FFIEC031_041_200203_i.pdf)

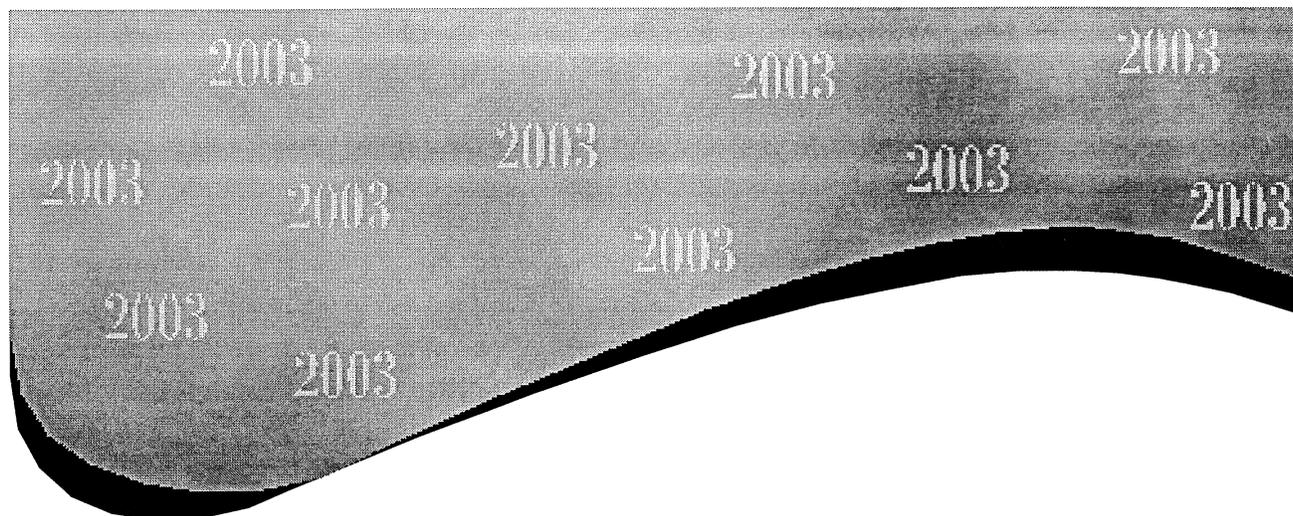
Junta de Planificación (2003a) “Sector de finanzas, seguros y bienes raíces”, **Informe Económico a la Gobernadora 2002.** San Juan.

Junta de Planificación (2003b) **Apéndice Estadístico: Informe Económico a la Gobernadora 2003.** San Juan.

Junta de Planificación (2004) **La Economía de Puerto Rico en el Año Fiscal 2003 y Perspectivas para los Años Fiscales 2004 y 2005.** San Juan.

Olson, M. (1971) **The Logic of Collective Action: Public Goods and The Theory of Groups.** Cambridge: Harvard University Press.

Owen, D. & D. Robinson (eds.) (2003) **Russia Rebounds.** IMF, Washington D.C. (<http://www.imf.org/external/pubs/nft/2003/russia/index.htm>)



Un Impuesto General al Consumo: El Impuesto al Valor Agregado

UN IMPUESTO GENERAL AL CONSUMO: EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO*

Introducción

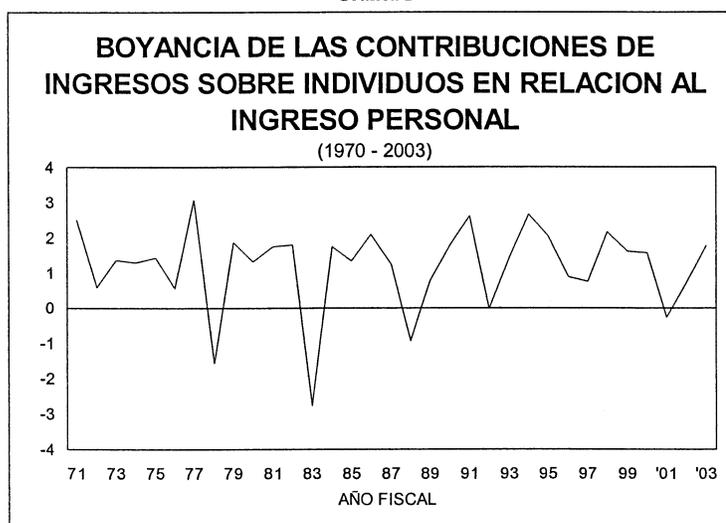
El sistema impositivo de Puerto Rico con su estructura actual se instituyó en el 1954. A partir de esa fecha hasta el presente se han llevado a cabo reformas marginales en el 1975, 1987 y 1994. El hecho de que las reformas hayan ocurrido en intervalos temporales decrecientes (21, 12 y 7 años) parece sintomático de que el sistema impositivo puede estar ante la situación de una necesidad permanente de reforma. En el periodo del 1992-1996, se tomaron medidas importantes encaminadas a modificar esta tendencia, al ampliar significativamente la base impositiva del sistema.

Sin embargo, al igual que en las reformas anteriores, el grado de éxito que tuvo la Reforma Contributiva de 1994, en términos de efectividad en la captación de ingresos adicionales, se fue erosionando con el pasar de los años. Al menos dos fuerzas pudieran explicar este fenómeno común entre las reformas impositivas de Puerto Rico. Por un lado, el Estado frecuentemente modifica algunas disposiciones del sistema impositivo con el propósito de proporcionar incentivos a sectores económicos específicos. Por otro lado, a medida que se van relacionando con el funcionamiento habitual del sistema reformado, los agentes económicos van redescubriendo las fallas del mismo, utilizándolas para capitalizar en su bienestar. En el caso particular de la Reforma Contributiva de 1994, el resultado de la interacción de estas dos fuerzas ha sido tal que se ha vuelto a la situación dinámica anterior del 1992.

Durante los años fiscales, a partir del 1994, se ha acentuado la dinámica desestabilizadora del sistema impositivo al presentarse condiciones que muestran una considerable rigidez para generar ingresos adicionales que al menos correspondan directamente con el crecimiento del ingreso personal. En la

Gráfica 1 se muestra la boyancia de las contribuciones de ingresos sobre individuos en relación al ingreso personal¹. En la misma se puede observar cómo la capacidad recaudadora del sistema tributario de Puerto Rico se ha estado erosionando desde el año fiscal 1994. Las implicaciones para el Estado son significativas. Mientras los ingresos personales han crecido, la capacidad del sistema para tributar parte del crecimiento en los ingresos personales ha mermado a través de los años. El aumento en la evasión contributiva y la reducción de la base económica

Gráfica 1



*Por: Jeffrey Valentin Mari, Ph.D., Catedrático Auxiliar, Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto Universitario de Mayagüez. El presente trabajo está basado en una conferencia dictada en la Universidad de Puerto Rico, Recinto Universitario de Mayagüez el 26 de noviembre de 2002.

sujeta a contribuciones, acompañados de una deficiente política pública y una estructura impositiva obsoleta e ineficiente, contribuyen a configurar, en el presente, una situación que afecta la estabilidad del sistema y lo encamina nuevamente hacia la necesidad imperante de una reforma².

Como todo proceso dinámico de carácter social, la ruta hacia el caos se puede cambiar si antes de llegar al punto crítico en que el caos es inevitable, se corrigen las políticas y se toman decisiones que provoquen el cambio de trayectoria. En el contexto en que se desarrolla este razonamiento es muy difícil determinar el momento en que ocurrió u ocurrirá este punto (histórico) crítico. No obstante, la prudencia recomienda que, ante el horizonte real que presenta el cuadro de ingresos y gastos del Estado al momento presente, se modifique diligentemente la estructura impositiva y, a su vez, se revise el conjunto de instrumentos de política económica que determinan el gasto público, las compras del gobierno, la inversión de capital en infraestructura y las compras de petróleo y energía.

Existe un amplio consenso, tanto entre los estudiosos de la teoría de las finanzas públicas como entre los que tienen bajo su responsabilidad aplicar la práctica impositiva, de que los impuestos menos distorsionantes, con mayor capacidad recaudatoria y los más fáciles de administrar, son los impuestos generales al consumo. A continuación se desarrollan las bases para el análisis de un tipo específico de impuesto general al consumo, conocido con el nombre de impuesto al valor agregado (IVA) y que en un futuro podría ser pieza clave en la estructura impositiva de Puerto Rico.

El Estado, el gobierno y sus funciones

¿Cuál es el conjunto de preposiciones que, en su estructuración, da origen a la necesidad de establecer un sistema impositivo? Las personas, al constituirse en un colectivo, se organizan para establecer las reglas de juego de la operación del colectivo. En este sentido, se constituye un contrato social. La ejecución del contrato social se establece por medio de una constitución, leyes y reglamentos. Para esto se organiza el Estado que, a su vez, se “legaliza” al instituirse el gobierno. El Estado, en un amplio sentido, se refiere a un conjunto de instituciones que poseen los medios de coerción legítima, ejercidos sobre un territorio definido y su población, el cual usualmente se denomina como sociedad. El Estado monopoliza la autoridad de la ley dentro de su territorio mediante un gobierno organizado.

Organismos internacionales, como el Banco Mundial (1997), distinguen entre tres funciones principales del Estado: mínimas, intermedias y activistas. Países con pobre capacidad de Estado necesitan enfocarse primero en las funciones mínimas: provisión de bienes públicos tales como, derechos de propiedad; estabilidad macroeconómica; control de enfermedades contagiosas; carreteras; agua potable; y protección de los sectores marginados. Mas allá de los servicios básicos están las funciones intermedias, las cuales incluyen corregir externalidades (como la contaminación ambiental); regulación de monopolios; superar mercados con información imperfecta (como los de seguros, bienes raíces, banca y finanzas); y provisión de salvaguardas sociales, tales como pensiones y beneficios por desempleo. Por último, Estados con fuertes capacidades pueden tomar funciones más activistas, como facilitar ayuda en la coordinación de mercados no organizados.

Cabe señalar que el término gobierno es comúnmente utilizado en diferentes contextos. Normalmente se refiere al proceso de gobernar o al ejercicio del poder. También se puede aludir a las personas que ocupan las posiciones de autoridad en el Estado. Por otra parte, el significado del término gobierno puede relacionarse con la manera, método, o sistema de gobernar en una sociedad; o simplemente con la estructura y organización de sus dependencias u oficinas y cómo están relacionadas con el gobernado. Igualmente, a veces se utilizan ambos conceptos, gobierno y Estado, de manera intercambiable en discusiones y escritos en todo el mundo.

En el contexto de este capítulo, el concepto gobierno se referirá a una institución legal establecida por un proceso político, que tiene autoridad legislativa, ejecutiva y judicial sobre otras unidades institucionales dentro de un área específica. Por lo tanto, al ser establecido por un proceso político, el gobierno estará más susceptible a cambios que el mismo Estado. El gobierno, representando al Estado, tiene que cumplir con por lo menos tres funciones principales:

- Asumir responsabilidad en la provisión de servicios colectivos (defensa, ley y orden); semi-colectivos (educación, salud); y bienes y servicios privados³
- Financiar esta provisión a través de impuestos u otros ingresos
- Redistribuir ingresos y riquezas por medio de transferencias e introducirse en la producción de bienes y servicios de valor nacional estratégico

El Sistema de Cuentas Nacionales de 1993 (SNA, por sus siglas en inglés) de las Naciones Unidas es muy específico en identificar las funciones del Gobierno. Este propone el uso de Clasificaciones de las Funciones del Gobierno (COFOG, por sus siglas en inglés)⁴. El COFOG está diseñado para identificar los objetivos socio-económicos de transacciones corrientes (tales como gastos de consumo, subsidios y transferencias corrientes), los desembolsos de capital (formación de capital y transferencias de capital) y la adquisición de activos financieros del gobierno. De acuerdo al COFOG, las funciones del gobierno se clasifican en catorce:

- Servicios públicos generales
- Asuntos y servicios de defensa
- Orden público y asuntos de seguridad
- Asuntos y servicios de educación
- Asuntos y servicios de salud
- Seguridad social y asuntos y servicios de bienestar
- Asuntos y servicios de vivienda y facilidades comunitarias
- Asuntos y servicios de índole recreacional, cultural y religioso
- Asuntos y servicios de combustible y energía
- Asuntos y servicios de agricultura, silvicultura, pesca y caza
- Asuntos y servicios de minería y recursos minerales; de manufactura; y de construcción
- Asuntos y servicios de transportación y comunicaciones
- Otros asuntos y servicios económicos
- Otras funciones

Cabe destacar que, en Puerto Rico, estas funciones se encuentran distribuidas en alrededor de 130 agencias gubernamentales, las cuales son financiadas con los recursos provistos por el presupuesto del gobierno. El presupuesto consolidado correspondiente al año fiscal 2004 totalizó \$23,283 millones, representando un aumento de \$388 millones, o 1.7 por ciento, sobre el año anterior.

En términos generales, para que el Estado pueda cumplir con todas sus funciones, la operación del gobierno debe ser financiada a través de los ingresos públicos, los cuales se generan y se apropian a partir de la aplicación de leyes impositivas. Los ingresos del Estado, generados para cubrir los gastos de gobierno, son propiedad del Estado y no del contribuyente. Por ésta y otras razones, en los Estados que se organizan democráticamente, y eligen periódicamente sus gobernantes, el ciudadano votante le transfiere al ciudadano electo una serie de importantes derechos de control. Entre éstos está el de gastar los fondos públicos en la forma en que el ciudadano electo estime más conveniente. Las elecciones periódicas, entre otras cosas, son útiles y necesarias para resolver las contradicciones que existan entre los ciudadanos votantes y los ciudadanos electos que administran el Estado por medio del gobierno. Los ciudadanos que aspiran a ser electos se organizan en partidos políticos para ofrecerle a los ciudadanos votantes un programa de gobierno del Estado. Establecida esta realidad social, es conveniente tomar en cuenta que el análisis de las propiedades, conveniencia y ejecución de un impuesto particular representa una partícula pequeña de un aparato complejo como el descrito en los párrafos anteriores.

Sistema impositivo, funciones y objetivos

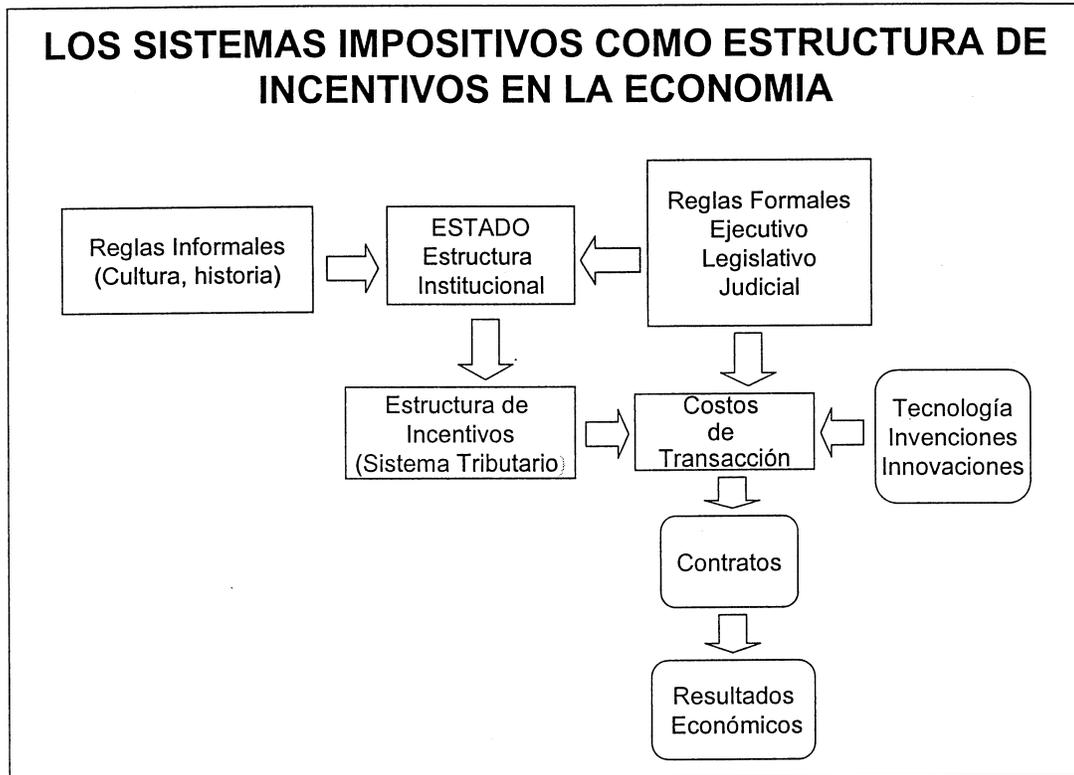
Un sistema impositivo se define como un conjunto de impuestos o cargas fiscales que el Estado utiliza para generar los ingresos necesarios para financiar las operaciones del gobierno. Aunque un sistema impositivo en particular afecta la economía de muchas formas, éste puede ser diseñado para servir en una variedad de propósitos. Según Musgrave y Musgrave (1989), un sistema impositivo en esencia debe cumplir con tres funciones básicas. Estas son:

- Función asignativa – se basa en la provisión de bienes y servicios públicos, tales como defensa, ley y orden, educación, salud y vivienda
- Función distributiva – ajustes en la distribución de ingresos y riquezas para asegurar que corresponda a lo que las normas sociales consideran como una “buena” o “justa” distribución
- Función de crecimiento y estabilización – el uso del sistema impositivo como instrumento de política pública para incentivar la creación de empleos, controlar la inflación y fomentar tasas apropiadas de crecimiento económico que favorezcan el desarrollo del intercambio comercial (nacional e internacional)

En la literatura económica se ha hecho énfasis en la importancia de concebir al Estado como una estructura institucional que se nutre de reglas informales (provenientes de la cultura, historia y tradiciones) y formales (provenientes de las ramas ejecutiva, legislativa y judicial) para la creación y eventual ejecución de una estructura de incentivos que tenga como fin reducir los costos de transacción entre los agentes económicos (North, 1990). Al reducirse estos costos, los contratos entre los agentes económicos fluyen eficientemente teniendo como resultando el denominado crecimiento y desarrollo

económico de las naciones-estados. Este es el aspecto perentorio en la existencia de los sistemas impositivos: ser la pieza clave de la estructura de incentivos del Estado (**Diagrama 1**).

Diagrama 1



Los sistemas impositivos difieren de un país a otro en función de los objetivos que cada gobierno persiga. Aún cuando, en general, la democratización, sencillez, equidad y eficiencia se consideran los principios fundamentales que deben orientar el diseño de los sistemas impositivos, existen distintas posiciones respecto a la forma de conseguir los mismos objetivos. El *Economic Report of the President* (2003) identifica los objetivos fundamentales para una reforma impositiva en los Estados Unidos. Estos son: sencillez, justicia, y crecimiento económico. De igual manera, Andic y Cao (1994) han planteado la importancia de aplicar similares objetivos como requisitos indispensables para cualquier reforma impositiva en Puerto Rico. Sin embargo, la forma de conseguir los objetivos varía. En Estados Unidos, la discusión se ha concentrado en dos propuestas a nivel nacional y dos a nivel subnacional o estatal.

Propuestas a nivel nacional (Council of Economic Advisers, 2003)

- Reemplazar el actual sistema federal del impuesto al ingreso por un impuesto general al consumo
- Expandir la actual base impositiva del impuesto al ingreso, simplificando el impuesto, esto es, removiendo varias deducciones y créditos y disminuyendo las tasas impositivas

Propuestas a nivel sub-nacional (Nellen, 1999)

- Incluir, en los recaudos de los estados, las ventas al detalle efectuadas en el estado pero realizadas a empresas que se encuentran fuera del territorio estatal. Las leyes actuales solamente permiten a los estados recaudar el impuesto a las que ocurran físicamente en el estado. El aumento en el uso de compras por correo y por Internet ha profundizado el problema de recaudos en los gobiernos estatales (*sales tax issues*). El comercio electrónico ha facilitado que las compañías puedan establecer sus operaciones en un estado y, a su vez, tener clientes en todos los estados. Por ejemplo, Amazon.com tiene presencia en tres estados (uno de éstos, Delaware, no tiene *sales tax*) y vende a consumidores en los 50 estados.
- Modernizar y mejorar el sistema impositivo estatal para responder a los cambios en los patrones de consumo de bienes gravados a servicios no gravados. Los *utility and excise taxes* no hacen mucho sentido ante las fusiones que están ocurriendo en las industrias, el aumento en la competencia entre los estados para atraer negocios y el uso de la tecnología para simplificar la responsabilidad impositiva y disminuir la evasión. Recientemente, varias legislaturas estatales han ordenado la realización de sendos estudios para evaluar sus sistemas impositivos y recomendar posibles reformas. Entre éstos se encuentran los estados de Arizona (2003); Ohio (2003); California (2003); Hawaii; (2002); Virginia (2000); Washington (2002); y Wyoming (1999).

En Puerto Rico, la discusión pública en torno a una futura reforma se ha reducido a sustituir el sistema actual, basado fundamentalmente en impuesto al ingreso, por uno que dé mayor relevancia a algún tipo de impuesto general al consumo, sea un impuesto a las ventas al detalle o un impuesto al valor agregado.

A pesar de las diferencias en los medios para conseguir los fines de una reforma, los impuestos que componen un sistema impositivo se clasifican en dos grandes conjuntos: directos e indirectos. Los primeros gravan directamente a las personas (naturales o jurídicas), fundamentalmente a través del impuesto a las rentas o ingresos. Mientras que los impuestos indirectos gravan a los bienes o servicios que adquieren las personas; éstos son pagados por las personas al momento de hacer la compra. Entre éstos se encuentran los impuestos a las ventas, tales como el impuesto sobre la producción, impuesto sobre ventas finales (conocido en inglés como *sales tax*) y el impuesto al valor agregado (IVA).

Los impuestos indirectos son de más fácil fiscalización que los directos porque el universo de contribuyentes de los impuestos indirectos es menor. Además, la cantidad de información necesaria para administrar razonable y equitativamente los impuestos directos es significativamente mayor que para los impuestos indirectos.

Cuando los impuestos directos son progresivos son más equitativos que los impuestos indirectos los cuales, generalmente, son regresivos en relación al ingreso de las personas. Se dice que un impuesto es regresivo en relación al ingreso cuando la carga del impuesto al ingreso de la persona disminuye a medida que el ingreso aumente. Por otro lado, un impuesto es progresivo en relación al ingreso cuando la carga del impuesto al ingreso de la persona aumenta a medida que el ingreso aumenta.

La implementación de un impuesto al consumo (regresivo) tendrá que ir acompañada de un instrumento que neutralice la regresividad, en específico un impuesto directo progresivo. Debe observarse que ésta es una de las razones por las cuales los sistemas impositivos están formados por diferentes impuestos. La variedad de impuestos facilita la posibilidad de que el sistema impositivo tenga el efecto de producir un bienestar positivo neto aun cuando un impuesto, analizado independientemente del conjunto o sistema, pueda producir un bienestar negativo neto.

El enfoque seguido en esta exposición está concentrado en un impuesto en particular. Por esta razón, debe advertirse desde el inicio que se analizará una parte del sistema impositivo. Debe tenerse en cuenta que no es razonable extender las conclusiones que se deriven de este análisis a la operacionalidad del sistema impositivo en su totalidad.

Estructura impositiva de Puerto Rico

En virtud de la Constitución del Estado Libre Asociado de Puerto Rico del 25 de julio de 1952 (Artículo IV, Sección 6) se establece el Departamento de Hacienda como la agencia gubernamental responsable de formular e implantar la política fiscal, impositiva y financiera de Puerto Rico. La estructura impositiva actual de Puerto Rico surgió en el 1954, con la aprobación del impuesto sobre los ingresos que grava tanto los ingresos personales como las ganancias corporativas.

Cabe destacar que el actual sistema es el resultado de un largo proceso de transformación que ha tomado cerca de 200 años. Éste se inició con la aplicación de la Ley Power en 1811, que permitió el establecimiento formal de la primera Intendencia de Puerto Rico, con Don Alejandro Ramírez como su primer Intendente, hasta la creación de la Ley Núm. 130 de 31 de octubre de 1994, según enmendada, conocida como el “Código de Rentas Internas de Puerto Rico de 1994” (Código), en la cual se ampara el actual sistema impositivo.

El sistema ha experimentado cambios todos los años ya que el gobierno aprueba leyes que afectan de manera directa la estructura impositiva de Puerto Rico. Durante los años de 2003, 2002 y 2001 fueron decretadas 12, 17, y 15 leyes, respectivamente, que enmendaron el Código. El grado de cambio en las leyes aprobadas cada año varía. En años recientes, se ha otorgado un sinnúmero de derechos adicionales a los contribuyentes (individuos y empresas). Por ejemplo, se introdujeron reducciones significativas en las tasas marginales impositivas e incentivos para los contribuyentes de ingresos bajos y medios. Se disminuyeron las tasas marginales en las ganancias de capital, en los impuestos sobre dividendos y en los impuestos sobre intereses devengados en obligaciones (bonos) del gobierno. Añádanse a esto los incentivos contributivos otorgados al sector de la manufactura, a los fines de aminorar los efectos de la recesión que comenzó en marzo del 2001.

Las últimas dos leyes que utilizaron el término “Reforma” fueron⁵:

- La Reforma Contributiva de Puerto Rico de 1987

En esta Reforma se disminuyó de 15 a 4 el número de tasas impositivas sobre las escalas de ingreso sujeto a tributación de los individuos. Antes de la Reforma, la tasa máxima era

de 50 por ciento sobre el ingreso tributable mayor de \$44,000. Mientras que la tasa máxima que se estableció con la reforma del 1987 fue de 36 por ciento sobre el ingreso tributable mayor de \$30,000.

En los impuestos sobre los ingresos de corporaciones y sociedades los cambios principales fueron la aplicación del concepto de impuesto mínimo alterno, la reducción en las tasas tributarias y la nivelación de la tasa tributaria promedio con la marginal para los niveles altos de ingreso (Andic y Cao, 1996, 125).

Por otro lado, se modificaron las tasas y bases de la mayoría de los gravámenes por concepto de arbitrios, con la excepción de los arbitrios sobre el petróleo crudo y derivados, vehículos de motor, bebidas alcohólicas, tabaco y algunos otros misceláneos. Además, se estableció una tasa uniforme de 5.0 por ciento a casi todos los artículos gravados.

- La Reforma Contributiva de 1994

Esta Reforma se concentró principalmente en dos áreas: (1) reducir los impuestos sobre ingresos de las personas, de las corporaciones y las sociedades y (2) codificar todas las leyes impositivas en un solo documento, el cual se conoce como el Código de Rentas Internas de Puerto Rico de 1994 (Código).

El esfuerzo más reciente para introducir una nueva reforma se realizó el 7 de marzo de 2002. En esa fecha se radicó la R. de la C. 3005, que ordena a la Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes realizar un estudio sobre la viabilidad de que el gobierno implante una nueva estructura impositiva. La misma debería analizar diversos sistemas impositivos que tengan como objetivos la equidad, la eficiencia, sencillez de implantación y una mayor democratización del aparato fiscal.

En términos generales, la estructura impositiva de Puerto Rico tiene como base el impuesto sobre ingresos de las personas, el de las ganancias de las corporaciones, arbitrios sobre artículos en etapa de producción o importación y la contribución sobre herencias y donaciones. Además, incluye las licencias para el uso de máquinas de entretenimiento (tragamonedas), de vehículos de motor y para la venta de bebidas alcohólicas, entre otras. Además de estas fuentes impositivas (o contributivas), el gobierno recibe ingresos de fuentes no impositivas (o no contributivas) tales como los provenientes de las multas; penalidades; registros; certificaciones; derechos; lotería electrónica; y lotería tradicional. Además, se reciben ingresos de otras fuentes tales como los derivados del arbitrio sobre el ron exportado y de los derechos de aduana que cobra el gobierno de los Estados Unidos y los devuelve al Gobierno de Puerto Rico.

El conjunto de estas tres fuentes de ingresos fiscales (impositivas, no impositivas y otras fuentes) componen lo que se conoce como el Fondo General del Gobierno de Puerto Rico. Este es la fuente principal de financiamiento para la operación del gobierno. El total de ingresos recaudados por el Fondo General en el año fiscal 2003 fue de \$7,842 millones. Los ingresos impositivos representaron el 90 por ciento (\$7,506 millones), los no impositivos el 6 por ciento (\$596 millones) y los de fuentes externas el restante 4 por ciento (\$336 millones). En el 2002-2003, los recaudos provenientes de la contribución sobre ingresos totalizaron \$5,170 millones, para un 73.3 por ciento del total de los ingresos contributivos. Por su parte, los impuestos indirectos ascendieron a \$1,651 millones y representaron el 25.4 por ciento.

La contribución sobre ingresos de individuos es el impuesto de mayor rendimiento fiscal en la estructura contributiva de Puerto Rico. En el 2002-2003, el monto recaudado fue de \$2,768 millones. Estos recaudos representaron el 39.3 por ciento del total de ingresos contributivos y el 53.5 por ciento del total de contribución sobre ingresos.

Por otro lado, los ingresos fiscales relacionados a la tributación de las ganancias corporativas se dividen en dos componentes: los de las corporaciones regulares y los de las acogidas a las leyes de incentivos contributivos. La contribución sobre ingresos de las corporaciones es el segundo renglón de ingresos del gobierno. En el año fiscal 2003, ingresaron al Fondo General \$1,777 millones de impuestos corporativos.

En el caso de Puerto Rico, los impuestos indirectos son los llamados arbitrios, que se gravan sobre bienes o servicios específicos. Entre éstos, se incluyen los arbitrios a bebidas alcohólicas; cigarrillos; vehículos de motor; petróleo y productos derivados; carreras de caballos; seguros; ventas de joyería; ocupación de habitaciones de hoteles; cemento; espectáculos públicos; y el arbitrio general del 5 por ciento. En el año fiscal 2003, los arbitrios recaudaron un total de \$1,651 millones. Ese año, el arbitrio general del 5 por ciento contribuyó con el 28.3 por ciento (\$506 millones) del total de arbitrios; los vehículos de motor un 27.9 por ciento (\$499 millones) y la cerveza con un 12.5 por ciento (\$223 millones).

Cabe señalar que el componente de arbitrios representaba la partida más importante hasta la década del 1960, en términos de recaudación de ingresos fiscales (**Tabla 1**). Además, varios de los arbitrios han perdido importancia relativa con relación al Fondo General. Éstos son los que se imponen sobre las cervezas, los espíritus destilados, otras bebidas, y los cigarrillos (**Tabla 2**). Por su parte, los impuestos sobre el ingreso de los individuos y las corporaciones aumentaron su importancia relativa en el Fondo General (Tabla 1).

Tabla 1

INGRESOS NETOS AL FONDO GENERAL: ALGUNOS COMPONENTES E IMPORTANCIA RELATIVA
(En miles de dólares-Años fiscales)

Año	Ingreso neto al fondo general	Contribución sobre ingresos	Porcentaje del fondo general	Arbitrios	Porcentaje del fondo general	Ingresos no contributivos	Porcentaje del fondo general	Contribución sobre ingresos de individuos	Porcentaje del fondo general	Contribución sobre ingresos de corporaciones	Porcentaje del fondo general
1970	634,799	249,741	39.3	206,646	32.6	36,313	5.7	148,477	23.4	85,016	13.4
1971	746,019	328,184	44.0	220,124	29.5	44,507	6.0	200,639	26.9	110,776	14.8
1972	847,651	378,971	44.7	238,971	28.2	54,143	6.4	213,565	25.2	143,384	16.9
1973	927,913	414,304	44.6	268,512	28.9	59,642	6.4	244,096	26.3	148,950	16.1
1974	927,317	459,721	49.6	252,179	27.2	58,118	6.3	275,162	29.7	160,543	17.3
1975	1,078,948	510,074	47.3	295,151	27.4	60,297	5.6	323,929	30.0	159,224	14.8
1976	1,327,065	552,811	41.7	460,651	34.7	67,017	5.1	360,177	27.1	163,800	12.3
1977	1,446,590	638,481	44.1	485,066	33.5	75,104	5.2	440,877	30.5	167,847	11.6
1978	1,508,070	643,458	42.7	495,377	32.8	74,120	4.9	380,781	25.2	180,965	12.0
1979	1,630,419	737,569	45.2	477,830	29.3	83,911	5.1	443,789	27.2	197,802	12.1
1980	1,808,740	863,034	47.7	529,653	29.3	79,408	4.4	514,272	28.4	233,933	12.9
1981	1,984,584	966,695	48.7	524,177	26.4	76,660	3.9	590,503	29.8	281,598	14.2
1982	2,095,361	1,098,990	52.4	498,774	23.8	86,714	4.1	647,291	30.9	316,450	15.1
1983	2,164,403	1,116,404	51.6	510,605	23.6	94,690	4.4	602,620	27.8	332,966	15.4
1984	2,517,047	1,247,840	49.6	590,626	23.5	99,432	4.0	667,353	26.5	371,523	14.8
1985	2,629,256	1,331,623	50.6	637,382	24.2	111,109	4.2	726,919	27.6	444,288	16.9
1986	2,916,377	1,702,926	58.4	685,587	23.5	110,034	3.8	816,363	28.0	617,674	21.2
1987	3,283,094	1,851,486	56.4	858,510	26.1	128,283	3.9	883,251	26.9	731,673	22.3
1988	3,250,248	1,795,229	55.2	870,208	26.8	145,563	4.5	818,425	25.2	733,286	22.6
1989	3,564,440	1,857,885	52.1	916,612	25.7	331,383	9.3	869,413	24.4	786,880	22.1
1990	3,648,124	2,060,499	56.5	961,785	26.4	170,212	4.7	1,025,084	28.1	836,337	22.9
1991	3,881,981	2,325,513	59.9	928,722	23.9	161,311	4.2	1,123,733	28.9	931,912	24.0
1992	3,861,136	2,335,631	60.5	958,321	24.8	216,125	5.6	1,122,335	29.1	1,019,468	26.4
1993	4,025,305	2,401,279	59.7	1,067,535	26.5	236,818	5.9	1,241,924	30.9	975,134	24.2
1994	4,665,331	2,856,134	61.2	1,200,400	25.7	246,450	5.3	1,409,824	30.2	1,107,265	23.7
1995	5,080,139	3,220,937	63.4	1,252,327	24.7	248,704	4.9	1,578,269	31.1	1,304,612	25.7
1996	5,247,616	3,368,175	64.2	1,304,024	24.8	245,598	4.7	1,709,116	32.6	1,348,160	25.7
1997	5,600,748	3,610,016	64.5	1,419,353	25.3	240,661	4.3	1,825,337	32.6	1,440,691	25.7
1998	5,902,490	3,972,869	67.3	1,312,711	22.2	271,228	4.6	2,026,612	34.3	1,527,413	25.9
1999	6,507,043	4,390,804	67.5	1,473,827	22.6	288,888	4.4	2,244,376	34.5	1,544,762	23.7
2000	6,943,613	4,850,011	69.8	1,410,346	20.3	303,234	4.4	2,352,066	33.9	1,781,862	25.7
2001	6,962,134	4,778,590	68.6	1,341,949	19.3	427,451	6.1	2,259,090	32.4	1,696,766	24.4
2002	7,029,802	1,754,500	25.0	1,418,546	20.2	427,371	6.1	2,404,500	34.2	1,527,482	21.7
2003	7,841,742	5,170,294	65.9	1,651,350	21.1	595,521	7.6	2,767,678	35.3	1,776,985	22.7

Fuente: Departamento de Hacienda, Oficina de Asuntos Económicos y Financieros.

UN IMPUESTO GENERAL AL CONSUMO: EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Tabla 2

ARBITRIOS A PRODUCTOS SELECTOS E IMPORTANCIA RELATIVA EN LOS INGRESOS NETOS AL FONDO GENERAL

(En miles de dólares-Años fiscales)

Año	Ingreso neto al fondo general	Arbitrio general del 5 %	Porcentaje del fondo general	Vehículos de motor	Porcentaje del fondo general	Cerveza	Porcentaje del fondo general	Espíritus destilados	Porcentaje del fondo general	Cigarrillos	Porcentaje del fondo general
1970	634,799	0	0.0	54,167	8.5	25,148	4.0	35,841	5.6	37,588	5.9
1971	746,019	0	0.0	53,808	7.2	26,524	3.6	41,333	5.5	47,951	6.4
1972	847,651	0	0.0	65,186	7.7	37,470	4.4	44,060	5.2	48,249	5.7
1973	927,913	0	0.0	79,021	8.5	44,590	4.8	44,266	4.8	51,482	5.5
1974	927,317	0	0.0	62,181	6.7	38,771	4.2	48,628	5.2	50,375	5.4
1975	1,078,948	20,577	1.9	51,012	4.7	38,834	3.6	44,055	4.1	62,902	5.8
1976	1,327,065	73,007	5.5	67,916	5.1	43,024	3.2	58,473	4.4	61,486	4.6
1977	1,446,590	82,961	5.7	91,285	6.3	47,682	3.3	50,725	3.5	69,848	4.8
1978	1,508,070	82,448	5.5	99,683	6.6	50,631	3.4	57,144	3.8	70,701	4.7
1979	1,630,419	83,467	5.1	110,015	6.7	55,691	3.4	61,550	3.8	72,445	4.4
1980	1,808,740	94,370	5.2	93,903	5.2	68,663	3.8	57,627	3.2	83,194	4.6
1981	1,984,584	96,370	4.9	103,746	5.2	75,394	3.8	61,631	3.1	90,665	4.6
1982	2,095,361	92,895	4.4	74,836	3.6	85,030	4.1	57,119	2.7	94,872	4.5
1983	2,164,403	90,558	4.2	84,014	3.9	87,205	4.0	61,016	2.8	88,853	4.1
1984	2,517,047	106,418	4.2	127,771	5.1	91,987	3.7	60,922	2.4	94,677	3.8
1985	2,629,256	121,758	4.6	154,058	5.9	97,840	3.7	62,905	2.4	96,402	3.7
1986	2,916,377	133,248	4.6	166,306	5.7	103,143	3.5	58,682	2.0	95,646	3.3
1987	3,283,094	163,252	5.0	165,003	5.0	110,911	3.4	58,569	1.8	99,614	3.0
1988	3,250,248	246,315	7.6	180,579	5.6	115,875	3.6	58,044	1.8	98,593	3.0
1989	3,564,440	270,113	7.6	186,283	5.2	116,707	3.3	55,631	1.6	97,890	2.7
1990	3,648,124	277,659	7.6	178,888	4.9	159,394	4.4	54,528	1.5	113,809	3.1
1991	3,881,981	263,868	6.8	172,272	4.4	157,258	4.1	54,634	1.4	104,454	2.7
1992	3,861,136	279,812	7.2	178,329	4.6	161,484	4.2	48,537	1.3	102,400	2.7
1993	4,025,305	325,056	8.1	217,012	5.4	159,471	4.0	48,535	1.2	106,740	2.7
1994	4,665,331	346,015	7.4	275,654	5.9	168,555	3.6	45,864	1.0	115,453	2.5
1995	5,080,139	367,545	7.2	319,676	6.3	162,630	3.2	50,586	1.0	107,943	2.1
1996	5,247,616	396,689	7.6	307,931	5.9	172,425	3.3	54,934	1.0	107,177	2.0
1997	5,600,748	446,500	8.0	365,820	6.5	167,321	3.0	51,855	0.9	120,287	2.1
1998	5,902,506	468,425	7.9	350,004	5.9	178,465	3.0	48,034	0.8	111,094	1.9
1999	6,550,043	520,351	7.9	411,573	6.3	181,348	2.8	47,519	0.7	119,105	1.8
2000	6,943,613	525,561	7.6	389,995	5.6	170,065	2.4	49,425	0.7	115,157	1.7
2001	6,962,134	508,972	7.3	406,252	5.8	177,448	2.5	46,963	0.7	119,135	1.7
2002	7,029,802	486,302	6.9	418,024	5.9	179,737	2.6	51,734	0.7	116,056	1.7
2003	7,841,742	505,709	6.4	499,252	6.4	223,309	2.8	58,389	0.7	149,487	1.9

Fuente: Departamento de Hacienda, Oficina de Asuntos Económicos y Financieros.

¿Por qué es necesaria una reforma impositiva en Puerto Rico?

La razón principal para implantar una reforma es que el actual sistema impositivo es imperfecto. Comúnmente el mismo es criticado por tener, entre otras, las siguientes imperfecciones:

- El sistema es sumamente complejo; tiene muchas deducciones y exenciones (totales y parciales), tanto en las contribuciones sobre ingresos de individuos y de corporaciones como en los arbitrios.
- Se grava gran parte del ahorro con las contribuciones sobre ingresos.
- Se dificulta la formación de capital al fomentarse la deuda corporativa sobre la inversión en capital.
- La ganancia por inflación es gravada. El sistema no reconoce la diferencia entre las tasas de interés nominal y real.
- El sistema no es neutral.
- La mayor parte de los arbitrios se imponen sobre bienes o artículos específicos.
- Ciertos tipos de ingresos reciben un trato preferencial, tales como los intereses devengados en obligaciones del gobierno (bonos), los dividendos y las ganancias de capital. Estas preferencias pueden conllevar a que los agentes económicos tomen decisiones distorsionadas, específicamente en el mercado laboral.
- El trabajador asalariado puede llegar a pagar hasta una tasa marginal de 32 por ciento. Mientras tanto, los ingresos procedentes de ganancias de capital, rentas, intereses y

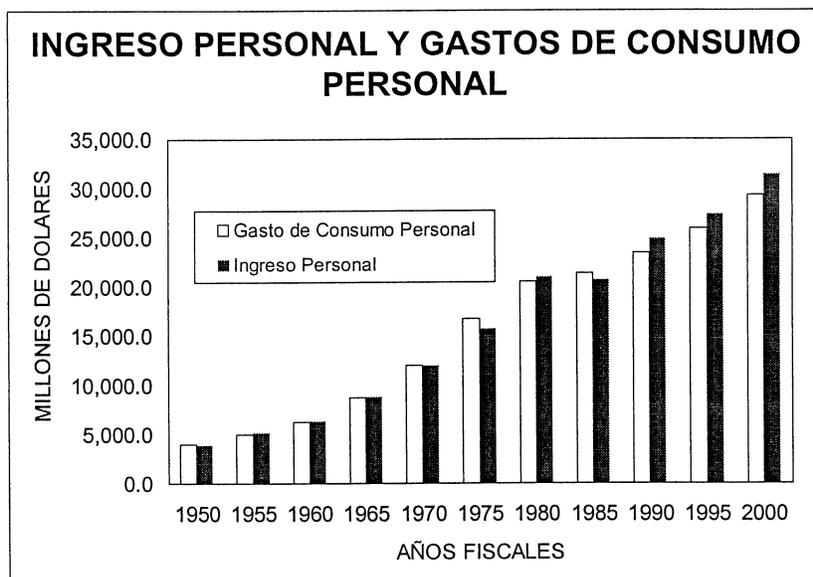
dividendos, que son tributables, pagan en general el 10 por ciento por concepto de contribución sobre ingresos.

- Tiene efectos adversos en el mercado laboral: no genera incentivos al trabajo; disminuye la productividad laboral.
- Los contribuyentes casados que radican en conjunto están sujetos a mayores tasas impositivas que si radican por separado (*the marriage penalty*).
- Existe una alta evasión contributiva.
- Existe un flujo considerable de ingresos que se canalizan a través de actividades informales (economía subterránea), que no pagan impuestos.

El impuesto general al consumo

El ingreso de las personas proviene mayormente de las siguientes fuentes: sueldos; salarios; comisiones; rentas; intereses; dividendos; pensiones; transferencias en dinero o en especie; y subsidios. El ingreso se utiliza para pagar los gastos de consumo y para ahorrar. En Puerto Rico, los gastos de consumo representan una parte significativamente alta del ingreso (**Gráfica 2**). En promedio, el gasto de consumo personal representó 96 por ciento del ingreso personal a precios corrientes para el periodo del 1990-2002. Nótese entonces que la imposición de un impuesto al consumo no grava al ahorro. Además, las implicaciones para la formación de capital son significativas ya que el

Gráfica 2



impuesto al consumo no distorsiona el flujo de ahorro y aumenta la inversión. Sin embargo, un impuesto al ingreso grava tanto al consumo como al ahorro, afectando la inversión de capital en la economía⁶.

Como puede verse, el impuesto al consumo es indirecto porque grava a los artículos y servicios comprados por las personas. Los impuestos al consumo de bienes o servicios son equivalentes al impuesto directo sobre el ingreso en el caso de que no existan herencias o donaciones de bienes producidos o reproducidos. El impuesto al consumo se puede especificar de varias formas para propósitos de su ejecución práctica. Las aplicadas generalmente se discuten a continuación.

Impuesto sobre las ventas en los canales de distribución: productor/importador, mayorista y detallista

El impuesto al consumo se impone al comienzo del proceso distributivo y se traslada por los canales de distribución: mayorista y detallista. El hecho de que el mayorista impone su ganancia sobre el precio del producto comprado al manufacturero o importador, el cual incluye el impuesto, produce un aumento en el precio. Este aumento es mayor que el impuesto porque el mayorista determina su ganancia añadiendo un *mark up* sobre el precio con el impuesto. Lo mismo hará el detallista. De esta forma, a lo largo de la cadena de distribución, los *mark ups* de cada distribuidor se van aplicando sobre el precio más el impuesto. Esto produce un aumento acumulativo sobre el precio del producto que se conoce en la literatura económica como el efecto “cascada”.

El llamado arbitrio general del 5 por ciento que se aplica en Puerto Rico a algunos bienes de consumo final produce este efecto cascada. Se aplica suponiendo que al precio del producto final, al nivel del manufacturero o importador, se le aplica la tasa del arbitrio del 5 por ciento. Se supone, además, que los *mark ups* de mayoristas y detallistas son de 10 y 20 por ciento, respectivamente. El efecto cascada final produce una tasa de arbitrio efectiva igual a 6.6 por ciento y no 5 por ciento como se anuncia⁷. Nótese que el efecto cascada produce un aumento de 32 por ciento en la tasa impositiva original y, por lo tanto, un aumento en el precio del producto mayor al que ocurriría si no interviniera el efecto cascada.

Este tipo de impuesto es regresivo e ineficiente porque altera la asignación eficiente de los recursos de producción y la distribución. Además, requiere un aparato engorroso y complejo de fiscalización. Es, también, ineficiente porque en la translación del impuesto los precios de los productos que aumentan en mayor grado son aquellos cuya elasticidad de demanda es menor. Generalmente, estos productos se asocian con los bienes necesarios para todas las personas. La inequidad también se observa por el lado de los distribuidores ya que el efecto cascada aumentará en la medida en que disminuye la integración vertical de la cadena de distribución.

Debe observarse que la conversión del arbitrio general del 5 por ciento a un impuesto al valor agregado (IVA) es relativamente fácil, a la vez que elimina la ineficiencia, la inequidad y el alto costo administrativo que presenta este tipo de impuesto. En el 1968, Francia llevó a cabo este tipo de conversión al introducir el IVA en su sistema impositivo. Finlandia hizo lo propio en el 1994.

Impuesto a las ventas al por mayor

Otro tipo de impuesto al consumo es aquel que grava la venta de los productos de la manufactura y comercio al por mayor. Este tipo de impuesto se diseñó con el propósito de eliminar el efecto cascada y otros efectos económicos generadores de ineficiencias en la producción y distribución que produce el impuesto sobre la manufactura y los productos industriales importados. El impuesto se aplica una sola vez al productor o importador/distribuidor o al detallista. Una compleja reglamentación establecida para eliminar el efecto cascada facilita, a su vez, la evasión del impuesto. Muchos países que utilizan este tipo de impuesto lo han modificado a través del tiempo. Por ejemplo: Australia (2000); Austria (1973); Bélgica (1971); Bolivia (1973); Canadá (1991); Costa Rica (1975); Holanda (1969); Honduras (1976); Indonesia (1985); Luxemburgo (1970); México (1980); Marruecos (1986); Inglaterra (1973); y Nueva Zelanda (1986). Todos estos países han sustituido el impuesto a productos de manufactura y distribución al por mayor y al detalle por el IVA (Ebrill, et al, 2001).

Impuesto a las ventas al detalle

El impuesto a las ventas finales al detalle (*sales tax*) es un tipo de impuesto al consumo que es equivalente a un porcentaje del precio al detalle del artículo o servicio a ser adquirido por el consumidor. Este impuesto es recaudado por los vendedores al detalle y éstos, a su vez, lo remiten a la autoridad gubernamental correspondiente. Este tipo de impuesto se utiliza en sistemas fiscales en los cuales el cumplimiento de la obligación fiscal, el sistema de información y control fiscal y el registro de las transacciones están bastante desarrollados. El impuesto a las ventas al detalle también está sujeto al fenómeno del efecto cascada ante la presencia del desarrollo comercial de las llamadas mega-tiendas o cualquier tipo de negocio que venda a consumidores finales o a negocios pequeños o medianos.

En Estados Unidos, el impuesto a las ventas al detalle es de amplio uso a nivel estatal y local, mientras que a nivel federal aplica el impuesto sobre los ingresos y el seguro social, principales elementos del sistema impositivo estadounidense. De los 50 estados, solamente cuatro no aplican a nivel estatal un impuesto a las ventas al detalle. Éstos son: Delaware, Montana, New Hampshire y Oregon (Nellen, 1999).

Según la literatura económica, el precio final de un bien o servicio es equivalente a la suma del valor agregado que se obtiene en cada etapa de elaboración del producto. Si el impuesto a las ventas al detalle es equivalente a un porcentaje del precio final del artículo, este impuesto tiene propiedades económicas similares a las del IVA. No obstante, el impuesto a las ventas al detalle presenta una serie de deficiencias o situaciones de alto riesgo que es necesario señalar.

1. Todo el ingreso fiscal depende de la última venta (una sola transacción o un solo evento contributivo).
2. En el caso de negocios que venden al consumidor final o a otros negocios, lo que requiere una exención del pago a estos últimos compradores, se debilita el sistema de control del impuesto y, por lo tanto, aumenta el riesgo de la pérdida de ingreso fiscal.
3. En Estados Unidos, el impuesto ha funcionado bien cuando la tasa de desempleo es de 5 por ciento o alrededor de esta cifra. Sin embargo, se ha observado que cuando la tasa se aproxima al 10 por ciento la pérdida por evasión aumenta. Entonces, el esfuerzo fiscal debe aumentarse para mantener el mismo nivel de cumplimiento con el impuesto.
4. El sistema de control del impuesto es muy débil porque se trata de un evento contributivo.
5. Todas las exenciones otorgadas contribuyen a aumentar el riesgo de la pérdida de ingreso.
6. En el caso particular de Puerto Rico, se sacrifica la posibilidad de generar el ingreso fiscal en los muelles o aeropuertos para generarlo a nivel de la venta final en todos los negocios del país.
7. La imposición a los servicios tiene un alto riesgo de efectividad. Es por esta razón que, generalmente, los servicios se eximen del pago de este impuesto.

El IVA: Un impuesto general al consumo

El impuesto al valor agregado (IVA) ha sido quizás el de mayor éxito, extensión, aplicación y eficiencia en la historia de las finanzas públicas. El IVA es un impuesto general que aplica, en principio, a todas las actividades económicas que conlleven producción, distribución de bienes y provisión de servicios. Es un impuesto al consumo porque su incidencia efectiva recae en el consumo, lo que significa que la responsabilidad impositiva es visible en cada etapa de la cadena de producción y distribución. Es un

**UN IMPUESTO GENERAL AL CONSUMO:
EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

impuesto que se recauda fraccionalmente, vía un sistema de deducciones en el cual los contribuyentes (negocios registrados) pueden deducir de sus obligaciones con el IVA la cantidad de impuestos que han pagado a otros contribuyentes (negocios) en compras de bienes y servicios para sus actividades comerciales. Este mecanismo asegura que el impuesto sea neutral sin importar el número de transacciones que tomen lugar.

Intelectualmente, la idea básica del IVA parece haberse originado con los escritos del empresario alemán Von Siemens en la década del 1920. Las contribuciones de Tomás Adams en el 1921 y de Maurice Lauré en el 1951 fueron fundamentales para darle forma y contenido práctico a la idea de un impuesto al consumo en el modo de un impuesto al valor agregado (Sullivan, 1965, 13; Ebrill, et al, 2001,4).

La adopción del IVA comenzó de manera lenta entre las naciones. Propuestas iniciales fueron introducidas en Francia en la década del 1920 y en Japón en el 1949. El primer país en adoptar el IVA fue Francia en el 1954. A nivel mundial, la expansión del IVA comenzó en la década del sesenta⁸. Cuando Brasil introdujo el IVA en América Latina en el 1967, éste se extendió por toda la región (Tabla 3). En ese mismo año, los estados miembros de la Comunidad Económica Europea

Tabla 3

DATOS ESTADISTICOS DEL IVA EN PAISES SELECTOS

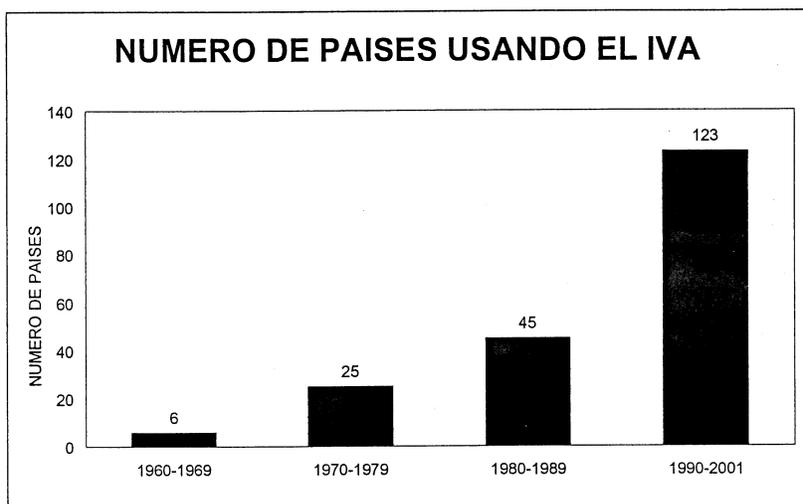
País	Fecha de introducción	Tasas (porcentaje)		Punto crítico de ventas		Ingresos	
		Tasa estándar	Otras tasas	Básico	Servicios	Porcentaje del impuesto al ingreso	Porcentaje del PIB
Argentina	1975	21.0	10.5, 27.0			51.4	6.2
Bolivia	1973	14.9		8,700		29.0	5.7
Brasil	1967	20.5	9.9, 12.0				
Chile	1975	18.0				45.0	8.5
Colombia	1975	15.0	8.0,10.0,20.0,35.0,45.0				
Costa Rica	1975	15.0				38.5	6.5
República Dominicana	1983	8.0				20.9	3.1
Ecuador	1970	12.0				41.6	4.4
El Salvador	1992	13.0		5,700		51.6	5.3
Guatemala	1983	10.0				42.1	3.7
Haití	1982	10.0		20,000	20,000	25.6	2.2
Honduras	1976	12.0	15.0			23.9	3.8
México	1980	15.0	10.0			19.7	3.2
Nicaragua	1975	15.0	5.6			42.6	10.0
Panamá	1977	5.0	10.0			15.5	2.0
Paraguay	1993	10.0				39.0	4.5
Perú	1973	18.0		0		53.2	6.3
Uruguay	1968	23.0	14.0			34.6	8.4
Venezuela	1993	15.5				25.0	3.2
Canadá	1991	7.0		25,000		6.9	2.6
Jamaica	1991	15.0	12.5			36.9	9.4
Austria	1973	20.0	10.0,12.0,32.0	8,300		19.1	8.5
Bélgica	1971	21.0	1.0,6.0,12.0	6,300		15.1	6.9
Dinamarca	1976	25.0		1,600		19.2	9.7
Finlandia	1994	22.0	6.0,12.0,17.0	9,900		18.1	8.4
Francia	1968	20.6	2.1,5.5	100,000		17.0	7.8
Alemania	1968	16.0	7.0	60,000		18.3	6.9
Grecia	1987	18.0	4.8	5,700	1,900	22.3	7.5
Irlanda	1972	21.0	0.0,3.6,10.0,12.5	64,300	32,000	22.2	7.2
Italia	1973	19.0	4.0,10.0,16.0	587,200	211,380	12.5	5.4
Luxemburgo	1970	15.0	3.0,6.0,12.0	14,800		13.8	5.8
Países Bajos	1969	17.5	6.0			16.7	6.9
Noruega	1970	23.0				21.3	8.9
Portugal	1986	17.0	5.0,12.0	20,600		23.3	8.0
España	1986	16.0	4.0,7.0	341,500		17.6	6.2
Suecia	1969	25.0	6.0,12.0,21.0	131,000		13.9	7.2
Suiza	1995	7.5	2.0,3.0,5.0	63,300		11.0	3.9
Reino Unido	1973	17.5	0.0	82,800		18.7	6.5

Fuente: Ebrill et al (2001, Pag. 9-12).

aprobaron el *First VAT Directive* que requirió a los estados miembros reemplazar los impuestos indirectos por un sistema común basado en el IVA. En el 1977, se aprobó el *Sixth VAT Directive* para asegurar la uniformidad de la base impositiva bajo del IVA entre los estados miembros⁹. El esfuerzo europeo estaba íntimamente asociado al propósito de lograr una mayor integración económica en Europa y eliminar las distorsiones en el comercio asociadas al efecto cascada de los impuestos indirectos. Consecuentemente, las organizaciones europeas y las instituciones internacionales de financiamiento (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco Europeo de Inversiones y la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo) comenzaron a promover el IVA como un instrumento eficiente de política fiscal y de generación de ingresos fiscales¹⁰.

Al presente, el IVA representa la fuente principal de ingresos fiscales en 123 países (Gráfica 3). Cerca de 4 mil millones de personas, o 70 por ciento de la población mundial, viven en países que tiene el IVA en sus regímenes contributivos. De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, el IVA recauda anualmente, en promedio, \$18 trillones o cerca del 25 por ciento de los ingresos del gobierno.

Gráfica 3



Después que, en el 2000, Australia adoptó un impuesto al consumo de bienes y servicios, Estados Unidos quedó como el único país miembro de la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo que no utiliza un impuesto al consumo del tipo IVA. Sin embargo, miembros del Congreso estadounidense han expresado su interés en explorar la implantación del IVA con el propósito de sustituir, de manera completa o parcial, la estructura impositiva actual en búsqueda de mayores ingresos fiscales para áreas tan necesarias como el sistema de salud (Netten, 1999).

A nivel subnacional, solamente dos estados (Michigan y New Hampshire) tienen, desde el 1976 y 1993, respectivamente, una versión del IVA basado en el método aditivo. (Kenyon, 1996; *Michigan Department of Treasury*, 2002). De acuerdo al *Michigan Department of Treasury* (2002), el total de ingresos recaudados por el IVA fue de \$2,224 millones en el 2001. Esta cifra es equivalente al 9.9 por ciento de los impuestos estatales y al 25.6 por ciento del Fondo General. El informe resalta que, desde la implementación del IVA, los ingresos anuales del estado han fluctuado entre -14.0 y 21.0, registrándose la mayoría de las veces números positivos. Además, que si se hubiera mantenido la estructura impositiva anterior, el efecto en los ingresos anuales del estado hubiera sido más volátil. Entre las razones expuestas en el informe para implantar el IVA en Michigan figuran: estabilidad en los ingresos fiscales; neutralidad al gravar empresas; fomenta la formación de capital; y es de fácil administración.

Tipos de IVA

La efectividad de un impuesto en particular no sólo depende del diseño y de las propiedades teóricas del mismo. Depende, además, de la estructura administrativa que lo ejecuta. El IVA se puede especificar de tres formas distintas que se discuten a continuación.

A. Método de Facturación-Crédito

En este caso, se impone un IVA a todas las compras realizadas por los consumidores y las empresas. Las empresas instituirán un procedimiento en el cual todas sus facturas de ventas y de compras se registren de forma clara y precisa. Las facturas de ventas de las empresas presentarán el monto del IVA recaudado. Las facturas de compras realizadas a otras empresas indicarán el total del IVA pagado. Al final de un periodo determinado, las empresas someterán a la autoridad fiscal pertinente el exceso del IVA recaudado sobre el IVA pagado. Por otro lado, si el IVA pagado excede el IVA recaudado, la empresa podrá solicitar un reembolso (o crédito) al gobierno equivalente a esta diferencia. Desde la perspectiva del gobierno, el proceso de fiscalización es directo y consiste de dos tipos de registros: facturas de ventas y facturas de compras. Normalmente, en este sistema se requiere a los vendedores evidencia del IVA aplicado en sus facturas de ventas.

B. Método de Resta

En este método, primero se suman todas las facturas de las ventas gravadas y luego son ajustadas (o sea reducidas) por el valor total de las compras gravadas en el mismo periodo. El resultado es equivalente al valor agregado de la empresa, al cual se le aplica una tasa impositiva.

C. El Método Aditivo

En esta variante del IVA, se suman el valor total de las ventas y las compras gravadas y este valor agregado se multiplica por una tasa impositiva. En esta variante, la base impositiva es contraria al método de resta en el cual dicha base es simplemente la diferencia entre el valor total de las ventas y compras gravadas.

De los tres tipos de IVA el Método de Facturación-Crédito es el más común y el estándar de aplicación en Europa y América Latina. La práctica generalizada de esta forma de aplicación del IVA excluye a Japón, el estado de Michigan y el de New Hampshire¹¹. Cabe señalar que, en las últimas décadas, se han desarrollado otros tipos de IVA¹². A continuación se presenta un ejemplo donde se simula la aplicación de un impuesto al valor agregado en el caso de una panadería.

Ejemplo: impuesto al valor agregado

Empresa: Panadería

Valor Añadido: Cualquier pago a los insumos utilizados en el proceso de producción
(incluyendo depreciación)

Costos: Trabajo (salarios, compensaciones, pensiones)
Materiales (harina, azúcar, agua, luz, teléfono)
Depreciación de capital (edificios, maquinaria)
Intereses pagados a préstamos

$$1. \text{ Ganancias} = \text{Ingreso Total (Ventas)} - \text{Costo Total}$$

o

$$2. \text{ Ingreso Total} = \text{Ganancias} + \text{Costo Total}$$

Al sustituir los costos totales en la ecuación 2 se obtiene:

$$3. \text{ Ingreso Total} = \text{Ganancias} + \text{Costo Laboral} + \text{Costo de Materiales} + \text{Depreciación} + \text{Intereses Pagados}$$

El valor agregado es igual a la diferencia entre los ingresos totales de la empresa y los costos de materiales utilizados en la elaboración del producto final:

$$4. \text{ Valor Agregado} = \text{Ingreso Total} - \text{Costo de Materiales}$$

Al sustituir los componentes del impuesto total en la ecuación 4 se obtiene:

$$5. \text{ Valor Agregado} = \text{Ganancias} + \text{Costo Laboral} + \text{Costo de Materiales} + \text{Depreciación} + \text{Intereses Pagados} - \text{Costo de Materiales}$$

o sea:

$$6. \text{ Valor Agregado} = \text{Ganancias} + \text{Costo Laboral} + \text{Depreciación} + \text{Intereses Pagados}$$

Cuando se utiliza un IVA que excluya las compras de capital de la base impositiva, el valor agregado estará dado por:

$$7. \text{ Valor Agregado} = \text{Ganancias} + \text{Costo Laboral} + \text{Depreciación} + \text{Intereses Pagados} - \text{Capital}$$

La ecuación 7 demuestra que utilizando la misma base impositiva se puede derivar el Método de Resta y el Método Aditivo. Como puede observarse, los dos cálculos son equivalentes en el sentido de que se obtiene la misma base impositiva:

Método de Resta

$$\text{Ingreso Total} - \text{Costo de Materiales} = \text{Ganancias} + \text{Costo Laboral} + \text{Depreciación} + \text{Intereses Pagados}$$

Método Aditivo

La efectividad del IVA

La implementación de sistemas tributarios basados en el IVA será más pura y neutral cuanto menos excepciones se incluyan al aplicarlos. La exoneración de determinados bienes o las diferencias de tasas

generan un problema de traslación de impuestos a precios. La exoneración de un determinado bien, por el efecto que genera el IVA comprado no deducible, puede incrementar el costo de otros bienes gravados alterando los precios relativos de los bienes y servicios. Se debe mantener una incidencia uniforme del impuesto en el consumidor para que su aplicación no oriente el consumo de los individuos. Así, el impuesto al consumo no distingue preferencias y gustos de los consumidores de bienes y servicios evitando una distorsionada asignación y localización de recursos en la economía.

La introducción de excepciones que desvían el IVA de su forma “pura” se justifica por razones de equidad y regresividad. Sin embargo, quienes recomiendan mantener la forma pura de imposición insisten en atacar los aspectos vinculados a la equidad y la distribución de los ingresos por la vía del gasto público y no a través de la recaudación de impuestos.

En la transformación de los impuestos sobre las ventas al IVA, que han llevado a cabo muchos países desde el 1985, los recaudos del impuesto sobre el valor agregado han excedido los recaudos sobre los impuestos a las ventas que tenían anteriormente. En los países de América, por ejemplo, el aumento en los ingresos fiscales representó el 1.42 por ciento del producto interno bruto (Ebrill, et al, 2001, 27) Si se aplicara este parámetro al producto bruto de Puerto Rico del año 2001, el cambio por concepto de arbitrios al IVA de base amplia ascendería a aproximadamente \$400 millones anuales¹³.

En el estudio de Ebrill, et al (2001), publicado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), se desarrolló un modelo econométrico para medir la efectividad y la habilidad del IVA en la generación de ingresos fiscales. Las principales conclusiones de dicho estudio son las siguientes:

There is some evidence that the presence of a VAT is associated with a higher ratio of general government revenue and grants to GDP,... The revenue gain associated with the VAT increases with the level of GDP per capita and decreases with the share of agriculture in GDP. The revenue gain also appears lower, all else equal; the more important international trade is for an economy though this finding is more tentative¹⁴.

There is considerable cross-country variation in the revenue performance of the VAT. Among the factors conducive to strong revenue performance are:

- *a relative high ratio of trade to GDP, presumably because of the relative ease of collecting VAT at the point of import*
- *relatively high literacy, presumably a surrogate for administrative capacity of taxpayer and tax collectors*
- *the passages of time, in the sense that the performance of the VAT seems to improve over time¹⁵.*

Aspectos administrativos del IVA

Uno de los argumentos favoritos utilizados para objetar la instauración del IVA consiste en afirmar que “es muy complicado”; que “requiere mucha documentación”. La experiencia internacional señala que los impuestos a los que el IVA sustituyó eran mucho más complejos y requerían mucho más documentación que la que requiere el IVA, aún cuando éste tiene una base contributiva más amplia.

Para evaluar la “complejidad” del IVA y su “documentación” se desarrollará el siguiente ejemplo. Supóngase la instauración del IVA con las siguientes características:

1. El IVA del tipo de “facturación-crédito”. Opera a través de factura por la venta con un crédito por lo pagado por la compra del producto que hizo el vendedor (en la etapa anterior de la transacción). Este tipo de factura-crédito requiere de un solo registro de compras y otro de ventas. Todo negocio organizado, aunque sea elemental, posee estos dos registros.
2. IVA de base amplia: consumo, ingreso
3. IVA de una sola tasa de aplicación interna
4. IVA de tasa cero a la exportaciones
5. Especifica un nivel de venta máximo, por negocio, por debajo del cual no es necesario el registro del negocio en el sistema del IVA.
6. Existen sólo tres exclusiones o exenciones claramente definidas: gastos médicos, gastos catastróficos, compra de la vivienda y transacciones financieras.
7. Trato igual a la producción interna y a las importaciones

Nótese que, bajo esta estructura, la operación adecuada para el cálculo del impuesto a pagar sólo requiere la implementación adecuada del Inciso 1. El resto consiste en realizar dos simples operaciones de multiplicación y una resta. Nótese, además, que cualquier impuesto al consumo requiere que los negocios mantengan los registros especificados en el inciso 1.

Otra crítica a la instauración del IVA es la facilidad de “fraude fiscal”. En el impuesto a la venta los fraudes más comunes son:

1. No hay registro del negocio en el sistema del impuesto
2. Subestimación de las ventas registradas
3. Abuso de la tasa contributiva
4. Retención indefinida del impuesto

Estos tipos de fraude afectan el IVA y a cualquier impuesto sobre las ventas. Existen otros tipos de fraude, que sólo caracterizan al IVA. Estos son:

1. Utilización de facturas falsas para la reclamación de créditos
2. Presentación de ventas al mercado interno como si fueran exportaciones
3. Reclamación de créditos en transacciones que no son acreditables al IVA

En el caso de un sistema de IVA organizado, todas estas operaciones son fáciles de detectar. La existencia de registros de referencias cruzadas entre los elementos de un archivo de un sistema de información inconsistente puede detectarse con facilidad. Si, además, el registro está en archivos electrónicos, el proceso de descubrimiento es muy rápido.

Como en cualquier otro impuesto que contemple el mecanismo de reembolsos, el fraude por reembolso puede darse con frecuencia en la operación del IVA. El fraude relacionado con reembolsos va más allá del fraude fiscal y está asociado con el fenómeno más extendido de la corrupción en el sector privado y en el sector público. Recuérdese que una transacción de corrupción relaciona a un corruptor y a un corrupto.

El IVA genera la obligación de pagar y el crédito por lo pagado en el mismo evento contributivo. En algunos casos, lo pagado por la empresa o negocio puede ser mayor que la obligación a pagar por lo vendido, dando así origen a la solicitud de un reembolso. Este debe ser ejecutado pronto y sin complicaciones. Bajo estas circunstancias, el riesgo moral (*moral hazard*) surge con inexorable frecuencia.

Silvani y Brondolo (1996) establecen un conjunto de normas o principios para el manejo adecuado de los reembolsos bajo el IVA. Estos son:

1. Distinguir, en la reclamación de reembolsos, de aquellos contribuyentes que no son buenos cumplidores o no tienen historial de cumplimiento.
2. Utilizar auditores de re-reembolso para las reclamaciones de reembolso de alto riesgo y auditorías post-reembolso para las reclamaciones de reembolso de riesgo bajo.
3. Desarrollar y aplicar criterios para determinar la situación de riesgo de los reembolsos asociados con las operaciones que dan origen a las reclamaciones.
4. Mantener perfiles históricos de las empresas que reclaman reembolsos.
5. Ejecutar auditorías de reembolsos basadas únicamente en la verificación de los hechos que dan origen a la reclamación del mismo¹⁶.

En Puerto Rico, la reclamación de reembolsos puede ser una variable significativa. A la vez, una variable cuya auditoría no parece ser compleja. Aunque el volumen de exportaciones de Puerto Rico es significativamente alto, la mayor parte de éstas se llevan a cabo por un número relativamente pequeño de empresas. Estas, a su vez, importan una cantidad considerable de los insumos que transforman en productos terminados, o sea, compran pocos insumos en el mercado interno. En vista de esto, el volumen de reembolso a estas empresas debe ser cercano al valor pagado por las importaciones de insumos materiales para la producción.

La determinación del valor crítico de las ventas

La determinación del valor crítico que especifica el volumen de ventas por debajo (por encima) del cual una empresa no se obliga (se obliga) a registrarse en el sistema del IVA es un asunto crucial que predetermina la cobertura, la extensión de la administración, el volumen de reclamación, los costos de administración y la eficiencia operacional del IVA. Según Ebrill, et al (2001), en la práctica sobresalen dos aspectos. En primer lugar, la variación del valor crítico es significativa y la media es alta entre los países con IVA. Entre la mayoría de los países con IVA el punto crítico promedio es de \$90,000 con un valor mínimo de cero y un valor máximo de \$700,000 (Singapore). De utilizarse este valor promedio como punto de referencia para Puerto Rico, esto implicaría que el 80 por ciento de los establecimientos de venta al detalle serían gravados por un IVA¹⁷. Mientras que, en los negocios de comercio al por mayor, el 93 por ciento de los mismos estarían gravados por un IVA.

Entre los países de la Unión Europea la variación es alta, con valores que van de cero en países miembros, tales como España e Italia, a cerca de \$75,000 en el Reino Unido y \$100,000 en Francia. El otro aspecto es que existen variaciones significativas en la forma que toma el punto crítico de ventas y

en la extensión del mismo. Por ejemplo, un número de países especifican puntos críticos de ventas para diferentes tipos de actividades. La forma más común de variación envuelve un punto crítico de venta menor para el sector de servicios en relación a otras actividades (Irlanda, Indonesia, Burkina Faso y Togo).

El Censo de Manufactura de 1997, preparado por el Negociado del Censo federal, provee datos sobre el número de establecimientos de comercio al detalle en Puerto Rico. De acuerdo a estos datos, el número de establecimientos que generan ingresos de más de \$100,000 representa el 80 por ciento de los establecimientos.

Comentarios finales

En los pasados años, se han hecho varias propuestas dirigidas a reformar todo o parte del actual sistema tributario de Puerto Rico. Aunque todavía no se ha materializado nada, las discusiones públicas en torno a este tema han ayudado significativamente a identificar problemas en distintas áreas y, sobre todo, a mejorar el entendimiento entre contadores, empresarios, economistas, políticos y la ciudadanía en general.

Por las características de Puerto Rico es razonable basar el sistema impositivo en los impuestos indirectos. Los principales argumentos se fundamentan en que este tipo de sistema fomenta el ahorro; es práctico para la devolución de impuestos a los exportadores y por la presencia de una economía subterránea que hace difícil introducir mecanismos de tributación directa. Esto es consistente con lo planteado por sectores del gobierno que han expresado su voluntad de reducir la carga impositiva, especialmente la que incide sobre los medios de producción, el trabajo y el ahorro. La profundización de la tendencia a basar el sistema tributario en los impuestos indirectos se debe a que el consumo tiende a verse menos afectado que el ingreso durante periodos de recesión. Esto significa que no ocurrirían reducciones significativas en los ingresos fiscales en momentos de caída de la producción.

Otro aspecto que debe tomarse en cuenta es la tendencia mundial de reducir tasas impositivas para hacer más competitivos los sistemas fiscales en un mundo globalizado, a los fines de lograr más empleo y crecimiento. En su libro *Taxation in an Integrating World*, Vito Tanzi, Director del Departamento de Asuntos Fiscales del Fondo Monetario Internacional, deja claro la cada vez mayor interrelación de los sistemas fiscales. Dice Tanzi: "Las decisiones de las compañías de dónde operar, y hasta en dónde establecer sus oficinas centrales o aumentar su capital, están ahora fuertemente influidas por factores impositivos y probablemente en el futuro lo estarán más". En resumen, todo gobierno que quiera incrementar su crecimiento y la recaudación debe buscar ventajas competitivas de su sistema fiscal sobre los demás.

Con un impuesto general al consumo se alcanzan varios objetivos deseables en relación con la estructura actual del sistema impositivo. Primero, permite una reducción importante en las tasas marginales de impuestos al ingreso. Esto, desde luego, reduce los efectos distorsionantes de los impuestos y atenúa los incentivos a la evasión. Segundo, amplía de manera importante la base del impuesto e incorpora nuevos contribuyentes que en la actualidad se encuentran exentos. Tercero, se propicia un mejor cumplimiento

y se facilita la administración. Cuarto, la base queda sujeta a menores fluctuaciones provocadas por los altibajos en la actividad económica.

Sin embargo, hay varios aspectos que merecen una atención muy particular. En primer término, está el problema de cómo tratar a las instituciones financieras. Habría esencialmente dos opciones. Una, darles el mismo tratamiento que tienen en el IVA, es decir, que queden exentos en todas sus operaciones de intermediación financiera. La segunda consiste en calcular cuál es el ingreso nacional generado por los bancos mediante un método de adición, es decir, se suman los salarios, las utilidades, los arrendamientos, etc. y sobre esta base se aplica el impuesto. Un segundo problema tiene que ver con los sectores difíciles de gravar: comercio electrónico, vendedores ambulantes, entre otros. Un tercer problema está relacionado a la parte de la organización para la implementación del IVA: el periodo de prueba, la entrada del nuevo sistema y el reemplazo del sistema anterior, y el costo esperado del ajuste al nuevo sistema. Un cuarto problema son las exenciones, sus implicaciones y la tasa cero. El último problema, que es sin duda el más complejo, es el asociado al comercio internacional. La solución de estos problemas requerirá consultas con autoridades internacionales expertas en estos temas. Todos éstos son problemas difíciles desde la perspectiva económica y política y muy probablemente dominarán la discusión pública sobre la reforma contributiva en Puerto Rico en los próximos años. 

NOTAS

1. Este término es ampliamente utilizado en la literatura de hacienda pública y política fiscal para medir la sensibilidad de las contribuciones sobre ingresos a cambios en el ingreso personal. El mismo se define como la razón del cambio porcentual en las contribuciones sobre ingresos de los individuos a los cambios porcentuales en el ingreso personal. De manera que mide la elasticidad de los recaudos por concepto de la contribución sobre ingresos con relación al ingreso personal.
2. En el estudio de modelos matemáticos dinámicos, la dinámica que se insinúa en estos párrafos se asemeja al modelo logístico (población) donde los parámetros existentes de la ecuación diferencial del sistema producen una solución oscilatoria que se repite (o se amplía) sin poder llegar a un punto estacionario. Esta condición dinámica se identifica con el nombre de caos o solución caótica (Beltrami, 1998, 198-204).
3. En este contexto, el término “bienes y servicios privados” se refiere al gobierno como proveedor de infraestructura e instituciones adecuadas que facilitarán la provisión de bienes y servicios privados a los mercados.
4. El Sistema de Cuentas Nacionales de 1993 es el mecanismo estándar para la compilación estadística de cuentas nacionales, con el propósito de promover la integración de las estadísticas económicas y no-económicas y hacer que los datos en informes sean comparables internacionalmente.
5. Para un análisis de las Reformas Contributivas de 1987 y 1994, refiérase a Ríos (2002, 8).
6. Ya para 1955, Nicolas Kaldor había argumentado que el impuesto al gasto, particularmente al consumo, es más eficiente que el impuesto sobre el ingreso.
7. El efecto cascada puede expresarse así: $t(1 + M_m + M_d + M_m M_d)$, donde $t = 0.05$, $M_m = 0.1$, $M_d = 0.2$; $0.05 * 1.32 = 0.066$.
8. Ebrill et al (2001, 1-13) presenta un resumen de la internacionalización del IVA.
9. Véase **Tax Policy in the European Union**. Disponible en <http://www.eurunion.org/legislat/VATweb.htm>
10. Tait (1988) presenta el rápido movimiento internacional hacia el IVA.
11. El Método de Resta es usado por Japón, mientras que el Método Aditivo es utilizado por los estados de Michigan y New Hampshire.

12. Keen (2000a, 2000b) evalúa las propiedades económicas de estos impuestos.
13. La comparación se hizo ampliando la base de los arbitrios y elevando la tasa a 0.10 versus el IVA de base amplia y tasa de 0.10.
14. Ebrill et al (2001, pp. 25-39).
15. Idem., p. 50.
16. En el estudio de Ebrill, et al (2001) la problemática de los reembolsos se trata extensamente y con un alto contenido de reconocimiento y detalle. Véase, específicamente, Ebrill, et al (2001, caps. 14 y 15).
17. Datos basados en el **1997 Economic Census of Outlying Areas**, U.S. Bureau of the Census, 1997 Economic Census (págs. 21 y 69).

BIBLIOGRAFIA

Andic S. y Ramón Cao, (editores) (1994) **Reforma Contributiva en Puerto Rico de 1994: Estudio Técnico**. Rio Piedras: Editorial de la Universidad de Puerto Rico.

Beltrami, E. (1998) **Mathematics for Dynamic Modeling**. Boston: Academic Press.

Commission of the European Communities, International Monetary Fund, Organization for Economic Cooperation and Development, United Nations, and World Bank (1993) **System of National Accounts 1993**. Brussels/Luxembourg, New York, Paris, Washington D.C.

Council of Economic Advisors (2003) **Economic Report of the President**. Washington, D.C.: United States Government Printing Office.

Ebrill, L. M. Keen, J-P. Bodin y V. Summers (2001) **The Modern VAT**. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Junta de Planificación de Puerto Rico (2003) **Informe Económico a la Gobernadora 2002**. San Juan, Puerto Rico.

Keen, M. (2000a) "CVAT, VIVAT, and All That: New Forms of VAT for Federal Systems". **Canadian Tax Journal**, 48, (2), 409-24.

Keen, M. (2000b.) "*Viva VIVAT!*" **International Tax and Public Finance**, 7 (6), 741-51.

Kaldor, N. (1955) **An Expenditure Tax**. London: Allen.

Kenyon, D. (1996) "A New State VAT? Lessons from New Hampshire", **National Tax Journal**, 49, 381-99.

Michigan Department of Treasury, Office of Revenue and Tax Analysis (2002). **The Single Business Tax 1998-1999**. Michigan.

Musgrave, R. A. y P. B. Musgrave (1989) **Public Finance in Theory and Practice**. 5th ed. New York: McGraw-Hill.

Nellen, A. (1999). **Tax Reform in the United States**. Paper Presented at a Conference in Montegridolfo, Italy on 26 June 1999 - *Fiscal Politics for the Economic Enterprise: A Comparison Between International Patterns*.

North, D. C. (1990) **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. New York: Cambridge University Press.

Ríos, E. R. (2002) Estructura contributiva y recursos fiscales de Puerto Rico. **Ceteris Paribus: Revista de Economía del Recinto Universitario de Mayagüez**, Vol. 2. Disponible en <http://ceterisparibus.uprm.edu/articulos/vol2.htm>.

Silvani, C. y J. Brondolo (1996) **Selected Issues in Administering the VAT: Cross Checking Invoices and Controlling Refunds to Exporters**. (mimeo) Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Sullivan, C. K. (1965) **The Tax on Value-Added**. New York: Columbia University Press.

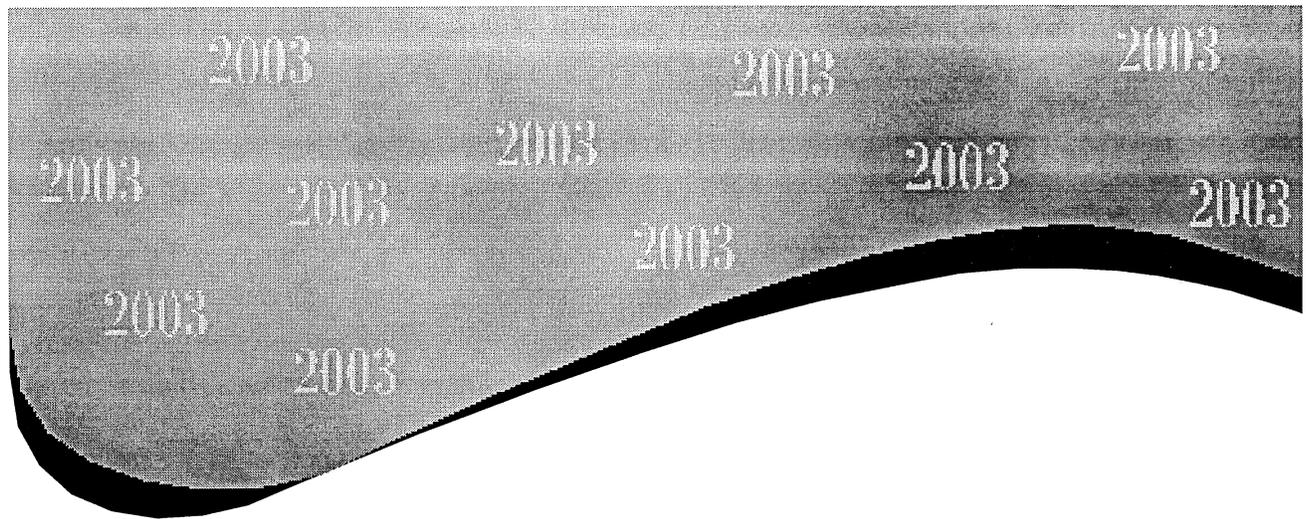
Tait, A. (1988). **The Value-Added Tax: International Practice and Problems**. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Tanzi, V. (1995) **Taxation in an Integrating World**. Washington, D.C.: Brookings Institution.

United Nations (1980) **Classifications of the Functions of Government**. Statistical Papers. Series M, No. 70. New York: United Nations.

U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1998) 1997 **Economic Census of Outlying Areas**. Washington, D.C.

World Bank (1997) **World Development Report 1997: The State in a Changing World**. New York: Oxford University Press.



Cambios Estructurales en el Patrón de Gastos de Consumo Personal en Puerto Rico

CAMBIOS ESTRUCTURALES EN EL PATRON DE GASTOS DE CONSUMO PERSONAL EN PUERTO RICO*

Introducción

Una parte fundamental de la economía está representada por los gastos de consumo de las personas. Estos representan el componente mayor de la demanda agregada y constituyen un importante indicador del movimiento de la economía en general. Otras cosas constantes, cuando el consumo aumenta a corto plazo, se observa un crecimiento en la producción y el empleo. Cuando el aumento es a largo plazo, el resultado se hace notar en un mayor crecimiento económico. Los individuos tratan de maximizar su satisfacción y mejorar su nivel de vida a través del consumo de bienes y servicios que, a su vez, depende principalmente del ingreso personal disponible. De acuerdo a la teoría económica, el gasto de consumo personal varía directamente con el ingreso personal disponible y cuando aumenta el ingreso se incrementa el consumo, aunque en una menor proporción. Los gastos de consumo también están influenciados por otros factores tales como el movimiento de los precios y la disponibilidad del crédito.

En este trabajo se examinan los cambios estructurales en los gastos de consumo personal y sus componentes desde la década del setenta hasta el año fiscal 2003. Además, se incluye una sección breve de estudios realizados en Puerto Rico relacionados a este tema. En otra sección se definen los gastos de consumo y sus componentes. Se analiza la participación de los gastos de consumo con el producto bruto y el ingreso personal disponible. Se incluyen secciones con temas como la importancia de las transferencias federales a los individuos, el ahorro personal, la deuda de los consumidores y el impacto del movimiento de los precios. Finalmente, se concluye recalcando la necesidad de llevar a cabo estudios más profundos sobre este tema.

Algunos estudios del consumo realizados en Puerto Rico

Como se indicó antes, los gastos de consumo personal en Puerto Rico constituyen el componente más alto de la demanda interna. La literatura económica referente a la función de consumo en Puerto Rico ha debatido tres temas principales: el hecho de que los gastos de consumo sean mayores que el ingreso personal disponible, la importancia de las transferencias federales y la problemática del ahorro personal negativo.

Cao (1984) plantea que el consumo en Puerto Rico está muy influenciado por las transferencias federales y que el consumidor puertorriqueño se comporta de manera poco racional ya que consume más allá de sus limitaciones presupuestarias. Coincide con otros autores en que Puerto Rico experimentó un cambio estructural durante la década de los sesenta y comienzos de los setenta, que produjo una transformación en la función de consumo. Por su parte, Rodríguez (1993) estudió ese cambio estructural evaluando la estabilidad de dicha función, según el enfoque planteado por Johnston¹. Para recoger el efecto de las transferencias federales a partir de los años setenta, la serie de los gastos de consumo se dividió en dos periodos: 1955 - 1974 y 1975 - 1991. A base de los resultados estadísticos de las ecuaciones se confirmó la existencia de un cambio estructural en la función de consumo. Además, se determinó que, entre los años 1955 y 1991, no hubo ilusión monetaria², y que los gastos monetarios

* Por: Elda I. Parés Rosado. Analista de Planificación IV, Subprograma Análisis Social, Modelos y Proyecciones.

CAMBIO ESTRUCTURALES EN EL PATRON DE GASTOS DE CONSUMO PERSONAL EN PUERTO RICO

en bienes no duraderos y en servicios fueron explicados por la tasa de inflación, el ingreso y las transferencias federales.

Rodríguez y Luciano (1996) utilizaron la hipótesis de ingreso permanente de Friedman y demostraron que las familias puertorriqueñas tienen un consumo más alto que su ingreso permanente. Los factores que más peso tienen en este comportamiento son el ingreso transitorio que reciben las personas por medio de las transferencias federales y la disponibilidad de crédito. Según este estudio, ambas variables influyen de manera significativa en el nivel de consumo de las personas.

Finalmente, Osorio (1984) estudió la relación del consumo en Puerto Rico y concluyó que la hipótesis de Hall era aplicable a la Isla³. La información estadística que obtuvo muestra la consistencia con la hipótesis de que el consumo refleja tendencias con movimientos aleatorios.

Por esto los consumidores esperan que su ingreso también presente un movimiento aleatorio. Si éstos esperan un aumento en ingreso, el consumo mostrará un aumento anual promedio. Así, el incremento en ingreso personal disponible no necesariamente significará un mayor ahorro. Esto se lograría si los consumidores revisan sus expectativas acerca del movimiento esperado de sus ingresos.

Definición de los gastos de consumo personal y sus componentes

El consumo se define como el acto final del proceso económico, que consiste en la utilización personal y directa de los bienes y servicios para satisfacer las necesidades humanas. Los gastos de consumo personal están compuestos por todas las compras que efectúan las personas e instituciones sin fines de lucro. La **Tabla 1** presenta la distribución de los gastos de consumo de las personas y las instituciones. En términos generales, la participación de las últimas no alcanza el 1.0 por ciento del consumo total. En el año fiscal

Tabla 1

DESGLOSE GASTOS DE CONSUMO PERSONAL			
(Millones de dólares - Precios constantes 1954=100)			
Año fiscal	Gastos de consumo de las personas	Gastos de consumo Instituciones sin fines de lucro*	Gastos de consumo personal total
1970	2,640.8	8.0	2,648.8
1971	2,895.0	9.0	2,904.0
1972	3,108.5	11.0	3,119.5
1973	3,280.1	12.0	3,292.1
1974	3,254.9	12.0	3,266.9
1975	3,177.4	13.7	3,191.1
1976	3,458.4	14.7	3,473.1
1977	3,674.0	16.7	3,690.7
1978	3,801.5	16.9	3,818.4
1979	3,917.4	17.9	3,935.3
1980	3,876.6	19.0	3,895.6
1981	3,905.6	20.5	3,926.1
1982	3,898.2	20.9	3,919.1
1983	4,012.8	20.3	4,033.1
1984	4,199.8	21.8	4,221.6
1985	4,386.5	25.3	4,411.8
1986	4,572.0	24.2	4,596.2
1987	4,834.8	25.7	4,860.5
1988	5,025.3	29.0	5,054.3
1989	5,081.0	30.2	5,111.2
1990	5,185.2	30.4	5,215.6
1991	5,120.4	34.4	5,154.8
1992	5,304.8	42.8	5,347.6
1993	5,569.9	44.9	5,614.8
1994	5,848.7	47.4	5,896.1
1995	6,148.9	49.8	6,198.7
1996	6,528.5	53.1	6,581.6
1997	6,908.3	54.2	6,962.5
1998	7,217.1	53.1	7,270.2
1999	7,610.3	52.6	7,662.9
2000	7,841.3	55.1	7,896.4
2001r	7,919.3	55.5	7,974.8
2002r	8,073.1	53.1	8,126.2
2003p	8,332.1	54.8	8,386.9

r = revisado

p = preliminar

* Incluye las instituciones religiosas y organizaciones sin fines de lucro, no clasificadas anteriormente.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico

1970, esta proporción fue de 0.30 por ciento; en el 1979-1980, 0.49 por ciento; en el 1989-1990, 0.58 por ciento; y, en el año fiscal 2003, 0.65 por ciento.

Los gastos de consumo se clasifican en tres categorías de acuerdo a criterios de uso, de vida útil y de la satisfacción que proporcionan al consumidor. Estas son los bienes duraderos, no duraderos y servicios. El consumo puede ser tangible (consumo de bienes) o intangible (consumo de servicios). Los gastos de consumo duraderos se definen como artículos de consumo que tienen una vida útil de por lo menos tres años (Blanchard, 2000). Los no duraderos incluyen productos cuya vida promedio menos de tres años. Finalmente, los servicios son bienes intangibles porque no son mercancías que puedan ser compradas, almacenadas y luego revendidas, sino que son acciones que realizan otras personas y que deben ser consumidas en el momento y lugar de su producción (www.eumed.net). Se debe aclarar que muchas actividades de servicios implican el consumo simultáneo de otros bienes tangibles.

Composición de los gastos de consumo personal

En el año fiscal 2003, los gastos de consumo personal, a precios constantes, totalizaron \$8,386.9 millones. Estos aumentaron en 3.2 por ciento, en comparación con 1.9 por ciento en el año fiscal 2002. A precios constantes, registraron un aumento absoluto de \$260.7 millones o 4.3 por ciento. De éstos, el 44 por ciento (\$3,731.4 millones) corresponde a servicios, 39 por ciento (\$3,237.9 millones) a bienes no duraderos y 17 por ciento (\$1,417.6 millones) a los duraderos (**Tabla 2**). Las tasas de crecimiento de estos componentes fueron: 1.4 y 6.8 por ciento para los bienes no duraderos y servicios, respectivamente, y -1.4 por ciento para los bienes duraderos. A precios corrientes, el total fue de \$40,142.0 millones, es decir, de 4.3 por ciento sobre la cifra del año fiscal 2002.

Los gastos de consumo constituyen el componente de mayor magnitud en el producto bruto. Su tendencia siempre ha sido alcista, excepto en los años cuando se ha experimentado alguna recesión o desaceleración económica. Esta disminución observada en los gastos de consumo siempre ha estado acompañada de una reducción en el ingreso personal disponible. La serie del consumo real, entre los años fiscales 1970 y 1993, revela que los únicos decrecimientos se registraron en los años fiscales 1974, 1975, 1980, 1982 y 1991. En la década de los años setenta, los gastos de consumo personal presentaron una tasa de crecimiento promedio de 4.7 por ciento. Aunque en los años ochenta esta tasa bajó en 2.1 puntos porcentuales, se observó una recuperación en la década del noventa al alcanzar 4.1 por ciento. Entre los años fiscales 2000 y 2003, esta tasa promedió 2.3 por ciento.

En las últimas décadas, se ha observado un cambio estructural en la composición de los gastos de consumo. En estos cambios han influenciado factores tales como la situación económica prevaleciente, los precios de los artículos y servicios, la población y los gustos y preferencias de los consumidores, entre otros. Los bienes de consumo duraderos, que en una época fueron conocidos como formadores del capital del hogar, totalizaron \$1,417.6 millones en términos reales y decrecieron 1.4 por ciento en el año fiscal 2003 (**Gráfica 1**). Esta baja ocurrió luego de haber alcanzado un crecimiento de 2.0 por ciento en el 2001 y de 0.1 por ciento en el 2002. La razón para esto puede deberse a que, en los periodos recesivos, los individuos son más conservadores en sus gastos, especialmente en este tipo de bienes que no satisfacen una necesidad básica. La participación de los bienes duraderos en el consumo total permaneció cercana al 17.0 por ciento entre los años fiscales 1970 y 1993. Obviamente, el cambio

CAMBIO ESTRUCTURALES EN EL PATRON DE GASTOS DE CONSUMO PERSONAL EN PUERTO RICO

estructural mayor se ha visto entre los bienes no duraderos y los servicios. Las tasas de crecimiento promedio del consumo de bienes duraderos durante los decenios del setenta, ochenta y noventa fueron de 5.5, 1.4, 5.8 por ciento, respectivamente. En el periodo de 2000-2003, se registró una baja de 1.2 por ciento. Sin embargo, aunque estos crecimientos presentan estabilidad, no es menos cierto que este renglón ha sentido, al igual que otros sectores, el impacto de los periodos de estancamiento económico. Otro factor que hay que considerar es que el consumo de bienes duraderos se ve impactado por cambios en precios y en el mercado de crédito dado que el costo de los mismos es más elevado relativo a otros bienes.

Tabla 2

GASTOS DE CONSUMO PERSONAL POR GRUPOS SELECCIONADOS DE PRODUCTO																	
Precios constantes 1954=100																	
(En millones de dólares - Años fiscales)																	
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Total	2,648.8	2,904.0	3,119.5	3,292.1	3,266.9	3,191.1	3,473.1	3,690.7	3,818.4	3,935.3	3,895.6	3,926.1	3,919.1	4,033.1	4,221.6	4,411.8	4,596.2
Bienes duraderos	456.3	511.4	580.1	631.4	563.0	518.9	609.7	659.9	699.7	736.5	662.0	670.8	611.0	613.8	714.0	789.1	822.5
Automóviles	111.2	132.7	145.8	172.0	116.8	98.2	133.0	150.0	176.0	204.7	155.0	160.6	114.9	142.0	211.0	239.4	254.4
Gomas, tubos, baterías, accesorios	41.6	36.6	50.0	57.0	50.1	49.2	59.0	87.0	71.0	73.1	72.1	69.4	54.2	45.5	43.3	49.6	51.4
Muebles	72.1	78.2	92.9	94.9	94.2	81.4	78.8	74.3	74.2	67.9	70.4	58.4	61.0	60.7	67.0	82.4	84.7
Enseres eléctricos	92.6	123.3	129.4	132.6	117.8	123.5	152.8	197.6	203.2	196.6	156.8	154.2	143.2	145.5	147.4	159.3	169.1
Equipo del hogar	n.d.	85.6	109.4	113.1	131.8	120.6	133.9	99.8	108.9	123.8	136.2	151.3	173.4	149.4	164.8	170.5	177.7
Otros bienes duraderos	138.8	55.0	53.4	61.8	52.4	46.1	52.3	51.2	66.4	70.4	71.6	77.0	64.3	70.7	80.5	87.9	85.1
Bienes no duraderos	1,305.6	1,431.5	1,490.0	1,562.5	1,526.5	1,486.4	1,684.8	1,736.4	1,727.9	1,749.0	1,792.5	1,784.8	1,811.7	1,872.4	1,883.3	1,914.9	1,989.9
Alimentos	555.9	616.7	635.6	639.7	607.2	600.1	751.9	783.6	732.1	714.1	772.0	742.2	754.2	758.0	743.9	786.5	789.1
Bebida alcohólicas	175.8	143.2	141.1	135.1	123.0	115.2	125.4	113.2	115.0	114.2	123.7	130.9	115.3	136.3	118.5	122.4	129.5
Productos de tabaco	n.d.	56.6	56.4	57.6	55.1	48.4	50.3	60.2	59.1	54.4	58.4	58.2	56.5	56.9	53.8	60.8	57.4
Ropa y calzado	259.9	278.6	302.2	331.1	344.0	319.9	344.8	325.3	354.0	370.4	339.5	341.1	353.3	403.5	444.1	389.2	473.7
Prod. medicinales y farmacéuticos	36.0	42.8	36.4	44.4	43.9	49.7	49.4	62.0	74.7	89.3	73.8	69.6	66.0	58.9	59.3	79.4	79.9
Gasolina y aceite	74.5	82.3	90.1	101.0	108.3	114.1	120.0	120.9	136.5	147.7	152.5	160.5	161.7	155.9	161.7	166.5	156.2
Artículos de tocador	n.d.	43.1	50.9	54.5	58.1	55.4	61.7	79.9	73.0	78.2	92.4	102.4	115.5	112.8	119.4	124.1	118.6
Otros bienes no duraderos	203.4	168.2	177.3	199.1	186.9	183.6	181.3	191.3	183.4	180.7	180.2	180.0	189.3	190.2	182.6	186.0	175.6
Servicios	887.0	961.1	1,049.4	1,098.1	1,177.4	1,185.8	1,178.6	1,294.3	1,390.8	1,449.8	1,441.1	1,470.5	1,496.4	1,546.8	1,624.3	1,707.9	1,783.8
Vivienda	312.2	320.1	343.6	366.5	389.6	409.1	399.0	439.6	456.9	472.6	486.3	517.9	528.7	537.8	545.3	554.7	562.4
Servicios comerciales	52.4	58.2	73.8	74.0	81.2	82.8	77.2	109.4	118.9	121.7	113.6	105.6	122.2	131.4	150.5	182.5	240.5
Utilidades del hogar	99.7	107.7	117.1	131.3	133.2	132.9	141.2	151.0	160.0	157.6	161.1	163.8	155.0	151.8	153.8	156.3	164.1
Servicios médicos y de salud	73.4	84.0	86.1	98.4	104.5	106.5	110.7	114.2	123.9	126.7	131.1	150.8	158.1	172.2	186.0	196.2	204.6
Transportación	72.7	75.0	73.1	69.8	72.7	71.2	70.4	74.1	77.2	78.9	78.8	78.8	79.1	79.7	81.4	82.1	82.5
Recreación	125.2	125.0	145.8	152.7	156.9	158.9	166.7	174.6	202.6	216.9	219.6	227.4	226.6	235.8	243.1	265.9	248.5
Educación	22.7	25.8	31.0	34.4	37.7	40.8	47.7	59.7	65.8	70.2	72.3	74.5	80.7	88.1	92.7	95.3	101.5
Otros servicios	128.7	165.3	178.9	171.0	201.5	173.6	165.8	171.6	185.5	205.0	178.2	151.6	146.0	149.9	171.5	174.8	179.8

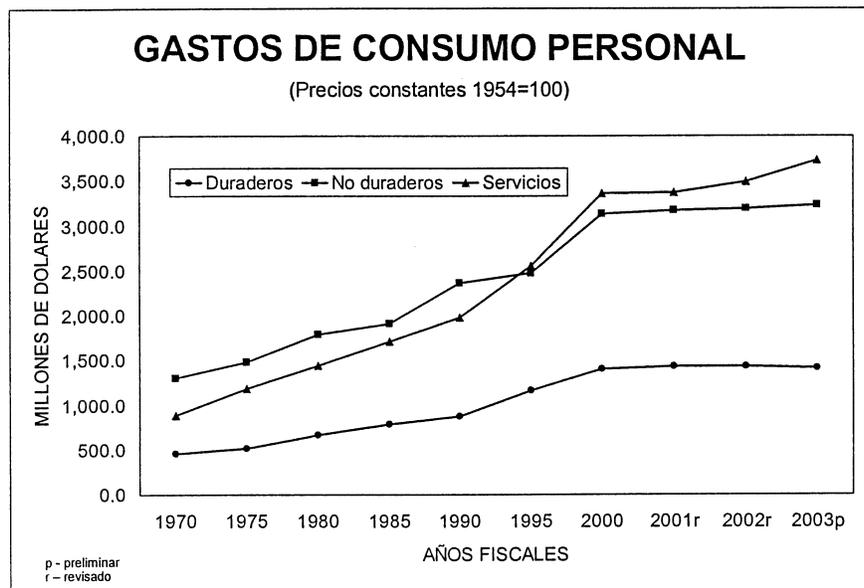
GASTOS DE CONSUMO PERSONAL POR GRUPOS SELECCIONADOS DE PRODUCTO (CONT.)

Precios constantes 1954=100																	
(En millones de dólares - Años fiscales)																	
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
Total	4,860.5	5,054.3	5,111.2	5,215.6	5,154.8	5,347.6	5,614.8	5,896.1	6,198.7	6,581.6	6,962.5	7,270.2	7,662.9	7,896.4	7,974.8	8,126.2	8,386.9
Bienes duraderos	867.6	880.9	848.8	872.5	788.5	835.1	970.9	1,035.4	1,165.0	1,194.6	1,298.6	1,342.7	1,489.0	1,407.5	1,435.9	1,437.9	1,417.6
Automóviles	243.4	239.6	217.5	194.4	186.4	167.1	258.1	325.9	369.3	387.4	405.7	435.8	436.5	398.4	319.8	357.6	359.5
Gomas, tubos, baterías, accesorios	53.0	63.7	61.9	65.9	61.1	61.7	67.6	63.5	63.5	66.2	72.5	75.0	82.8	76.5	88.7	92.2	81.3
Muebles	99.9	109.8	123.8	139.4	109.9	117.7	136.3	127.6	138.3	145.7	166.3	184.7	204.0	181.8	187.0	185.9	200.8
Enseres eléctricos	195.5	209.4	184.7	201.7	159.7	204.7	223.4	219.9	291.9	287.3	295.4	293.0	358.9	311.5	377.6	312.0	328.3
Equipo del hogar	206.6	204.6	202.6	213.2	208.7	199.5	213.2	222.2	230.4	245.4	291.2	293.0	341.5	369.6	383.0	410.5	365.6
Otros bienes duraderos	69.1	53.7	58.4	58.0	62.6	64.3	72.2	76.3	71.5	62.6	67.4	61.3	65.3	69.7	79.7	79.6	82.2
Bienes no duraderos	2,116.5	2,210.7	2,295.0	2,364.0	2,303.0	2,352.8	2,365.6	2,410.0	2,480.2	2,703.0	2,854.7	2,896.2	3,043.2	3,130.6	3,169.2	3,193.5	3,237.9
Alimentos	828.9	826.3	814.5	776.5	757.0	727.8	710.1	714.4	660.9	645.4	616.0	593.9	575.4	563.8	593.2	565.7	580.1
Bebida alcohólicas	137.1	145.3	149.2	150.6	131.8	129.7	122.6	115.7	109.9	112.0	110.9	138.1	124.0	109.9	132.2	126.6	110.3
Productos de tabaco	62.8	60.8	57.8	61.6	51.2	47.4	48.1	48.0	50.6	61.6	65.4	60.4	59.3	54.7	53.9	49.6	46.0
Ropa y calzado	536.6	562.7	597.4	660.7	645.9	693.3	715.8	727.1	834.2	1,019.2	1,169.0	1,198.2	1,253.0	1,351.8	1,277.4	1,340.4	1,377.5
Prod. medicinales y farmacéuticos	93.5	95.3	101.3	110.3	91.9	113.0	121.4	131.9	135.3	162.2	183.1	202.7	228.5	235.7	229.9	231.1	230.4
Gasolina y aceite	159.5	160.9	178.1	186.9	187.9	197.3	200.1	207.8	218.6	214.4	228.4	218.8	235.3	224.1	219.0	229.0	219.0
Artículos de tocador	122.2	139.1	142.7	150.4	143.0	144.4	142.3	147.9	160.8	166.9	133.8	122.6	148.3	115.6	135.4	147.7	140.4
Otros bienes no duraderos	220.2	220.2	254.0	267.0	294.4	299.8	305.3	317.3	309.8	321.4	348.1	361.6	419.4	474.9	528.3	503.5	534.2
Servicios	1,876.4	1,962.8	1,967.4	1,979.0	2,063.3	2,159.7	2,278.2	2,450.7	2,553.6	2,684.1	2,809.2	3,031.4	3,130.6	3,358.4	3,369.8	3,494.9	3,731.4
Vivienda	571.5	582.0	592.5	605.0	618.2	628.3	640.3	651.7	665.5	684.3	703.6	741.2	790.8	850.5	904.2	933.6	963.9
Servicios comerciales	306.0	316.6	274.1	281.2	302.4	314.4	329.4	370.4	397.0	410.6	445.6	517.9	465.3	529.2	467.3	522.2	622.4
Utilidades del hogar	172.9	180.0	188.4	188.0	189.7	196.9	202.6	217.1	218.4	245.5	240.8	254.9	251.6	264.7	273.3	259.6	297.4
Servicios médicos y de salud	207.6	221.4	234.6	244.2	250.4	256.6	271.7	319.9	340.9	354.8	382.8	431.1	457.9	461.7	475.0	475.6	481.1
Transportación	84.6	88.0	88.9	86.4	85.5	87.1	92.5	95.9	105.4	115.7	123.1	129.4	136.1	143.4	145.9	147.7	155.6
Recreación	258.1	287.2	294.6	282.2	322.1	375.4	398.1	411.3	422.5	410.5	428.3	439.5	441.7	473.2	461.2	478.7	530.0
Educación	104.9	116.9	131.9	137.5	133.9	141.3	150.8	151.3	160.4	164.1	164.2	161.6	172.0	184.5	179.1	179.6	175.7
Otros servicios	171.0	170.7	162.3	154.5	161.1	159.8	192.9	233.2	243.5	298.6	320.8	355.6	415.2	451.1	463.7	498.0	505.2

r = revisado
p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Gráfica 1

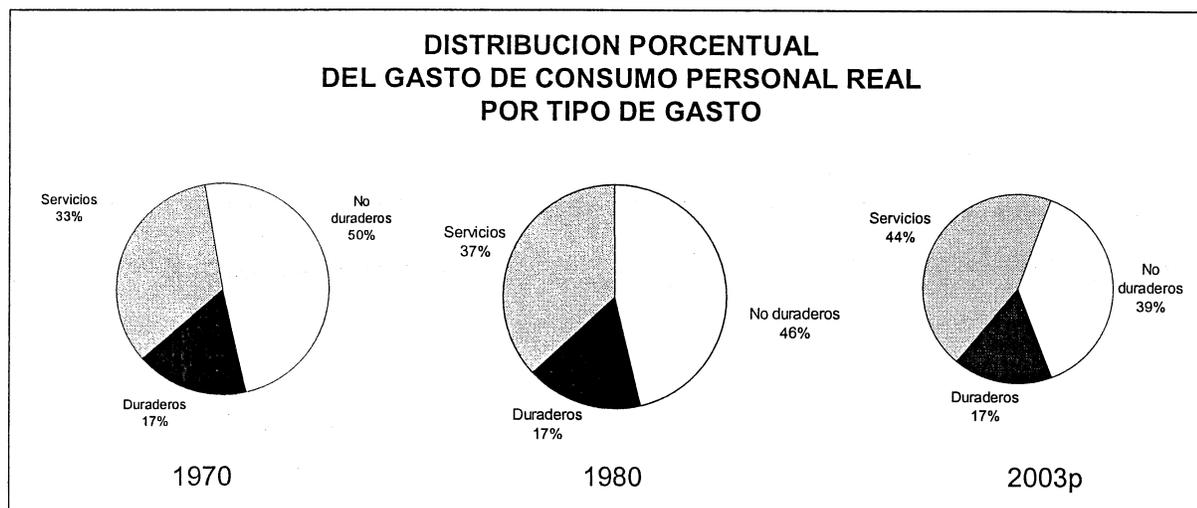


Al analizar los renglones que disminuyeron en el 2002-2003, se ratifica el cambio en las prioridades del consumidor. La compra de automóviles presentó un modesto crecimiento de 0.5 por ciento luego de haber crecido 11.8 por ciento en el año anterior. Esta serie perdió liderato en ciertos años cuando fue desplazada por equipo del hogar. Los accesorios de autos y el equipo del hogar presentaron bajas de 11.8 y 10.9 por ciento, respectivamente, contribuyendo a la reducción de los bienes duraderos experimentada en dicho año.

Durante el periodo de los años fiscales 1970 y 2003, la compra de autos tuvo un crecimiento promedio de 3.9 por ciento. Durante este periodo ocurrieron ciertos eventos que afectaron, a veces de manera adversa y otras de forma positiva, el desempeño de esta variable. Entre éstos pueden mencionarse los siguientes: las recesiones económicas; la enmienda al reglamento sobre la utilización y fondos elegibles para las corporaciones 936, efectiva en el 1982 y que permitió a las instituciones bancarias elegibles utilizar estos fondos para el financiamiento de vehículos nuevos; la eliminación, por parte del Departamento de Asuntos al Consumidor (DACO), de la regulación de las tasas de interés máximas cobradas por el financiamiento de autos nuevos a principios del año 1983; y el aumento en los arbitrios a los vehículos todo terreno y otros tipos de vehículos en el año fiscal 2002.

A precios constantes, el consumo de bienes no duraderos totalizó \$3,237.9 millones en el año fiscal 2003. Estos registraron un incremento relativo de 1.4 por ciento, luego de un leve aumento de 1.7 por ciento en el año fiscal 2002. Los renglones que mostraron incrementos fueron los de alimentos, ropa y calzado, y otros bienes no duraderos. Entre los años fiscales 1970 y 1993, éstos representaban la partida de mayor cuantía pero, a partir de entonces fueron desplazados por los servicios. La participación de estos bienes dentro del consumo total alcanzó casi 39 por ciento en el año fiscal 2003 (Gráfica 2). Treinta años atrás esta proporción subió a 49 por ciento. Las respectivas tasas de crecimiento promedio, alcanzadas en décadas del setenta, ochenta y noventa, fueron 3.7, 2.8, 2.9 por ciento. En el periodo del 2000-2003 esta tasa fue de 1.6 por ciento.

Gráfica 2



Analizando el periodo bajo consideración, 1970 a 2003, se observa que, entre los bienes no duraderos, los alimentos ocuparon el primer lugar hasta principios de la década del noventa, seguidos del renglón de ropa y calzado. En términos absolutos, los alimentos tuvieron un incremento real de \$158.2 millones entre los años fiscales 1970 y 1979. En ese periodo, los gastos en ropa y calzado se incrementaron, a precios constantes, en \$110.5 millones. En la década de los ochenta, los incrementos reales fueron de \$42.5 y \$257.9 millones, respectivamente. A partir del 1993, la tendencia se invirtió, pasando el renglón de ropa y calzado al primer lugar. Ya para el para el 2002-2003, los alimentos totalizaron \$580.1 millones, y la ropa y calzado, \$1,377.5 millones en términos reales. Esta baja en el gasto de alimentos confirma empíricamente la Ley de Engel, la cual establece una relación inversa entre el nivel de ingreso y el porcentaje de gastos en alimentos. La proporción real entre el ingreso personal disponible y los gastos de consumo personal real en alimentos ha disminuido a través del tiempo. La proporción del ingreso personal disponible que los individuos destinan a la compra de alimentos se redujo de 22.1 por ciento en el año fiscal 1970 a 6.8 por ciento en el 2002-2003 (Tabla 3). La proporción del gasto de consumo que se destina a

Tabla 3

**RELACION ENTRE EL INGRESO PERSONAL DISPONIBLE
Y EL GASTO DE CONSUMO EN ALIMENTOS**

Precios constantes 1954=100
(En millones de dólares - Años fiscales)

Año	Gastos de consumo alimentos	Ingreso personal disponible	Proporción
1970	555.9	2,521.0	22.1
1971	616.7	2,724.3	22.6
1972	635.6	2,958.5	21.5
1973	639.7	3,203.9	20.0
1974	607.2	3,234.2	18.8
1975	600.1	3,202.9	18.7
1976	751.9	3,377.2	22.3
1977	783.6	3,480.6	22.5
1978	732.1	3,672.2	19.9
1979	714.1	3,775.1	18.9
1980	772.0	3,767.7	20.5
1981	742.2	3,715.2	20.0
1982	754.2	3,703.4	20.4
1983	758.0	3,676.5	20.6
1984	743.9	3,876.6	19.2
1985	786.5	4,031.6	19.5
1986	799.1	4,200.4	19.0
1987	828.9	4,463.1	18.6
1988	826.3	4,637.8	17.8
1989	814.5	4,921.4	16.6
1990	776.5	5,237.8	14.8
1991	757.0	5,198.4	14.6
1992	727.8	5,352.0	13.6
1993	710.1	5,707.5	12.4
1994	714.4	5,852.7	12.2
1995	660.9	6,119.3	10.8
1996	645.4	6,615.3	9.8
1997	616.0	7,101.4	8.7
1998	593.9	7,289.3	8.1
1999	575.4	7,670.5	7.5
2000	563.8	7,919.3	7.1
2001r	593.2	8,147.0	7.3
2002r	565.7	8,330.7	6.8
2003p	580.1	8,469.9	6.8

r = revisado
p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

los alimentos u otros bienes varía según características de los consumidores tales como edad y nivel de ingreso, entre otras.

Por otro lado, el renglón de bebidas alcohólicas alcanzó \$175.8 millones a precios constantes en el año fiscal 1970 y \$110.3 millones en el 2003, manteniendo una tendencia sin fluctuaciones mayores a través de los años. Este dato resulta curioso debido a la percepción general de que el consumo de bebidas ha aumentado a pesar de los incrementos en los arbitrios sobre estos productos.

Por otro lado, en términos reales, los productos medicinales y farmacéuticos totalizaron \$230.4 millones en el año fiscal 2003, sobresaliendo su participación a partir de la década anterior. Al finalizar la década del setenta, el aumento absoluto fue de \$53.3 millones, mientras que al finalizar los años noventa, éste fue de \$118.2 millones. Las razones para esto deben ser una población más alta, mayor incidencia de enfermedades, aumento en el uso de medicamentos con fines terapéuticos y recreativos, y el alza en los precios de los mismos.

Desde principios de la década del noventa, el renglón de servicios pasó a ser el principal componente de los gastos de consumo personal. En el año fiscal 1970, su participación relativa a precios constantes fue de 34 por ciento, aumentando a 44 por ciento en el año 2003. Este hecho puede explicarse, principalmente, por los cambios en el estilo de vida de las personas puesto que los mismos se incorporan cada día más a la rutina diaria. Las respectivas tasas de crecimiento promedio de este renglón en las décadas del setenta, ochenta, noventa y en el periodo de 2000-2003 fueron de 5.7, 3.1, 4.8 y 4.5 por ciento.

En términos de los componentes, en la década del setenta el renglón de vivienda representó el gasto mayor para las personas, habiendo alcanzado una tasa de crecimiento promedio de 5.1 por ciento esa década. En las décadas de los años ochenta y noventa, esta tasa bajó a 2.3 y 2.9 por ciento, respectivamente. En el periodo del 2000-2003 promedió 5.1 por ciento. Para propósitos comparativos, el renglón de vivienda totalizó \$312.2 millones en el año fiscal 1970 y alcanzó \$963.9 millones en el 2002-2003, para un aumento absoluto de \$651.7 millones en 33 años. El segundo lugar lo ocupan actualmente los gastos en servicios comerciales, totalizando \$622.4 millones en el año fiscal 2003. Ese año, éstos registraron el crecimiento más significativo dentro de los servicios con 19.2 por ciento.

Cuando se comparan las tasas de crecimiento de los gastos de consumo personal real y de sus componentes en Puerto Rico y Estados Unidos se observa que, en el año fiscal, la Isla registró tasas más altas (**Tabla 4**). Sin embargo, en el año fiscal 1980, los efectos recesionarios fueron más marcados en Puerto Rico ya que tanto los gastos totales como aquellos en bienes duraderos y servicios presentaron decrecimientos de 1.0, 10.1 y 0.6 por ciento, respectivamente. En Estados Unidos, la única baja se registró en los gastos en bienes duraderos. En el año fiscal 1990, se observó un cambio en la tendencia ya que, desde dicho año, Estados Unidos comenzó a presentar tasas de incremento mayores que las de la Isla (excepto en el año fiscal 2003 en el caso del agregado y del componente de servicios) tanto en los gastos de consumo total como en sus partidas. A partir del año fiscal 1999, con excepción del 2000-2001, el sector de servicios presentó crecimientos superiores a los de Estados Unidos.

CAMBIO ESTRUCTURALES EN EL PATRON DE GASTOS DE CONSUMO PERSONAL EN PUERTO RICO

Tabla 4

TASAS DE CRECIMIENTO COMPARATIVAS GASTOS DE CONSUMO PERSONAL REAL

Años fiscales

Partida	1970		1980		1990		2000		2001r		2002r		2003p	
	PR	EU	PR	EU	PR	EU	PR	EU	PR	EU	PR	EU	PR	EU
Gastos de consumo personal	6.8	2.6	-1.0	1.0	2.0	2.6	3.0	5.0	1.0	3.4	1.9	3.0	3.2	2.8
Bienes duraderos	5.7	-0.7	-10.1	-4.5	2.8	2.7	-5.5	9.9	2.0	3.5	0.1	7.2	-1.4	4.2
Bienes no duraderos	7.3	2.0	2.5	1.5	3.0	2.4	2.9	4.2	1.2	2.9	0.8	2.4	1.4	2.8
Servicios	6.6	4.3	-0.6	2.2	0.6	2.8	7.3	4.4	0.3	3.7	3.7	2.4	6.8	2.5

r = revisado

p = preliminar

* Los datos de Estados Unidos corresponden a los años fiscales de Puerto Rico.

Nota: Las series, utilizando el método cadena (2000), son calculadas multiplicando el valor monetario a precios corrientes de la serie por el correspondiente Índice implícito del PIB, ambos con base 2000, dividido entre 100. Debido a que la fórmula del método cadena utiliza ponderaciones de más de un periodo, la estimación correspondiente usualmente no suma. Por lo tanto, los residuos son las diferencias entre la primera línea o el PIB y la suma de los componentes más detallados.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico y Negociado de Análisis Económico, Departamento de Comercio Federal.

Participación relativa de los gastos de consumo personal en el producto bruto

El producto bruto tiene dos componentes principales: la demanda interna en bienes y servicios, y las ventas netas de artículos y servicios al resto del mundo. A su vez, la demanda interna está constituida por los gastos de consumo personal, los gastos de consumo del gobierno y la inversión interna bruta total. La importancia de los gastos de consumo personal en la economía de Puerto Rico se manifiesta, entre otras cosas, en su participación relativa en el producto bruto, la cual se ha incrementado a través de los años. Esto se debe, en gran medida, a que los gastos de consumo personal están vinculados con el ingreso de las personas que incluyen todos los ingresos originados en la producción y los pagos de transferencias recibidos. Sin embargo, dado el nivel de transacciones en mercancías y servicios con el exterior, históricamente el nivel de los gastos de consumo personal excede el valor del producto bruto de Puerto Rico.

Durante la primera mitad de la década del setenta, la participación de los gastos de consumo en el producto bruto fluctuó entre 91 y 96 por ciento (Tabla 5). En el año fiscal 1978, esta proporción alcanzó 102 por ciento. Luego de bajar entre los años 1979 y 1982, se observa que, a partir de entonces, esta relación ha aumentado al punto de que, en el año fiscal 2003, alcanzó 125.4 por ciento. En la década del ochenta y del noventa, los incrementos absolutos fueron de 9.1

Tabla 5

RELACION ENTRE EL GASTO DE CONSUMO PERSONAL Y EL PRODUCTO BRUTO

Precios constantes 1954=100

(En millones de dólares)

Año	Gasto de consumo	Producto bruto	Relación
1970	2,648.8	2,901.4	91.3
1971	2,904.0	3,079.7	94.3
1972	3,119.5	3,236.1	96.4
1973	3,292.1	3,400.3	96.8
1974	3,266.9	3,445.7	94.8
1975	3,191.1	3,380.0	94.4
1976	3,473.1	3,454.0	100.6
1977	3,690.7	3,587.8	102.9
1978	3,818.4	3,744.9	102.0
1979	3,935.3	3,947.9	99.7
1980	3,895.6	4,007.1	97.2
1981	3,926.1	4,047.1	97.0
1982	3,919.1	3,941.8	99.4
1983	4,033.1	3,840.1	105.0
1984	4,221.6	3,986.1	105.9
1985	4,411.8	4,105.8	107.5
1986	4,596.2	4,249.0	108.2
1987	4,860.5	4,428.8	109.7
1988	5,054.3	4,625.6	109.3
1989	5,111.2	4,807.7	106.3
1990	5,215.6	4,929.8	105.8
1991	5,154.8	4,972.8	103.7
1992	5,347.6	5,011.5	106.7
1993	5,614.8	5,177.8	108.4
1994	5,896.1	5,308.9	111.1
1995	6,198.7	5,491.8	112.9
1996	6,581.6	5,671.2	116.1
1997	6,962.5	5,864.2	118.7
1998	7,270.2	6,054.7	120.1
1999	7,662.9	6,300.1	121.6
2000	7,896.4	6,487.1	121.7
2001r	7,974.8	6,585.1	121.1
2002r	8,126.2	6,564.1	123.8
2003p	8,386.2	6,686.0	125.4

r = revisado

p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

y 15.8 puntos porcentuales, respectivamente. La tendencia alcista que se ha estado observando en esta proporción refleja la significativa importancia del resto del mundo en la economía del País.

Relación entre el gasto de consumo personal y el ingreso personal disponible

El ingreso personal es una de las variables más importantes de la economía de Puerto Rico. El mismo incluye el ingreso proveniente de actividades económicas y de actividades no productivas. Su valor real representa la capacidad adquisitiva de los ciudadanos. Por otro lado, el ingreso personal disponible es el ingreso personal total luego de deducirle los pagos de contribuciones sobre ingreso al gobierno. En otras palabras, es el ingreso con el que el individuo cuenta para consumir bienes y servicios y/o ahorrar. En términos generales, se puede decir que el ingreso personal disponible ha crecido más lentamente que el ingreso personal debido a la progresividad de las contribuciones personales que se pagan en la Isla. No obstante, aunque el ritmo de crecimiento de las mismas ha estado aumentando, los gastos de consumo de los individuos han presentado una tendencia bastante similar a la del ingreso personal. Ello ha sido posible por los pagos de transferencia que reciben las personas y que no están sujetos al pago de contribuciones (Tabla 6).

La serie histórica del ingreso personal disponible refleja la estabilidad de esta variable en la economía de la Isla. Cabe señalar que sólo el crecimiento de 8.1 por ciento, del año fiscal 1996, se asemeja a los alcanzados durante los primeros cuatro años de la década de los setenta: 8.1, 8.1, 8.6 y 8.3 por ciento, respectivamente (Tabla 7 y Gráfica 3). Durante dicha década, el aumento absoluto de esta variable fue de \$1,254.1 millones y registró una tasa de crecimiento promedio de 4.9 por ciento. Este incremento recoge el efecto de los programas de ayudas otorgados por el gobierno federal a los individuos. En la década del ochenta el incremento, en términos absolutos, alcanzó \$1,153.7 millones y registró una tasa de crecimiento promedio de 2.7 por ciento. Para la década de los años noventa y durante 2000-2003, los crecimientos promedios fueron de 4.5 y 1.0 por cientos y los aumentos absolutos de \$2,432.7 y \$550.0 millones, respectivamente. Los años en los que se han registrado decrecimientos en la serie coinciden con los periodos recesivos sufridos en la economía de la Isla. En el año fiscal 2003, el ingreso personal disponible real totalizó \$8,469.9 millones traducido en un incremento de 1.7 por ciento. A precios corrientes, el aumento alcanzado fue de 2.8 por ciento y la cifra fue de \$40,536.9 millones.

Tabla 6

RELACION ENTRE EL GASTO DE CONSUMO PERSONAL Y EL INGRESO PERSONAL DISPONIBLE

Precios constantes 1954=100

(En millones de dólares - Años fiscales)

Año	Gasto de consumo	Ingreso personal disponible	Relación
1970	2,648.8	2,521.0	105.1
1971	2,904.0	2,724.3	106.6
1972	3,119.5	2,958.5	105.4
1973	3,292.1	3,203.9	102.8
1974	3,266.9	3,234.2	101.0
1975	3,191.1	3,202.9	99.6
1976	3,473.1	3,377.2	102.8
1977	3,690.7	3,480.6	106.0
1978	3,818.4	3,672.2	104.0
1979	3,935.3	3,775.1	104.2
1980	3,895.6	3,767.7	103.4
1981	3,926.1	3,715.2	105.7
1982	3,919.1	3,703.4	105.8
1983	4,033.1	3,676.5	109.7
1984	4,221.6	3,876.6	108.9
1985	4,411.8	4,031.6	109.4
1986	4,596.2	4,200.4	109.4
1987	4,860.5	4,463.1	108.9
1988	5,054.3	4,637.8	109.0
1989	5,111.2	4,921.4	103.9
1990	5,215.6	5,237.8	99.6
1991	5,154.8	5,198.4	99.2
1992	5,347.6	5,352.0	99.9
1993	5,614.8	5,707.5	98.4
1994	5,896.1	5,852.7	100.7
1995	6,198.7	6,119.3	101.3
1996	6,581.6	6,615.3	99.5
1997	6,962.5	7,101.4	98.0
1998	7,270.2	7,289.3	99.7
1999	7,662.9	7,670.5	99.9
2000	7,896.4	7,919.3	99.7
2001r	7,974.8	8,147.0	97.9
2002r	8,126.2	8,330.7	97.5
2003p	8,386.9	8,469.9	99.0

r = revisado

p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

CAMBIO ESTRUCTURALES EN EL PATRON DE GASTOS DE CONSUMO PERSONAL EN PUERTO RICO

Tabla 7

INGRESO PERSONAL DISPONIBLE

Precios constantes 1954=100

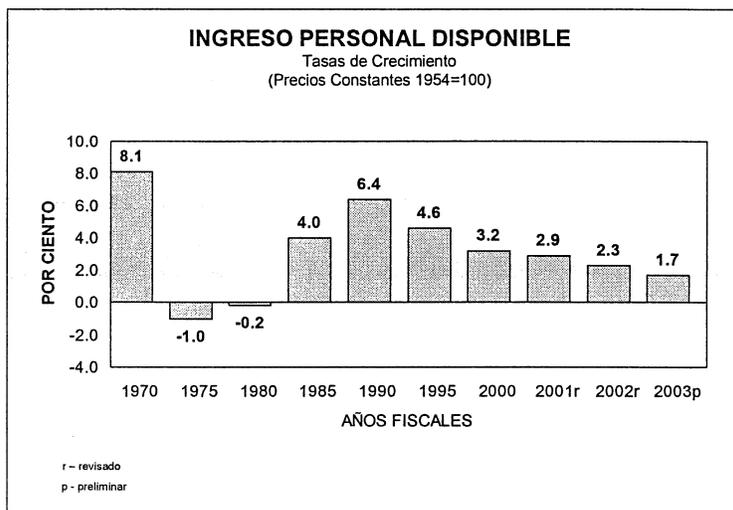
(En millones de dólares - Años fiscales)

Año	Ingreso personal disponible	Tasas de crecimiento
1970	2,521.0	8.1
1971	2,724.3	8.1
1972	2,958.5	8.6
1973	3,203.9	8.3
1974	3,234.2	0.9
1975	3,202.9	(1.0)
1976	3,377.2	5.4
1977	3,480.6	3.1
1978	3,672.2	5.5
1979	3,775.1	2.8
1980	3,767.7	(0.2)
1981	3,715.2	(1.4)
1982	3,703.4	(0.3)
1983	3,676.5	(0.7)
1984	3,876.6	5.4
1985	4,031.6	4.0
1986	4,200.4	4.2
1987	4,463.1	6.3
1988	4,637.8	3.9
1989	4,921.4	6.1
1990	5,237.8	6.4
1991	5,198.4	(0.8)
1992	5,352.0	3.0
1993	5,707.5	6.6
1994	5,852.7	2.5
1995	6,119.3	4.6
1996	6,615.3	8.1
1997	7,101.4	7.3
1998	7,289.3	2.6
1999	7,670.5	5.2
2000	7,919.3	3.2
2001r	8,147.0	2.9
2002r	8,330.7	2.3
2003p	8,469.9	1.7

r = revisado
p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Gráfica 3



Los gastos de consumo personal y el ingreso personal disponible han mostrado históricamente un movimiento paralelo, interrumpido solamente en los años fiscales 1974, 1981 y 1983, cuando sus tasas de crecimiento registraron valores con signos opuestos. Los gastos de consumo están relacionados con el ingreso que reciben las personas puesto que éste representa su restricción presupuestaria. Si el ingreso personal disponible es mayor que los gastos de consumo personal puede esperarse un ahorro, o sea, una relación por debajo del 100 por ciento. En el caso contrario, una proporción sobre 100 significa endeudamiento ya que el individuo consume más de lo que su poder adquisitivo le permite. A principios de los años setenta, y entre los años fiscales 1976 y 1989, 1994 y 1995, la relación entre los gastos de consumo y el ingreso personal disponible estuvo entre 101 y 109

por ciento, indicativo de que se registró un desahorro de parte de los consumidores puertorriqueños. El resto del periodo y de acuerdo con los datos comparativos entre estas dos variables, podríamos decir que se alcanzó un nivel de ahorro entre los consumidores puertorriqueños. Se debe recordar que el cómputo del ahorro personal de las cuentas nacionales también se toma en cuenta las remesas enviadas al exterior y las contribuciones pagadas.

Transferencias federales

Las transferencias federales son aquellos ingresos procedentes del Gobierno de Estados Unidos sin que medie actividad productiva alguna. Las mismas se dividen en transferencias devengadas y otorgadas. Las devengadas (Seguro social y Medicare, entre otros) son los ingresos recibidos del Gobierno federal provenientes de servicios o aportaciones hechas a fondos de seguridad social. Por su parte, las otorgadas (como las becas estudiantiles y el Programa de Asistencia Nutricional, PAN) son los ingresos

del gobierno federal que se reciben gratuitamente en Puerto Rico. Las transferencias a las personas representan la partida principal de las transferencias federales a la Isla. Estas representaron el 96 por ciento del total de transferencias recibidas durante el año fiscal 2003. Ese año totalizaron \$9,410.0 millones y aumentaron 7.9 por ciento con relación al año fiscal 2002 (Tabla 8).

Históricamente, las transferencias federales han jugado un rol protagónico en el ingreso personal de Puerto Rico. Una parte importante del crecimiento observado en el ingreso personal disponible, durante el periodo que comprende los años fiscales 1971 y 2003, obedeció al incremento en los pagos de transferencia. Estos alcanzaron un crecimiento absoluto de \$9,129.2 millones en dicho periodo: de \$280.8 millones en el 1970-1971 a \$9,410.0 millones en el 2002-2003. En la segunda mitad de la década del setenta, las transferencias alcanzaron un crecimiento absoluto de \$1,062.3 millones. Cabe señalar que su importancia relativa aumentó significativamente en dicho decenio al extenderse a la Isla los programas de becas estudiantiles (1973) y el Programa de Cupones de Alimentos (1975)⁴. De hecho, en el 1975, éstas registraron una tasa de crecimiento de 71.0 por ciento, aumento que no se ha repetido a partir de esa fecha.

Actualmente, los beneficios de Seguro Social, el Medicare y el PAN representan la mayor cuantía de las transferencias a los individuos. La importancia de este tipo de ayuda para el consumidor se observa en el crecimiento alcanzado durante el año fiscal 1975 cuando, a diferencia de otros años en los cuales el crecimiento en el ingreso personal ha sido inducido principalmente por ingresos provenientes de la actividad económica, el mismo se atribuyó mayormente a ingresos obtenidos de otras fuentes.

Los importantes cambios ocurridos en la economía de Puerto Rico desde los años sesenta causaron que las personas revisaran sus expectativas con respecto a su ingreso esperado, puesto que cada tipo de ingreso conlleva un grado distinto de incertidumbre. Esto significa que el ingreso proveniente de otras fuentes conlleva un menor riesgo que el de las transferencias federales, las que están sujetas a legislación y a disponibilidad de fondos en los diferentes programas. Resulta interesante que la inseguridad que históricamente ha acompañado a este tipo de ingreso federal ha disminuido a través del tiempo (Cao, 1984). Se espera que cuando hay mayor incertidumbre en un flujo de ingresos, éste se gaste más rápido en bienes duraderos.

En términos absolutos, en las décadas del setenta, ochenta y noventa, las transferencias del gobierno federal a los individuos en Puerto Rico crecieron en \$1,035.7; \$3,222.6; y \$5,757.0 millones,

Tabla 8

**PAGOS DE TRANSFERENCIAS DEL GOBIERNO
FEDERAL A LOS INDIVIDUOS**
(En millones de dólares)

Año	Transferencias federales	Tasa de crecimiento
1970	280.8	---
1971	352.5	25.5
1972	401.5	13.9
1973	510.2	27.1
1974	606.9	19.0
1975	1,037.7	71.0
1976	1,493.2	43.9
1977	1,693.8	13.4
1978	1,880.3	11.0
1979	2,100.0	11.7
1980	2,455.8	16.9
1981	2,618.4	6.6
1982	2,921.9	11.6
1983	3,015.0	3.2
1984	3,156.2	4.7
1985	3,238.6	2.6
1986	3,541.2	9.3
1987	3,661.9	3.4
1988	3,691.4	0.8
1989	3,925.3	6.3
1990	4,480.3	14.1
1991	4,532.2	1.2
1992	4,709.6	3.9
1993	5,063.7	7.5
1994	5,390.3	6.4
1995	5,676.0	5.3
1996	6,252.6	10.2
1997	6,777.8	8.4
1998	7,002.6	3.3
1999	7,684.6	9.7
2000	7,677.3	-0.1
2001r	8,216.2	7.0
2002r	8,723.3	6.2
2003p	9,410.0	7.9

r = revisado
p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

respectivamente, y presentaron respectivas tasas de crecimiento de 25.1, 6.5 y 6.9 por ciento. En el año fiscal 2000, se registró un decrecimiento de 0.1 por ciento en las transferencias que recibieron los individuos. Este fue el único decrecimiento registrado en la serie analizada. Sin embargo, el crecimiento promedio entre el 1999-2000 y el 2002-2003 fue de 5.2 por ciento. Aunque los incrementos absolutos muestran aumentos, la tasa de crecimiento promedio disminuye a través del tiempo. Esto puede deberse a que, a través del tiempo, las ayudas federales parecen haberse estabilizado al no contar con programas innovadores que conlleven un desembolso significativo. Hay que aclarar que hay años en los cuales, debido a eventos fortuitos como desastres naturales, esta serie ha presentado un crecimiento poco común.

La proporción que representan las transferencias federales a individuos del ingreso personal se ha mantenido bastante estable desde finales de la década del setenta. Esta proporción fue de aproximadamente 8.0 por ciento en el año fiscal 1970. A partir del 1976-77, la misma alcanzó 20 por ciento y, en el año fiscal 2003, llegó a 21.6 por ciento. Esto significa que, en el 1970, 1977 y 2003, ocho, veinte y veintidós centavos de cada dólar recibido por los individuos provinieron de transferencias federales (**Tabla 9**).

Ahorro personal

El ahorro personal depende de factores como, entre otros, el nivel y distribución de ingreso; el aumento en el ingreso personal disponible; la distribución de la población por edades; los hábitos de consumo; los efectos de la propaganda comercial; la disponibilidad de crédito; y los cambios en precios. El ahorro, tal y como se computa en las Cuentas Nacionales de Puerto Rico, se obtiene deduciendo, del ingreso personal disponible generado, los gastos de consumo personal, las contribuciones pagadas y las remesas enviadas al exterior.

Históricamente, el ahorro personal calculado de este modo ha resultado ser negativo en Puerto Rico (**Tabla 10**). Esto presenta implicaciones económicas en la inversión a corto y largo plazo. Cabe señalar que un país que tenga una tasa de ahorro positiva mejora su economía a través de aumentos en la inversión y la capacidad productiva. Además, contribuye a reducir la dependencia externa y mejora la balanza de pagos. En el año fiscal 2003, el ahorro personal totalizó -\$1,538.0 millones, luego de haber registrado -\$1,346.9 millones en el 2002.

Tabla 9

**PROPORCION TRANSFERENCIAS FEDERALES
A INDIVIDUOS E INGRESO PERSONAL**
(En millones de dólares - Precios corrientes)

Año	Transferencias federales	Ingreso personal	Relación
1970	280.8	3,752.6	7.5
1971	352.5	4,227.3	8.3
1972	401.5	4,739.1	8.5
1973	510.2	5,379.5	9.5
1974	606.9	6,037.1	10.1
1975	1,037.7	6,876.3	15.1
1976	1,493.2	7,722.6	19.3
1977	1,693.8	8,287.0	20.4
1978	1,880.3	9,012.8	20.9
1979	2,100.0	9,811.0	21.4
1980	2,455.8	11,001.5	22.3
1981	2,618.4	11,929.0	21.9
1982	2,921.9	12,569.3	23.2
1983	3,015.0	12,883.5	23.4
1984	3,156.2	13,674.3	23.1
1985	3,238.6	14,588.2	22.2
1986	3,541.2	15,447.8	22.9
1987	3,661.9	16,465.0	22.2
1988	3,691.4	17,755.7	20.8
1989	3,925.3	19,198.0	20.4
1990	4,480.3	21,105.0	21.2
1991	4,532.2	21,883.9	20.7
1992	4,709.6	22,910.2	20.6
1993	5,063.7	24,612.4	20.6
1994	5,390.3	25,863.5	20.8
1995	5,676.0	27,377.6	20.7
1996	6,252.6	29,914.1	20.9
1997	6,777.8	32,663.3	20.8
1998	7,002.6	34,340.2	20.4
1999	7,684.6	36,614.5	21.0
2000	7,677.3	38,855.7	19.8
2001r	8,216.2	41,079.5	20.0
2002r	8,723.3	42,224.7	20.7
2003p	9,410.0	43,638.8	21.6

r = revisado
p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Tabla 10

AHORRO PERSONAL

(En millones de dólares - Años Fiscales)

Año	Ahorro
1970	---
1971	(381.3)
1972	(361.1)
1973	(277.0)
1974	(275.2)
1975	(101.6)
1976	(396.5)
1977	(703.1)
1978	(625.0)
1979	(708.5)
1980	(725.6)
1981	(1,051.3)
1982	(1,263.0)
1983	(1,806.3)
1984	(1,855.2)
1985	(2,061.9)
1986	(2,200.7)
1987	(2,258.3)
1988	(2,466.5)
1989	(1,914.5)
1990	(1,263.8)
1991	(1,153.4)
1992	(1,364.4)
1993	(1,022.2)
1994	(1,803.2)
1995	(2,136.6)
1996	(2,118.2)
1997	(1,627.9)
1998	(2,296.5)
1999	(2,132.6)
2000	(2,335.2)
2001r	(1,707.5)
2002r	(1,346.9)
2003p	(1,538.0)

r = revisado
p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Deuda de los consumidores

Tanto las diversas fuentes de crédito como el ingreso que reciben los individuos influyen en los gastos de las personas. Mediante el crédito o endeudamiento se pueden satisfacer necesidades que no pueden ser alcanzadas con el ingreso presente y que permiten al consumidor ajustar su ingreso presente y futuro. Aunque el crédito se puede utilizar para adquirir cualquier bien de consumo, su uso frecuentemente es para la adquisición de bienes de consumo duraderos porque su costo es mayor y muchas veces los individuos no disponen de cantidades grandes de dinero para costear los mismos. El endeudamiento se crea por el desbalance entre las necesidades del consumidor y el ingreso que éste recibe. Otras veces, por lo costoso del bien o servicio, la persona recurre al uso del crédito para no afectar su ingreso presente aunque tenga que pagar una cantidad adicional en forma de intereses. La demanda del crédito depende de varios factores como entre otros, el ingreso del consumidor, la tasa de interés y el efecto de la publicidad.

En el año fiscal 2003, la deuda de los consumidores totalizó

\$18,151.4 millones (Tabla 11). Esto representa un incremento de 4.3 por ciento, o \$742.9 millones, en comparación con el 2001-2002. Este es el segundo aumento en deuda consecutivo luego de un decrecimiento de 0.1 por ciento registrado en el año fiscal 2001. A partir del año fiscal 1970, se observa que los únicos años fiscales en los cuales el nivel de deuda se redujo fueron 1982, 1991, 1992 y 2001 con decrecimientos de 0.7, 2.0, 1.7 y 0.1 por ciento, respectivamente. La tasa de crecimiento promedio anual durante los años 2000 al 2003 fue de 4.0 por ciento. Esto compara con las respectivas tasas promedio durante las décadas del setenta, ochenta y noventa que fueron de 13.7, 15.4 y 6.0 por ciento, respectivamente.

Tabla 11

DEUDA DE LOS CONSUMIDORES

(En millones de dólares - Años fiscales)

Año	Deuda	Tasa crecimiento
1971	946.3	---
1972	1,099.6	16.2
1973	1,326.0	20.6
1974	1,414.0	6.6
1975	1,439.4	1.8
1976	1,709.0	18.7
1977	1,991.0	16.5
1978	2,304.4	15.7
1979	2,637.9	14.5
1980	2,899.9	9.9
1981	3,189.8	10.0
1982	3,168.4	(0.7)
1983	3,357.5	6.0
1984	4,463.3	32.9
1985	5,544.5	24.2
1986	6,719.6	21.2
1987	7,984.1	18.8
1988	8,790.4	10.1
1989	9,562.6	8.8
1990	9,751.6	2.0
1991	9,560.4	(2.0)
1992	9,395.8	(1.7)
1993	9,813.8	4.4
1994	10,975.3	11.8
1995	12,275.1	11.8
1996	13,389.7	9.1
1997	15,300.2	14.3
1998	16,005.5	4.6
1999	16,118.0	0.7
2000	17,171.6	6.5
2001r	17,159.4	(0.1)
2002r	17,408.5	1.5
2003p	18,151.4	4.3

r = revisado
p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Precios

La inflación reduce el poder adquisitivo del ingreso personal disponible. En Puerto Rico, el índice de precios más utilizado para medir la inflación es el índice de precios al consumidor preparado por el Departamento del Trabajo y Recursos Humanos. Este tiene como base el 1984. A medida que aumenta el índice de precios, la merma en el poder de compra de dólar se expresa en relación con el año base (1984) cuando se considera el dólar con valor de 100 centavos. El poder adquisitivo del dólar en el 1988 fue de 96 centavos; en el 1991 se redujo a 84 centavos; y, en el año fiscal 2003, un dólar equivalía en términos reales a 47 centavos (Tabla 12).

Otro indicador del movimiento de los precios, utilizado en Puerto Rico, es el índice implícito para deflacionar el producto bruto y el gasto de consumo personal. Contrario al índice de precios al consumidor, las ponderaciones de este índice cambian anualmente. El índice implícito ha tenido un aumento absoluto de 337.2 puntos desde el año 1970 hasta el presente (Tabla 13).

Tabla 12

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR Y PODER ADQUISITIVO DEL DOLAR		
Año	Indice de precios *	Poder adquisitivo del dólar
1970	42.7	2.34
1971	44.3	2.26
1972	46.2	2.17
1973	47.6	2.10
1974	55.2	1.81
1975	63.3	1.58
1976	66.4	1.51
1977	67.7	1.48
1978	71.1	1.41
1979	74.8	1.34
1980	81.8	1.22
1981	89.6	1.12
1982	96.6	1.04
1983	97.7	1.02
1984	99.1	1.01
1985	100.5	1.00
1986	100.2	1.00
1987	101.1	0.99
1988	104.4	0.96
1989	108.0	0.93
1990	112.5	0.89
1991	118.4	0.84
1992	121.4	0.82
1993	125.1	0.80
1994	128.7	0.78
1995	133.9	0.75
1996	140.7	0.71
1997	148.2	0.67
1998	156.6	0.64
1999	164.8	0.61
2000	174.2	0.57
2001r	188.6	0.53
2002r	197.0	0.51
2003p	212.9	0.47

* Base 1984

Fuente: Departamento del Trabajo y Recursos Humanos.

Tabla 13

INDICES IMPLICITOS PARA DEFLACIONAR EL GASTO DE CONSUMO PERSONAL (En números índices - Años fiscales)	
Año	Indice implícito
1970	141.4
1971	147.1
1972	151.8
1973	159.0
1974	176.8
1975	202.8
1976	215.7
1977	223.2
1978	232.7
1979	245.7
1980	276.1
1981	303.1
1982	320.0
1983	329.3
1984	333.1
1985	341.3
1986	342.6
1987	345.5
1988	356.4
1989	369.2
1990	380.2
1991	396.9
1992	402.4
1993	406.5
1994	414.3
1995	418.2
1996	422.9
1997	431.0
1998	439.9
1999	443.8
2000	457.6
2001r	471.4
2002r	473.4
2003p	478.6

r = revisado
p = preliminar

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Comentarios finales

El consumo es un motor importante del crecimiento económico de un país. Generalmente, este constituye el componente más voluminoso pero, a su vez, el más estable de la demanda agregada. En este capítulo se ha discutido la tendencia de los gastos de consumo personal y de sus componentes durante las últimas décadas y con énfasis en el año fiscal 2003. Estos gastos están influenciados por una serie de variables. Aunque la teoría más generalizada relaciona los mismos con el ingreso personal disponible, varios desarrollos teóricos ocurridos en la segunda mitad del siglo pasado destacan el efecto de otras variables que incluyen aquellas que el consumidor visualiza dentro del horizonte de largo plazo de planificación de sus gastos. Es necesario estimular en Puerto Rico estudios más profundos y abarcadores de este crucial componente de la demanda interna con el fin de, entre otras cosas, validar los marcos teóricos más relevantes para explicar el comportamiento del mismo en la economía de Puerto Rico. 

NOTAS

1. Dicho enfoque establece que es posible evaluar el cambio estructural en una misma ecuación para dos muestras con diferentes observaciones.
2. La ilusión monetaria se define como la percepción errónea del ingreso real. Se ha observado que el ingreso monetario explica mejor la demanda de ciertos bienes que el ingreso real. Ello se atribuye a la ilusión monetaria ([www. businesscol.com](http://www.businesscol.com)).
3. Robert Hall fue un defensor de las expectativas racionales. Este expone que el valor presente del consumo debe ser igual al valor presente del flujo de ingresos de las personas. Supone que, debido a las expectativas racionales de los consumidores, su ingreso se comporta de acuerdo a un movimiento cíclico con tendencia.
4. El Programa de Cupones para Alimentos se inició en Estados Unidos por virtud de la ley federal conocida como "Food Stamp Act 1964". La Ley Pública 91-671 del 11 de enero de 1971 extendió el programa a Puerto Rico. En Puerto Rico el programa se inició el 1ro de julio de 1974 en los pueblos de Aguadilla, Aguada, Moca, Rincón y Añasco (Esta fase es conocida como la Fase I del Programa).

BIBLIOGRAFIA

Barro R. (1993) **Macroeconomics**. 4th. edition. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Blanchard O. (2000) **Macroeconomics**. 2nd. edition. New Jersey: Prentice Hall.

Bofill, J. (1995) "Comportamiento de diversas variables macro-económicas de Puerto Rico" **Boletín de Economía**. Vol.1, Núm. 1. julio – septiembre, Unidad de Investigaciones Económicas, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras

Cao, R. (1984) "Un análisis del consumo en Puerto Rico", **Ensayos Económicos**, Selección de Temas Presentados en la 1ra. Asamblea Anual de la Asociación de Economistas de Puerto Rico, marzo.

Gutierrez, E. (1984) "The Impact of NAP on Consumption Patterns in Puerto Rico", **Ensayos Económicos**, Selección de Temas Presentados en la 1ra. Asamblea Anual de la Asociación de Economistas de Puerto Rico, marzo.

Gujarati D. (1992) **Econometría**. 2nda. edición. México: McGraw Hill.

Junta de Planificación (varios años) **Balanza de Pagos**. San Juan.

Junta de Planificación (varios años) **Informe Económico al Gobernador**. San Juan.

Junta de Planificación (1981) "Reflexiones en torno a la problemática del ahorro personal en Puerto Rico", **Informe Económico al Gobernador**, San Juan.

Junta de Planificación (1985) **Ingreso y Producto 1984**. San Juan, mayo.

Junta de Planificación (1991) **Ingreso y Producto 1990**. San Juan, julio.

Junta de Planificación (1975) **Las cuentas sociales en Puerto Rico**. San Juan, octubre.

King J. (1988) "Aspects of the Demand for Credit in Puerto Rico", **Ensayos Económicos**, Quinta Asamblea de la Asociación de Economistas de Puerto Rico, mayo.

Mayer T., Duesenberry J. & R. Aliber (1990) **Money, Banking and the Economy**. 4th edition. New York: W.W. Norton & Company.

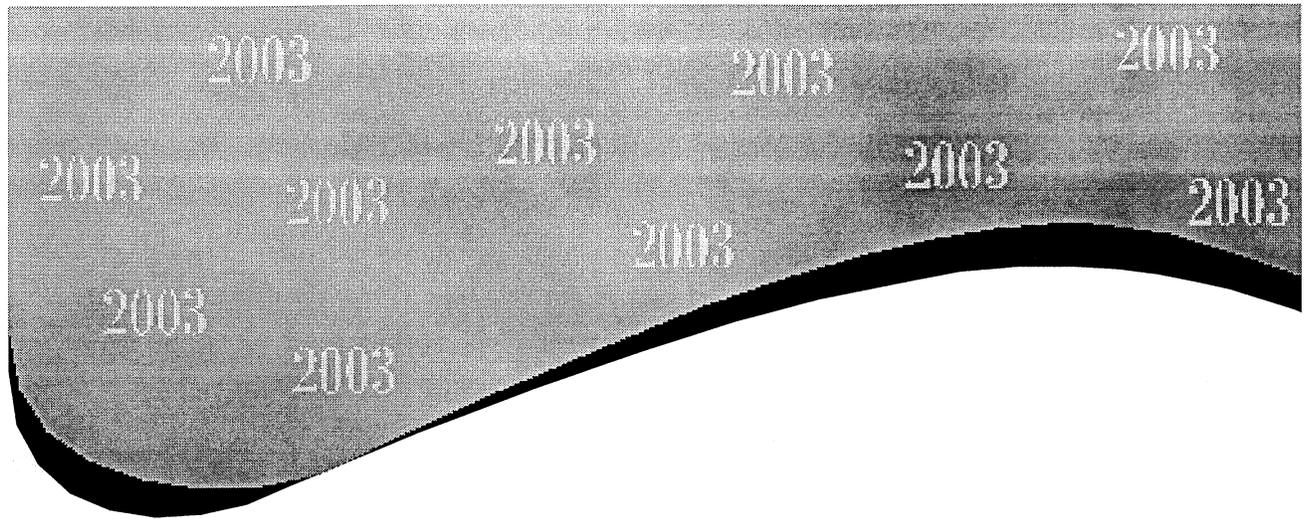
Osorio, J. (1984) **La función de consumo de Puerto Rico: un enfoque de expectativas racionales**. Tesis de Maestría en Economía. Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, mayo.

Rodríguez, C. & Luciano, I. (1996) **La propensión marginal al consumo en Puerto Rico (1954-1995): un análisis de cointegración.**

Rodríguez, N. (1993) **La función de bienes no duraderos y servicios en Puerto Rico.** Tesis de Maestría en Economía. Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, julio.

Samuelson, P. y W. Nordhaus (1996) **Economía.** Decimoquinta edición. España: McGraw Hill.

www.solinet.net/preservation/huracan.cfm



Comunidades Especiales

COMUNIDADES ESPECIALES*

Introducción

El 1^o de marzo de 2001 se firmó la “Ley para el Desarrollo Integral de las Comunidades Especiales de Puerto Rico” con el fin de establecer la política pública del Estado Libre Asociado de Puerto Rico en lo relativo al desarrollo integral de las Comunidades Especiales del País. Bajo esta Ley se establecieron las guías a considerarse para identificar las Comunidades Especiales. Además, se creó la Oficina del Coordinador General para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión, el Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales y el Consejo Asesor para las Comunidades Especiales.

La Oficina para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión (Oficina de Comunidades Especiales de Puerto Rico, OCEPR) tiene como misión promover la creación de condiciones que permitan resolver el grave problema de marginalidad que existe en las Comunidades Especiales, estimulando la participación activa de los residentes para el mejoramiento de su calidad de vida.

Con la responsabilidad de implantar la política pública enunciada por ley, la Oficina de Comunidades Especiales de Puerto Rico asume las funciones y deberes establecidos en dicho estatuto, que incluyen instrumentar la política pública hacia estas comunidades y coordinar los esfuerzos gubernamentales dirigidos a encauzar el desarrollo social y económico hacia:

- La rehabilitación física y ambiental de las comunidades
- El fortalecimiento socioeconómico de las familias
- El fomento de las iniciativas ciudadanas compatibles con la política pública que la ley establece
- La coordinación y participación de los gobiernos municipales y de otros sectores en la identificación de las comunidades y sus necesidades

Para el cumplimiento de dichas funciones y deberes, la OCEPR ha desarrollado una metodología de trabajo comunitario partiendo de las nociones propias de la definición de pobreza, las manifestaciones de la pobreza en el Puerto Rico actual y el estado de situación de las Comunidades Especiales al inicio del programa. Dicha metodología descansa en la implantación de un modelo de acción comunitaria que incluye la participación activa de los residentes de las Comunidades Especiales en la toma de decisiones de carácter colectivo, la gestión gubernamental y el desarrollo económico comunitario.

Este capítulo resume el trabajo realizado por la Oficina de Comunidades Especiales, a tres años después de su creación; los logros alcanzados y los desafíos que presenta la labor comunitaria.

**Por: Dra. Linda I. Colón Reyes, Coordinadora General, Oficina de Comunidades Especiales.*

El concepto de la pobreza

La pobreza es una realidad creada por los seres humanos y de éstos depende también su persistencia o su erradicación. A lo largo de la historia, todas las sociedades del mundo han coincidido en que la pobreza es una calamidad social y un infortunio para quienes la sufren. Pero hay divergencias de interpretación en cuanto a sus causas y sus soluciones. Para algunos, la pobreza es un mal eterno que siempre ha existido y existirá. Otros arguyen con firmeza que la pobreza es fruto de la ignorancia, los prejuicios, el egoísmo y el afán de lucro de unos pocos a expensas de otros. Sin embargo, hay quienes argumentan que los problemas de la pobreza se derivan de la vagancia, la falta de interés por parte de los pobres en aprovechar las oportunidades que el sistema ofrece a “todos por igual” o de lo que consideran un excesivo asistencialismo por parte del gobierno.

Sea cual fuere la perspectiva desde la cual se mira, siempre queda claro que la pobreza es antónimo de la riqueza. En toda la historia de la humanidad, la riqueza ha tenido como referentes las nociones de poder, de acumulación, de opulencia y de privilegios. Por el contrario, la pobreza se asocia siempre al desvalimiento, la escasez, la indefensión y la inferioridad.

La pobreza implica la existencia de desigualdades en la posesión de propiedad, en la capacidad de generar ingresos, en el poder político que se tiene y en una gama amplia de oportunidades que se presentan en la vida de las personas. En la pobreza se viven diferentes niveles de carencia o de escasez de recursos, bienes y oportunidades que limitan el desarrollo óptimo del ser humano.

Internacionalmente, se reconocen y se miden dos niveles de pobreza: la absoluta y la relativa. La primera es la más opresiva ya que implica la privación de bienes materiales fundamentales para la supervivencia del individuo, como lo son el alimento, la vestimenta, la vivienda o las medicinas. Este nivel de pobreza es conocido como pauperismo e implica, en la mayor parte de los casos, inanición y muerte por la carencia absoluta de alimentos, albergue, medicamentos y vestimenta y la incapacidad “absoluta” de acceso al mercado de bienes de consumo.

La noción de pobreza relativa, por otra parte, obliga a una comparación no sólo con aquellos que poseen menos sino, sobre todo, con aquellos que poseen más. Las definiciones relativas suelen comparar los ingresos y el acceso a los bienes y servicios de los pobres con los que no lo son, y se enfoca en la brecha de ingresos que separa a estos dos grupos. Pero es preciso incorporar también en esa definición el impacto cotidiano que tiene la expectativa de consumo en una sociedad que piensa que la felicidad es un artículo de lujo que se compra en un centro comercial. La pobreza de hoy no es la misma del siglo pasado. Hoy todos estamos devorados por la avidez de consumir y el progreso se mide a partir de la capacidad de adquirir bienes que tengan las sociedades.

La pobreza es un problema de carácter multisectorial, que debe ser atacado en todas sus dimensiones. La falta de empleo, de buena vivienda, de acceso a servicios de salud y educación no debe juzgarse como un efecto individual de la conducta humana, sino que debe ser abordado como un problema de toda la sociedad que requiere soluciones planificadas y orientadas hacia la colectividad.

El perfil de la pobreza en Puerto Rico

La pobreza sigue siendo un problema grave y urgente en Puerto Rico. El último Censo de Población del 2000 establece que el 48.2 por ciento de la población puertorriqueña vive bajo los estándares federales definidos de pobreza. Comprender la evolución de este problema requiere analizar numerosos factores de orden histórico y estructural, que incluyen examinar la naturaleza de los procesos de producción en diversos periodos, la dinámica de la economía mundial, así como la relación de Puerto Rico con Estados Unidos y con el resto del mundo.

La economía de Puerto Rico está íntimamente ligada a la de Estados Unidos y las fluctuaciones en aquella tienen impactos locales directos. Las altas tasas de crecimiento económico que caracterizaron a Puerto Rico en los años cincuenta y sesenta se han ido reduciendo y concentrando en pocos sectores. En los últimos años, debido a la crisis económica mundial, entre otros factores, el crecimiento ha sido muy modesto. Aparejado a las fluctuaciones de la economía, han estado los altos niveles de desempleo y los incrementos o descensos en las transferencias de fondos federales. Simultáneamente, el tipo de crecimiento económico indujo el ensanchamiento de la brecha entre sectores sociales. Como resultado, Puerto Rico presenta un cuadro persistente de pobreza relativa, aunque la pobreza absoluta haya disminuido considerablemente.

Al analizar la distribución de la pobreza por municipio, a partir de los resultados del Censo 2000, se observa que el ingreso per cápita promedio para Puerto Rico alcanzaba \$8,185 en el 1999. Sesenta y cuatro municipios, es decir el 82.1 por ciento, tenían un ingreso per cápita por debajo del promedio nacional. El municipio que refleja el ingreso per cápita más bajo es Lares (\$4,634), donde el 62 por ciento de las familias vive bajo el nivel de pobreza. El municipio con el ingreso per cápita más alto es Guaynabo, que presenta un promedio de \$16,287, con un 28 por ciento de familias bajo el nivel de pobreza. Incluso en los municipios más prósperos, casi una tercera parte de la población puertorriqueña vive bajo los niveles definidos como de pobreza. Los municipios del centro de la Isla presentan en conjunto altos niveles de pobreza.

Las tasas de pobreza entre las familias son consistentes con la de los individuos. Los datos reflejan que el 46.3 por ciento de las familias puertorriqueñas tiene ingresos menores a los \$15,000 al año y un importante 31.4 por ciento tiene ingresos de menos de \$10,000 anuales. En el 62.8 por ciento de los municipios, más de la mitad de las familias tienen ingresos menores de \$15,000 al año. Se verifica, además, que en el 78.2 por ciento de los municipios casi una tercera parte de las familias recibe ingresos menores a los \$10,000 al año. Estos datos demuestran que hay un sector importante de la población de Puerto Rico que permanece rezagado y marginado.

En el extremo opuesto de la estructura social, alrededor de 27,000 familias puertorriqueñas, equivalente al 2.6 por ciento del total de familias, informaron ingresos mayores de \$100,000 para el 1999. Estos datos levantan una gran interrogante en torno a cómo son informados los ingresos entre los sectores privilegiados de nuestra sociedad. Esta brecha económica y social tiene impactos fuertes sobre la convivencia y la calidad de vida en el País y también repercute negativamente en las posibilidades de potenciar toda la capacidad de la fuerza de trabajo para estimular la economía. De no actuar enérgica

y urgentemente, la pobreza continuará instalada como un elemento estructural de nuestra sociedad que tiene consecuencias potencialmente funestas. Por ello, es un imperativo ético el aunar esfuerzos para erradicar este problema.

Política pública del Estado Libre Asociado

La Honorable Sila M. Calderón tomó la iniciativa otorgando una prioridad inmediata a la lucha contra la pobreza. Bajo su administración, se diseñó un modelo de acción social y económica que busca alternativas reales para mejorar la infraestructura y el ambiente físico de las comunidades pobres, potenciar las capacidades de un nuevo liderazgo a través de la formación y el apoderamiento e impulsar el desarrollo económico comunitario. La primera ley firmada por la Honorable Gobernadora de Puerto Rico (Ley Núm. 1 de 1 de marzo de 2001) estableció la política pública en lo relativo al desarrollo integral de las comunidades más pobres del país. Esta medida, de corte avanzado en lo que a la instrumentación de políticas sociales se refiere, establece las guías para identificar a las denominadas Comunidades Especiales y estipula, entre otras disposiciones, que:

- El Estado Libre Asociado de Puerto Rico y sus municipios deberán modificar su enfoque de intervención tradicional paternalista, sustituyéndolo por un modelo de acción integral que incorpore la capacidad y la voluntad de trabajo de las comunidades en la solución de sus problemas.
- Será responsabilidad del Estado promover la creación de condiciones que permitan resolver el grave problema de la marginalidad de muchas comunidades, estimulando la participación activa de los residentes para el mejoramiento de su calidad de vida.
- Se fomentará como política pública los principios de la autogestión y el apoderamiento comunitario, así como la formación de alianzas entre diversos sectores para el logro de los objetivos de la Ley.
- Se establece la Oficina del Coordinador General para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión, adscrita a la Oficina de la Gobernadora, para asegurar el cumplimiento de la Ley y coordinar los servicios de las agencias públicas y municipios, facilitando y canalizando los recursos de acuerdo a las prioridades establecidas por las comunidades.
- Se crea el Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales para la ejecución de programas y proyectos.

La Oficina de Comunidades Especiales de Puerto Rico está regida por un Consejo Asesor integrado por 23 miembros. El Consejo está encabezado por la Gobernadora e incluye a la Coordinadora General, tres miembros de las Comunidades Especiales (interés público), tres representantes de los partidos políticos y representantes de las agencias gubernamentales del Estado Libre Asociado de Puerto Rico. Al mismo se integra la Oficina de la Coordinadora General y las distintas unidades programáticas de la OCEPR bajo su mando.

La OCEPR ha identificado 686 Comunidades Especiales que muestran un conjunto de variables

socioeconómicas de alto nivel de desventaja. Éstas recibirán atención especial para fortalecer sus organizaciones de base y se buscará una coordinación efectiva interagencial para resolver de manera integral sus problemas.

Por otra parte, el 21 de noviembre de 2002, se firmó la Ley Num. 271 que crea el Fideicomiso Perpetuo para las Comunidades Especiales. El propósito principal de esta Ley es lograr la igualdad de oportunidades para los ciudadanos de las Comunidades Especiales de Puerto Rico. El mismo contempla la inversión de mil millones de dólares para la rehabilitación y reconstrucción de viviendas y facilidades de los residentes de estas áreas, así como para múltiples ayudas de índole socioeconómica. Las metas del Fideicomiso son:

- Transformar el entorno físico y social de las comunidades
- Mejorar su ambiente urbano y físico
- Redesarrollar vecindarios funcionales e institucionales
- Eliminar los estorbos públicos y los espacios vacíos; cambiarlos a usos productivos
- Construir o rehabilitar las viviendas
- Mejorar la red de calles y conectar agua potable
- Construir y ampliar el alcantarillado sanitario y pluvial
- Aumentar y mejorar los servicios eléctricos y telefónicos
- Proveer áreas de recreación y esparcimiento
- Reforestar los vecindarios con parques, jardines y áreas verdes

El Fideicomiso permitirá la construcción o rehabilitación de 20,000 viviendas y facilitará la construcción de proyectos de infraestructura e iniciativas en beneficio de los residentes de las Comunidades Especiales.

El concepto de Comunidad Especial

Una Comunidad Especial se ha definido como un sector delimitado geográficamente donde prevalecen familias de escasos recursos y con acceso desigual a los beneficios del desarrollo económico y social que disfrutaban otros grupos poblacionales del país. Tomando en consideración estos factores, en una Comunidad Especial están presentes por lo menos seis (6) de los siguientes indicadores:

- Alta tasa de deserción escolar de niños entre 6 y 18 años de edad
- Alta tasa de analfabetismo
- Alta proporción de personas viviendo bajo el nivel de pobreza establecido por el Gobierno federal
- Núcleos familiares donde predomina un solo jefe de familia como único sustento
- Alta tasa de desempleo
- Largo historial de problemas ambientales
- Ausencia o deficiencia en la provisión de servicios públicos básicos: escuelas, correos, transportes y recogido de basura
- Pocas destrezas laborales de los residentes

- Ausencia total o parcial de infraestructura y de servicios básicos, tales como sistema de energía eléctrica; acueducto y alcantarillado; calles y aceras pavimentadas; y áreas de recreación
- Alta proporción de viviendas en condiciones inadecuadas
- Ausencia de títulos de propiedad
- Alta concentración de problemas psicosociales tales como: adicciones, problemas de seguridad y violencia doméstica

Estos indicadores miden la pobreza a partir de dos dimensiones: como un conjunto de vulnerabilidades, de carencias de bienes materiales que determinan la calidad de vida; y como carencia relativa de poder decisional sobre los asuntos que rigen la vida ciudadana. Las Comunidades Especiales reflejan un conjunto de rasgos preocupantes que merecen atención por parte del Gobierno. Aunque el desempleo no es privativo de la población residente en las Comunidades Especiales, allí se concentran altos niveles de desempleo, sub-empleo y trabajos que pueden ubicarse en el sector informal de la economía. Además, las condiciones de las viviendas y la infraestructura comunitaria están, generalmente, lejos de alcanzar los requisitos básicos para una vida digna.

Para iniciar el trabajo en las comunidades se asigna un Organizador Comunitario a cada comunidad, quien realiza un diagnóstico de la misma a través de la observación directa. Se identifican y se visitan los líderes comunitarios o personas clave para obtener información sobre la comunidad y para que sus miembros conozcan al Organizador. Luego se profundiza en la realidad de la comunidad para conocer mejor la misma. Comienza el proceso de estimular a los residentes a participar en la toma de decisiones. Se utilizan las visitas y las reuniones como método de movilización comunitaria. También, se realizan las primeras asambleas comunitarias, en las cuales:

- Se presenta a la comunidad el Modelo de Organización Comunitaria para el Apoderamiento y la Autogestión
- Se identifican, por medio de consenso, las necesidades sociales y de infraestructura con el asesoramiento técnico de la OCEPR
- La comunidad asume el compromiso de organizarse para trabajar con las necesidades identificadas y elige una junta o comité de trabajo comunitario.

Perfil socioeconómico de las Comunidades Especiales

Con el fin de realizar un diagnóstico y entender la situación y peculiaridad de cada Comunidad Especial, fue necesario realizar un estudio que permitiera delinear un perfil socioeconómico de cada comunidad. En la elaboración de este estudio se realizaron 76,306 entrevistas. Este constituye el censo local, de esta naturaleza, más abarcador que se haya hecho en Puerto Rico.

El diagnóstico inicial de las comunidades reveló la magnitud de los problemas de infraestructura en las mismas y la carencia de recursos para satisfacer las necesidades básicas de los residentes. Se encontró

que más del 60 por ciento de las comunidades no tenían servicio de alcantarillado; 63.8 por ciento (438) no tenían centros comunales; 78.3 por ciento (537) no tenían bibliotecas; y 40.2 por ciento (276) no tenían títulos de propiedad. Sobre este último particular, hay que agregar que, además de existir problemas de titularidad, en todas las comunidades las residencias necesitan reparaciones parciales o mayores. También, entre las comunidades, se encontraron 22 invasiones o rescates de terrenos que tenían entre 8 y 15 años de existencia y en las que no había servicios de agua, luz, teléfono y carreteras. Algunas de estas comunidades se encuentran enclavadas en terrenos de alta inundabilidad o propensos a deslizamientos.

Los indicadores socioeconómicos muestran que, en las comunidades, todos los problemas relativos a la pobreza son los característicos del País, pero con sus particularidades. El 31 por ciento de la población está constituido por menores de 20 años y el 19.0 por ciento por personas de 60 años o más de edad. Es significativo, además, que el 38 por ciento de los hogares está encabezado por mujeres, de las cuales 33.5 por ciento son viudas. En términos de la escolaridad, el 36 por ciento de la población tiene escuela superior; 7 por ciento bachillerato; y 6 por ciento un grado asociado. Un significativo 46 por ciento de la población de 25 años o más no completó la escuela superior.

Los problemas educativos abonan a la problemática del desempleo. El 28 por ciento de la población de las comunidades está desempleada. No obstante, 9 por ciento de las personas afirmaron tener un empleo no regular propio en actividades como la confección de alimentos; costura; trabajo de construcción; mecánica; limpieza; cuidado de niños y ventas diversas.

En términos de los ingresos, el 38 por ciento de los hogares tiene un ingreso mensual por debajo de los \$500.00 y el 28 por ciento entre \$500 y \$1,000. Es decir, el 66 por ciento de los hogares tiene ingresos mensuales menores a los \$1,000. Distinto a lo que pueda pensarse, sólo el 35 por ciento de los hogares informó que reciben los beneficios del Programa de PAN y el 69 por ciento los de la tarjeta de salud.

En el ámbito de lo social los problemas son aún más profundos. La Policía de Puerto Rico ha identificado más de 300 puntos de drogas en las comunidades; las tasas de desempleo son el doble y el triple de las del País y los desertores escolares están entre el 40 y el 60 por ciento. La tarea a la que se enfrenta la OCEPR no es sencilla y mucho menos comprendida en todas sus dimensiones. Esta problemática tiene muchas facetas que deben ser trabajadas por etapas y a largo plazo.

Otra herramienta utilizada para entender la situación y peculiaridad de cada comunidad fue el inventario hecho de aquellas comunidades catalogadas como arrabales, y el perfil socioeconómico elaborado de cada una éstas. Esto permite tener, de forma integrada, información de primera mano de las condiciones sociodemográficas y económicas que caracterizan a estas comunidades.

En específico, se encontró que 138 de las comunidades son arrabales o comunidades urbanas espontáneas. Estas áreas se definen por ser comunidades urbanas que se originaron por una ocupación no planificada de terrenos públicos o privados, no urbanizables al momento de la ocupación, y que no eran propiedad de las familias y personas que allí construyeron sus viviendas. Estas comunidades tienen las siguientes características físico-espaciales:

- Están localizadas mayormente en las laderas de las montañas, en humedales y en áreas inundables cercanas a centros urbanos
- Hacinamiento de casas y problemas estructurales en la construcción
- No poseen una infraestructura adecuada y el acceso a las casas es inadecuado, lo que no le permite a la población recibir los servicios como de ambulancia y bomberos

Por otro lado, se caracterizan por ser zonas sujetas a un gran prejuicio y exclusión social. Entre sus características socio-económicas se destaca que, generalmente, sus residentes no poseen títulos de propiedad sobre el terreno. Sus habitantes mayormente poseen ingresos bajos y proliferan las actividades informales, muchas de éstas de naturaleza ilegal. Finalmente, son comunidades con un gran sentido de identidad, comunidad y cohesión social.

Los arrabales, al igual que la pobreza, se encuentran en toda la Isla. Las regiones que tienen el número mayor de comunidades en esta condición son la Zona Metropolitana de San Juan–Guaynabo con 39 comunidades. Le sigue la Región de Ponce con 19 y la Región de Aguadilla con 17.

Modelo de Apoderamiento y Autogestión para las Comunidades Especiales

El Modelo de Apoderamiento y Autogestión, creado por la Oficina de Comunidades Especiales, descansa sobre tres pilares, a saber:

- Apoderamiento y autogestión
- Infraestructura y coordinación interagencial
- Desarrollo socioeconómico comunitario

Apoderamiento y autogestión

El cimiento de la autogestión está en el concepto mismo de la persona (o del ser humano) y de sus derechos fundamentales, como el derecho a la autodeterminación y a la participación en las esferas personales, familiares y comunitarias. La autogestión profundiza en la democracia a nivel personal, comunal y nacional. Consiste en idear un futuro mejor, definir el camino de lo deseado y construir la estructura para alcanzar la meta. La autogestión es poner fin al fatalismo, la resignación y la improvisación. Una definición de autogestión debe incluir los siguientes factores:

- La acción participativa de los ciudadanos en las esferas personales, familiares y comunitarias para la toma de decisiones en el proceso de desarrollo
- La acción para disminuir la dependencia de ayudas gubernamentales para sobrevivir
- El esfuerzo comunitario para responder y buscar soluciones a las necesidades e intereses de la población
- La auto responsabilidad, colaboración, contribución y trabajo voluntario para la búsqueda de soluciones

- La participación en las estructuras de poder, acceso al derecho y a las formas de prevención de los males sociales

El paso de las formas de dependencia a las de autogestión supone un proceso que necesariamente deberá ser apoyado por las agencias de gobierno. Ya que no existe realmente un clima de igualdad de oportunidades, para lograr que la gente participe, descubra y tenga fe en sus capacidades, en esta etapa de organización social el gobierno deberá apoyar las metas de la comunidad con recursos económicos y técnicos. Dicho apoyo tendrá que involucrar a la comunidad en la forma de resolver sus problemas, de abajo hacia arriba. El modelo propuesto tiene que estar centrado en la gente, en la familia y en sus necesidades.

La OCEPR define sus actividades a la luz del marco teórico que establece la Ley para el Desarrollo Integral de las Comunidades Especiales de Puerto Rico de 1 de marzo de 2001, donde se resaltan los objetivos de apoderamiento y autogestión de las comunidades. La Oficina tiene como obligación impulsar iniciativas con un enfoque integral, dirigidas a un desarrollo económico y social que considere los aspectos colectivos en todas las áreas del trabajo.

Esta visión trasciende la función tradicional del gobierno, donde la tendencia había sido enfatizar un Estado proveedor de servicios. Ahora se trata de impulsar la autogestión, entendida como un sistema basado en la toma de decisiones democráticas por parte de los propios residentes de las Comunidades Especiales. Esta toma de decisiones debe ser en todas las áreas de la actividad humana y sustentada en los derechos personales de los seres humanos.

Evidentemente, si la autogestión depende de que los integrantes de una Comunidad Especial puedan asumir nuevos derechos y responsabilidades, como lo contempla la Ley 1 de 2001, será preciso estimular un proceso ordenado de acción colectiva ciudadana. Para lograrlo, la OCEPR ha desarrollado estrategias dirigidas a lograr una participación creciente y progresiva de los residentes de las comunidades en los asuntos que los atañen.

A esos fines se han diseñado las siguientes líneas estratégicas de movilización ciudadana:

- Establecer o fortalecer la organización democrática y participativa de los integrantes de las comunidades y ayudar a desarrollar empresas comunitarias productoras de artículos o servicios, abarcando así todas las dimensiones de la vida económica y social en comunidad. La búsqueda de la autogestión se entrelaza con el empeño por profundizar la democracia a nivel local, comunal y nacional.
- En un sentido amplio, se busca promover un sistema basado en la toma de decisiones democráticas en todas las áreas de la actividad comunitaria, fundamentado en los derechos personales de los seres humanos.
- En un sentido más concreto, se busca la autogestión en los procesos de desarrollo socioeconómico a través de la aplicación de los principios democráticos a la creación y gestión de empresas asociativas con delegación de poderes a una administración elegida democráticamente.

- Promover la búsqueda de formas equitativas y racionales de administración y distribución de la riqueza para alcanzar el objetivo básico de autogestión, que es el bienestar humano.
- Respalda la asociación de personas o ciudadanos que les permita participar de forma responsable en la gestión de los intereses colectivos. Ello implica el impulso a la capacidad colectiva para el autodiagnóstico de la realidad comunitaria, el establecimiento de metas prioritarias y objetivos generales y específicos.
- Promover el esfuerzo concertado hacia la unidad de propósito entre los miembros de una comunidad, tomando en consideración la diversidad de intereses que se encuentran en ésta.
- Impulsar el desarrollo de la capacidad de negociación y de resolución creativa de conflictos entre sectores internos y externos a la comunidad.
- Apoyar la organización como medio de movilizar recursos internos y externos de las comunidades, sin desvirtuar la capacidad autogestiva.
- Impulsar una planificación participativa que comience por identificar los recursos internos de la comunidad y aquellos provenientes de instancias externas, para el desarrollo de una economía autogestionada.

El éxito de la autogestión en la comunidad está influenciado por numerosos factores, entre los que se pueden señalar los siguientes:

- El desarrollo de un conjunto de instituciones nuevas en el ámbito económico, social y jurídico, que sean coherentes con la naturaleza de la democracia económica y con el desarrollo de una economía autogestionada
- El balance entre la efectividad productiva y organizacional de la economía autogestionada y la participación crítica, y el control democrático por parte de los miembros de las comunidades
- El fortalecimiento de un liderazgo competente y democrático en la comunidad, a base de su capacitación permanente e integral
- La creación de alianzas entre el sector público, el sector privado, la sociedad civil y entidades comunitarias, coadyuvando en un proyecto global de sociedad alternativa
- El cultivo de una educación solidaria (a nivel formal e informal) que exalte el desprendimiento y rechace el egoísmo y el protagonismo individual
- El acceso al financiamiento de proyectos económicos por medio de mecanismos integrados en una estructura de apoyo que propicie su creación y estabilización, así como su diversificación sectorial

El trabajo que la OCEPR está realizando va dirigido a asegurar que esos factores de éxito estén bien integrados en todos los procesos e intervenciones que se hacen en las Comunidades Especiales. Los organizadores, coordinadores y todo el personal de la OCEPR son constantemente formados para que encarnen esta visión de trabajo comunitario, que parte de la movilización ciudadana, para asegurar que las comunidades puedan efectivamente ser las gestoras de su propio destino.

Un componente importante en el trabajo comunitario es la función del liderato comunitario en los procesos de acción comunitaria. Al definir el trabajo del líder comunitario, la metodología de la OCEPR resalta una serie de valores tales como la capacidad de ser solidario; crítico consciente; democrático; saber trabajar en equipo; y capacidad de motivar y de representar los intereses de la comunidad. Para aportar a la formación del liderato comunitario la OCEPR ha desarrollado un *Programa Nacional de Formación de Líderes Comunitarios*, que abarca toda la Isla. Los objetivos generales de este Programa son los siguientes:

- Promover la discusión de la Ley para el Desarrollo Integral de las Comunidades Especiales en Puerto Rico de 1 de marzo de 2001, con énfasis en el modelo colaborativo y de participación ciudadana que ésta presenta
- Promover el diálogo y la reflexión sobre los diferentes estilos de liderazgo enfatizando en el respeto a la diversidad
- Promover el desarrollo de alianzas comunitarias mediante un compartir de saberes, experiencias, retos y desarrollos
- Promover el desarrollo sostenible de las organizaciones comunitarias
- Concienciar a los líderes comunitarios sobre las responsabilidades de la organización y sus implicaciones

Infraestructura y coordinación interagencial

En el marco conceptual y metodológico de la OCEPR el componente interagencial es un pilar fundamental para la canalización efectiva de los problemas que deben resolverse en las Comunidades Especiales. La OCEPR cuenta con un personal especializado que tiene a su cargo agencias con las cuales coordina y provee servicios a las comunidades. A través de comités interagenciales, donde están presentes todas las agencias que poseen algún tipo de injerencia en la situación, se atienden situaciones regionales, municipales o comunitarias. Si es necesario, los representantes de las agencias asisten a las reuniones comunitarias y los Organizadores Comunitarios sirven de fiscalizadores del trabajo que se efectúa, garantizando que el mismo cumpla con las expectativas de la comunidad.

La Ley Núm. 1 de 2001, que creó la OCEPR, estableció un fondo para la inversión en infraestructura en las comunidades. Dicho fondo está destinado para el financiamiento de aquellos proyectos identificados como prioritarios por los residentes en asamblea comunitaria. A través de la acción

concertada entre la OCEPR y demás agencias, se determina la viabilidad de dichos proyectos y se asignan partidas provenientes tanto del Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales, como de fondos disponibles de las agencias correspondientes.

La identificación de las necesidades de vivienda, a través de las asambleas comunitarias, sirvió como preámbulo para la asignación de fondos provenientes del Fideicomiso Perpetuo para las Comunidades Especiales. La unidad de coordinación interagencial da seguimiento a los trabajos e inversiones de las agencias en las comunidades.

Desarrollo socioeconómico comunitario

El desarrollo de la comunidad puede definirse como un proceso destinado a crear condiciones de progreso económico y social para toda la comunidad, con la participación activa de ésta y la mayor confianza posible en su iniciativa. En la OCEPR, el calificativo de socioeconómico se añade al concepto de desarrollo comunitario impulsado para poner énfasis en el enfoque integral que debe guiar la acción programática al abordar necesidades económicas, sociales y culturales. Este enfoque supone la más efectiva coordinación de esfuerzos interagenciales a través de los cuales los talentos y recursos de los grupos pueden ser orientados hacia el desarrollo de las potencialidades de sus miembros. Por ello, el componente metodológico del trabajo de la OCEPR busca impulsar la participación de los miembros de las comunidades para el logro del mejoramiento de las condiciones económicas, sociales, culturales y humanas de la colectividad, realizando un trabajo desde la base, y a favor del nivel de acción local. Busca, también, modificar actitudes y prácticas que actúan como freno o escollo al desarrollo social y económico comunitario promoviendo, a su vez, actitudes que favorezcan dicho mejoramiento. Entre éstas, sin hacer una enumeración exhaustiva, pueden destacarse:

- Despertar en las personas el deseo y la capacidad para resolver sus propios problemas
- Despertar el deseo de progreso, mediante el propio esfuerzo y el trabajo colectivo
- Despertar el nivel de aspiraciones en las poblaciones marginales, por la tensión entre la situación social actual y la situación social deseada, creando un sentido de viabilidad respecto al nuevo estado por alcanzar
- Estimular en la población la propensión a trabajar y a innovar para fines comunes
- Recuperar el sentido de valoración y de dignidad del trabajo
- Promover en los individuos una actitud de autovaloración frente a los problemas de la comunidad (local y nacional) y frente al Estado, a fin de que no se espere que éste resuelva todos los problemas, sino que ellos mismos se encuentren impulsados, mediante su participación en una acción individual y comunal, a resolver los que están al alcance de sus posibilidades
- Desarrollar el espíritu y la acción cooperativa entre comunidades

- Promover el rescate y el respeto de los valores y los derechos humanos
- Contribuir a la diversificación de la economía de Puerto Rico y a generar empleos estables para beneficio de los integrantes de las comunidades

Se ha identificado un conjunto de estrategias que permitirían estimular el desarrollo económico de las comunidades para que éstas asuman la dirección de su propio proceso de transformación. Estas buscan, en términos generales, mejorar los equilibrios sectoriales, mejorar la competitividad y reducir las desigualdades sociales. A su vez, estas estrategias contemplan unos objetivos específicos, a saber:

- Potenciar la adquisición y validación de destrezas para el mercado laboral por parte de los residentes de las Comunidades Especiales, a través de seminarios, talleres y cursos de formación
- Crear un banco de información computadorizado sobre capacidades instaladas en las Comunidades Especiales de Puerto Rico
- Promover el empresarismo y el cooperativismo entre los residentes de las Comunidades Especiales, dotándolos de conocimientos e instrumentos que ahora no poseen
- Promover el desarrollo de empresas de base comunitaria y ayudarlas en el proceso de establecerse, asegurando que puedan funcionar plenamente e incorporarse al mercado general de bienes y servicios
- Desarrollar programas de capacitación continua en áreas como contabilidad, mercadeo, manejo de recursos humanos y de conflictos, y preparación de propuestas, para que los residentes de las Comunidades Especiales puedan manejar efectivamente sus emprendimientos económicos
- Establecer Centros Tecnológicos Comunitarios en escuelas, bibliotecas y centros comunales para capacitar a los residentes en el manejo de la informática y mejorar las posibilidades de éxito de los emprendimientos económicos

El país posible: logros

Logros del componente de organización comunitaria

El componente de organización comunitaria ha sido uno muy efectivo. Este ha implantado el Modelo de Organización Comunitaria para el Apoderamiento y la Autogestión creado por la OCEPR. Algunos de los logros obtenidos hasta el momento (enero 2004) son:

- Se han realizado asambleas comunitarias en las 686 Comunidades Especiales para identificar sus problemas de infraestructura y 522 asambleas sociales para identificar los problemas que les aquejan.

- Se ha conseguido que 252 Comunidades Especiales ya estén formalmente incorporadas y que 650 tengan Juntas o Comités de Residentes, lo que representa un 94 por ciento del total de comunidades.
- Se ha desarrollado un Reglamento Modelo para las Juntas Comunitarias con el fin de fortalecer las Juntas o Comités Comunitarios existentes y comenzar el fortalecimiento en aquellas comunidades donde no se ha establecido una estructura organizativa formal.
- Se han realizado 10,023 reuniones comunitarias. Las mismas tienen el propósito de informar, desarrollar capacidades, cultivar relaciones con los líderes y estimular la reflexión comunitaria para la toma de decisiones efectivas.
- Se han capacitado 1,653 líderes comunitarios provenientes de todas las comunidades especiales, a través del Programa Nacional de Formación de Líderes Comunitarios. Estos líderes han sido adiestrados en materia de organización comunitaria, procedimientos parlamentarios, manejo de conflictos, planificación participativa, incorporaciones, reglamentos y autogestión. Para fortalecer las destrezas autogestivas, estos líderes han participado en talleres de elaboración de propuestas e identificación de recursos externos tanto federales como estatales. Se han realizado tres encuentros de líderes comunitarios en los cuales han participado más de 800 residentes de las Comunidades Especiales.
- Se creó la Red de Jóvenes Facilitadores cuyo propósito es fortalecer y capacitar jóvenes en las edades de 13 a 17 años para conducirlos hacia la autogestión y el liderazgo por medio de las artes. Al momento, se han capacitado 356 jóvenes provenientes de todas las regiones de la OCEPR. Se espera lograr la capacitación de cerca de 500 jóvenes.
- La OCEPR realizó 76,306 encuestas en las Comunidades Especiales con el fin de desarrollar un perfil socioeconómico por comunidad. Estos perfiles han sido discutidos en 282 comunidades.
- La OCEPR realizó un inventario de aquellas comunidades conocidas como “arrabales” con el fin de identificar las que tienen mayores problemas de infraestructura. Este inventario sirvió de guía para identificar aquellas comunidades marginadas con altas tasas de pobreza.
- Tomando en consideración la importancia de integrar al Tercer Sector (entidades privadas sin fines de lucro) en los trabajos de organización comunitaria, la Hon. Sila María Calderón, Gobernadora de Puerto Rico, anunció la creación de la Alianza Puertorriqueña Contra la Pobreza. Esta Alianza aportará a las iniciativas de la OCEPR recabando ayuda de todo tipo del sector empresarial, académico y religioso para las 686 Comunidades Especiales.

Logros del componente de coordinación interagencial e infraestructura

Coordinación interagencial

La Unidad de Coordinación Interagencial realizó, junto a las agencias gubernamentales del Estado Libre Asociado, los trabajos que hicieron posible los siguientes logros:

Departamento de Educación

- Junto al Departamento de Educación, se constituyeron 178 grupos de personas en el Programa de Alfabetización con 1,232 participantes. Este es un esfuerzo para erradicar las altas tasas de analfabetismo en las comunidades.
- Se crearon 197 grupos en el programa de la Ley 188 del 2 de mayo de 1952, con más de 1,700 participantes. Esta Ley faculta al Departamento de Educación para impartir cursos a personas que no han finalizado la Escuela Superior y tomar el examen de equivalencia para obtener el diploma de cuarto año. Este esfuerzo facilita la inserción de los residentes en el mercado laboral.
- Se han otorgado ocho (8) becas a estudiantes residentes en Comunidades Especiales con talentos artísticos.
- Se han realizado 14 campamentos de verano, en coordinación con el Departamento de Educación y el Departamento de la Familia, en los cuales han participado cerca de 240 comunidades.

Departamento de la Familia

- Junto al Departamento de la Familia y sus instrumentalidades, se han ofrecido 1,858 talleres en 212 comunidades, mediante el Programa de Fortalecimiento Familiar, el Programa de Rehabilitación Económica y Social (PRES) y el Servicio de Orientadores de Jóvenes.
- Se han ofrecido 17 Talleres de Motivación y Destrezas para la Búsqueda de Empleo a 479 familias participantes del Programa de Asistencia Nutricional. Además, se han canalizado 783 referidos de emergencia relacionados a familias de las Comunidades Especiales.

Departamento de Recreación y Deportes

- Se han realizado 742 actividades conjuntas con el Departamento de Recreación y Deportes, impactando a unas 548 comunidades.
- Se certificaron 30 líderes recreativos de la Comunidades Especiales que aprobaron un programa de formación y capacitación.

- En coordinación con la Asociación de Tenis de Puerto Rico, se han ofrecido talleres y campamentos en los que se han beneficiado 729 residentes de las Comunidades Especiales.

Policía de Puerto Rico

- Se han juramentado 79 Consejos de Seguridad Vecinal y han sido constituidos 57 capítulos de la Liga Atlética Policiaca, con unos 6,702 miembros.
- La Policía de Puerto Rico ha realizado 2,250 conferencias y 639 actividades deportivas como parte de una iniciativa para la prevención de actividades delictivas.

Departamento de Salud

- En unión al Departamento de Salud, se han ofrecido 42 clínicas en 107 comunidades mediante el Programa Salud y Bienestar para las Comunidades Especiales.

Departamento de Justicia

- La Propuesta Salud: Compromiso de Vida, apoyada por el Departamento de Justicia, llegó a 14 Comunidades Especiales. Se ofrecieron 175 talleres dirigidos a la salud integral de la mujer que abarcaron temas relacionados con la nutrición, actividad física y la salud emocional.
- Se implantó la Propuesta de Promotoras de Salud, que ofreció 38 talleres en 8 municipios y 80 participantes concurrentes.

Administración de Desperdicios Sólidos (ADS)

- El Proyecto Ambiente Sano: Comunidad Saludable ha realizado 19 actividades, impactando 48 comunidades y un total de 2,702 participantes. El mismo es un acuerdo colaborativo de la OCEPR con la ADS al cual se ha unido la Junta de Calidad Ambiental (JCA).
- Junto a la Administración de Desperdicios Sólidos, el Departamento de Recursos Naturales, el Departamento de Transportación y Obras Públicas, los municipios y la Junta de Calidad Ambiental, se han realizado 422 limpiezas en 62 municipios.
- Se han realizado, además, 311 actividades educativas y se han recogido 2,865 unidades de chatarra en las Comunidades Especiales.

Instituto de Cultura Puertorriqueña (ICP)

- Para reducir la brecha cultural y el aislamiento de los sectores empobrecidos, se han realizado proyecciones de cine al aire libre; excursiones comunitarias; funciones teatrales;

talleres artesanales y artísticos; visitas a museos; presentaciones de teatro-foro; sesiones de poesía negroide; teatro infantil; campamentos de verano; y conciertos. Además, se han realizado 25 talleres de artesanía, música y danza en 29 comunidades.

- En conjunto con el Instituto de Cultura Puertorriqueña, la Corporación de Artes Musicales, el Centro de Bellas Artes y la Escuela de Artes Plásticas, se ha expandido esta oferta cultural, impactando miles de personas en las Comunidades Especiales. Entre otras, se han hecho 174 proyecciones de cine en 205 comunidades; 54 excursiones comunitarias; 43 presentaciones teatrales en 51 comunidades; campamentos de verano donde han participado cerca de 240 comunidades; 6 funciones de teatro infantil; y conciertos de la Orquesta Sinfónica de Puerto Rico en el Centro de Bellas Artes para 525 niños.
- Se han llevado a cabo 80 actividades del Programa A Todo Rincón del ICP y, además, se han ofrecido dos conciertos mediante el Programa La Orquesta Sinfónica de Puerto Rico Visita Tu Comunidad en los municipios de Arroyo y Lares.
- También, junto al ICP, se estableció el Programa de Niños Violinistas. El mismo brinda instrucción en el arte del violín a 80 niños provenientes de 21 Comunidades Especiales de los municipios de Caguas, Cataño, Humacao y Canóvanas.

Oficina de la Primera Dama

- En colaboración con esta Oficina, se han realizado 13 excursiones comunitarias impactando 28 Comunidades Especiales.

Proyecto de Comunicaciones de WIPR

- Se estableció, junto a la Corporación para la Difusión Pública, el Proyecto de Comunicación para las Comunidades Especiales (PROCOM), en el que han participado 1,298 personas de 112 comunidades. Mediante el Proyecto, en las comunidades se han ofrecido talleres de radio comunitaria, videos/documental y publicaciones.
- La Corporación ha transmitido más de 80 programas televisivos de Mi Comunidad, en los cuales los propios residentes son los protagonistas de las historias comunitarias presentadas.

Infraestructura

Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales

Con la partida asignada al Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales, y la gestión gubernamental de las distintas agencias, se han propuesto 950 proyectos para el mejoramiento de la calidad de vida de los residentes en las Comunidades Especiales. La inversión total de estos proyectos sobrepasa los \$175 millones. Estos proyectos incluyen la construcción de áreas de

recreación pasiva; canchas; bibliotecas; buzones; carreteras; centros comunales; hidrantes; servicio telefónico; sistema de agua potable; y vivienda, entre otros. Es importante señalar que los proyectos mencionados fueron escogidos en su mayoría por los propios residentes de las Comunidades Especiales en asambleas comunitarias. El 63.0 por ciento de los proyectos ha sido terminado. A continuación se presenta el desglose de proyectos y la inversión total (Tabla 1).

Tabla 1

PROYECTOS OCEPR E INVERSION TOTAL
(Al 30 de junio de 2003)

Proyecto	Total de proyectos	Inversión total
Total	950	\$ 175,429,745.06
Areas recreativas	44	4,898,051.57
Bibliotecas	9	861,640.50
Buzones	35	352,200.00
Canchas (incluye techados)	74	10,337,251.02
Carreteras	196	32,966,555.37
Centros comunales	71	10,569,414.92
Hidrantes	32	460,000.00
Servicio eléctrico	66	8,095,999.00
Servicio telefónico	19	2,020,494.00
Sistema de agua potable	242	60,964,492.71
Vivienda	91	26,680,211.00
Otros proyectos	71	17,223,434.97

Fuente: Presupuesto Consolidado de las Agencias en el Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales

Fideicomiso Perpetuo para las Comunidades Especiales

Con dinero proveniente del Fideicomiso Perpetuo para las Comunidades Especiales, se asignaron \$690 millones al Departamento de la Vivienda para la rehabilitación, construcción de viviendas u otros proyectos en 222 comunidades. Las restantes 466 Comunidades Especiales recibirán \$310 millones (aproximadamente \$500,000 por comunidad). Estos fondos se asignaron al Departamento de Transportación y Obras Públicas a fin de llevar a cabo mejoras, proyectos e iniciativas en estas Comunidades. La inversión total es de \$1,000 millones.

El Fideicomiso recibirá una donación de \$500 millones del Banco Gubernamental de Fomento y otros \$500 millones de una emisión de bonos que se repagaría del Fondo de Mejoras Permanentes. Se espera darle continuidad a los trabajos a través de la asignación de nuevos recursos. La inversión de estos fondos se prolongará durante 5 años.

Logros del componente de desarrollo socioeconómico comunitario

Algunos de los logros del componente de desarrollo socioeconómico son:

- Diseño de un Plan Estratégico de Desarrollo Económico Comunitario en el marco del cual se han ofrecido talleres para el desarrollo de microempresas en coordinación con la Administración para el Adiestramiento de Futuros Empresarios y Trabajadores (AAFET), Fomento Comercial y el Centro para el Desarrollo de Pequeñas Empresas de la Universidad Interamericana. Se han realizado 22 talleres en 23 municipios.

- Apoyo al desarrollo de microempresas, contándose ya con 16 de éstas. Se han ofrecido 18 talleres para el desarrollo de microempresas artesanales tales como títeres, mosaicos y vitrales, con más de 217 participantes de las comunidades.
- Conjuntamente con la Administración de Fomento Cooperativo, se ha gestado la formación de cooperativas comunitarias. Se han establecido 4 cooperativas que ya están en funcionamiento. Estas cooperativas están dirigidas hacia el área de servicio y de la construcción.
- Otras 8 cooperativas están en vías de establecerse o iniciar operaciones, las cuales están dirigidas hacia el área de la pesca, el paisajismo, la costura, confección de alimentos, el transporte público y la agricultura no tradicional. Las últimas están siendo apoyadas por el Departamento de Agricultura, la Oficina para el Desarrollo y Fomento de la Industria Pesquera y la Oficina para el Fomento de la Industria de Ornamentales.
- En colaboración con la Asociación de Bancos, se aprobó la Propuesta de las Alcancías Comunitarias. La misma constituye de un programa de adiestramiento que estimulará el fortalecimiento familiar y la economía comunitaria promoviendo el uso eficiente de recursos y la práctica del desarrollo sustentable a través del ahorro.
- Se diseñó el Programa Centro de Gestión Única en Tu Comunidad (CEGUCOM). Este es una iniciativa del Consejo de Desarrollo Ocupacional y Recursos Humanos (CDORH), adscrito al Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, y en colaboración con la OCEPR. El mismo persigue llevar todos los servicios de los consorcios adscritos al Consejo directamente a las Comunidades Especiales. Al momento, se han realizado 228 ferias de empleo en 415 comunidades.
- Se han aprobado 2 propuestas, sometidas al Departamento de Educación y al Departamento de la Familia, que permitirán establecer dos importantes proyectos: adiestramiento de personal para operar 15 Centros de Capacitación Familiar y Desarrollo Infantil, y 4 Centros de Desarrollo Académico Comunitario en horario extendido. Se ha sometido una propuesta adicional para establecer programas de asistentes de salud en el hogar y servicios a envejecientes en 12 comunidades.
- Para apoyar los trabajos de construcción que se estarán realizando por el Fideicomiso en las Comunidades Especiales, la OCEPR logró, en colaboración con la Fundación Educativa Ana G. Méndez, la aprobación de una propuesta en 7 consorcios municipales que capacitó 350 residentes de las Comunidades Especiales en el área de la construcción.
- Se estableció en Arroyo el primer Centro de Apoyo a la Autogestión y al Desarrollo Económico Comunitario (CAADDEC). El mismo facilitará el progreso del Programa de Desarrollo Económico en las comunidades de la zona. Allí se realizan adiestramientos y actividades de formación para el personal de la OCEPR y los residentes de las comunidades; sirve de incubadora de negocios y centro de asesoramiento para las Comunidades Especiales de la región; y se proyecta como un centro cultural para la región sur-este.

- También, en CAADEC, se estableció una biblioteca digital con 25 computadoras donadas por la empresa Hewlett Packard. El propósito principal de esta biblioteca digital es poner a la disposición de los residentes de las comunidades la más reciente tecnología en sistemas de computación.
- En CAADEC se estableció, también, un Centro de Adiestramiento Tecnológico, gracias a la colaboración de Microsoft y de la Puerto Rico Telephone Company. Este Centro posee 35 computadoras y, en el mismo, se brinda adiestramiento gratuito sobre aspectos generales del funcionamiento de una computadora y el manejo de los programas básicos.

La OCEPR también ha alcanzado los siguientes logros:

- Creó el periódico **El país posible**. Este periódico es una herramienta fundamental de difusión y promoción del trabajo de la Oficina a la vez que sirve como instrumento de capacitación al personal y a la comunidad. Hasta el momento se han distribuido 200,000 ejemplares correspondientes a las primeras tres ediciones.
- Se creó el documental **El país posible**, que explica la labor de la Oficina, así como los logros y metas de autogestión en palabras de las propias comunidades. Se ha comenzado un plan de presentaciones a través de toda la Isla, en comunidades y otros foros.
- La OCEPR llevó a cabo la Primera Conferencia Nacional de Líderes de las Comunidades Especiales de Puerto Rico. La misma contó con la participación de más de 1,000 líderes provenientes de las 686 Comunidades Especiales. Esta conferencia giró en torno al desarrollo económico comunitario como vehículo para la erradicación de la pobreza.
- Por otra parte, se ha promovido el Modelo de Autogestión de las Comunidades Especiales a través de programas de televisión, radio y reportajes periodísticos.
- A la OCEPR se le dio la encomienda de impartir adiestramientos en manejo de emergencias a comunidades ubicadas en zonas propensas a inundaciones o deslizamientos. Los adiestramientos han sido coordinados con el personal de Equipo Comunitario de Respuesta en Emergencias (CERT, por sus siglas en inglés) como recurso y la OCEPR como proveedor del equipo para las prácticas (simulacros). Se logró impactar las Comunidades Especiales de los municipios de Aguas Buenas, Vieques, Corozal, Ponce, Culebra y Orocovis. Con el adiestramiento de Vieques se superó la cantidad de 2,000 participantes que han recibido los adiestramientos de CERT, cifra nunca antes alcanzada por ningún estado o territorio de Estados Unidos.
- Con la colaboración de Hewlett Packard y Microsoft Corporation, se han provisto computadoras a varias comunidades y se establecieron centros o bibliotecas tecnológicas en 6 comunidades.

Mirando al futuro: los desafíos de la OCEPR

La intensa experiencia de trabajo de la Oficina de Comunidades Especiales en sus primeros tres años ha legado importantes lecciones y aprendizajes. Inducir un proceso de cambio nunca es fácil y la tarea asumida es de enorme magnitud. Por ello, vale recordar que los procesos que verdaderamente llegan a ser duraderos y transformadores requieren de mucha tenacidad y consistencia, de trabajo arduo y cotidiano, así como de una actitud abocada al aprendizaje permanente. Ese es el compromiso que ha asumido la OCEPR.

La Honorable Sila María Calderón, Gobernadora de Puerto Rico, ha puesto en marcha el proyecto más importante de este nuevo siglo: hacerle frente a la pobreza y construir un terreno de igualdad de oportunidades para todos. Con ella, y con todos los puertorriqueños, se ha contraído un compromiso inquebrantable de potenciar las capacidades de los residentes de las Comunidades Especiales, para que puedan superar la dependencia, el fatalismo y las numerosas carencias que enfrentan.

La respuesta de las comunidades a este nuevo enfoque de la gestión de políticas sociales ha sido extraordinaria. Hay mucha avidez y voluntad de trabajar en favor de otro tipo de desarrollo; hay disposición a dedicar tiempo a la formación y a la superación personal y colectiva; deseo de compartir tareas con los vecinos y mucho agradecimiento por la oportunidad que se está generando. Por supuesto, persisten numerosos escollos y dificultades, pero la energía positiva que se ha liberado en este proceso es sencillamente extraordinaria.

La agenda de la OCEPR contempla varios desafíos para los próximos años. Tal vez el más importante y más difícil es impulsar proyectos de desarrollo económico comunitario que permitan generar empresas y empleos en o cerca de las propias comunidades. Es preciso afianzar y hacer realidad una política pública que apoye decididamente a la pequeña y mediana empresa, a las cooperativas de producción y a las empresas de trabajadores dueños, que han demostrado ser modelos efectivos en la lucha contra la pobreza.

La OCEPR tiene, también, el desafío de profundizar el proceso de formación de líderes comunitarios para asegurar nuevas generaciones de dirigentes que reconozcan el valor del trabajo en equipo y de la democracia interna de las instituciones. Líderes que puedan manejar creativamente los conflictos que siempre pueden surgir y que puedan desarrollar una *praxis* consecuente y visionaria. Puerto Rico necesita un nuevo liderazgo y las Comunidades Especiales harán un aporte importante a este desafío.

Los procesos participativos sobre los cuales se sustenta el trabajo de la OCEPR no se dan al azar. La participación es un proceso que necesita cultivarse y alimentarse, como a una planta recién sembrada. La participación se aprende en la práctica y, mientras más se participa en los procesos comunitarios, mejores resultados se obtendrán. Por ello, la formación continua de líderes comunitarios constituye un desafío mayor para la OCEPR y requerirá la asignación de recursos humanos y fiscales. El programa de formación aspira, también, a que las personas logren sentido de pertenencia a los programas o proyectos en que se involucren. Ello, sin duda, mejorará las posibilidades de que los mismos sean sostenibles en el tiempo.

**COMUNIDADES
ESPECIALES**

Los logros de la OCEPR en tres años de trabajo son grandes y verificables. Se han identificado con rigurosidad los desafíos que se tienen por delante. Hay un firme compromiso con el pueblo de Puerto Rico de encararlos con tesón y perseverancia. A todos los que han compartido este empeño, en particular al laborioso equipo de la Oficina, a los funcionarios de las agencias colaboradoras, al Poder Legislativo, y sobre todo, a la Honorable Sila María Calderón, que abrió el camino, la OCEPR agradece la energía volcada en sentar las bases para construir el País Posible. 

BIBLIOGRAFIA

Estado Libre Asociado de Puerto Rico. **Ley Número 1 del 1ro de marzo de 2001, Ley para el Desarrollo Integral de las Comunidades Especiales de Puerto Rico.** San Juan.

Estado Libre Asociado de Puerto Rico. **Ley Número 271 del 21 de noviembre de 2002, Ley del Fideicomiso Perpetuo para las Comunidades Especiales.** San Juan.

Departamento de Comercio federal, Negociado del Censo (2003) **Censo de Población y Vivienda de Puerto Rico: 2000.** Washington, D.C.

Oficina para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión, Oficina de Comunidades Especiales (2003) **El País Posible: Modelo de Apoderamiento y Autogestión para las Comunidades Especiales: 2002-2003.** San Juan.

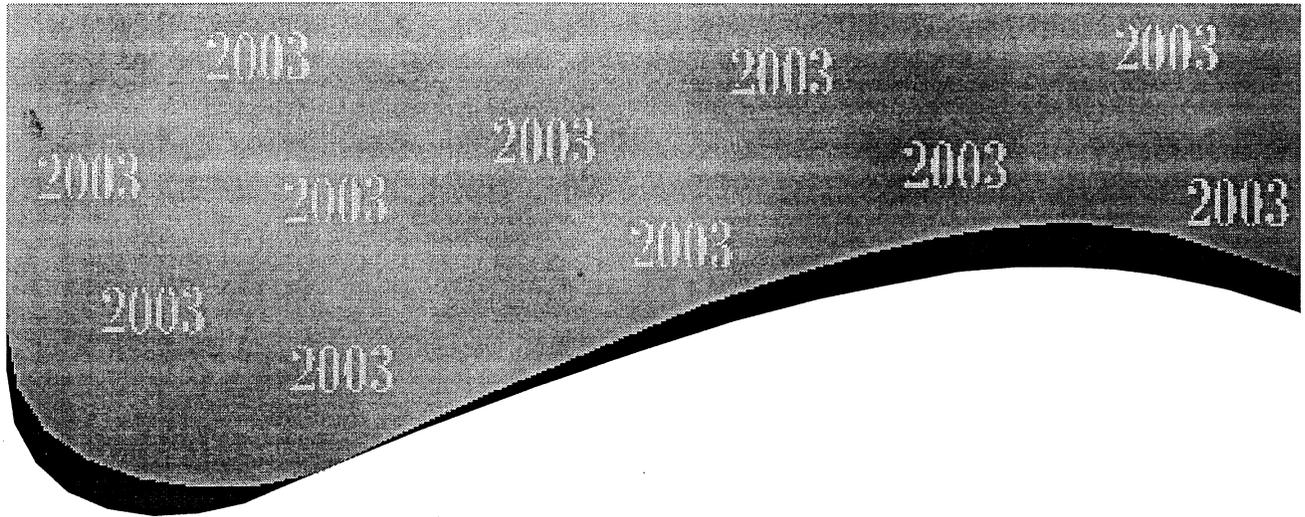
Oficina para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión, Oficina de Comunidades Especiales (2003) **Estudio Socioeconómico de las Comunidades Especiales: 2002-2003.** San Juan.

Oficina para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión, Oficina de Comunidades Especiales (2002) **Inventario de las Comunidades Urbanas Espontáneas de Puerto Rico.** San Juan.

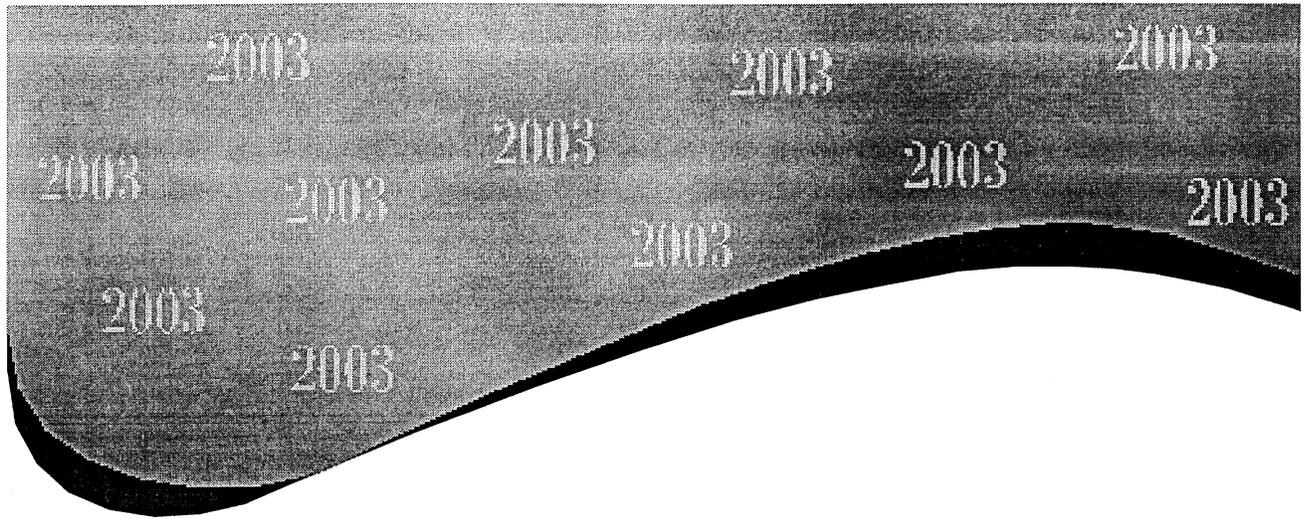
Oficina para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión, Oficina de Comunidades Especiales (2004) **Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales: Lista Oficial.** San Juan.

Oficina para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión, Oficina de Comunidades Especiales (2004) **Presupuesto Consolidado de las Agencias Incluidas en el Fondo para el Desarrollo Socioeconómico de las Comunidades Especiales.** San Juan.

Oficina para el Financiamiento Socioeconómico y la Autogestión, Oficina de Comunidades Especiales (2004) **Resumen de Gestión y Proyecciones de la Oficina de Comunidades Especiales: 2003-2004.** San Juan.



APENDICE ESTADISTICO



Tablas

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA DE CONTENIDO

TABLE OF CONTENTS

Tabla	Página	Table	Page
1 SERIES SELECCIONADAS DE INGRESO Y PRODUCTO, TOTAL Y PER CAPITA	A-1	1 SELECTED SERIES OF INCOME AND PRODUCT, TOTAL AND PER CAPITA	A-1
2 PRODUCTO BRUTO	A-3	2 GROSS PRODUCT	A-3
3 PRODUCTO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES DE 1954	A-4	3 GROSS PRODUCT IN CONSTANT 1954 DOLLARS	A-4
4 INDICES IMPLICITOS DE PRECIOS PARA DEFLACIONAR EL PRODUCTO BRUTO	A-5	4 IMPLICIT PRICE DEFLATORS FOR GROSS PRODUCT	A-5
5 GASTOS DE CONSUMO PERSONAL POR TIPO PRINCIPAL DE PRODUCTO	A-6	5 PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES BY MAJOR TYPE OF PRODUCT	A-6
6 GASTOS DE CONSUMO PERSONAL POR TIPO PRINCIPAL DE PRODUCTO, A PRECIOS CONSTANTES DE 1954	A-7	6 PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES BY MAJOR TYPE OF PRODUCT, IN CONSTANT 1954 DOLLARS	A-7
7 INDICES IMPLICITOS DE PRECIOS PARA DEFLACIONAR LOS GASTOS DE CONSUMO PERSONAL POR TIPO PRINCIPAL DE PRODUCTO	A-8	7 IMPLICIT PRICE DEFLATORS FOR PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES BY MAJOR TYPE OF PRODUCT	A-8
8 INVERSION INTERNA BRUTA DE CAPITAL FIJO	A-9	8 GROSS FIXED DOMESTIC INVESTMENT	A-9
9 PRODUCTO BRUTO TOTAL E INTERNO POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL	A-10	9 GROSS PRODUCT AND GROSS DOMESTIC PRODUCT BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR	A-10
10 INGRESO NETO POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL	A-11	10 NET INCOME BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR	A-11
11 DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO NETO POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL	A-12	11 FUNCTIONAL DISTRIBUTION OF NET INCOME BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR	A-12
12 INGRESO NETO INTERNO DE LA MANUFACTURA	A-13	12 NET MANUFACTURING DOMESTIC INCOME	A-13
13 INGRESO BRUTO AGRICOLA	A-14	13 GROSS FARM INCOME	A-14

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

Tabla DE CONTENIDO (Cont.) TABLE OF CONTENTS (Cont.)

Tabla	Página	Table	Page
14	A-15	14 RELACION ENTRE EL PRODUCTO BRUTO, EL INGRESO NETO Y EL INGRESO PERSONAL	A-15
15	A-16	15 INGRESO PERSONAL	A-16
16	A-17	16 ACTIVOS FINANCIEROS DE LAS PERSONAS	A-17
17	A-18	17 DEUDA DE LOS CONSUMIDORES	A-18
18	A-19	18 BALANZA DE PAGOS	A-19
19	A-20	19 NUMERO Y GASTOS DE VISITANTES EN PUERTO RICO	A-20
20	A-21	20 GASTOS NETOS DE FUNCIONAMIENTO DE LAS AGENCIAS FEDERALES EN PUERTO RICO	A-21
21	A-22	21 TRANSFERENCIAS ENTRE PUERTO RICO Y EL GOBIERNO FEDERAL, GOBIERNOS ESTATALES Y OTROS NO RESIDENTES	A-22
22	A-24	22 APORTACIONES FEDERALES AL GOBIERNO DEL E.L.A.	A-24
23	A-26	23 EXPORTACIONES DE MERCANCIA REGISTRADA POR SISTEMA DE CLASIFICACION INDUSTRIAL DE AMERICA DEL NORTE (SCIAN)	A-26
24	A-27	24 IMPORTACIONES DE MERCANCIA REGISTRADA POR SISTEMA DE CLASIFICACION INDUSTRIAL DE AMERICA DEL NORTE (SCIAN)	A-27
25	A-28	25 BALANCE COMERCIAL	A-28
		14 RELATION BETWEEN GROSS PRODUCT, NET INCOME, AND PERSONAL INCOME	A-15
		15 PERSONAL INCOME	A-16
		16 PERSONAL FINANCIAL ASSETS	A-17
		17 CONSUMERS' DEBT	A-18
		18 BALANCE OF PAYMENTS	A-19
		19 NUMBER AND EXPENDITURES OF VISITORS IN PUERTO RICO	A-20
		20 NET OPERATING EXPENDITURES OF FEDERAL AGENCIES IN PUERTO RICO	A-21
		21 TRANSFERS BETWEEN PUERTO RICO AND THE FEDERAL GOVERNMENT, STATE GOVERNMENTS, AND OTHER NONRESIDENTS	A-22
		22 FEDERAL GRANTS TO THE COMMONWEALTH GOVERNMENT	A-24
		23 EXPORTS OF RECORDED MERCHANDISE BY NORTH AMERICAN INDUSTRIAL CLASSIFICATION SYSTEM (NAICS)	A-26
		24 IMPORTS OF RECORDED MERCHANDISE BY NORTH AMERICAN INDUSTRIAL CLASSIFICATION SYSTEM (NAICS)	A-27
		25 TRADE BALANCE	A-28

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA DE CONTENIDO (Cont.)

TABLE OF CONTENTS (Cont.)

Tabla	Página	Table	Page
26	A-29	26 CLASIFICACION ECONOMICA DE LAS IMPORTACIONES AJUSTADAS	A-29
27	A-30	27 RENTAS PERIODICAS NETAS DEL GOBIERNO DEL E.L.A.	A-30
28	A-32	28 INGRESOS NETOS AL FONDO GENERAL DEL GOBIERNO DEL E.L.A..	A-32
29	A-34	29 DEUDA PUBLICA BRUTA DE PUERTO RICO	A-34
30	A-35	30 PRODUCCION, ENVASADO E IMPORTACION DE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN PUERTO RICO	A-35
31	A-36	31 ESTADISTICAS DEMOGRAFICAS SELECCIONADAS	A-36
32	A-37	32 ESTADO DE EMPLEO DE LAS PERSONAS DE 16 AÑOS DE EDAD Y MAS	A-37
33	A-38	33 NUMERO DE PERSONAS EMPLEADAS POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL	A-38
34	A-39	34 NUMERO DE PERSONAS EMPLEADAS EN ESTABLECIMIENTOS POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL	A-39
		26 ECONOMIC CLASSIFICATION OF ADJUSTED IMPORTS	A-29
		27 COMMONWEALTH GOVERNMENT'S NET RECURRENT REVENUES	A-30
		28 COMMONWEALTH GOVERNMENT'S GENERAL FUND NET REVENUES	A-32
		29 GROSS PUBLIC DEBT OF PUERTO RICO	A-34
		30 PRODUCTION, BOTTLING, AND IMPORTS OF ALCOHOLIC BEVERAGES IN PUERTO RICO	A-35
		31 SELECTED DEMOGRAPHIC STATISTICS	A-36
		32 EMPLOYMENT STATUS OF PERSONS 16 YEARS OLD AND OVER	A-37
		33 NUMBER OF EMPLOYED PERSONS BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR	A-38
		34 NUMBER OF EMPLOYED PERSONS IN ESTABLISHMENTS BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR	A-39

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 1 - SERIES SELECCIONADAS DE INGRESO Y PRODUCTO, TOTAL Y PER CAPITA: AÑOS FISCALES
TABLE 1 - SELECTED SERIES OF INCOME AND PRODUCT, TOTAL AND PER CAPITA: FISCAL YEARS

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
Total a precios corrientes (En millones de dólares)										
Producto bruto	26,640.9	28,452.3	30,357.0	32,342.7	35,110.7	38,281.2	41,418.6	44,046.6	45,008.3	47,353.8
Ingreso neto	22,040.5	23,653.4	24,853.9	26,868.1	28,824.4	29,907.7	32,610.4	34,581.6	35,508.8	38,229.1
Ingreso personal	25,863.5	27,377.6	29,914.1	32,663.3	34,340.2	36,614.5	38,855.7	41,079.5	42,224.7	43,638.8
Gastos de consumo personal	24,247.6	25,590.9	27,975.9	30,607.2	32,065.8	34,041.7	36,238.6	38,405.2	39,437.5	40,536.9
Producto bruto interno	39,690.6	42,647.3	45,340.8	48,187.0	51,980.3	54,008.0	57,841.0	61,701.8	63,470.1	66,142.0
Inversión interna bruta de capital fijo	5,882.7	6,558.9	7,589.9	8,528.7	9,118.1	11,477.5	11,852.5	11,684.1	11,355.6	11,408.6
Total a precios constantes de 1954 (En millones de dólares)										
Producto bruto	5,308.9	5,491.8	5,671.2	5,864.2	6,054.7	6,300.1	6,487.1	6,585.1	6,564.1	6,686.0
Ingreso personal (1)	6,242.7	6,546.5	7,073.6	7,578.5	7,806.4	8,250.2	8,491.2	8,714.4	8,919.5	9,118.0
Gastos de consumo personal	5,852.7	6,119.3	6,615.3	7,101.4	7,289.3	7,670.5	7,919.3	8,147.0	8,330.7	8,468.9
Producto bruto interno	7,718.2	8,069.3	8,256.0	8,658.9	9,137.8	9,630.3	9,945.4	10,573.3	10,635.2	10,668.3
Inversión interna bruta de capital fijo	1,051.1	1,157.7	1,284.8	1,440.7	1,496.4	1,892.4	1,922.0	1,904.6	1,827.7	1,833.7
Per cápita a precios corrientes (En dólares)										
Producto bruto	7,334	7,761	8,196	8,643	9,313	10,099	10,877	11,508	11,693	12,239
Ingreso neto	6,068	6,452	6,710	7,207	7,645	7,880	8,564	9,035	9,225	9,881
Ingreso personal	7,120	7,468	8,076	8,729	9,108	9,659	10,204	10,733	10,969	11,279
Gastos de consumo personal	6,675	6,980	7,553	8,179	8,505	8,981	9,516	10,034	10,245	10,477
Producto bruto interno	6,726	7,071	7,514	8,020	8,462	8,972	9,489	9,821	9,994	10,375
Producto bruto interno	10,927	11,633	12,241	12,877	14,346	15,259	16,203	18,082	18,524	19,220
Per cápita a precios constantes de 1954 (En dólares)										
Producto bruto	1,462	1,498	1,531	1,567	1,606	1,662	1,704	1,720	1,705	1,728
Ingreso personal	1,719	1,786	1,910	2,025	2,071	2,176	2,230	2,277	2,317	2,357
Ingreso personal disponible	1,611	1,669	1,786	1,898	1,933	2,024	2,080	2,129	2,164	2,189
Gastos de consumo personal	1,623	1,691	1,777	1,861	1,928	2,022	2,074	2,084	2,111	2,168
Producto bruto interno	2,125	2,201	2,229	2,314	2,424	2,541	2,612	2,762	2,763	2,757

(Continúa - Continue)

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 1 - SERIES SELECCIONADAS DE INGRESO Y PRODUCTO, TOTAL Y PER CAPITA: AÑOS FISCALES (CONT.)
TABLE 1 - SELECTED SERIES OF INCOME AND PRODUCT, TOTAL AND PER CAPITA: FISCAL YEARS (CONT.)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	Other statistics
Otras estadísticas											
Crecimiento en el producto bruto (%)											Increase in gross product (%)
A precios corrientes	6.0	6.8	6.7	6.5	8.6	9.0	8.2	6.3	2.2	5.2	In current prices
A precios constantes	2.5	3.4	3.3	3.4	3.2	4.1	3.0	1.5	(0.3)	1.9	In constant prices
Ingreso promedio por familia (2)											Average family income (2)
(En dólares)	25,633	26,137	28,267	30,551	30,968	32,842	34,693	36,491	37,296	37,221	(In dollars)
A precios corrientes	6,187	6,250	6,684	7,088	7,040	7,400	7,581	7,741	7,878	7,777	In current dollars
A precios constantes de 1954											In constant 1954 dollars
Número promedio de personas por familia	3.6	3.5	3.5	3.5	3.4	3.4	3.4	3.4	3.4	3.3	Average number of persons per family
Sueldos y jornales (En millones de dólares)	14,419.9	15,299.7	16,303.0	17,472.4	18,264.0	19,217.9	20,488.8	21,357.7	21,726.4	22,509.6	Salaries and wages (In millions of dollars)
Ingreso neto originado en el turismo (En millones de dólares)	469.2	498.7	526.8	553.5	597.9	577.1	615.4	663.1	644.6	678.0	Net income originated in tourism (In millions of dollars)
Empleo, total (En miles de personas) (3)	1,011	1,051	1,092	1,128	1,137	1,147	1,159	1,158	1,170	1,211	Employment, total (In thousands of persons) (3)
Productividad (En dólares) (4)	7,634	7,678	7,560	7,676	8,037	8,396	8,581	9,131	9,090	8,809	Productivity (In dollars) (4)
Índice de precios al consumidor para todas las familias (5)	128.7	133.8	140.6	148.2	156.6	164.8	174.2	188.6	197.1	212.9	Consumer's price index for all families (5)
Tasa de inflación	2.9	4.0	5.1	5.4	5.7	5.2	5.7	8.3	4.5	8.0	Inflation Rate
Población (En miles de personas) (6)	3,632	3,666	3,704	3,742	3,770	3,791	3,808	3,828	3,849	3,869	Population (In thousands of persons) (6)

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

(1) Deflacionado por el índice implícito de precios para deflacionar los gastos de consumo personal.
(2) El número de familias aquí utilizado es producto de la división de la población total entre el promedio de personas por familia. Para propósitos del censo de población, una familia consiste de un jefe de hogar y una persona o más que viven en el mismo hogar y están emparentados con el jefe del hogar por nacimiento, matrimonio o adopción.

(3) Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Negociado de Estadísticas, Encuesta de Vivienda.

(4) Se obtiene dividiendo el producto bruto interno a precios constantes entre el empleo total.

(5) 1984=100.

(6) Promedio de los estimados de la población al principio y al final del año fiscal.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

(1) Deflated by implicit price deflators for personal consumption expenditures.
(2) The number of families used here represents the division of the total population by the average number of persons per family. For the purpose of the population census, a family consists of a householder and one or more other persons living in the same household who are related to the householder by birth, marriage or adoption.

(3) Department of Labor and Human Resources, Bureau of Statistics, Household Survey.

(4) Obtained from the division of gross domestic product at constant prices by total employment.

(5) 1984=100.

(6) Average of population estimates at the beginning and end of the fiscal year.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 2 - PRODUCTO BRUTO: AÑOS FISCALES
TABLE 2 - GROSS PRODUCT: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
PRODUCTO BRUTO	26,640.9	28,452.3	30,357.0	32,342.7	35,110.7	38,281.2	41,418.6	44,046.6	45,008.3	47,353.8	GROSS PRODUCT
Gastos de consumo personal	24,429.6	25,923.3	27,831.0	30,010.8	31,980.3	34,008.0	36,132.6	37,590.3	38,470.1	40,142.0	Personal consumption expenditures
Artículos duraderos	3,229.2	3,629.3	3,754.6	4,143.0	4,409.3	4,794.7	4,610.0	4,482.2	4,612.0	4,617.3	Durable goods
Artículos no duraderos	10,397.4	10,750.2	11,809.9	12,748.3	13,139.6	13,937.9	14,633.8	15,382.4	15,391.1	16,036.3	Nondurable goods
Servicios	10,803.0	11,543.8	12,286.5	13,119.6	14,431.4	15,275.4	16,888.8	17,725.7	18,467.1	19,488.5	Services
Gastos de consumo del gobierno	5,357.4	5,946.0	6,493.4	6,912.8	7,089.9	7,505.1	7,229.4	7,722.0	8,356.0	8,974.9	Government consumption expenditures
Estado Libre Asociado (1)	4,443.9	4,939.1	5,405.5	5,740.7	5,911.1	6,154.0	5,816.2	6,247.8	6,763.7	7,288.2	Commonwealth (1)
Municipios	913.5	1,006.9	1,087.9	1,172.1	1,187.7	1,351.0	1,413.2	1,474.2	1,592.3	1,706.7	Municipios
Inversión interna bruta, total	6,481.1	7,194.3	7,914.3	8,946.3	9,150.1	11,973.2	12,164.2	12,159.3	11,648.1	11,691.3	Gross domestic investment, total
Cambio en inventarios	598.4	635.4	324.4	417.7	32.0	495.7	311.7	475.2	292.5	282.7	Change in inventories
Inversión interna bruta de capital fijo	5,882.7	6,558.9	7,589.9	8,528.7	9,118.1	11,477.5	11,852.5	11,684.1	11,355.6	11,408.6	Gross fixed domestic investment
Construcción	2,942.4	3,255.4	4,095.1	4,699.8	5,355.4	6,551.4	6,849.3	6,756.9	6,491.2	6,374.5	Construction
Empresas privadas	1,424.7	1,544.2	1,820.0	1,974.0	2,485.6	3,735.8	4,248.9	4,087.2	4,087.2	3,858.6	Private enterprises
Empresas públicas	1,029.8	1,150.7	1,489.5	1,708.0	1,550.6	1,503.3	1,332.9	1,519.3	1,286.6	1,305.2	Public enterprises
Gobierno	487.8	560.4	785.7	1,007.8	1,319.2	1,312.3	1,282.2	988.7	1,117.5	1,210.7	Government
Estado Libre Asociado (1)	326.1	362.2	566.8	766.0	1,080.2	990.0	904.2	634.9	811.9	902.1	Commonwealth (1)
Municipios	161.7	198.2	218.8	241.8	259.0	322.3	358.1	353.8	305.5	308.6	Municipios
Maquinaría y equipo	2,940.3	3,303.5	3,494.8	3,838.9	3,762.7	4,926.1	5,003.3	4,927.1	4,864.4	5,034.1	Machinery and equipment
Empresas privadas	2,775.1	3,094.8	3,259.3	3,604.5	3,568.4	4,687.3	4,771.7	4,737.0	4,671.7	4,798.7	Private enterprises
Empresas públicas	51.6	68.9	95.1	89.6	57.3	80.5	94.3	51.6	61.6	76.0	Public enterprises
Gobierno	113.7	139.8	140.4	144.8	137.1	158.4	137.2	138.6	131.2	159.4	Government
Estado Libre Asociado (1)	94.5	118.4	117.2	119.8	111.5	131.2	108.6	112.0	100.6	127.0	Commonwealth (1)
Municipios	19.2	21.4	23.1	25.0	25.6	27.2	28.6	26.6	30.5	32.4	Municipios
Ventas netas al resto del mundo	(9,627.2)	(10,611.2)	(11,881.7)	(13,527.3)	(13,118.6)	(15,205.2)	(14,107.7)	(13,425.0)	(13,486.0)	(13,454.4)	Net sales to the rest of the world
Ventas al resto del mundo	28,705.8	31,058.1	31,026.5	32,348.0	38,161.1	42,139.4	46,428.8	55,731.2	56,075.1	63,017.5	Sales to the rest of the world
Gobierno federal	1,081.2	1,080.7	1,102.5	1,141.7	1,050.5	1,075.2	1,183.5	1,240.2	1,298.3	1,428.1	Federal government
Otros no residentes	27,624.6	29,977.5	29,924.0	31,206.3	37,110.6	41,064.2	45,245.4	54,491.0	54,776.8	61,589.4	Other nonresidents
Compras al resto del mundo	38,333.1	41,669.4	42,908.2	45,875.3	51,279.7	57,344.5	60,536.5	69,156.2	69,541.0	76,471.9	Purchases from the rest of the world
Gobierno federal	337.1	340.7	331.7	331.9	275.5	282.4	280.4	286.3	279.4	274.9	Federal government
Otros no residentes	37,996.0	41,328.7	42,576.5	45,543.3	51,004.3	57,062.1	60,256.1	68,869.8	69,261.6	76,196.9	Other nonresidents

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.
() Cifras negativas.
(1) Incluye las agencias regulares, la Universidad de Puerto Rico, la Corporación del Fondo del Seguro del Estado y la Autoridad de Carreteras y Transportación.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.
() Negative figures.
(1) Includes regular agencies, the University of Puerto Rico, the State Insurance Fund Corporation, and the Highway and Transportation Authority.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 3 - PRODUCTO BRUTO A PRECIOS CONSTANTES DE 1954: AÑOS FISCALES
TABLE 3 - GROSS PRODUCT IN CONSTANT 1954 DOLLARS: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
PRODUCTO BRUTO	5,308.9	5,491.8	5,671.2	5,864.2	6,054.7	6,300.1	6,487.1	6,585.1	6,564.1	6,686.0	GROSS PRODUCT
Gastos de consumo personal	5,896.1	6,198.7	6,581.6	6,962.5	7,270.2	7,662.9	7,896.4	7,974.8	8,126.2	8,386.9	Personal consumption expenditures
Artículos duraderos	1,035.4	1,165.0	1,194.6	1,298.6	1,342.7	1,489.0	1,407.5	1,435.9	1,437.7	1,417.6	Durable goods
Artículos no duraderos	2,410.0	2,480.2	2,703.0	2,854.7	2,896.2	3,043.2	3,130.6	3,169.2	3,193.5	3,237.9	Non-durable goods
Servicios	2,450.7	2,553.6	2,684.1	2,809.2	3,031.4	3,130.6	3,358.4	3,369.8	3,494.9	3,731.4	Services
Gastos de consumo del gobierno	1,387.1	1,483.8	1,558.2	1,639.1	1,669.5	1,742.3	1,644.9	1,708.9	1,804.3	1,906.3	Government consumption expenditure
Estado Libre Asociado (1)	1,146.8	1,221.2	1,288.6	1,352.9	1,371.9	1,402.7	1,288.6	1,349.5	1,421.8	1,491.6	Commonwealth (1)
Municipios	240.3	262.6	269.7	286.2	297.6	339.6	356.3	359.4	382.5	414.7	Municipios
Inversión interna bruta, total	1,188.1	1,312.9	1,352.7	1,539.6	1,504.1	2,001.3	1,990.3	2,013.8	1,884.2	1,889.6	Gross domestic investment, total
Cambio en inventarios	137.1	155.2	67.9	98.9	7.7	108.9	68.4	109.3	56.5	55.9	Change in inventories
Inversión interna bruta de capital fijo	1,051.1	1,157.7	1,284.8	1,440.7	1,496.4	1,892.4	1,922.0	1,904.6	1,827.7	1,833.7	Gross fixed domestic investment
Construcción	489.0	527.4	649.7	728.7	811.7	971.7	1,000.5	989.7	944.3	914.8	Construction
Empresas privadas	236.8	250.2	288.8	306.7	376.7	554.1	621.4	622.4	594.6	553.7	Private enterprises
Empresas públicas	171.1	186.4	236.3	265.4	235.0	223.0	194.7	222.5	187.2	187.3	Public enterprises
Gobierno	81.1	90.8	124.7	156.6	199.9	194.6	184.4	144.8	162.6	173.7	Government
Estado Libre Asociado (1)	54.2	58.7	89.9	119.0	160.7	146.8	132.1	93.0	118.1	129.4	Commonwealth (1)
Municipios	26.9	32.1	34.7	37.6	39.3	47.8	52.3	51.8	44.4	44.3	Municipios
Maquinaria y equipo	562.1	630.3	635.1	712.0	684.7	920.7	921.5	914.8	883.4	918.9	Machinery and equipment
Empresas privadas	530.5	590.6	592.3	668.7	649.4	875.5	878.8	879.5	848.4	875.9	Private enterprises
Empresas públicas	9.9	13.1	17.3	16.6	10.4	15.2	17.4	9.6	11.2	13.9	Public enterprises
Gobierno	21.7	26.6	25.5	26.7	24.9	30.0	25.3	25.7	23.8	29.1	Government
Estado Libre Asociado (1)	18.1	22.5	21.3	22.1	20.3	24.8	20.0	20.8	18.3	23.2	Commonwealth (1)
Municipios	3.7	4.1	4.2	4.5	4.7	5.1	5.3	4.9	5.5	5.9	Municipios
Ventas netas al resto del mundo	(3,162.4)	(3,503.6)	(3,821.3)	(4,277.0)	(4,389.1)	(5,106.4)	(5,044.5)	(5,112.4)	(5,250.6)	(5,496.7)	Net sales to the rest of the world
Ventas al resto del mundo	4,809.6	4,981.4	4,712.8	4,593.8	5,133.2	5,257.0	5,620.4	6,617.6	6,441.6	7,145.9	Sales to the rest of the world
Gobierno federal	261.7	257.9	260.7	264.9	238.8	242.3	258.6	263.1	274.2	298.4	Federal government
Otros no residentes	4,547.8	4,723.5	4,452.1	4,328.9	4,894.4	5,014.7	5,361.8	6,354.5	6,167.4	6,847.5	Other nonresidents
Compras al resto del mundo	7,972.0	8,485.1	8,534.1	8,870.8	9,522.3	10,363.4	10,664.9	11,730.0	11,692.2	12,642.6	Purchases from the rest of the world
Gobierno federal	81.6	81.3	78.4	77.0	62.6	63.6	61.3	60.7	59.0	57.4	Federal government
Otros no residentes	7,890.4	8,403.7	8,455.7	8,793.8	9,459.7	10,299.8	10,603.7	11,669.3	11,633.2	12,585.1	Other nonresidents

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.
() Cifras negativas.
(1) Incluye las agencias regulares, la Universidad de Puerto Rico, la Corporación del Fondo del Seguro del Estado y la Autoridad de Carreteras y Transportación.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.
() Negative figures.
(1) Includes regular agencies, the University of Puerto Rico, the State Insurance Fund Corporation, and the Highway and Transportation Authority.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.
Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 4 - INDICES IMPLICITOS DE PRECIOS PARA DEFLACIONAR EL PRODUCTO BRUTO: AÑOS FISCALES
TABLE 4 - IMPLICIT PRICE DEFLATORS FOR GROSS PRODUCT: FISCAL YEARS
(En números índices - In index numbers: 1954 = 100)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000r	2001	2002r	2003p	
PRODUCTO BRUTO	501.8	518.1	535.3	551.5	579.9	607.6	638.5	668.9	685.7	708.3	GROSS PRODUCT
Gastos de consumo personal	414.3	418.2	422.9	431.0	439.9	443.8	457.6	471.4	473.4	478.6	Personal consumption expenditures
Artículos duraderos	311.9	311.5	314.3	319.0	328.4	322.0	327.5	312.2	320.8	325.7	Durable goods
Artículos no duraderos	431.4	433.4	436.9	446.6	453.7	458.0	467.4	485.4	481.9	495.3	Nondurable goods
Servicios	440.8	452.1	457.0	467.0	476.1	487.9	502.9	526.0	528.4	522.3	Services
Gastos de consumo del gobierno	386.2	400.7	416.7	421.7	425.2	430.7	439.5	451.9	463.1	470.8	Government consumption expenditures
Estado Libre Asociado (1)	387.5	404.4	419.5	424.3	430.9	438.7	451.3	463.0	475.7	487.3	Commonwealth (1)
Municipios	380.2	383.4	403.4	409.6	399.1	397.8	396.7	410.2	416.3	411.6	Municipios
Inversión interna bruta, total	545.5	548.0	585.1	581.1	608.4	598.3	611.2	603.8	618.2	618.7	Gross domestic investment, total
Cambio en inventarios	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	Change in inventories
Inversión interna bruta de capital fijo	559.7	566.5	590.7	592.0	609.3	606.5	616.7	613.5	621.3	622.2	Gross fixed domestic investment
Construcción	601.8	617.2	630.3	643.6	659.8	674.2	684.6	682.7	687.4	696.8	Construction
Empresas privadas	601.8	617.2	630.3	643.6	659.8	674.2	684.6	682.7	687.4	696.8	Private enterprises
Empresas públicas	601.8	617.2	630.3	643.6	659.8	674.2	684.6	682.7	687.4	696.8	Public enterprises
Gobierno	601.8	617.2	630.3	643.6	659.8	674.2	684.6	682.7	687.4	696.8	Government
Estado Libre Asociado (1)	601.8	617.2	630.3	643.6	659.8	674.2	684.6	682.7	687.4	696.8	Commonwealth (1)
Municipios	601.8	617.2	630.3	643.6	659.8	674.2	684.6	682.7	687.4	696.8	Municipios
Maquinaria y equipo	523.1	524.2	550.3	539.2	549.5	535.0	543.0	538.6	550.6	547.8	Machinery and equipment
Empresas privadas	523.1	524.2	550.3	539.2	549.5	535.0	543.0	538.6	550.6	547.8	Private enterprises
Empresas públicas	523.1	524.2	550.3	539.2	549.5	535.0	543.0	538.6	550.6	547.8	Public enterprises
Gobierno	523.1	524.2	550.3	539.2	549.5	535.0	543.0	538.6	550.6	547.8	Government
Estado Libre Asociado (1)	523.1	524.2	550.3	539.2	549.5	535.0	543.0	538.6	550.6	547.8	Commonwealth (1)
Municipios	523.1	524.2	550.3	539.2	549.5	535.0	543.0	538.6	550.6	547.8	Municipios
Ventas netas al resto del mundo	304.4	302.9	310.9	316.3	298.9	297.8	279.7	262.6	256.5	244.8	Net sales of goods and services
Ventas al resto del mundo	596.9	623.5	658.4	704.2	743.4	801.6	826.1	842.2	870.5	881.9	Sales to the rest of the world
Gobierno federal	413.1	419.0	422.9	431.0	439.9	443.8	457.6	471.4	473.4	478.6	Federal government
Otros no residentes	607.4	634.6	672.1	720.9	758.2	818.9	843.9	857.5	888.2	899.4	Other nonresidents
Compras al resto del mundo	480.9	491.1	502.8	517.2	538.5	553.3	567.6	589.6	594.8	604.9	Purchases from the rest of the world
Gobierno federal	413.1	419.0	422.9	431.0	439.9	443.8	457.6	471.4	473.4	478.6	Federal government
Otros no residentes	481.6	491.8	503.5	517.9	539.2	554.0	568.3	590.2	595.4	605.5	Other nonresidents

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

(1) Incluye las agencias regulares, la Universidad de Puerto Rico, la Corporación del Fondo del Seguro del Estado y la Autoridad de Carreteras y Transportación.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

(1) Includes regular agencies, the University of Puerto Rico, the State Insurance Fund Corporation, and the Highway and Transportation Authority.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 5 - GASTOS DE CONSUMO PERSONAL POR TIPO PRINCIPAL DE PRODUCTO: AÑOS FISCALES
TABLE 5 - PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES BY MAJOR TYPE OF PRODUCT: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000r	2001r	2002r	2003p	
GASTOS DE CONSUMO PERSONAL	24,429.6	25,923.3	27,831.0	30,010.8	31,980.3	34,008.0	36,132.6	37,590.3	38,470.1	40,142.0	PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES
Alimentos	4,328.8	4,296.3	4,571.2	4,855.4	4,832.0	5,055.4	5,098.8	5,584.9	5,568.8	5,983.1	Food
Bebidas alcohólicas y productos de tabaco	988.9	980.8	1,073.0	1,153.0	1,342.1	1,305.9	1,250.4	1,439.0	1,435.5	1,486.7	Alcoholic beverages and tobacco products
Ropa y accesorios	1,782.1	1,932.9	2,208.8	2,486.3	2,520.9	2,566.2	2,756.7	2,603.9	2,651.4	2,703.3	Clothing and accessories
Cuidado personal	615.0	667.2	711.6	627.1	632.3	739.5	636.5	710.7	766.0	746.9	Personal care
Vivienda	2,990.0	3,129.7	3,298.3	3,487.0	3,785.5	4,174.0	4,631.8	5,125.2	5,529.9	5,895.3	Housing
Funcionamiento del hogar	2,818.9	3,045.9	3,298.3	3,645.1	3,765.3	4,049.0	4,165.3	4,491.6	4,352.0	4,569.0	Household operations
Servicios médicos y funerarios	3,273.5	3,537.1	3,966.5	4,511.7	5,235.3	5,910.8	6,299.3	6,586.6	6,746.9	6,917.4	Medical care and funeral expenses
Servicios comerciales	1,534.8	1,685.5	1,783.8	1,947.3	2,425.9	2,237.7	2,671.4	2,623.9	2,676.8	2,868.2	Business services
Transportación	3,152.0	3,541.0	3,732.4	4,012.0	4,238.7	4,471.5	4,708.0	4,552.5	4,762.4	4,871.3	Transportation
Recreación	2,160.0	2,259.1	2,324.7	2,442.2	2,547.4	2,674.5	3,034.5	3,284.5	3,188.8	3,357.3	Recreation
Educación	783.5	866.4	911.3	939.6	953.0	1,044.9	1,161.1	1,169.7	1,214.5	1,221.4	Education
Instituciones religiosas y organizaciones sin fines de lucro, no clasificadas anteriormente	219.1	239.3	268.3	287.9	298.7	311.1	344.5	376.1	375.5	418.8	Religious and nonprofit organizations, not elsewhere classified
Viajes al exterior	975.9	1,014.6	996.3	1,085.2	1,042.7	1,012.0	1,179.7	1,287.0	1,160.2	1,274.2	Foreign travel
Compras misceláneas	553.2	578.5	606.4	602.1	621.6	619.6	614.6	536.7	557.8	532.6	Miscellaneous purchases
Gastos totales de consumo en Puerto Rico de residentes y no residentes	26,185.8	27,774.1	29,750.7	32,081.7	34,241.4	36,172.1	38,552.7	40,352.5	40,986.5	42,845.4	Total consumption expenditures in Puerto Rico by residents and nonresidents
Menos: Gastos en Puerto Rico de no residentes	1,756.2	1,850.8	1,919.7	2,070.9	2,261.1	2,164.1	2,420.1	2,762.2	2,516.4	2,703.3	Less: Expenditures in Puerto Rico by nonresidents

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 6 - GASTOS DE CONSUMO PERSONAL POR TIPO PRINCIPAL DE PRODUCTO, A PRECIOS CONSTANTES DE 1954: AÑOS FISCALES
TABLE 6 - PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES BY MAJOR TYPE OF PRODUCT, IN CONSTANT 1954 DOLLARS: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES
GASTOS DE CONSUMO PERSONAL	5,896.1	6,198.7	6,581.6	6,962.5	7,270.2	7,662.9	7,896.4	7,974.8	8,126.2	8,386.9	
Alimentos	714.4	660.9	645.4	616.0	593.9	575.4	563.8	593.2	565.7	580.1	Food
Bebidas alcohólicas y productos de tabaco	163.6	160.5	173.6	176.3	198.5	183.3	164.6	186.0	176.1	156.3	Alcoholic beverages and tobacco products
Ropa y accesorios	828.6	932.0	1,119.1	1,286.9	1,313.5	1,393.0	1,503.1	1,450.3	1,530.1	1,574.1	Clothing and accessories
Cuidado personal	177.1	191.6	199.5	167.0	160.1	186.2	152.1	171.0	183.7	176.3	Personal care
Vivienda	651.7	665.5	684.3	703.6	741.2	790.8	850.5	904.2	933.6	963.9	Housing
Funcionamiento del hogar	1,053.3	1,135.6	1,231.6	1,374.0	1,428.2	1,582.6	1,596.0	1,669.9	1,657.5	1,683.2	Household operations
Servicios médicos y funerarios	451.8	476.2	517.0	565.9	633.8	686.4	697.4	704.9	706.7	711.5	Medical care and funeral expenses
Servicios comerciales	370.4	397.0	410.6	445.6	517.9	465.3	529.2	467.3	522.2	622.4	Business services
Transportación	732.9	796.0	824.5	868.3	907.9	942.0	894.0	825.0	878.0	866.9	Transportation
Recreación	593.7	619.0	617.0	612.4	660.7	717.6	801.8	904.2	856.5	952.3	Recreation
Educación	151.3	160.4	164.1	164.2	161.6	172.0	184.5	179.1	179.6	175.7	Education
Instituciones religiosas y organizaciones sin fines de lucro, no clasificadas anteriormente	47.4	49.8	53.1	54.2	53.1	52.6	55.1	55.5	53.1	54.8	Religious and nonprofit organizations, not elsewhere classified
Viajes al exterior	169.6	172.8	165.3	174.0	159.5	149.9	168.5	172.0	155.7	164.4	Foreign travel
Compras misceláneas	113.9	114.6	106.3	100.2	97.8	92.7	87.0	70.2	69.8	61.7	Miscellaneous purchases
Gastos totales de consumo en Puerto Rico de residentes y no residentes	6,219.7	6,531.8	6,911.3	7,308.4	7,627.7	7,989.8	8,247.5	8,353.0	8,468.3	8,743.6	Total consumption expenditures in Puerto Rico by residents and nonresidents
Menos: Gastos en Puerto Rico de no residentes	323.7	333.1	329.7	345.9	357.5	326.9	351.0	378.2	342.2	356.7	Less: Expenditures in Puerto Rico by nonresidents

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 7 - INDICES IMPLICITOS DE PRECIOS PARA DEFLACIONAR LOS GASTOS DE CONSUMO PERSONAL POR TIPO PRINCIPAL DE PRODUCTO. AÑOS
TABLE 7 - IMPLICIT PRICE DEFLECTORS FOR PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES BY MAJOR TYPE OF PRODUCT: FISCAL YEARS
(En números índices - In index numbers: 1954=100)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES
GASTOS DE CONSUMO PERSONAL	414.3	418.2	422.9	431.0	439.9	443.8	457.6	471.4	473.4	478.6	PERSONAL CONSUMPTION EXPENDITURES
Alimentos	606.0	650.1	708.3	788.2	813.7	878.6	904.4	941.5	984.3	1,031.3	Food
Bebidas alcohólicas y productos de tabaco	610.4	610.9	618.1	654.1	676.2	712.5	759.6	773.6	815.0	951.0	Alcoholic beverages and tobacco products
Ropa y accesorios	215.1	207.4	197.4	193.2	191.9	184.2	183.4	179.5	173.3	171.7	Clothing and accessories
Cuidado personal	347.3	348.2	356.6	375.5	394.9	397.1	418.5	415.6	417.1	423.5	Personal care
Vivienda	458.8	470.3	482.0	495.6	510.7	527.8	544.6	566.8	592.3	611.6	Housing
Funcionamiento del hogar	267.6	268.2	267.8	265.3	263.6	255.8	261.0	269.0	262.6	271.4	Household operations
Servicios médicos y funerarios	724.6	742.7	767.2	797.3	826.0	861.1	903.2	934.4	954.7	972.2	Medical care and funeral expenses
Servicios comerciales	414.4	424.5	434.4	437.0	468.4	480.9	504.8	561.5	512.6	460.8	Business services
Transportación	430.1	444.8	452.7	462.1	466.9	474.7	526.6	551.8	542.4	561.9	Transportation
Recreación	363.8	365.0	376.8	398.8	385.6	372.7	378.5	361.0	372.3	352.6	Recreation
Educación	518.0	540.1	555.4	572.2	589.7	607.5	629.3	653.0	676.3	695.3	Education
Instituciones religiosas y organizaciones sin fines de lucro, no clasificadas anteriormente	462.1	480.7	505.1	531.6	562.5	591.8	625.7	677.2	707.6	764.7	Religious and nonprofit organizations, not elsewhere classified
Viajes al exterior	575.3	587.2	602.8	623.8	653.7	675.2	700.3	748.2	745.1	775.3	Foreign travel
Compras misceláneas	485.5	505.0	570.5	601.1	635.3	668.5	706.7	764.9	799.2	863.7	Miscellaneous purchases
Gastos totales de consumo en Puerto Rico de residentes y no residentes	421.0	425.2	430.5	439.0	448.9	452.7	467.4	483.1	484.0	490.0	Total consumption expenditures in Puerto Rico by residents and nonresidents
Menos: Gastos en Puerto Rico de no residentes	542.6	555.7	582.2	598.7	632.4	662.0	689.4	730.3	735.4	757.8	Less: Expenditures in Puerto Rico by nonresidents

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 8 - INVERSION INTERNA BRUTA DE CAPITAL FIJO: AÑOS FISCALES
TABLE 8 - GROSS FIXED DOMESTIC INVESTMENT: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
TOTAL	5,882.7	6,558.9	7,589.9	8,528.7	9,118.1	11,477.5	11,852.5	11,684.1	11,355.6	11,408.6	TOTAL
Construcción (1)	2,942.4	3,255.4	4,095.1	4,889.8	5,355.4	6,551.4	6,849.3	6,756.9	6,491.2	6,374.5	Construction (1)
Vivienda	773.7	859.9	1,066.5	1,242.4	1,459.2	2,089.7	1,905.8	2,166.5	2,400.1	2,432.2	Housing
Privada	642.3	743.0	956.8	1,106.3	1,341.5	1,901.7	1,750.9	2,029.4	2,245.3	2,191.5	Private
Pública	131.4	116.9	109.7	136.1	117.7	188.0	154.9	137.1	154.8	240.7	Public
Edificios industriales y comerciales (2)	1,680.9	1,835.1	2,243.0	2,439.6	2,577.1	3,149.4	3,681.2	3,601.8	2,973.7	2,731.6	Industrial and commercial buildings (2)
Empresas privadas	782.5	801.2	863.2	867.7	1,144.2	1,834.1	2,503.3	2,219.5	1,841.9	1,667.1	Private enterprises
Empresas públicas	898.4	1,033.9	1,379.8	1,571.9	1,432.9	1,315.3	1,178.0	1,382.2	1,131.8	1,064.4	Public enterprises
Carreteras, escuelas y otras obras públicas	487.8	560.4	785.6	1,007.8	1,319.2	1,312.3	1,262.2	988.7	1,117.5	1,210.7	Roads, schools, and other public works
Gobierno del E.L.A.	326.1	362.2	566.8	766.0	1,060.2	990.0	904.2	634.9	811.9	902.1	Commonwealth government
Gobiernos municipales	161.7	198.2	218.8	241.8	259.0	322.3	358.1	353.8	305.5	308.6	Municipal governments
Maquinaria y equipo	2,940.3	3,303.5	3,494.8	3,838.9	3,762.7	4,926.1	5,003.3	4,927.1	4,864.4	5,034.1	Machinery and equipment
Empresas privadas	2,775.1	3,094.8	3,259.3	3,604.5	3,568.4	4,687.3	4,771.7	4,737.0	4,671.7	4,798.7	Private enterprises
Empresas públicas (3)	51.6	68.9	95.1	89.6	57.3	80.5	94.3	51.6	61.6	76.0	Public enterprises (3)
Gobierno (4)	113.7	139.8	140.4	144.8	137.1	158.4	137.2	138.6	131.2	159.4	Government (4)

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

(1) No incluye las inversiones de la Autoridad de las Navieras de Puerto Rico.

(2) Incluye instalaciones eléctricas y telefónicas; acueductos y alcantarillados; y refineries.

(3) Incluye las inversiones de la Autoridad de las Navieras de Puerto Rico.

(4) Incluye gobierno del E.L.A. y municipios.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

(1) Does not include investments by the Puerto Rico Maritime Shipping Authority.

(2) Includes electric and telephone installations, aqueducts and sewers, and refineries.

(3) Includes investments by the Puerto Rico Maritime Shipping Authority.

(4) Includes Commonwealth government and municipios.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLE 9 - PRODUCTO BRUTO TOTAL E INTERNO POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL: AÑOS FISCALES
TABLE 9 - GROSS PRODUCT AND GROSS DOMESTIC PRODUCT BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
PRODUCTO BRUTO	26,640.9	28,452.3	30,356.9	32,342.7	35,110.7	38,281.2	41,418.6	44,046.6	45,008.3	47,353.8
Menos: Resto del mundo	(13,049.7)	(14,195.0)	(14,983.9)	(15,844.3)	(18,975.8)	(19,559.8)	(20,283.2)	(25,161.9)	(26,297.8)	(27,008.5)
Gobierno federal	732.8	721.7	754.0	767.7	765.5	782.6	886.4	926.3	974.8	1,010.6
Otros no residentes	(13,782.5)	(14,916.7)	(15,737.9)	(16,612.0)	(19,741.2)	(20,342.4)	(21,169.6)	(26,088.2)	(27,272.6)	(28,019.2)
PRODUCTO BRUTO INTERNO	39,690.6	42,647.3	45,340.8	48,187.0	54,086.4	57,841.0	61,701.8	69,208.4	71,306.1	74,362.4
Agricultura	369.2	318.4	375.7	466.0	436.7	335.9	529.1	347.6	227.5	203.0
Manufactura	16,748.1	17,867.3	18,466.6	19,302.1	22,994.3	23,311.5	24,078.6	29,036.8	30,526.9	31,297.3
Construcción por contrato y minería (1)	927.6	1,005.5	1,076.9	1,257.3	1,482.3	1,668.1	1,874.9	1,801.7	1,814.1	1,759.8
Transportación y otros servicios públicos (2)	3,133.9	3,276.3	3,562.7	3,750.9	3,978.4	4,032.0	4,236.5	4,698.4	4,934.3	5,145.0
Comercio	5,635.0	5,989.0	6,281.1	6,724.3	7,286.9	8,111.5	8,339.7	8,338.7	8,409.5	8,622.5
Finanzas, seguros y bienes raíces	5,246.1	5,730.0	6,164.2	6,917.3	7,672.2	8,183.0	9,977.3	11,294.0	11,589.8	12,731.6
Servicios	4,332.3	4,723.6	5,024.8	5,313.6	5,723.3	6,140.1	6,602.7	6,981.9	7,168.6	7,390.8
Gobierno	3,887.4	4,440.3	4,841.3	5,220.1	5,251.2	5,529.6	5,477.7	5,991.9	6,302.8	7,146.8
Estado Libre Asociado (3)	3,395.4	3,793.3	4,122.3	4,457.1	4,462.0	4,693.3	4,600.7	5,083.9	5,363.7	6,146.5
Municipios	592.0	647.0	719.0	763.0	789.1	836.3	877.0	908.0	939.1	1,000.3
Discrepancia estadística	(689.1)	(703.1)	(452.4)	(764.6)	(738.8)	529.2	585.3	717.4	332.6	65.6

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

(-) Cifras negativas.

(1) Minería incluye únicamente las canteras.

(2) Incluye estaciones de radio y televisión.

(3) Incluye las agencias regulares, la Universidad de Puerto Rico, la Corporación del Fondo del Seguro del Estado y la Autoridad de Carreteras y Transportación.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

(-) Negative figures.

(1) Mining includes only quarries.

(2) Includes radio and television broadcasting stations.

(3) Includes regular agencies, the University of Puerto Rico, the State Insurance Fund Corporation, and the Highway and Transportation Authority.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 10 - INGRESO NETO POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL: AÑOS FISCALES
TABLE 10 - NET INCOME BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR: FISCAL YEARS
(En millones de dólares -In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
INGRESO NETO	22,040.5	23,653.4	24,853.9	26,968.1	28,824.4	29,907.7	32,610.4	34,581.6	35,508.8	38,229.1
Menos: Resto del mundo	(13,049.7)	(14,194.9)	(14,983.9)	(15,844.3)	(18,975.8)	(19,559.8)	(20,283.2)	(25,161.9)	(26,297.8)	(27,008.5)
Gobierno federal	732.8	721.7	754.0	767.7	765.5	782.6	886.4	926.3	974.8	1,010.6
Otros no residentes	(13,782.5)	(14,916.7)	(15,737.9)	(16,612.0)	(18,210.3)	(20,342.4)	(21,169.6)	(26,088.2)	(27,272.6)	(28,019.2)
INGRESO NETO INTERNO	35,090.2	37,848.4	39,837.8	42,812.5	47,800.2	49,467.4	52,893.7	59,743.5	61,806.6	65,237.7
Agricultura	419.6	442.0	474.1	638.4	594.0	618.7	669.0	612.8	544.4	569.6
Manufactura	15,687.8	16,684.5	17,210.9	17,969.1	21,529.3	21,661.7	22,348.3	27,389.8	28,668.3	29,595.0
Minería (1)	28.1	30.0	30.6	34.0	34.8	33.9	41.4	44.5	39.8	40.4
Construcción por contrato	830.2	902.9	972.0	1,126.9	1,313.4	1,474.4	1,691.4	1,578.4	1,568.9	1,517.4
Transportación y otros servicios públicos (2)	2,193.0	2,359.7	2,521.1	2,690.5	2,784.2	2,631.7	2,968.1	3,158.5	3,364.0	3,516.3
Comercio	3,875.2	4,107.7	4,321.8	4,709.4	5,060.1	5,461.5	5,751.6	5,730.0	5,802.4	5,907.6
Finanzas, seguros y bienes raíces	4,294.2	4,735.2	5,077.0	5,772.5	6,250.7	6,742.9	8,263.8	9,251.8	9,402.4	10,647.4
Servicios	3,774.6	4,146.1	4,388.8	4,651.5	4,982.5	5,313.0	5,682.4	5,985.8	6,113.6	6,297.1
Gobierno	3,987.4	4,440.3	4,841.2	5,220.1	5,251.2	5,529.6	5,477.7	5,991.9	6,302.8	7,146.8
Estado Libre Asociado (3)	3,395.4	3,793.3	4,122.3	4,457.1	4,462.0	4,693.3	4,600.7	5,083.9	5,363.7	6,146.5
Municipios	592.0	647.0	719.0	763.0	789.1	836.3	877.0	908.0	939.1	1,000.3

r - Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.

() Cifras negativas.

(1) Minería incluye únicamente las canteras.

(2) Incluye estaciones de radio y televisión.

(3) Incluye las agencias regulares, la Universidad de Puerto Rico, la Corporación del Fondo del Seguro del Estado y la Autoridad de Carreteras y Transportación.

r - Revised figures.

p- Preliminary figures.

() Negative figures.

(1) Mining includes only quarries.

(2) Includes radio and television broadcasting stations.

(3) Includes regular agencies, the University of Puerto Rico, the State Insurance Fund Corporation, and the Highway and Transportation Authority.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLE 11 - DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO NETO POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL: AÑOS FISCALES
TABLE 11 - FUNCTIONAL DISTRIBUTION OF NET INCOME BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
INGRESO NETO TOTAL	22,040.5	23,653.4	24,853.9	25,968.1	28,824.4	29,907.7	32,610.4	34,581.6	35,508.8	38,229.1	TOTAL NET INCOME
Compensación a empleados	16,764.0	17,773.0	18,957.9	20,261.5	21,155.8	22,098.1	23,504.0	24,389.0	24,932.9	25,876.2	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad (1)	5,276.5	5,880.4	5,895.9	6,706.6	7,668.6	7,809.6	9,106.4	10,192.6	10,575.9	12,352.9	Proprietors' income (1)
Menos: Resto del mundo	(13,049.7)	(14,194.9)	(14,983.9)	(15,844.3)	(18,975.8)	(19,559.8)	(20,283.2)	(25,161.9)	(26,297.6)	(27,008.5)	Less: Rest of the world
Compensación a empleados	677.3	652.5	750.2	763.6	763.7	781.0	884.7	925.2	975.5	1,008.3	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	(13,727.0)	(14,857.4)	(15,734.1)	(16,607.9)	(19,739.5)	(20,340.8)	(21,167.9)	(26,087.0)	(27,273.2)	(28,016.8)	Proprietors' income
INGRESO NETO INTERNO	35,090.2	37,848.4	39,837.8	42,812.5	47,800.2	49,467.4	52,893.7	59,743.5	61,806.6	65,237.7	NET DOMESTIC INCOME
Compensación a empleados	16,086.7	17,110.4	18,207.4	19,497.8	20,392.1	21,317.2	22,619.5	23,463.9	23,957.4	24,867.9	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	19,003.5	20,737.9	21,630.1	23,314.5	27,408.0	28,150.4	30,274.3	36,279.6	37,849.2	40,369.8	Proprietors' income
Agricultura	419.6	442.0	474.1	638.4	594.0	618.7	669.0	612.8	544.4	569.6	Agriculture
Compensación a empleados	200.1	199.1	156.9	215.8	245.0	239.3	230.3	219.3	198.6	185.3	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	219.5	242.8	317.2	422.6	349.0	379.4	438.7	393.4	345.7	384.3	Proprietors' income
Manufactura	15,687.8	16,084.5	17,210.9	17,989.1	21,529.3	21,661.7	22,348.3	27,389.8	28,668.3	29,595.0	Manufacturing
Compensación a empleados	3,466.6	3,961.8	3,612.7	3,703.6	3,825.7	3,755.2	3,964.3	3,991.8	3,844.2	3,842.0	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	12,221.2	13,122.7	13,598.2	14,285.5	17,703.6	17,906.5	18,384.0	23,398.1	24,824.1	25,753.0	Proprietors' income
Construcción por contrato y minería	858.3	932.9	1,002.7	1,160.9	1,348.2	1,508.3	1,732.8	1,623.0	1,608.8	1,557.8	Contract construction and mining
Compensación a empleados	690.8	713.4	783.8	881.1	990.2	1,123.5	1,362.4	1,269.1	1,257.9	1,216.4	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	167.5	219.5	218.9	279.8	357.9	384.9	370.5	353.8	350.9	341.4	Proprietors' income
Transportación y otros servicios públicos	2,193.0	2,359.7	2,521.1	2,690.5	2,784.2	2,631.7	2,968.1	3,158.5	3,364.0	3,516.3	Transportation and other public utilities
Compensación a empleados	1,570.3	1,600.5	1,774.2	1,836.3	1,894.0	1,957.9	2,103.9	2,150.4	2,347.7	2,366.3	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	622.6	759.2	746.9	854.2	890.2	673.8	864.2	1,008.1	1,016.4	1,150.0	Proprietors' income
Comercio	3,875.2	4,107.7	4,321.8	4,709.4	5,060.1	5,461.5	5,751.6	5,730.0	5,802.4	5,907.6	Trade
Compensación a empleados	2,319.0	2,485.8	2,598.1	2,973.9	3,105.8	3,334.3	3,594.3	3,588.9	3,575.7	3,602.4	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	1,556.2	1,621.9	1,723.7	1,735.5	1,954.3	2,127.3	2,157.3	2,141.0	2,226.7	2,305.3	Proprietors' income
Finanzas, seguros y bienes raíces	4,294.2	4,735.2	5,077.0	5,772.5	6,250.7	6,742.9	8,263.8	9,251.8	9,402.4	10,647.4	Finance, insurance, and real estate
Compensación a empleados	1,152.3	1,148.0	1,247.8	1,298.4	1,439.1	1,517.5	1,790.0	1,838.1	1,895.5	1,922.9	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	3,141.9	3,587.2	3,829.1	4,474.1	4,811.6	5,225.4	6,473.8	7,413.7	7,506.9	8,724.6	Proprietors' income
Servicios	3,774.6	4,146.1	4,388.8	4,651.5	4,982.5	5,313.0	5,682.4	5,965.8	6,113.6	6,297.1	Services
Compensación a empleados	2,700.1	2,961.5	3,192.7	3,368.6	3,641.1	3,859.9	4,096.6	4,414.3	4,535.1	4,585.8	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	1,074.5	1,184.6	1,196.1	1,282.9	1,341.4	1,453.1	1,585.8	1,571.6	1,578.5	1,711.2	Proprietors' income
Gobierno (2)	3,987.4	4,440.3	4,841.2	5,220.1	5,251.2	5,529.6	5,477.7	5,991.9	6,302.8	7,146.8	Government (2)
Compensación a empleados	3,987.4	4,440.3	4,841.2	5,220.1	5,251.2	5,529.6	5,477.7	5,991.9	6,302.8	7,146.8	Employees' compensation
Ingresos procedentes de la propiedad	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	Proprietors' income

r - Cifras revisadas.
p - Cifras preliminares.
(1) Incluye la ganancia neta y el interés neto originado en todos los sectores industriales en Puerto Rico.
(2) Incluye Gobierno del E.L.A. y municipios.

Source: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.
Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 12 - INGRESO NETO INTERNO DE LA MANUFACTURA: AÑOS FISCALES
 TABLE 12 - NET MANUFACTURING DOMESTIC INCOME: FISCAL YEARS
 (En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
TOTAL	15,687.8	16,684.5	17,210.9	17,969.1	21,529.3	21,661.7	22,348.3	27,389.8	28,668.3	29,595.0
Alimentos y productos relacionados	2,421.9	2,325.5	1,772.2	1,687.9	1,687.1	1,500.5	1,513.3	1,571.5	1,678.0	1,652.3
Productos de tabaco	101.5	85.3	85.0	77.4	76.8	79.3	54.7	72.5	54.2	65.6
Productos textiles	43.6	38.0	43.2	41.3	37.7	30.4	18.8	30.6	30.6	4.5
Ropa y productos relacionados	480.1	578.0	604.1	571.2	554.6	557.7	558.2	533.8	484.4	337.4
Muebles y artículos de madera	55.4	61.4	64.6	69.0	65.1	69.7	80.2	74.5	80.1	77.9
Impresos y publicaciones	169.2	188.7	190.2	209.3	221.1	254.2	253.9	224.2	217.6	226.6
Productos químicos y derivados	8,449.5	9,347.0	9,804.9	10,639.0	13,762.0	13,302.1	13,815.5	16,909.1	17,915.2	19,211.7
Productos de piedra, arcilla y cristal	171.5	157.9	171.3	190.3	180.8	204.5	191.0	197.7	185.9	197.8
Maquinaria y productos metálicos	3,101.3	3,139.4	3,767.9	3,777.3	4,240.3	4,978.8	5,246.4	7,230.1	7,667.5	7,515.7
Productos de papel	68.8	71.8	75.8	81.7	83.1	87.6	80.6	85.7	79.5	71.6
Productos de cuero	168.1	180.3	173.2	196.3	158.9	130.3	113.3	86.5	59.7	43.3
Otra manufactura	457.2	511.3	458.7	428.4	461.9	466.5	422.3	373.7	215.6	190.5

r - Cifras revisadas.
 p- Cifras preliminares.

r- Revised figures.
 p- Preliminary figures.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social,
 Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning,
 Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLE 13 - INGRESO BRUTO AGRICOLA: AÑOS FISCALES
TABLE 13 - GROSS FARM INCOME: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ^r	2003 ^p
INGRESO BRUTO	670.7	687.1	664.7	701.2	707.4	713.9	721.4	715.8	743.3	756.2
Cosechas tradicionales	79.3	71.3	66.4	63.1	57.4	31.6	35.3	35.3	36.4	43.3
Café	65.2	59.1	57.4	56.9	53.8	30.5	34.2	35.0	36.0	43.3
Azúcar y mieles	14.1	12.1	9.0	6.2	3.6	1.1	1.1	0.3	0.4	---
Productos pecuarios	397.1	401.8	388.2	389.6	402.0	376.4	390.3	390.8	401.6	389.7
Leche	187.3	195.2	195.5	193.5	198.2	188.5	193.1	197.1	193.4	192.2
Huevos	21.8	22.7	21.0	19.2	21.7	11.5	12.0	12.7	15.8	15.4
Carne de res	42.0	37.1	27.5	29.5	42.9	40.1	32.9	33.0	41.7	41.2
Carne de cerdo	30.8	29.0	28.2	27.3	25.1	21.8	21.0	20.2	19.8	22.2
Aves	93.1	94.2	91.7	92.6	88.9	85.8	98.6	85.3	89.6	77.4
Cabros y otras carnes	2.9	2.5	2.7	2.5	1.9	2.2	2.3	4.4	3.7	3.8
Otros	19.3	21.0	21.6	25.0	23.4	26.5	30.3	38.1	37.6	37.5
Cambio en inventario de animale:	5.0	2.7	2.0	1.4	1.2	0.5	(3.2)	0.5	0.1	1.2
Legumbres	1.2	0.9	0.9	0.7	1.8	0.4	0.3	0.4	1.2	0.8
Frutas	29.3	25.5	29.6	33.1	36.4	32.7	39.0	33.4	31.6	35.6
Vegetales farináceos	44.3	57.9	52.6	50.2	62.5	46.2	93.5	77.6	67.7	76.7
Otros vegetales	23.0	22.5	23.3	24.3	22.5	24.9	30.2	26.9	27.4	33.7
Plantas ornamentales	20.9	21.5	30.0	33.0	34.0	26.0	30.0	34.1	37.5	43.6
Otros productos	70.5	83.0	71.7	105.8	89.5	175.2	106.2	116.8	139.8	131.6
GROSS INCOME										
Traditional crops										
Coffee										
Sugar and molasses										
Livestock products										
Milk										
Eggs										
Beef										
Pork										
Poultry										
Goats and other meats										
Others										
Change in livestock inventory										
Legumes										
Fruits										
Starchy vegetables										
Other vegetables										
Ornamental plants										
Other products										

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.
() Cifras negativas.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.
() Negative figures.

Fuente: Departamento de Agricultura, Oficina de Estadísticas Agrícolas.

Source: Department of Agriculture, Office of Agricultural Statistics.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLE 14 - RELACION ENTRE EL PRODUCTO BRUTO, EL INGRESO NETO Y EL INGRESO PERSONAL: AÑOS FISCALES
 (En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
PRODUCTO BRUTO	26,640.9	28,452.3	30,357.0	32,342.7	35,110.7	38,281.2	41,418.6	44,046.6	45,008.3	47,353.8
Menos: Depreciación	2,689.1	2,756.9	2,968.5	3,106.6	3,614.5	4,308.9	4,463.9	4,800.9	5,231.3	5,029.9
Igual a: Producto neto	23,951.8	25,695.4	27,388.5	29,236.1	31,496.2	33,924.6	36,954.7	39,245.7	39,777.0	42,323.9
Más: Subsidios	447.1	483.6	466.8	598.7	691.4	776.9	659.0	738.1	859.2	873.6
Menos: Contribuciones indirectas	2,606.5	2,784.4	2,900.8	3,047.7	3,253.8	3,493.2	3,532.9	3,613.6	3,650.5	3,824.0
Transferencias de empresas	440.9	444.2	553.0	583.6	848.2	771.4	884.9	1,071.9	1,144.2	1,078.7
Discrepancia estadística	(689.1)	(703.1)	(452.4)	(764.6)	(738.8)	529.2	585.3	717.4	332.6	65.6
IGUAL A: INGRESO NETO	22,040.5	23,653.4	24,853.9	26,968.1	28,824.4	29,907.7	32,610.4	34,581.6	35,508.8	38,229.1
Menos: Aportaciones a sistemas de seguridad social	2,883.9	3,077.8	3,321.7	3,459.7	3,713.3	3,750.8	3,978.5	4,206.1	4,257.4	4,427.5
Empleados	1,186.4	1,242.6	1,342.6	1,385.4	1,502.9	1,510.1	1,596.5	1,724.4	1,756.4	1,793.8
Patronos	1,697.5	1,835.2	1,979.1	2,074.3	2,210.4	2,240.7	2,382.0	2,481.7	2,501.1	2,633.7
Ganancias sin distribuir de corporaciones	500.4	661.4	485.9	543.9	904.3	711.1	1,081.3	2,082.0	2,517.4	3,870.4
Contribución sobre ingresos de corporaciones	1,121.3	1,323.4	1,364.4	1,440.7	1,527.4	1,536.8	1,781.9	1,696.8	1,706.1	1,777.0
Ganancias de empresas públicas	241.3	298.2	300.7	390.1	476.8	168.0	237.4	185.8	54.9	60.8
Interés recibido por el gobierno (1)	355.1	439.0	441.6	503.2	625.9	590.7	610.8	669.1	773.9	702.1
IGUAL A: INGRESO NETO QUE AFLUYE A LAS PERSONAS	16,938.6	17,853.6	18,939.6	20,630.5	21,576.7	23,150.3	24,920.5	25,741.8	26,199.1	27,391.3
Más: Pagos de transferencia Gobierno	7,469.3	7,897.5	8,845.6	9,863.9	10,540.3	11,495.0	11,735.9	12,871.9	13,709.1	14,315.9
E.L.A. y municipios	6,707.0	7,086.8	7,907.4	8,859.7	9,208.1	10,097.1	10,281.0	11,215.7	11,879.6	12,549.6
Federal	1,294.1	1,392.7	1,637.8	2,065.2	2,187.4	2,395.3	2,589.2	2,988.3	3,139.3	3,117.6
Estatales de E.E.U.U.	5,390.3	5,676.1	6,252.6	6,777.8	7,002.6	7,684.6	7,677.3	8,216.2	8,723.3	9,410.0
Empresas	22.6	18.0	17.0	16.7	18.1	17.2	14.5	11.2	17.0	22.0
Remesas personales	440.9	444.2	553.0	583.6	848.2	771.4	884.9	1,071.1	1,144.2	1,078.7
Otros no residentes	316.7	361.3	375.7	416.3	473.0	552.5	561.2	554.6	587.2	590.4
Interés pagado Gobierno (1)	4.7	5.3	9.4	4.3	11.0	74.1	8.8	30.6	98.1	97.1
Personas	1,455.7	1,626.5	2,128.9	2,168.9	2,223.3	1,969.2	2,199.3	2,465.7	2,316.6	1,931.5
Personas	101.4	103.0	67.5	105.8	34.8	11.2	(60.4)	126.6	156.4	146.7
Personas	1,354.2	1,523.5	2,061.4	2,063.1	2,188.4	1,958.0	2,259.7	2,339.1	2,160.2	1,784.8
IGUAL A: INGRESO PERSONAL	25,863.5	27,377.6	29,914.1	32,663.3	34,340.2	36,614.5	38,855.7	41,079.5	42,224.7	43,638.8

r- Cifras revisadas.
 p- Cifras preliminares.
 () Cifras negativas.
 (1) Incluye el Gobierno del E.L.A. y los municipios.

r- Revised figures.
 p- Preliminary figures.
 () Negative figures.
 (1) Includes Commonwealth government and municipalities.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 15- INGRESO PERSONAL: AÑOS FISCALES
TABLE 15 - PERSONAL INCOME: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
INGRESO PERSONAL	25,863.5	27,377.6	29,914.1	32,663.3	34,340.2	36,614.5	38,855.7	41,079.5	42,224.7	43,638.8
Compensación a empleados	16,764.0	17,773.0	18,957.9	20,261.5	21,155.8	22,098.1	23,504.0	24,389.0	24,932.9	25,876.2
Empresas	11,734.8	12,292.5	12,901.3	13,798.9	14,652.4	15,275.0	16,644.4	16,086.3	16,106.1	16,121.6
Gobierno	3,987.4	4,440.3	4,841.2	5,220.1	5,251.2	5,529.6	5,477.7	5,991.9	6,302.8	7,146.8
Personas e instituciones sin fines de lucro	364.5	377.7	465.1	478.9	488.5	512.5	497.3	550.4	567.1	599.0
Resto del mundo	677.3	662.5	750.2	763.6	763.8	781.0	884.7	925.2	975.5	1,008.3
Menos: Aportaciones a sistemas de seguridad social	2,883.9	3,077.8	3,321.7	3,459.7	3,713.3	3,750.8	3,978.5	4,206.1	4,257.4	4,427.5
Empleados	1,186.4	1,242.6	1,342.6	1,385.4	1,502.9	1,510.1	1,596.5	1,724.4	1,756.4	1,793.8
Patrones	1,697.5	1,835.2	1,979.1	2,074.3	2,210.4	2,240.7	2,382.0	2,481.7	2,501.1	2,633.7
Ingresos procedentes de la propiedad	4,514.2	4,784.9	5,432.3	5,997.5	6,357.4	6,772.1	7,594.3	8,024.6	7,840.2	7,874.2
Ganancia de empresas no incorporadas	1,666.6	1,768.0	1,953.1	2,119.0	2,130.1	2,241.4	2,306.9	2,311.2	2,319.6	2,475.0
Dividendos de corporaciones locales	78.7	88.9	94.0	102.2	112.2	157.3	167.7	187.3	201.8	229.6
Ingresos misceláneos y dividendos recibidos del exterior	12.7	8.8	6.3	10.1	12.1	12.7	14.8	17.6	16.4	13.3
Ganancia de personas por arrendamiento	1,322.4	1,386.2	1,453.2	1,836.7	1,731.1	2,140.7	2,541.7	3,030.8	3,248.7	3,561.4
Intereses recibidos por personas	1,433.7	1,533.0	1,925.7	1,929.5	2,371.9	2,220.1	2,563.4	2,477.5	2,053.8	1,594.9
Pagos de transferencia	7,469.3	7,897.5	8,845.6	9,863.9	10,540.3	11,495.0	11,735.9	12,871.9	13,709.1	14,315.9
Gobierno del E.L.A. y municipios	1,294.1	1,392.7	1,637.8	2,065.2	2,187.4	2,395.3	2,589.2	2,988.3	3,139.3	3,117.6
Gobierno federal	5,390.3	5,676.0	6,252.6	6,777.8	7,002.6	7,684.6	7,677.3	8,216.2	8,723.3	9,410.0
Gobiernos estatales de E.E.U.U.	22.6	18.0	17.0	16.7	18.1	17.2	14.5	11.2	17.0	22.0
Empresas	440.9	444.2	553.0	583.6	848.2	771.4	884.9	1,071.1	1,144.2	1,078.7
Otros no residentes	321.4	366.6	385.1	420.6	483.9	626.6	570.0	585.2	685.3	687.5
PERSONAL INCOME										
Employees' compensation										
Business										
Government										
Household and nonprofit institutions										
Rest of the world										
Less: Contributions for social insurance										
Employees										
Employers										
Proprietors' income										
Income of unincorporated enterprises										
Dividends of domestic corporations										
Miscellaneous income and dividends received from abroad										
Rental income of persons										
Personal interest income										
Transfer payments										
Commonwealth government and municipios										
Federal government										
U.S. state governments										
Business										
Other nonresidents										

r - Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.

r - Revised figures.
p- Preliminary figures.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 16 - ACTIVOS FINANCIEROS DE LAS PERSONAS: AÑOS FISCALES
TABLE 16 - PERSONAL FINANCIAL ASSETS: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
ACTIVOS FINANCIEROS, TOTAL	18,448.8	19,130.2	20,846.3	22,495.1	24,317.4	24,511.4	26,012.1	28,786.5	31,112.5	34,944.5	FINANCIAL ASSETS, TOTAL
Depósitos en bancos comerciales (1)	8,193.3	10,768.3	11,853.6	12,874.2	14,110.5	14,528.1	15,475.6	17,268.9	18,592.2	21,124.0	Deposits in commercial banks (1)
Ahorro en bancos federales de ahorro (2)	2,685.9	115.6	163.0	245.3	253.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	Savings in federal saving banks (2)
Ahorros en la Asociación de Empleados del Estado Libre Asociado	834.2	894.6	956.5	1,020.0	1,045.5	1,120.0	1,145.0	1,194.0	1,292.0	1,352.0	Savings in the Puerto Rico Commonwealth Employees' Association
Ahorros en cooperativas locales	2,828.2	3,017.1	3,311.9	3,634.9	3,697.4	4,202.1	4,273.3	4,365.5	4,843.4	5,649.3	Savings in local cooperatives
Ahorros en cooperativas federales	207.3	216.3	245.3	264.1	284.9	316.4	345.6	389.1	406.6	446.9	Savings in federal cooperatives
Reservas en fondos públicos de pensiones	2,739.3	2,997.1	3,133.5	3,405.0	3,695.4	3,392.8	3,795.4	4,542.9	4,882.9	5,258.7	Reserves in public pension funds
Reservas en compañías de seguros de vida	960.6	1,121.2	1,182.5	1,051.6	1,229.8	952.0	977.2	1,026.1	1,095.4	1,113.6	Reserves in life insurance companies

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

(1) Desde 1983 se incluyen depósitos en compañías de fideicomiso con poderes de l

(2) Desde 1995 se incluyen sólo dos bancos federales de ahorro. Estos pasaron a s

bancos comerciales en 1999.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social,
Subprograma de Análisis Económico.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

(1) Since 1983 deposits in trust companies with banking powers have been included.

(2) Since 1995 only two federal saving banks are included. They became commercial banks in 1999.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning,
Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 17 - DEUDA DE LOS CONSUMIDORES: AÑOS FISCALES
TABLE 17 - CONSUMERS' DEBT: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002r	2003p
DEUDA DE LOS CONSUMIDORES, TOTAL	10,975.3	12,275.1	13,389.7	15,300.2	16,005.5	16,118.0	17,171.6	17,408.5	18,151.4	CONSUMERS' DEBT, TOTAL
Bancos comerciales (1)	3,865.1	5,585.1	5,794.0	5,914.7	6,019.6	5,767.6	6,409.0	6,078.6	5,688.7	Commercial banks (1)
Compañías de préstamos personales pequeños	1,305.2	1,386.5	1,864.2	2,010.4	2,008.0	1,431.1	1,188.3	1,130.8	1,109.2	Small personal loans companies
Bancos federales de ahorro (2)	1,119.9	16.9	19.7	17.0	21.5	0.0	0.0	0.0	0.0	Federal saving banks (2)
Asociación de Empleados del Estado Libre Asociado de Puerto Rico	773.8	826.3	892.9	955.2	973.1	980.0	1,017.0	1,021.0	1,078.0	Puerto Rico Commonwealth Employees' Association
Cooperativas federales de ahorro y crédito	149.2	166.6	189.9	211.0	226.5	240.0	259.1	279.4	288.0	Federal credit and saving unions
Cooperativas locales de ahorro y crédito	1,760.4	2,087.1	2,303.7	2,603.8	2,685.3	3,120.1	3,201.9	3,218.1	3,619.8	Local credit and saving unions
Fondos públicos de pensiones	425.7	449.0	473.7	527.1	548.8	580.7	591.6	621.8	648.4	Pension public funds
Compañías de seguros	107.0	121.8	125.0	95.5	102.7	120.3	135.9	142.4	149.0	Insurance companies
Compañías de venta condicional	943.6	1,065.2	1,094.4	2,276.1	2,690.8	3,149.5	3,624.7	3,889.7	4,043.5	Installment sale companies
Cuentas de crédito rotativas y a plazo diferido (3)	486.9	520.1	581.4	617.8	634.8	640.5	601.1	608.6	610.0	Revolving credit cards and deferred installments (3)
Student Loan Marketing Association	38.5	40.5	50.8	71.6	94.4	88.2	143.0	169.0	173.9	Student Loan Marketing Association

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

(1) Desde 1983 se incluyen los préstamos en compañías de fideicomiso con poderes de banco. Para los años desde el 1997 al 1999 los datos reflejan cambios debido a disminuciones en los balances acumulados y a reclasificaciones de préstamos personales a préstamos hipotecarios.

(2) Desde 1995 se incluyen sólo dos bancos federales de ahorro. Estos pasaron a ser bancos comerciales en 1999.

(3) No incluye todas las tarjetas de crédito.

Fuente: Comisionado de Instituciones Financieras, Asociación de Empleados del AEELA, National Credit Union Administration, Corporación de Seguro de Acciones y Depósitos de Cooperativas de Ahorro y Crédito (PROSAD COOP), Sistemas de Retiro de la Autoridad de Energía Eléctrica, ELA, Maestros y de la Universidad de Puerto Rico.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

(1) Since 1983 the loans in trust companies with banking powers have been included. For years 1997 to 1999, there are changes in these figures due to lower accrued balances and changes in classification of personal loans to mortgage loans.

(2) Since 1995 only two federal saving banks are included. They became commercial banks in 1999.

(3) Does not include all credit cards.

Source: Office of the Commissioner of Financial Institutions, Puerto Rico Commonwealth Employees' Association, National Credit Union Administration, Share and Deposits Insurance Corporation for Cooperative Saving and Credit Union (PROSAD-COOP), and Employee's Retirement Systems of the Electric Power Authority, Commonwealth, Teachers, and the University of Puerto Rico.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLE 18 - BALANZA DE PAGOS: AÑOS FISCALES
TABLE 18 - BALANCE OF PAYMENTS: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
Ventas de artículos y servicios	28,368.8	30,717.4	30,604.8	32,016.0	37,805.6	41,597.0	46,148.4	55,444.8	55,795.6	62,742.6	Sales of goods and services
Mercancía ajustada	23,849.2	26,046.5	25,675.5	26,930.1	32,510.6	36,565.0	40,345.7	49,038.9	49,610.1	56,301.0	Merchandise, adjusted
Transportación	659.6	691.1	730.0	748.1	755.4	667.7	640.1	636.0	506.9	495.5	Transportation
Gastos de visitantes	1,728.3	1,827.6	1,898.3	2,046.3	2,232.9	2,138.5	2,387.9	2,728.1	2,486.4	2,676.6	Visitors' expenditures
Rendimientos de capital	1,034.8	1,041.2	1,187.7	936.8	1,086.9	1,048.7	1,017.6	1,098.7	995.9	1,007.8	Income on investments
Gastos netos de funcionamiento de las agencias federales en Puerto Rico	744.2	740.0	770.8	809.8	775.1	792.8	903.1	953.9	1,018.9	1,153.2	Net operating expenditures of federal agencies in Puerto Rico
Servicios misceláneos	352.8	371.1	432.6	495.0	524.9	644.3	654.1	989.2	1,177.4	1,108.5	Miscellaneous services
Compras de artículos y servicios	37,996.0	41,328.7	42,576.5	45,543.3	51,004.3	57,062.1	60,256.1	68,869.8	69,261.6	76,196.9	Purchases of goods and services
Mercancía ajustada	19,861.7	21,833.4	22,028.7	24,195.5	26,375.2	31,921.2	34,084.3	37,394.7	36,740.7	42,512.8	Merchandise, adjusted
Transportación	1,523.2	1,621.9	1,674.2	1,701.6	1,654.6	1,761.7	1,876.4	1,948.2	1,849.2	2,067.5	Transportation
Gastos de viaje	796.8	833.4	820.8	866.6	874.0	814.5	931.0	1,003.5	928.2	985.2	Travel expenditures
Rendimientos de capital	14,761.8	15,898.6	16,921.8	17,544.8	20,826.4	21,389.5	22,185.5	27,185.8	28,269.1	29,024.6	Income on investments
Servicios misceláneos	1,052.4	1,141.4	1,131.1	1,232.8	1,274.0	1,175.2	1,179.0	1,337.7	1,474.4	1,606.8	Miscellaneous services
Saldo de las transacciones en artículos y servicios	(9,627.2)	(10,611.2)	(11,881.7)	(13,527.3)	(13,118.6)	(15,205.2)	(14,107.7)	(13,425.0)	(13,466.0)	(13,454.4)	Balance on goods and services transactions
Interés neto del Gobierno del E.L.A. y los municipios	(197.7)	(202.4)	(219.4)	(234.9)	(251.7)	(291.5)	(280.3)	(332.6)	(416.2)	(421.0)	Net interest of the Commonwealth government and municipalities
Transferencias unilaterales, netas	5,614.5	5,960.4	6,487.0	7,154.1	7,456.4	9,009.4	8,484.2	9,021.4	9,791.5	10,257.3	Unilateral transfers, net
Remesas privadas	189.3	234.7	238.5	278.2	312.3	368.3	413.6	401.8	457.8	474.6	Private remittances
Gobierno federal	5,254.1	5,570.2	6,042.9	6,591.9	6,905.0	8,197.0	7,447.0	7,885.6	8,600.4	9,316.5	Federal government
Individuos y otros	1,678.8	1,790.7	1,797.3	1,870.4	1,936.9	2,638.8	2,173.9	2,202.2	2,470.0	2,489.5	Commonwealth government
Gobiernos estatales de E.E.U.U.	3,575.3	3,779.5	4,245.6	4,721.5	4,968.1	5,558.1	5,273.1	5,683.4	6,190.4	6,827.0	Individuals and others
Otros no residentes	16.4	12.9	12.1	12.7	14.0	12.4	9.8	5.8	5.8	(53.2)	U.S. state governments
	154.6	142.6	193.4	271.3	325.0	491.8	613.9	728.2	705.0	519.4	Other nonresidents
Balance en artículos y servicios: intereses del Gobierno del E.L.A. y los municipios; y transferencias unilaterales	(4,210.5)	(4,853.3)	(5,614.1)	(6,608.1)	(5,914.0)	(6,407.3)	(5,003.7)	(4,736.2)	(4,090.7)	(3,618.0)	Balance on goods and services: interest of the Commonwealth government and municipal and unilateral transfers
Movimientos netos de capital, total	914.1	(389.0)	1,017.0	(1,578.4)	5,513.3	2,947.8	2,517.3	6,558.1	526.3	(776.9)	Net capital movements, total
Aumento neto (+) o disminución neta (-) en las inversiones del exterior en Puerto F	2,502.4	654.3	2,140.2	1,310.4	7,304.1	4,842.0	2,784.3	3,496.4	10,489.3	3,588.2	Net increase (+) or net decrease (-) in external investments in Puerto Rico
A largo plazo (1)	860.4	3,039.4	806.4	2,827.4	831.8	723.2	1,650.2	2,788.6	1,089.3	1,089.3	Long-term (1)
A corto plazo	1,642.1	300.9	(899.2)	503.9	4,476.7	4,010.3	2,061.0	1,846.2	7,700.7	2,489.9	Short-term
Aumento neto (-) o disminución neta (+) en las inversiones de Puerto Rico en el ex	(1,588.4)	(1,043.3)	(1,123.2)	(2,888.7)	(1,790.8)	(1,894.2)	(207.0)	3,061.7	(9,963.1)	(4,435.1)	Net increase (-) or net decrease (+) in Puerto Rican investments abroad
A largo plazo	(794.3)	(763.8)	(1,784.4)	(1,336.6)	(1,108.4)	(500.0)	66.9	1,525.6	(1,862.5)	1,139.0	Long-term
A corto plazo	(794.1)	(279.6)	661.2	(1,552.1)	(682.4)	(1,394.2)	(333.9)	1,536.1	(8,100.6)	(5,474.1)	Short-term
Transacciones desconocidas	3,296.5	5,242.3	4,597.1	8,106.4	400.7	3,459.5	3,386.4	(1,821.9)	3,564.4	4,394.9	Unknown transactions

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

(1) Desde el año fiscal 1983 no se incluyen las inversiones directas netas.

(-) Cifras negativas.

Nota: Una cifra positiva indica la creación de un crédito o un ingreso neto percibido del exterior; una cifra negativa indica la creación de un débito o un egreso neto remitido al exterior.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

(1) Since 1983, the net direct investments are not included.

(-) Negative figures.

Note: A positive figure indicates the creation of a credit or net inflow of funds; a negative figure indicates the creation of a debit or a net outflow of funds.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 19 - NUMERO Y GASTOS DE VISITANTES EN PUERTO RICO: AÑOS FISCALES
TABLE 19 - NUMBER AND EXPENDITURES OF VISITORS IN PUERTO RICO: FISCAL YEARS

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
NUMERO DE VISITANTES, TOT. (En miles)	4,022.6	4,086.6	4,110.2	4,349.7	4,670.8	4,221.3	4,566.0	4,907.8	4,364.1	4,402.3
Turistas	3,042.4	3,130.7	3,065.1	3,241.8	3,396.1	3,024.1	3,341.4	3,551.2	3,087.1	3,238.4
En hoteles (1)	697.2	809.5	861.6	942.4	1,013.8	1,042.0	1,050.1	1,186.8	1,147.8	1,239.2
En otros sitios (2)	2,345.2	2,321.2	2,203.4	2,299.4	2,382.4	1,982.1	2,291.3	2,364.4	1,939.3	1,999.2
Excursionistas (3)	980.2	955.9	1,045.1	1,107.9	1,274.7	1,197.2	1,224.6	1,356.6	1,277.0	1,163.9
GASTOS DE VISITANTES, TOT. (En millones de dólares)	1,728.3	1,827.6	1,898.3	2,046.3	2,232.9	2,138.5	2,387.9	2,728.1	2,486.4	2,676.6
Turistas	1,661.6	1,762.0	1,822.9	1,962.1	2,130.4	2,037.1	2,278.6	2,596.5	2,357.3	2,549.4
En hoteles (1)	609.5	698.2	767.5	842.3	939.5	1,000.2	1,007.9	1,167.5	1,132.4	1,236.1
En otros sitios (2)	1,052.1	1,063.7	1,055.4	1,119.7	1,190.8	1,036.9	1,270.8	1,428.9	1,225.0	1,313.3
Excursionistas (3)	66.7	65.6	75.4	84.2	102.5	101.3	109.3	131.7	129.1	127.2
NUMERO Y GASTOS DE TURISTAS										
Estados Unidos										
Número de turistas	2,117.1	2,246.8	2,211.3	2,443.9	2,544.4	2,265.0	2,479.4	2,616.2	2,212.9	2,454.3
Gastos	1,156.3	1,264.5	1,315.2	1,480.3	1,596.5	1,526.5	1,690.8	1,913.7	1,689.8	1,932.8
Países extranjeros										
Número de turistas	896.0	852.3	827.5	767.3	826.5	740.0	840.6	916.2	856.7	767.8
Gastos	489.4	479.7	492.2	463.2	518.0	497.7	573.3	669.0	654.2	603.8
Islas Vírgenes										
Número de turistas	29.3	31.6	26.2	30.5	25.2	19.1	21.4	18.8	17.5	16.2
Gastos	16.0	17.8	15.6	18.5	15.9	12.9	14.6	13.8	13.4	12.8

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.
(1) Incluye paradores.
(2) Incluye pensiones.
(3) Visitantes en barcos cruceros y militares en licencia.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.
(1) Includes paradores.
(2) Includes guest houses.
(3) Visitors on cruise ships and transient military personnel.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 20 - GASTOS NETOS DE FUNCIONAMIENTO DE LAS AGENCIAS FEDERALES EN PUERTO RICO: AÑOS FISCALES
 TABLE 20 - NET OPERATING EXPENDITURES OF FEDERAL AGENCIES IN PUERTO RICO: FISCAL YEARS
 (En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
TOTAL	744.2	740.0	770.8	809.8	775.1	792.8	903.1	953.9	1,018.9	1,153.2	TOTAL
Agencias para la defensa nacional	401.8	378.2	408.1	416.9	383.7	396.2	455.8	496.5	528.8	631.9	National defense agencies
Departamento de Asuntos del Veterano	163.8	165.6	178.6	209.9	214.6	224.4	241.2	271.3	276.0	295.3	Department of Veterans' Affairs
Departamento de la Defensa	238.1	212.6	229.5	207.0	169.1	171.8	214.6	225.2	252.9	336.6	Department of Defense
Otras agencias	342.3	361.7	362.7	392.9	391.4	396.6	447.3	457.4	490.0	521.3	Other agencies
Administración de Pequeños Negocios	2.9	2.9	3.9	4.8	3.0	8.3	3.3	4.7	3.7	3.7	Small Business Administration
Administración de Servicios Generales	8.1	8.5	9.5	6.9	4.9	3.6	4.2	7.0	8.0	7.8	General Services Administration
Departamento de Agricultura	49.1	48.3	35.6	45.6	35.7	33.2	33.8	37.7	42.0	40.2	Department of Agriculture
Departamento de Comercio	2.2	2.4	2.6	2.7	3.3	3.6	26.8	7.3	2.9	5.0	Department of Commerce
Departamento de Justicia	44.7	48.5	54.8	57.0	65.8	76.0	81.2	75.1	73.2	84.6	Department of Justice
Departamento de lo Interior	3.7	4.4	4.8	7.3	7.7	5.4	6.9	9.0	7.4	6.2	Department of the Interior
Departamento de Salud											Department of Health
y Servicios Humanos	33.1	34.9	37.2	33.4	37.5	25.1	29.4	43.9	44.7	50.3	and Human Services
Departamento del Tesoro	41.5	59.8	47.1	56.7	53.6	56.9	62.8	62.4	82.0	99.1	Department of the Treasury
Departamento del Trabajo	1.4	1.5	1.5	0.7	0.7	0.1	0.5	(0.3)	(0.4)	0.2	Department of Labor
Departamento de Transportación (1)	34.1	36.3	37.5	44.0	46.7	49.8	57.8	63.4	68.5	69.8	Department of Transportation (1)
Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano	5.5	5.3	4.9	4.9	4.5	5.0	5.7	5.8	7.2	6.3	Department of Housing and Urban Development
Servicio Postal	89.6	84.1	92.4	95.7	100.1	107.4	108.2	111.5	108.1	103.2	Postal Service
Otras agencias	26.4	24.9	30.7	33.2	27.8	22.2	26.8	29.7	42.7	44.9	Other agencies

r- Cifras revisadas.
 p- Cifras preliminares.
 (1) Incluye a la Agencia Federal de Aviación.
 Nota: La contribución del gobierno federal a sistemas de seguridad social está incluida dentro de los gastos de cada una de las agencias.

r- Revised figures.
 p- Preliminary figures.
 (1) Includes the Federal Aviation Agency.
 Note: Federal government contribution to social insurance systems is included within the expenditures of each of the agencies.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.
 Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 21 - TRANSFERENCIAS ENTRE PUERTO RICO Y EL GOBIERNO FEDERAL, GOBIERNOS ESTATALES Y OTROS NO RESIDENTES: AÑOS FISCALES
 TABLE 21 - TRANSFERS BETWEEN PUERTO RICO AND THE FEDERAL GOVERNMENT, STATE GOVERNMENTS, AND OTHER NONRESIDENTS: FISCAL YEARS
 (En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
TOTAL DE RECIBOS											TOTAL RECEIPTS
Gobierno federal, total	5,956.9	6,236.4	6,803.8	7,399.0	7,758.3	8,627.2	8,659.4	9,316.9	9,852.0	10,373.8	Federal government, total
Transferencias a individuos	5,630.4	5,911.6	6,518.5	7,076.5	7,364.0	8,057.2	7,965.8	8,527.9	9,074.7	9,763.9	Transfers to individuals
Beneficios a veteranos	414.0	440.0	454.6	483.7	494.7	479.4	490.9	489.8	518.6	513.6	Veterans' benefits
Beneficios de Medicare	570.4	661.3	941.2	1,164.1	1,116.9	1,112.4	1,195.9	1,261.7	1,432.9	2,044.9	Medicare benefits
Beneficios de Seguro Social	2,721.9	2,911.9	3,100.8	3,281.9	3,472.1	3,556.2	3,862.6	4,335.8	4,643.0	4,644.3	Social Security benefits
Becas	378.6	312.5	284.4	289.4	351.4	291.4	303.5	324.8	377.9	415.6	Scholarships
Subsidio de intereses sobre préstamos a estudiantes	3.5	3.6	4.2	5.2	5.4	8.2	10.0	11.8	14.1	12.5	Student loan interest subsidies
Pensiones del sistema federal de retiro	120.0	124.5	127.0	130.6	132.1	138.0	159.8	166.0	172.5	181.0	United States civil service retirement pensions
Ayuda para la vivienda	275.6	267.6	379.4	383.1	428.8	258.1	561.7	562.4	518.2	520.3	Housing assistance
Asistencia Nutricional	994.9	1,062.6	1,071.3	1,087.2	1,109.3	1,087.6	1,193.4	1,207.8	1,194.0	1,236.9	Nutritional Assistance
Ayuda para familias en áreas de desastre	----	----	----	62.7	----	870.3	27.6	0.5	----	----	Assistance to families on disaster areas
Transferencias a instituciones privadas sin fines de lucro (1)	44.4	53.7	56.6	54.7	55.7	56.6	57.6	58.6	75.7	66.0	Transfers to private non profit institutions (1)
Cancelaciones de préstamos	8.9	a/	0.0	0.0	8.8	6.1	5.1	2.3	1.3	2.3	Cancellation of loans
Indemnización por muerte e incapacidad	a/	a/	a/	----	----	1.9	----	----	2.2	----	Death and disability indemnization
Subsidios a industrias	98.3	74.0	99.1	133.7	188.7	191.0	97.6	106.4	124.4	126.5	Subsidies to industries
Sector gubernamental	81.8	69.6	93.5	126.9	180.6	123.8	95.9	105.2	124.0	125.9	Government sector
Sector privado, Workforce Investment Act (2)	16.5	4.4	5.6	6.8	8.0	67.1	1.7	1.1	0.4	0.6	Private sector, Workforce Investment Act (2)
Gobiernos estatales de E.E.U.U.	22.6	18.0	17.0	16.7	18.1	17.2	14.5	11.2	17.0	22.0	U.S. state governments
Otros no residentes	303.9	306.8	268.3	305.8	376.2	552.9	679.1	777.8	760.2	587.9	Other nonresidents

(Continúa - Continue)

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 21 - TRANSFERENCIAS ENTRE PUERTO RICO Y EL GOBIERNO FEDERAL, GOBIERNOS ESTATALES Y OTROS NO RESIDENTES: AÑOS FISCALES (CONT.)
 TABLE 21 - TRANSFERS BETWEEN PUERTO RICO AND THE FEDERAL GOVERNMENT, STATE GOVERNMENTS, AND OTHER NONRESIDENTS: FISCAL YEARS (CONT.)
 (En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
TOTAL DE PAGOS											TOTAL PAYMENTS
Gobierno federal, total	2,210.6	2,301.4	2,352.6	2,393.5	2,551.1	2,565.0	2,762.6	2,899.5	2,988.3	3,080.6	Federal government, total
Transferencias de individuos	1,002.6	1,051.7	1,129.0	1,158.4	1,231.0	1,237.1	1,326.1	1,407.9	1,444.0	1,470.3	Transfers from individuals
Derechos por pasaporte	1.4	1.7	1.8	2.7	2.2	2.3	2.4	2.4	2.2	3.2	Passport fees
Aportación al Medicare	141.9	161.6	166.8	164.9	172.7	181.7	190.9	205.4	227.0	227.4	Medicare contribution
Aportaciones de los empleados a sistemas de seguridad social	859.4	888.4	960.4	990.8	1,056.1	1,053.2	1,132.8	1,200.1	1,214.8	1,239.7	Employees' contribution to social security systems
Primas al seguro de vida por servicio nacional	1.6	1.6	1.6	1.6	1.8	1.8	1.7	1.7	1.7	1.6	Premiums on national services life insurance
Aportación al sistema federal de retiro	36.4	36.9	39.3	34.7	34.5	40.9	42.7	55.7	56.5	66.2	Contribution to U. S. Civil Service retirement fund
Aportación al Seguro Social	806.5	836.5	905.9	941.3	1,005.4	996.2	1,073.8	1,128.5	1,123.8	1,134.9	Contribution to Social Security
Aportación al seguro de salud y de vida	14.8	13.4	13.5	13.2	14.3	14.3	14.6	14.2	32.8	37.0	Contribution to life and health insurance
Transferencias de industrias	31.6	49.3	37.2	47.9	44.8	47.2	51.5	51.8	59.2	53.9	Transfers from industries
Aportación al seguro por desempleo	210.8	184.3	190.8	202.5	217.2	215.6	234.0	232.7	227.7	228.3	Unemployment insurance contribution
Aportaciones de los patronos a sistemas de seguridad social	810.1	846.9	916.0	946.2	1,002.9	999.1	1,081.2	1,152.1	1,153.5	1,184.4	Employers' contribution to social security systems
Aportación al sistema federal de retiro	36.4	36.9	39.3	34.7	34.5	40.9	42.7	55.7	56.5	66.2	Contribution to U. S. Civil Service retirement fund
Aportación al Seguro Social	744.0	778.7	844.7	875.9	932.6	922.5	999.6	1,057.9	1,074.9	1,074.9	Social Security contribution
Aportación al seguro de salud y de vida	29.7	31.3	32.0	35.7	35.8	35.7	38.9	38.5	39.7	43.3	Contribution to life and health insurance
Gobiernos estatales de E.E.U.U.	6.1	5.1	4.9	4.0	4.1	4.8	4.7	5.4	48.7	75.2	U.S. state governments
Otros no residentes	149.3	164.2	74.8	34.5	51.1	61.1	65.2	49.6	55.3	68.5	Other nonresidents
Balance neto, total	3,746.3	3,935.0	4,451.2	5,005.5	5,207.2	6,062.3	5,896.8	6,417.4	6,863.7	7,293.2	Net balance, total
Gobierno federal	3,575.3	3,779.5	4,245.6	4,721.5	4,868.1	5,558.1	5,273.1	5,683.4	6,190.4	6,827.0	Federal government
Gobiernos estatales de E.E.U.U.	16.4	12.9	12.1	12.7	14.0	12.4	9.8	5.8	(31.7)	(53.2)	U.S. state governments
Otros no residentes	154.6	142.6	193.4	271.3	325.0	491.8	613.9	728.2	705.0	519.4	Other nonresidents

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

a/ Menos de \$50,000.

(1) Las transferencias a instituciones privadas sin fines de lucro conceptualmente se consideran transferencias a personas.

(2) Hasta agosto de 1998 las cifras correspondieron al Job Training Partnership Act.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

a/ Less than \$50,000.

(1) Conceptually, transfers to private nonprofit institutions are considered transfers to individuals.

(2) Up to August 1998 the figures correspond to the Job Training Partnership Act.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.
 Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 22 - APORTACIONES FEDERALES AL GOBIERNO DEL E.L.A.: AÑOS FISCALES
 TABLE 22 - FEDERAL GRANTS TO THE COMMONWEALTH GOVERNMENT: FISCAL YEARS
 (En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
TOTAL	1,678.8	1,790.7	1,797.3	1,870.4	1,936.9	2,638.8	2,173.9	2,202.2	2,470.0	2,489.5
Gobierno del E.L.A.	959.3	1,068.7	1,140.1	1,367.3	1,335.2	1,355.2	1,539.7	1,562.6	1,717.7	1,757.8
Administración de Fomento Económico (1)	---	a/	a/	a/	a/	---	---	---	---	---
Administración de Servicios de Salud Mental y Contra la Adicción (2)	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Autoridad de Carreteras y Transportación	90.0	90.8	100.7	126.7	131.5	194.5	186.8	179.8	168.1	98.5
Comisión para Seguridad en el Tránsito	1.5	1.5	1.5	1.9	2.4	2.4	2.4	2.6	2.6	3.9
Compañía de Parques Nacionales (4)	a/	a/	a/	a/	a/	---	---	---	---	---
Departamento de Agricultura	9.1	8.3	7.7	5.9	0.6	0.8	6.8	2.1	2.3	2.8
Departamento de Educación	455.7	524.6	573.7	562.0	536.1	443.6	454.3	493.9	532.0	608.6
Departamento de la Familia (5)	200.3	203.9	205.9	208.8	211.6	214.5	231.1	231.1	231.1	249.9
Departamento de Justicia	3.0	2.2	2.6	1.8	1.7	1.7	2.2	1.7	1.7	1.7
Departamento de Recreación y Deportes	---	---	---	---	0.5	0.5	0.5	---	---	---
Departamento de Recursos Naturales	4.6	4.8	5.7	9.9	5.3	5.3	5.3	8.0	5.6	6.7
Departamento de Salud	96.3	125.1	127.6	330.2	317.5	353.5	503.8	523.2	640.9	623.6
Departamento del Trabajo y Recursos Humanos	28.2	31.8	34.4	30.4	42.5	48.4	44.7	32.7	41.1	31.9
Departamento de Transportación y Obras Públicas	0.5	1.7	2.0	2.1	0.4	0.8	2.2	2.2	1.8	1.5
Guardia Nacional de Puerto Rico	6.3	6.5	7.6	5.8	6.8	10.0	9.5	10.1	13.3	12.6
Instituto de Cultura Puertorriqueña	---	---	---	0.4	0.4	0.9	0.3	0.3	0.3	0.3
Junta de Calidad Ambiental	4.2	4.7	5.0	5.7	5.4	5.0	5.2	6.2	5.4	4.8
Junta de Planificación	a/	0.2	0.2	0.2	a/	0.5	0.5	0.7	0.7	0.7
Oficina de Asuntos de la Juventud	2.3	2.3	1.6	1.7	1.7	1.8	2.4	1.7	1.7	1.3
Oficina del Comisionado de Asuntos Municipales	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.3	1.3	1.1	1.2	1.2
Oficina de la Defensa Civil	0.9	1.7	1.7	1.8	1.9	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Policía de Puerto Rico	3.2	4.6	10.3	16.6	15.3	15.3	17.2	9.6	15.0	43.8
Universidad de Puerto Rico (3)	28.1	28.5	28.8	29.2	23.0	26.5	27.7	27.7	27.7	27.8
Otras agencias	23.6	24.3	21.7	24.7	28.8	26.0	33.5	26.0	23.1	34.2

(Continúa - Continue)

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 22 - APORTACIONES FEDERALES AL GOBIERNO DEL E.L.A.: AÑOS FISCALES (CONT.)
TABLE 22 - FEDERAL GRANTS TO THE COMMONWEALTH GOVERNMENT: FISCAL YEARS (CONT.)
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
Empresas públicas	277.5	274.4	224.9	75.5	71.5	53.8	85.6	98.6	101.8	93.5
Administración de Derecho al Trabajo	70.6	68.5	---	---	---	---	---	---	---	---
Administración de Facilidades y Servicios de Salud	139.5	146.5	145.7	---	---	---	---	---	---	---
Autoridad de Acueductos y Alcantarillados	18.6	17.8	27.3	19.8	14.8	14.3	39.7	50.7	64.2	51.8
Autoridad de Energía Eléctrica	0.1	0.4	0.3	0.0	0.1	---	---	---	---	---
Autoridad Metropolitana de Autobuses	9.5	8.9	15.8	17.3	11.1	7.8	8.4	12.3	17.4	19.1
Autoridad de los Puertos	15.3	8.8	12.0	16.8	18.3	8.8	12.3	10.0	5.3	10.7
Compañía de Fomento Industrial	---	---	---	---	---	---	0.2	2.1	1.5	1.2
Estación Experimental Agrícola	4.3	4.9	4.1	4.3	6.0	4.7	5.7	4.3	4.5	4.7
Servicio de Extensión Agrícola	8.0	8.2	9.2	6.6	10.5	7.4	8.4	8.4	8.6	5.8
Otras empresas	11.6	10.5	10.5	10.6	10.7	10.8	10.8	10.9	0.3	0.3
Municipios	163.0	173.5	183.5	200.2	229.5	241.5	260.4	248.7	284.4	291.3
Acción Comunal	5.4	15.6	16.0	13.9	18.6	17.8	12.3	26.0	24.7	19.7
Desarrollo Comunal	106.6	101.9	96.6	112.8	131.5	132.8	137.0	140.3	151.5	147.5
Head Start	28.9	34.2	35.6	28.9	28.5	33.9	39.7	24.7	33.6	24.9
Recursos Humanos, Workforce Investment Act (6)	10.8	14.1	18.0	18.1	19.3	22.7	32.5	24.4	30.6	53.1
Otros programas	11.2	7.7	17.4	26.4	31.6	34.4	38.8	33.4	44.0	46.1
Fondo en Fideicomiso del Seguro por Desempleo	256.2	260.8	235.7	214.8	287.7	266.6	224.3	236.0	315.6	313.8
Programa de Comedores Escolares	13.1	12.7	12.3	12.5	12.4	11.2	9.2	12.2	10.9	9.2
Fondos de la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA)	9.7	0.6	0.8	0.1	0.5	710.5	54.7	44.1	39.7	23.8

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

a/ Menos de \$50,000.

(1) A partir 1999, la Administración de Fomento Económico se fusionó a la compañía de Fomento Industrial.

(2) Hasta el 1993 se conoció como el Departamento de Servicios Contra la Adicción.

(3) Se considera parte del Gobierno del E.L.A. para efecto de las cuentas nacionales.

(4) Creado en el 2001 mediante la fusión entre la Compañía de Fomento Recreativo y el Fideicomiso de Parques Nacionales.

(5) Hasta el 1995 se conoció como el Departamento de Servicios Sociales.

(6) Hasta agosto de 1998 las cifras correspondieron al Job Training Partnership Act.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

a/ Less than \$50,000.

(1) From 1999, the Economic Development Administration merged into the Industrial Development Company.

(2) Up to 1993, known as the Department of Anti-Addiction Services.

(3) Considered as part of the Commonwealth government for national accounts purposes.

(4) Created in 2001 by the merger between the Recreation Development Company and the National Parks Trust.

(5) Up to 1995, known as the Department of Social Services.

(6) Up to August 1998 the figures correspond to the Job Training Partnership Act.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 23 - EXPORTACIONES DE MERCANCIA REGISTRADA POR SISTEMA DE CLASIFICACION INDUSTRIAL DE AMERICA DEL NORTE (SCIAN); AÑOS FISCALES
TABLE 23 - EXPORTS OF RECORDED MERCHANDISE BY NORTH AMERICAN INDUSTRIAL CLASSIFICATION SYSTEM (NAICS); FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

SCIAN / NAICS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	RECORDED EXPORTS, TOTAL
EXPORTACIONES REGISTRADAS, TOTAL	21,752.6	23,811.3	22,944.4	23,946.8	30,272.9	34,901.8	38,465.7	46,900.8	47,172.3	55,175.3	
11 Agricultura, silvicultura, pesca y caza	75.4	89.1	69.2	85.0	84.4	71.9	89.6	66.7	70.5	36.9	Agriculture, forestry, fishing and hunting
21 Minería	15.0	13.1	9.6	11.3	59.8	33.0	39.0	7.2	5.4	4.1	Mining
31-33 Manufactura	21,298.7	23,326.1	22,562.5	23,567.1	29,823.3	34,480.5	37,993.1	46,442.3	46,722.9	54,690.1	Manufacturing
311 Alimentos	2,763.7	2,720.5	3,208.5	3,265.3	3,544.9	4,115.4	3,745.8	3,488.6	3,553.5	3,265.4	Food
312 Productos de bebidas y de tabaco	256.3	296.6	242.3	287.6	294.5	239.5	227.5	353.4	278.6	304.0	Beverage and tobacco products
313-314 Textiles	123.3	148.7	150.8	111.4	72.1	75.6	80.1	79.3	75.4	106.2	Textiles
315 Ropa	712.5	755.9	681.9	696.2	734.0	654.6	617.2	601.5	545.8	431.1	Apparel
316 Cuero y productos afines	415.3	463.9	357.9	383.0	446.1	379.4	317.7	261.5	159.7	95.6	Leather and allied products
321 Productos de madera	13.1	23.0	20.9	11.3	8.8	10.9	9.6	14.3	7.0	8.4	Wood products
322 Papel	68.5	62.1	66.9	31.2	36.5	29.2	30.4	30.2	42.8	23.8	Paper
323 Imprenta	60.7	63.0	53.2	45.9	51.2	42.6	47.3	41.6	31.3	32.8	Printing
324 Productos de petróleo y de carbón	293.3	298.5	248.4	227.3	179.0	150.0	229.7	257.3	77.3	389.7	Petroleum and coal products
325 Químicos	10,039.8	11,076.9	9,879.4	10,616.2	15,737.6	19,578.2	22,624.9	30,767.1	33,307.1	39,603.9	Chemicals
326 Productos de plástico y de goma	100.3	127.2	139.2	135.4	127.3	128.1	143.1	133.0	107.5	142.7	Plastics and rubber products
327 Productos de minerales no metálicos	64.4	52.5	53.5	69.4	43.4	42.6	52.5	47.1	64.4	79.1	Nonmetallic mineral products
331 Metales primarios	62.8	30.6	19.8	22.6	48.9	27.0	32.0	205.0	78.2	78.8	Primary metals
332 Productos fabricados de metal	68.4	71.9	69.2	81.1	75.7	78.3	67.5	95.0	102.8	74.1	Fabricated metal products
333 Maquinaria	537.9	509.5	395.8	453.4	617.0	662.4	709.1	680.4	508.7	616.8	Machinery
334 Productos de computadora y electrónicos	2,564.5	3,458.8	4,066.9	4,218.3	4,869.8	5,193.3	6,189.4	6,094.5	4,404.7	5,686.3	Computer and electronic products
335 Y componentes	1,415.2	1,392.4	1,216.2	1,234.3	1,193.2	1,044.7	1,053.7	1,213.8	984.3	1,200.4	Electrical equipment, appliance, and component
336 Equipo de transportación	147.8	194.8	159.4	157.0	154.5	166.4	191.5	210.3	252.7	223.6	Transportation equipment
337 Muebles y productos relacionados	17.0	20.4	18.4	19.0	12.9	21.1	18.1	16.5	22.4	17.2	Furniture and related products
339 Manufactura miscelánea	1,573.8	1,559.0	1,513.9	1,521.1	1,575.8	1,841.3	1,606.0	1,851.9	2,118.9	2,310.2	Miscellaneous Manufacturing
Otros sectores (1)	363.5	383.1	303.1	283.4	305.3	316.5	344.1	384.6	373.4	444.1	Other sectors (1)

(1) Incluye servicios de reparación y mercancía no clasificada.

(1) Includes repair services and merchandise not classified.

Nota: La clasificación de mercancía registrada de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte no equivale necesariamente a la Clasificación Industrial Uniforme.

Note: The classification of recorded merchandise according to the North American Industrial Classification System does not necessarily equals the Standard Industrial Classification.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 24 - IMPORTACIONES DE MERCANCIA REGISTRADA POR SISTEMA DE CLASIFICACION INDUSTRIAL DE AMERICA DEL NORTE (SCIAN); AÑOS FISCALES
TABLE 24 - IMPORTS OF RECORDED MERCHANDISE BY NORTH AMERICAN INDUSTRIAL CLASSIFICATION SYSTEM (NAICS); FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

SCIAN / NAICS	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	RECORDED IMPORTS, TOTAL
IMPORTACIONES REGISTRADAS, TOTAL	16,654.2	18,816.6	19,060.9	21,387.4	21,797.5	25,299.4	27,042.8	29,149.3	28,984.6	33,749.7	
11 Agricultura, silvicultura, pesca y caza	463.4	411.3	544.8	553.8	587.2	525.9	448.2	517.8	503.1	446.9	Agriculture, forestry, fishing and hunting
21 Minería	534.2	629.2	528.7	356.6	152.1	97.1	490.0	225.1	315.5	800.1	Mining
31-33 Manufactura	15,109.8	17,173.4	17,414.5	19,869.7	20,445.4	23,830.5	25,386.5	27,679.5	27,360.2	31,608.1	Manufacturing
311 Alimentos	1,609.0	1,705.1	1,757.4	1,833.6	1,784.3	1,880.5	1,820.7	2,135.0	1,952.3	1,981.7	Food
312 Productos de bebidas y de tabaco	298.8	298.6	251.5	252.1	303.2	360.5	302.3	432.2	386.5	292.4	Beverage and tobacco products
313-314 Textiles	402.0	418.5	362.5	364.5	369.1	377.0	375.0	372.1	288.8	288.2	Textiles
315 Ropa	306.6	382.7	480.1	444.9	516.7	594.3	642.0	644.6	671.6	643.2	Apparel
316 Cuero y productos afines	414.4	431.8	430.5	455.7	355.2	349.1	333.2	332.8	299.6	270.6	Leather and allied products
321 Productos de madera	175.6	183.4	195.7	171.1	181.7	220.6	184.8	182.0	139.7	140.1	Wood products
322 Papel	378.1	412.7	449.5	419.5	425.1	487.9	452.6	547.0	480.7	475.5	Paper
323 Imprenta	115.1	105.9	113.0	110.5	125.8	141.5	153.8	186.5	220.2	215.8	Printing
324 Productos de petróleo y de carbón	851.3	958.5	1,141.4	1,540.2	1,557.8	1,359.9	1,931.4	2,309.3	1,923.1	1,923.1	Petroleum and coal products
325 Químicos	3,148.4	3,866.1	4,158.9	5,438.8	5,879.4	7,355.0	9,135.9	10,503.0	12,324.5	15,111.2	Chemicals
326 Productos de plástico y de goma	422.7	417.0	378.8	426.4	462.2	529.7	474.9	546.8	521.9	637.9	Plastics and rubber products
327 Productos de minerales no metálicos	169.1	172.8	180.1	218.0	208.9	261.8	253.7	268.3	264.1	271.2	Nonmetallic mineral products
331 Metales primarios	321.5	340.6	342.5	405.9	410.4	400.7	333.6	398.5	341.4	401.8	Primary metals
332 Productos fabricados de metal	336.6	331.5	333.9	376.9	391.5	488.1	445.9	565.5	396.5	500.1	Fabricated metal products
333 Maquinaria	821.5	826.3	941.0	999.2	1,061.0	1,353.6	1,227.6	1,280.9	1,073.6	1,153.3	Machinery
334 Productos de computadora y electrónicos	1,972.0	2,652.2	2,147.3	2,036.4	2,299.4	2,771.6	2,799.5	2,711.3	2,168.3	2,658.7	Computer and electronic products
335 Equipos eléctricos, enseres y componentes	928.6	1,092.5	920.0	950.3	892.3	1,047.0	970.8	796.4	721.0	773.3	Electrical equipment, appliance, and component
336 Equipo de transporte	1,528.8	1,853.7	1,784.8	2,272.7	2,131.7	2,695.3	2,350.0	2,160.1	2,189.7	2,345.8	Transportation equipment
337 Muebles y productos relacionados	175.4	166.7	180.1	233.2	245.6	288.7	247.3	255.6	257.2	271.2	Furniture and related products
339 Manufactura miscelánea	734.3	756.7	865.4	919.8	844.2	867.5	951.4	1,051.7	1,069.9	1,252.9	Miscellaneous Manufacturing
Otros sectores (1)	546.8	602.7	572.9	607.3	612.9	846.0	718.2	726.9	805.8	894.5	Other sectors (1)

(1) Incluye servicios de reparación y mercancía no clasificada.

Nota: La clasificación de mercancía registrada de acuerdo al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte no equivale necesariamente a la Clasificación Industrial Uniforme.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

(1) Includes repair services and merchandise not classified.

Note: The classification of recorded merchandise according to the North American Industrial Classification System does not necessarily equals the Standard Industrial Classification.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 25 - BALANCE COMERCIAL: AÑOS FISCALES
TABLE 25 - TRADE BALANCE: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Exportaciones registradas, total	21,752.6	23,811.3	22,944.4	23,946.8	30,272.9	34,901.8	38,465.7	46,900.8	47,172.3	55,175.3	Recorded exports, total
Estados Unidos	19,003.8	21,106.9	20,148.6	21,187.3	27,397.4	30,535.2	33,763.6	41,367.2	41,739.7	47,647.0	United States
Países extranjeros	2,622.0	2,539.6	2,658.4	2,668.3	2,797.7	4,308.5	4,638.5	5,440.7	5,362.8	7,456.3	Foreign countries
Islas Vírgenes	126.8	164.8	137.3	91.3	77.9	58.1	63.7	92.9	69.7	72.0	Virgin Islands
Importaciones registradas, total	16,654.2	18,816.6	19,060.9	21,387.4	21,797.5	25,299.4	27,042.8	29,149.3	28,984.6	33,749.7	Recorded imports, total
Estados Unidos	11,188.7	12,158.1	11,909.3	13,317.8	13,225.9	15,136.0	15,079.7	15,586.1	14,561.3	16,503.4	United States
Países extranjeros	5,337.0	6,351.5	6,784.8	7,625.6	7,987.2	9,610.6	11,309.9	12,769.7	13,736.1	16,374.6	Foreign countries
Islas Vírgenes	128.5	307.0	366.8	444.1	584.5	552.8	653.2	793.5	687.2	871.7	Virgin Islands
Balance comercial	5,098.4	4,994.7	3,883.5	2,559.4	8,475.4	9,602.4	11,422.9	17,751.5	18,187.7	21,425.6	Trade balance
Estados Unidos	7,815.1	8,948.8	8,239.3	7,869.5	14,171.5	15,399.2	18,683.9	25,781.1	27,178.4	31,143.6	United States
Países extranjeros	(2,715.0)	(3,811.9)	(4,126.4)	(4,957.3)	(5,189.5)	(5,302.1)	(6,671.4)	(7,329.0)	(8,373.3)	(8,918.4)	Foreign countries
Islas Vírgenes	(1.7)	(142.2)	(229.5)	(352.8)	(506.6)	(494.7)	(589.5)	(700.6)	(617.5)	(799.6)	Virgin Islands

() Cifras negativas.

() Negative figures.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social,
Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning,
Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 26 - CLASIFICACION ECONOMICA DE LAS IMPORTACIONES AJUSTADAS *: AÑOS FISCALES
 TABLE 26 - ECONOMIC CLASSIFICATION OF ADJUSTED IMPORTS*: FISCAL YEARS
 (En millones de dólares-In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
IMPORTACIONES AJUSTADAS	19,861.7	21,833.4	22,028.7	24,195.5	26,375.2	31,921.2	34,084.3	37,394.7	36,740.7	42,512.8	ADJUSTED IMPORTS
Artículos de consumo	4,871.3	5,227.0	5,483.9	6,182.8	6,076.5	7,212.2	6,692.9	7,198.7	7,294.6	7,278.1	Consumer goods
Duraderos	1,791.9	1,985.7	1,933.0	2,283.2	2,208.1	2,697.9	2,242.4	2,227.0	2,195.7	2,354.4	Durables
Automóviles	1,063.9	1,265.9	1,203.2	1,461.0	1,386.4	1,749.5	1,382.5	1,263.3	1,323.9	1,449.2	Automobiles
Enseres eléctricos	248.1	268.5	266.1	286.6	272.4	335.4	284.4	315.9	257.7	261.6	Electrical appliances
Otros	479.9	451.3	463.7	535.5	549.3	613.0	575.5	647.8	614.1	643.7	Others
No duraderos	3,079.4	3,241.3	3,551.0	3,899.6	3,868.4	4,514.3	4,450.6	4,971.7	5,098.9	4,923.7	Nondurables
Alimentos	1,573.1	1,654.9	1,690.4	1,787.8	1,784.7	1,917.4	1,782.5	2,142.6	1,970.0	1,969.1	Food
Bebidas alcohólicas y productos de tabaco	217.7	212.3	191.8	221.5	269.9	320.1	268.8	378.6	347.3	256.5	Alcoholic beverages and tobacco products
Otros	1,288.6	1,374.1	1,668.8	1,890.3	1,813.9	2,276.8	2,399.3	2,450.5	2,781.6	2,698.1	Others
Bienes de capital	1,745.0	1,956.0	2,056.4	2,216.6	2,223.8	2,979.4	2,935.3	2,870.7	2,730.0	2,855.7	Capital goods
Materias primas y productos intermedios	13,245.4	14,650.4	14,488.3	15,796.0	18,074.9	21,729.6	24,456.1	27,325.4	26,716.1	32,379.0	Raw material and intermediate products

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

* Al valor de las importaciones de mercancía registrada se le hacen ajustes por concepto de: paquetes postales, equipo de oficina para alquiler, películas cinematográficas, mercancía devuelta, mercancía sin registrar, autos y derechos de igualación de costos de las refinerías de petróleo y nafta.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

* Recorded merchandise imports are adjusted by: parcel post, office equipment for rent, motion picture films, returned merchandise, unrecorded merchandise, automobiles, and crude oil and naphtha entitlements.

Fuente: Junta de Planificación, Programa de Planificación Económica y Social, Subprograma de Análisis Económico.

Source: Puerto Rico Planning Board, Program of Economic and Social Planning, Subprogram of Economic Analysis.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLE 27 - RENTAS PERIODICAS NETAS DEL GOBIERNO DEL E.L.A.: AÑOS FISCALES
TABLE 27 - COMMONWEALTH GOVERNMENT NET RECURRENT REVENUES: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p	
TOTAL	6,885.3	7,437.9	7,852.3	8,460.0	8,784.2	9,770.1	10,057.9	10,702.7	10,508.4	11,564.8	TOTAL
De fuentes estatales	4,687.1	5,035.1	5,272.9	5,636.2	5,998.1	6,765.2	7,081.6	7,108.1	7,316.7	8,061.7	From Commonwealth sources
Contributivas	4,237.6	4,656.1	4,880.4	5,203.0	5,515.4	6,215.0	6,548.3	6,418.7	6,607.0	7,176.9	Tax revenues
Contribución sobre la propiedad	68.9	62.6	78.0	38.0	73.5	116.1	98.2	87.3	84.5	212.9	Property taxes
Contribución sobre ingresos, total	2,874.6	3,239.7	3,384.4	3,632.8	3,996.0	4,470.2	4,878.6	4,813.9	4,903.5	5,190.1	Income tax, total
Individuos	1,414.3	1,578.3	1,709.1	1,825.3	2,026.6	2,244.4	2,352.1	2,259.1	2,450.0	2,767.7	Individuals
Corporaciones y sociedades	1,123.1	1,326.8	1,367.8	1,465.6	1,555.0	1,692.2	1,806.8	1,735.1	1,733.9	1,798.8	Corporations and partnerships
Retenida a no residentes	73.6	79.1	78.2	88.6	192.5	369.4	557.3	696.8	583.2	517.1	Withheld to nonresidents
Impuesto sobre repatriaciones	224.4	220.9	179.5	210.2	171.0	114.5	111.1	49.5	59.5	45.3	Toll Gate Tax
Intereses sujetos al 17%	5.3	6.1	6.7	7.6	11.4	10.7	11.7	14.8	14.3	11.3	Interest subject to 17%
Intereses sobre dividendos a 10% (1)	34.0	28.7	43.2	35.4	39.6	39.0	39.7	58.6	62.5	49.8	Interest on dividends subject to 10% (1)
Contribución sobre herencias y donaciones	0.9	1.5	1.5	4.0	1.4	1.8	3.1	7.5	2.0	2.8	Inheritance and gift taxes
Abitrios, total	1,236.0	1,293.8	1,356.9	1,455.3	1,362.1	1,535.6	1,473.8	1,409.7	1,488.9	1,664.8	Excise taxes, total
Bebidas alcohólicas, total	220.9	222.2	237.9	229.0	238.1	243.5	236.4	237.5	249.7	299.6	Alcoholic beverages, total
Espiritus destilados	45.9	50.6	54.9	51.9	48.0	47.5	49.4	47.0	51.7	58.4	Distilled spirits
Cerveza	168.6	162.6	172.4	167.3	178.5	181.3	170.1	177.4	179.7	223.3	Beer
Otras	6.5	9.0	10.6	9.9	11.6	14.6	16.9	13.1	18.2	17.9	Others
Otros artículos, total	1,015.2	1,071.7	1,119.0	1,226.2	1,124.0	1,292.2	1,237.4	1,172.2	1,239.2	1,365.2	Other taxable goods, total
Productos de petróleo	12.8	16.7	20.0	22.1	6.2	5.6	4.7	7.0	5.1	5.8	Petroleum products
Productos de tabaco	115.5	107.9	107.2	120.3	111.0	119.1	115.1	119.1	116.0	149.5	Tobacco products
Vehículos de motor	275.7	319.7	308.0	365.8	350.0	411.6	390.0	406.2	418.0	499.2	Motor vehicles
Arbitrio general de 5%	346.1	384.0	396.9	446.7	468.6	520.3	525.5	509.0	486.3	505.4	5% General excise tax
Importación de petróleo	152.9	139.6	157.7	158.7	51.6	70.1	24.8	1.9	38.6	12.9	Petroleum import fees
Otros	112.2	103.4	129.2	112.6	136.5	165.6	177.3	129.0	175.1	192.4	Others
Licencias	57.1	58.4	59.6	72.9	82.4	91.3	94.6	100.4	128.1	106.2	Licenses
Vehículos de motor	39.6	38.9	40.1	42.8	46.8	47.2	49.3	50.0	56.8	59.3	Motor vehicles
Bebidas alcohólicas	2.1	2.2	2.3	2.3	2.3	4.6	4.6	4.5	4.6	5.0	Alcoholic beverages
Otras	15.4	17.3	17.2	27.8	33.3	39.4	40.7	45.9	66.7	41.9	Others

(Continúa - Continue)

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 27 - RENTAS PERIODICAS NETAS DEL GOBIERNO DEL E.L.A.: AÑOS FISCALES (CONT.)
TABLE 27 - COMMONWEALTH GOVERNMENT NET RECURRENT REVENUES: FISCAL YEARS (CONT.)
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
No contributivas	449.5	379.1	392.5	433.2	482.7	550.2	533.3	689.4	709.7	884.8
Lotería tradicional	62.3	63.3	60.9	52.8	58.0	59.2	63.8	57.5	61.3	65.8
Lotería electrónica	52.2	59.4	57.0	48.0	54.7	53.0	70.2	70.2	57.9	89.4
Derechos, multas y penalidades	30.7	31.1	38.9	39.5	40.8	43.2	39.3	66.5	74.5	107.8
Ingresos misceláneos	304.3	225.2	235.8	292.9	329.2	394.8	360.0	406.1	436.0	498.1
Transferencias de fondos no presupuestados (2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	89.1	80.0	123.6
De otras fuentes	2,198.1	2,402.7	2,579.4	2,823.8	2,786.1	3,004.9	2,976.3	3,594.6	2,947.5	3,503.0
Derechos de aduana	122.5	112.2	77.8	61.1	72.2	61.4	50.2	43.1	30.6	25.9
Arbitrios sobre embarques	197.8	201.3	210.7	219.1	217.2	217.3	245.7	286.9	314.2	310.9
Aportaciones federales (3)	1,877.9	2,089.3	2,290.9	2,543.6	2,496.7	2,726.2	2,680.3	3,264.5	2,602.7	3,166.2
Gestiones Administrativas (2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	244.1	0.0
										Administrative procedures (2)
										From Non-Commonwealth sources
										Customs duties
										U.S. excises on off-shore shipments
										Federal grants (3)
										Non-Tax Revenues
										Traditional lottery
										Electronic lottery
										Permit fees, fines, and penalties
										Miscellaneous income
										Transfers from non-budget funds (2)

p- Cifras preliminares.

(1) A partir de 1996, los recaudos por concepto de intereses sobre dividendos se redujeron de 20 a 10% debido a la Reforma Contributiva de 1994 (Ley Núm. 120 del 31 de octubre de 1994).

(2) Desde el año fiscal 2001, el Departamento de Hacienda incorpora estas partidas.

(3) Incluye \$982.8, \$1,093.5, \$1,075.4, \$1,155.7, \$1,204.0, \$1,206.3, \$1,173.4, \$1,213.2, \$1,197.2 y \$1,235.2 millones en los años fiscales 1994 al 2003, respectivamente, contabilizados por el gobierno del E.L.A. del Programa de Asistencia Nutricional.

p- Preliminary figures.

(1) Since 1996, the receipts from interest on dividends were lowered from 20% to 10% due to the 1994 Tax Reform (Act 120 of October 31, 1994).

(2) Since fiscal year 2001, the Department of the Treasury incorporates these items.

(3) Includes \$982.8, \$1,093.5, \$1,075.4, \$1,155.7, \$1,204.0, \$1,206.3, \$1,173.4, \$1,213.2, \$1,197.2 and \$1,235.2 million in fiscal years 1994 to 2003, respectively, accounted by the Commonwealth Government from the Nutritional Assistance Plan.

Fuente: Departamento de Hacienda, Oficina de Asuntos Económicos.

Source: Department of the Treasury, Office of Economic Affairs.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 28 - INGRESOS NETOS AL FONDO GENERAL DEL E.L.A. : AÑOS FISCALES
TABLE 28 - COMMONWEALTH GOVERNMENT GENERAL FUND NET REVENUES: FISCAL YEARS
(En millones de dólares - In millions of dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
TOTAL	4,665.5	5,080.1	5,247.6	5,600.7	5,902.5	6,550.0	6,943.6	6,962.1	7,454.4	7,841.7
De fuentes estatales	4,357.7	4,780.5	4,974.9	5,335.9	5,630.0	6,271.4	6,647.6	6,632.1	6,865.4	7,504.9
Contributivas	4,111.3	4,531.8	4,729.3	5,095.2	5,358.8	5,982.5	6,344.4	6,204.6	6,428.1	6,909.9
Contribución sobre la propiedad	4.6	7.9	5.1	8.3	5.6	2.2	1.1	0.3	0.0	0.0
Contribución sobre ingresos, total	2,860.6	3,220.9	3,368.2	3,610.0	3,972.9	4,433.8	4,856.1	4,778.6	4,878.4	5,169.5
Individuos	1,414.3	1,578.3	1,709.1	1,825.3	2,026.6	2,244.4	2,352.1	2,259.1	2,450.0	2,766.9
Corporaciones y sociedades	1,109.1	1,308.0	1,351.5	1,442.8	1,531.8	1,655.8	1,784.2	1,699.8	1,708.8	1,779.1
Relacionada a no residentes	73.6	79.1	78.2	88.6	192.5	369.4	557.3	696.8	583.2	517.1
Impuesto sobre repatriaciones	224.4	220.9	179.5	210.2	171.0	114.5	111.1	49.5	59.5	45.3
Intereses sujetos al 17%	5.3	6.1	6.7	7.6	11.4	10.7	11.7	14.8	14.3	11.3
Intereses sobre dividendos sujetos al 10% (1)	34.0	28.7	43.2	35.4	39.6	39.0	39.7	58.6	62.5	49.8
Contribución sobre herencias y donaciones	0.9	1.5	1.5	4.0	1.4	1.8	3.1	7.5	2.0	2.8
Arbitrios, total	1,196.1	1,252.3	1,304.0	1,419.4	1,312.7	1,473.8	1,410.3	1,341.9	1,465.1	1,651.1
Bebidas alcohólicas, total	220.9	222.2	237.9	229.0	238.1	243.5	236.4	237.5	249.7	299.6
Espíritus destilados	45.9	50.6	54.9	51.9	48.0	47.5	49.4	47.0	51.7	58.4
Cerveza	168.6	162.6	172.4	167.3	178.5	181.3	170.1	177.4	179.7	223.3
Otras	6.5	9.0	10.6	9.9	11.6	14.6	16.9	13.1	18.2	17.9
Otros artículos, total	975.2	1,030.1	1,066.1	1,190.3	1,074.6	1,230.4	1,174.0	1,104.4	1,215.4	1,351.5
Productos de petróleo	12.8	16.7	20.0	22.0	6.2	5.6	4.7	7.0	5.1	5.8
Productos de tabaco	115.5	107.9	107.2	120.2	111.0	119.1	115.1	119.1	116.0	149.5
Vehículos de motor	275.7	319.7	308.0	365.8	350.0	411.6	390.0	406.2	418.0	499.2
Arbitrio general del 5%	346.0	367.5	396.7	446.5	468.6	520.3	525.5	509.0	486.3	505.4
Petróleo crudo y sus derivados	152.9	139.6	157.7	158.7	51.6	70.1	24.8	1.9	38.6	12.9
Otros	72.2	78.7	76.6	77.1	87.3	103.6	113.8	61.1	151.3	178.7
Licencias	49.1	49.1	50.5	53.5	66.2	70.8	73.8	76.3	82.6	86.4
Vehículos de motor	39.3	38.5	39.7	42.4	46.3	46.8	49.1	49.8	54.9	58.4
Bebidas alcohólicas	2.1	2.2	2.3	2.3	2.3	4.6	4.6	4.5	4.6	5.0
Otras	7.7	8.4	8.5	8.8	17.6	19.5	20.0	22.0	23.1	22.9

(Continúa - Continue)

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLE 30 - PRODUCCION, ENVASADO E IMPORTACION DE BEBIDAS ALCOHOLICAS EN PUERTO RICO: AÑOS FISCALES
TABLE 30 - PRODUCTION, BOTTLING, AND IMPORTS OF ALCOHOLIC BEVERAGES IN PUERTO RICO: FISCAL YEARS
(En miles de galones - In thousands of gallons)

	1994	1995	1996	1997r	1998r	1999r	2000r	2001r	2002r	2003p	
Espiritus destilados											
Producción-G.P. (1)	29,039.5	25,798.3	25,342.9	36,310.3	33,470.5	35,001.4	34,888.1	42,420.5	36,516.6	34,329.9	Distilled spirits
Ventas-G.P., total	21,620.5	21,155.4	23,068.4	25,407.8	28,083.8	28,190.3	31,268.4	31,827.9	31,760.7	31,994.0	Production-P.G. (1)
Consumo local	2,170.5	2,078.9	2,034.6	2,022.0	1,915.6	1,941.8	1,878.3	1,867.8	2,021.8	1,578.0	Sales-P.G., total
Exportaciones	19,209.4	18,880.4	20,874.3	23,245.5	25,930.2	26,115.7	29,271.0	29,829.9	29,645.9	30,262.3	Local consumption
A Estados Unidos	16,892.0	17,531.5	18,517.1	19,257.5	19,654.7	20,936.1	21,926.5	25,436.2	25,437.1	25,900.2	Exports
Embotellado	3,666.9	3,502.3	3,551.0	3,493.7	2,624.2	3,312.4	3,406.9	4,148.0	4,304.4	4,360.0	To United States
A granel	13,225.1	14,029.2	14,966.1	15,763.8	17,030.5	17,623.6	18,519.6	21,288.3	21,132.8	21,540.3	Bottled
Al extranjero	2,317.4	1,349.0	2,357.2	3,987.9	6,275.5	5,179.7	7,344.5	4,393.7	4,208.8	4,362.1	In bulk
Consumo de las fuerzas armadas	240.6	196.1	159.5	140.4	238.1	132.8	119.1	130.2	93.0	153.7	To foreign countries
Importación-G.M. (2)	1,395.7	1,321.2	1,588.5	1,624.0	1,666.5	1,593.2	1,692.1	1,660.8	1,812.6	1,267.8	Armed forces consumption
De Estados Unidos	228.6	214.4	253.3	361.4	397.6	386.2	225.8	254.2	244.4	250.2	Imports-W.G. (2)
De países extranjeros	1,167.2	1,106.9	1,335.2	1,262.5	1,269.0	1,207.1	1,466.3	1,406.5	1,568.3	1,017.6	From United States
											From foreign countries
Cerveza											
Producción-G.M.	9,645.3	8,719.3	7,922.6	6,972.7	5,786.9	5,699.5	4,956.1	5,305.3	4,573.3	10,432.0	Beer
Importación-G.M.	56,154.4	56,071.7	59,780.4	59,254.6	59,710.3	65,791.7	62,101.2	60,323.1	59,983.3	48,966.8	Production-W.G.
De Estados Unidos	52,848.0	49,855.9	50,404.3	50,235.3	49,268.7	55,186.6	51,209.2	48,564.4	46,877.1	37,983.2	Imports-W.G.
De países extranjeros	3,306.4	6,215.8	9,376.1	9,019.3	10,441.6	10,605.1	10,892.0	11,758.7	13,106.2	10,983.6	From United States
											From foreign countries
Vino											
Producción-G.M.	899.0	936.5	1,027.3	1,131.3	1,316.4	1,330.7	1,361.1	1,453.4	1,557.0	1,515.1	Wine
Importación-G.M.	768.2	766.4	885.2	976.0	1,156.1	1,150.4	1,320.4	1,339.4	1,595.2	1,441.7	Production-W.G.
De Estados Unidos	391.7	344.3	419.7	446.8	565.4	461.6	504.5	568.2	727.1	452.2	Imports-W.G.
De países extranjeros	376.5	422.1	465.5	529.2	590.7	688.8	815.9	771.2	868.1	989.5	From United States
											From foreign countries

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.
(1) G.P.- Galones prueba.
(2) G.M.- Galones medida.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.
(1) P.G.- Proof gallons.
(2) W.G.- Wine gallons.

Fuente: Departamento de Hacienda, Oficina de Asuntos Económicos. Source: Department of the Treasury, Office of Economic Affairs.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 31 - ESTADISTICAS DEMOGRAFICAS SELECCIONADAS : AÑOS FISCALES
TABLE 31 - SELECTED DEMOGRAPHIC STATISTICS : FISCAL YEARS

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001r	2002r	2003p
Población al 1ro de julio (En miles)	3,649	3,683	3,725	3,759	3,781	3,800	3,816	3,839	3,860	3,879
Nacimientos (En miles)	64	64	63	64	61	60	59	56	53	56
Defunciones (En miles)	28	30	30	29	30	29	29	29	28	28
Nacimientos por cada 1,000 habitantes	17.6	17.2	17.0	17.1	16.0	15.7	15.6	14.6	13.7	14.5
Defunciones por cada 1,000 habitantes	7.8	8.2	8.0	7.7	7.9	7.7	7.5	7.5	7.3	7.3
Aumento natural por cada 1,000 habitantes	9.8	9.0	9.0	9.3	8.1	8.0	8.1	7.1	6.4	7.1

r- Cifras revisadas.
p- Cifras preliminares.

r- Revised figures.
p- Preliminary figures.

Fuente: Departamento de Salud de Puerto Rico; y Junta de Planificación, Oficina del Censo.

Source: Puerto Rico Department of Health; and Puerto Rico Planning Board, Office of the Census.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 32 - ESTADO DE EMPLEO DE LAS PERSONAS DE 16 AÑOS DE EDAD Y MAS: AÑOS FISCALES
 TABLE 32 - EMPLOYMENT STATUS OF PERSONS 16 YEARS OLD AND OVER: FISCAL YEARS
 (En miles de personas - In thousands of persons)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003p	
Personas de 16 años y más	2,608	2,654	2,684	2,708	2,740	2,782	2,820	2,850	2,905	2,958	Persons 16 years and over
Grupo trabajador	1,203	1,219	1,268	1,298	1,317	1,310	1,303	1,293	1,330	1,378	Labor force
Empleados	1,011	1,051	1,092	1,128	1,137	1,147	1,159	1,158	1,170	1,211	Employed
Desempleados	192	168	175	170	179	163	143	135	160	167	Unemployed
Tasa de participación	46.1	45.9	47.2	48.0	48.1	47.2	46.2	45.4	45.8	46.6	Participation rate
Tasa de desempleo	16.0	13.8	13.8	13.1	13.6	12.5	11.0	10.5	12.0	12.1	Unemployment rate

p- Cifras preliminares.

p- Preliminary figures.

Fuente: Departamento del Trabajo y Recursos Humanos,
 Negociado de Estadísticas del Trabajo, Encuesta de Vivienda.

Source: Department of Labor and Human Resources,
 Bureau of Labor Statistics, Household Survey.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

• TABLA 33 - NUMERO DE PERSONAS EMPLEADAS POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL: AÑOS FISCALES
 TABLE 33 - NUMBER OF EMPLOYED PERSONS BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR: FISCAL YEARS
 (En miles de personas de 16 años y más - In thousands of persons 16 years and over)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003p	TOTAL
TOTAL	1,011	1,051	1,092	1,128	1,137	1,147	1,159	1,158	1,170	1,211	
Agricultura, silvicultura y pesca	34	34	32	31	31	27	24	22	23	25	Agriculture, forestry, and fishing
Caña	2	a/	a/	a/	10	8	6	5	a/	a/	Sugar cane
Café	14	16	13	10	10	8	6	5	7	8	Coffee
Plátanos	---	3	3	3	3	3	3	4	3	4	Bananas
Silvicultura y pesca	a/	a/	a/	2	2	2	a/	a/	a/	a/	Forestry and fishing
Otras fincas	15	13	15	14	17	14	14	12	13	13	Other farms
Manufactura	166	172	167	162	161	159	159	159	139	136	Manufacturing
Azúcar	a/	Sugar									
Productos de tabaco	a/	Tobacco products									
Trabajo de aguja en talleres	25	26	26	22	20	19	19	22	14	12	Factory needlework
Licores y cerveza	a/	Alcoholic beverages and beer									
Trabajo de aguja en el hogar	a/	Home needlework									
Otras	138	143	138	137	138	137	136	137	125	124	Others
Minería	a/	Mining									
Construcción	54	57	59	64	69	78	85	85	86	83	Construction
Comercio	201	211	218	228	236	229	239	242	240	257	Trade
Al por mayor	21	23	25	28	26	24	27	26	25	25	Wholesale
Al detal	180	188	193	200	210	204	212	216	215	232	Retail
Finanzas, seguros y bienes raíces	33	35	39	38	40	43	43	40	42	43	Finance, insurance, and real estate
Transportación	26	28	29	27	27	28	26	27	30	28	Transportation
Comunicación	13	15	17	17	17	17	16	15	18	15	Communication
Otros servicios públicos	16	17	15	15	15	14	13	14	14	14	Other public utilities
Servicios	244	249	270	285	297	306	307	302	316	335	Services
Servicio doméstico	10	9	10	12	12	13	10	11	11	11	Domestic service
Otros	234	240	260	274	285	293	296	291	305	324	Others
Gobierno	224	232	246	261	244	246	249	251	261	274	Government

p- Cifras preliminares.

a/ Menos de 2,000.

Nota: Las cifras fueron revisadas de acuerdo a los resultados del Censo de Población y Vivienda de 1990.

p- Preliminary figures.

a/ Less than 2,000.

Note: Figures revised in accordance with the Census of Population and Housing of 1990.

Fuente: Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Negociado de Estadísticas del Trabajo, Encuesta de Vivienda.

Source: Department of Labor and Human Resources, Bureau of Labor Statistics, Household Survey.

APENDICE ESTADISTICO • STATISTICAL APPENDIX

TABLA 34 - NUMERO DE PERSONAS EMPLEADAS EN ESTABLECIMIENTOS POR SECTOR INDUSTRIAL PRINCIPAL: AÑOS FISCALES
TABLE 34 - NUMBER OF EMPLOYED PERSONS IN ESTABLISHMENTS BY MAJOR INDUSTRIAL SECTOR: FISCAL YEARS
(En miles de personas - In thousands of persons)

	1994r	1995r	1996r	1997r	1998r	1999r	2000r	2001r	2002r	2003p	TOTAL
TOTAL	878.8	912.4	945.7	986.7	990.7	1,001.9	1,014.7	1,012.5	984.8	987.2	987.2
Minería	1.0	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.4	1.5	1.3	1.2	Mining
Construcción	45.3	46.8	53.3	58.4	60.4	67.3	73.5	73.7	69.3	65.6	Construction
Manufactura	155.0	157.6	158.6	156.3	151.4	145.7	142.9	138.5	121.5	118.4	Manufacturing
Comercio, servicios públicos, transporte y almacenamiento	148.7	155.2	159.7	166.5	170.1	175.1	183.3	185.4	177.2	173.2	Trade, utilities, transportation, and warehousing
Comercio al por mayor	*	*	*	*	*	*	*	*	31.5	31.3	Wholesale trade
Comercio al detalle	*	*	*	*	*	*	*	*	128.1	125.0	Retail trade
Servicios públicos, transporte y almacenamiento	*	*	*	*	*	*	*	*	17.6	16.9	Utilities, transportation, and warehousing
Información	15.2	16.6	18.3	19.7	21.1	20.7	21.1	20.6	21.7	21.3	Information
Finanzas, seguros, bienes raíces, alquiler y arrendamiento con opción a compra	36.2	36.7	38.3	40.6	42.7	44.6	45.6	45.0	44.4	44.5	Finance, insurance, real estate, rental, and leasing
Servicios profesionales, científicos, técnicos y de administración (1)	69.5	73.7	79.4	85.1	86.5	91.0	96.8	97.2	95.5	97.9	Professional, scientific, technical, and management services (1)
Servicios educacionales, cuidado de la salud y asistencia social	59.1	60.3	62.9	68.8	72.9	75.4	80.7	84.2	84.5	86.6	Educational services, health care and social assistance
Artes, entretenimiento, recreación y servicios de hostedería y alimentos	42.8	46.5	50.7	55.2	58.1	61.3	65.9	66.4	64.1	64.1	Arts, entertainment, and recreation, and accommodation and food services
Otros servicios	13.8	14.5	16.1	16.1	16.7	17.2	17.4	17.3	16.6	16.0	Other services
Administración pública	292.3	303.6	307.5	318.9	309.5	302.2	286.1	282.7	288.7	298.4	Public administration

r- Cifras revisadas.

p- Cifras preliminares.

* No disponible.

(1) Incluye: Servicios profesionales, científicos y técnicos, administración de compañías y empresas, servicios de apoyo y administración, y servicios de limpieza, administración y mitigación de desperdicios.

r- Revised figures.

p- Preliminary figures.

* Not available.

(1) Includes: Professional, scientific, and technical services, management of companies and enterprises, administrative and support, and waste management and remediation services.

Fuente: Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Negociado de Estadísticas del Trabajo, Encuesta de Establecimientos (Empleo no Agrícola).

Source: Department of Labor and Human Resources, Bureau of Labor Statistics, Establishment Survey (Non agricultural employment).

COPIA DE ESTE DOCUMENTO PUEDE OBTENERSE EN:

**JUNTA DE PLANIFICACION
CENTRO DE INFORMACION Y SERVICIOS
(CIS)**

**CENTRO GUBERNAMENTAL MINILLAS
EDIFICIO NORTE, PISO 12**

**APARTADO 41119
SANTURCE, PUERTO RICO 00940-9985**

PRECIO POR COPIA: \$20.00

