

*Chapter*

*First Draft*

# PLAN DE DESARROLLO ECONÓMICO DEL SECTOR DE FINANZAS

*\* Juan Lara, Ph.D.*

*\* Afiliación: Advantage Business  
Consulting Inc., Universidad  
de Puerto Rico, Recinto Rio Piedras*





**TABLA DE CONTENIDO**

<b>CAPÍTULO</b>	<b>Página</b>
<b>I DIAGNÓSTICO DEL SECTOR FINANCIERO DE PUERTO RICO</b>	
Introducción.....	1
Objetivos.....	1
Fuente de Información.....	1
Organización.....	1
Diagnóstico del Sector Financiero de Puerto Rico.....	1
Sinopsis del Sector Financiero en la Economía de Puerto Rico .....	1
Revisión Histórica .....	3
Marco Conceptual.....	3
Estructura del Sector Financiero de Puerto Rico .....	4
Diagnóstico .....	5
Problemas Coyunturales.....	5
Problemas Estructurales .....	5
Recomendaciones de Planes Anteriores.....	6
Características del Sector.....	8
Producto Nacional Bruto / Producto Interno Bruto .....	8
Distribución de Salarios .....	8
Empleo .....	9
Número de Establecimientos (datos y mapas) .....	9
Relevancia del Sector Financiero en la Actividad Económica (análisis para sector).....	9
Tendencias recientes: Todas las Industrias.....	9
Tendencias recientes: Bancos Comerciales .....	11
Tendencias recientes: Entidades Bancarias Internacionales.....	17
Tendencias recientes: Compañías de Inversión .....	19
Tendencias recientes: Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	22
Tendencias recientes: Instituciones Hipotecarias .....	22
Tendencias recientes: Otras Industrias.....	23
Tendencias Regionales.....	24
Cociente de Ubicación (Location Quotient) Puerto Rico / US (Salarios, empleo, empresas).....	24
Comparación de las Características del Sector con los estados elegidos (i.e., Florida, Hawái, South Carolina, Mississippi, Massachusetts, Connecticut).....	30
Industria de Seguros.....	33
<b>II ANÁLISIS FODA</b>	
Introducción .....	35
Objetivos .....	35
Fuente de información .....	35
Organización.....	35
Tabla y discusión.....	36

CAPÍTULO	Página
<b>III MISIÓN, METAS Y OBJETIVOS</b>	
Misión del Sector Financiero .....	43
Metas y Objetivos para el Sector Financiero .....	43
Misión de los Bancos Comerciales .....	44
Metas y Objetivos para los Bancos Comerciales .....	44
Misión de las Entidades Bancarias Internacionales .....	45
Metas y Objetivos para las Entidades Bancarias Internacionales .....	45
Misión de las Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	45
Metas y Objetivos para las Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	45
Misión de las Compañías de Inversión .....	46
Metas y Objetivos para las Compañías de Inversión .....	46
Misión de las Instituciones Hipotecarias .....	47
Metas y Objetivos para las Instituciones Hipotecarias .....	47
Misión de las Compañías Financieras .....	47
Metas y Objetivos para las Compañías Financieras .....	47
Misión de los Corredores de Valores .....	48
Metas y Objetivos para los Corredores de Valores .....	48
Misión de las Compañías de Arrendamiento (Leasing) .....	48
Metas y Objetivos para las Compañías de Arrendamiento (Leasing) .....	48
Misión de las Compañías de Préstamos Pequeños .....	49
Metas y Objetivos para las Compañías Préstamos Pequeños .....	49
Misión del Banco de Desarrollo Económico .....	49
Metas y Objetivos para el Banco de Desarrollo Económico .....	49
Misión del Sub-Sector de Seguros .....	50
Metas y Objetivos para el Sub-Sector de Seguros .....	50
Plan de Acción .....	50
<b>IV PLAN DE ACCIÓN</b>	
Sistema Financiero .....	52
Bancos Comerciales .....	57
Entidades Bancarias Internacionales .....	60
Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	64
Instituciones Hipotecarias .....	66
Compañías de Inversión .....	68
Sub-Sector de Seguros .....	71
<b>V MÉTRICAS</b>	
Sistema Financiero .....	73
Bancos Comerciales .....	79
Entidades Bancarias Internacionales .....	82
Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	85
Instituciones Hipotecarias .....	88
Compañías de Inversión .....	90
Sub-Sector de Seguros .....	93

## ÍNDICE DE TABLAS

### CAPÍTULO I

Página

i	Finanza y Seguros (NAICS – 52)	7
ii	Todas las Instituciones Financieras – Por Ciento del Total de Activos	10
iii	Ingreso Neto del Sector Financiero por Tipo de Institución – en Millones	11
iv	Hoja de Balance en Por Ciento del Total de Pasivos y Capital de Bancos Comerciales	13
vi	Hoja de Balance en Por Ciento de Entidades Bancarias Internacionales	18
vii	Hoja de Balance en Por Ciento del Total de Activos de Instituciones Hipotecarias	23
1	Cociente de Ubicación de Número de Empleados, Finanza y Seguros (NAICS – 52)	25
2	Cociente de Ubicación de Salario Anual por Empleado, Finanza y Seguros (NAICS – 52)	25
3	Cociente de Ubicación de Número de Establecimientos, Finanza y Seguros (NAICS – 52)	25
4	Cociente de Ubicación de Salario Anual Total, Finanza y Seguros (NAICS – 52)	25
5	Perfil Agregado del Sector de Finanzas y Seguros en Puerto Rico (NAICS 52)	30
6	Total de Establecimientos en el Sector de Finanzas y Seguros en Puerto Rico (NAICS 52)	30
7	Total de Establecimientos en el Sector de Finanzas y Seguros (NAICS 52)	31
8	Total de Empleados en Nómina en el Sector de Finanzas y Seguros (NAICS 52)	32
9	Primas Suscritas en Compañías de Seguro	34
10	Ingresos de las Compañías de Seguro	34

### CAPÍTULO II

11	FODA – Sector Financiero	36
12	FODA – Bancos Comerciales	37
13	FODA – Entidades Bancarias Internacionales (EBIs)	37
14	FODA – Cooperativas de Ahorro y Crédito	38
15	FODA – Compañías de Inversiones	38
16	FODA – Instituciones Hipotecarias	39
17	FODA – Compañías Financieras	39
18	FODA – Corredores de valores	40
19	FODA – Compañías de seguros	40
20	FODA – Compañías de Préstamos Pequeños	41
21	FODA – Bancos Gubernamentales: Banco Gubernamental de Fomento	41
22	FODA – Bancos Gubernamentales: Banco de Desarrollo Económico	42
23	FODA – Compañías de seguros	42

### CAPÍTULO IV

24	PLAN DE ACCIÓN – Sistema Financiero	52
25	PLAN DE ACCIÓN – Bancos Comerciales	57
26	PLAN DE ACCIÓN – Entidades Bancarias Internacionales	60
27	PLAN DE ACCIÓN – Cooperativas de Ahorro y Crédito	63
28	PLAN DE ACCIÓN – Instituciones Hipotecarias	66
29	PLAN DE ACCIÓN – Compañías de Inversión	68
30	PLAN DE ACCIÓN – Sub-Sector de Seguros	71

**CAPÍTULO V**

**Página**

31	MÉTRICAS – Sistema Financiero .....	73
32	MÉTRICAS – Bancos Comerciales .....	79
33	MÉTRICAS – Entidades Bancarias Internacionales.....	82
34	MÉTRICAS – Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	85
35	MÉTRICAS – Compañías de Inversión .....	90
36	MÉTRICAS – Sub-Sector de Seguros.....	93

**ÍNDICE DE GRÁFICAS**

**CAPÍTULO I**

1	Producto Neto (\$1,000), NAICS 52 – Finanza y Seguros, Puerto Rico: 2006 y 2011 .....	8
2	Salario anual por empleado (\$), NAICS 52 – Finanza y Seguros, Puerto Rico: 2006 y 2011 .....	8
3	Número de empleados, NAICS 52 – Finanza y Seguros, Puerto Rico: 2006 y 2011 .....	9
4	Número de establecimientos, NAICS 52 – Finanza y Seguros, Puerto Rico: 2006 y 2011 .....	9
5	Total de Activos en Bancos Comerciales (al 30 de junio).....	12
6	Concentración de Activos por Bancos Comerciales .....	12
7	Medidas de Eficiencia de los Bancos Comerciales .....	14
8	Depósitos en Bancos Comerciales.....	14
9	Préstamos y Arrendamientos Financieros, netos de Ingresos no-Devengados, Reservas y Asignaciones en Bancos Comerciales.....	15
10	Índice de Préstamos en Bancos Comerciales por Tipo de Préstamo .....	15
11	Inversiones y “Securities” en Bancos Comerciales .....	16
12	Otros Activos en Bancos Comerciales.....	16
13	Capital en Bancos Comerciales.....	17
14	Medidas de Eficiencia en Entidades Bancarias Internacionales .....	18
15	Total de Activos en Compañías de Inversión.....	19
16	Índice de Inversiones en EE.UU. y P.R. ....	20
17	Ingreso antes de Impuestos de las Compañías de Inversiones.....	20
18	Concentración de Activos en Compañías de Inversión .....	21
19	Índice de Activos de las Cinco Principales Compañías de Inversiones .....	21
20	Hoja de Balance en Cooperativas .....	22
21	Hoja de Balance en Compañías Financieras .....	23
22	Activos en “Venture Capitals” .....	24
23	Cociente de Ubicación para número de empleados NAICS 52 – Sector de Finanza y Seguros y Sub-sectores P.R. y EE.UU. 2011.....	26
24	Cociente de Ubicación para salario anual por empleado, NAICS 52 – Sector de Finanza y Seguros y Sub-sectores P.R. y EE.UU. 2011.....	26
25	Cociente de Ubicación por número de establecimientos NAICS 52 – Sector de Finanza y Seguros y Sub-sectores P.R. y EE.UU. 2011.....	26
26	Salario anual por empleado en P.R. como porcentaje de salario anual por empleado en EE.UU., NAICS 52 – Sector de Finanza y Seguros y Sub-sectores P.R. y EE.UU. 2011 .....	26
27	Mapa - Número de establecimientos en Puerto Rico 2006, NAICS 52 – Finanzas y Seguros .....	27
28	Mapa - Número de establecimientos en Puerto Rico 2011, NAICS 52 – Finanzas y Seguros .....	27
29	Mapa - Número de establecimientos en Puerto Rico 2011, NAICS 522 – Intermediación de Crédito y Actividades Relacionadas.....	28

	<b>Página</b>
30 Mapa - Número de establecimientos en Puerto Rico 2011, NAICS 523 – Valores, Contratos de Productos Básicos y otras Inversiones Financieras y Actividades Relacionadas .....	28
31 Mapa - Número de establecimientos en Puerto Rico 2011, NAICS 524 – Aseguradoras y Productos Relacionados .....	29
32 Mapa - Número de establecimientos en Puerto Rico 2011, NAICS 525 – Fondos, Fideicomisos y otros Vehículos Financieros.....	29
33 Total de Establecimientos en el Sector de Finanzas y Seguros en Puerto Rico (NAICS 52).....	30
34 Total de Empleados en Nómina en el Sector de Finanzas y Seguros en Puerto Rico (NAICS 52) .....	31
35 Total de Nómina Anual en el Sector de Finanzas y Seguros en Puerto Rico (NAICS 52) .....	31
36 Índice de Establecimientos en el Sector de Finanzas y Seguros por Jurisdicción (NAICS 52) .....	32
37 Índice de Empleados en Nómina en el Sector de Finanzas y Seguros por Jurisdicción (NAICS 52) .....	33
38 Activos Admitidos en Compañías de Seguros del País.....	33
39 Primas Suscritas Totales por Habitante.....	34
40 Densidad de Primas por Habitante entre Compañías Domésticas y Foráneas .....	35

## **I. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR FINANCIERO DE PUERTO RICO**

### **INTRODUCCIÓN**

#### **OBJETIVOS**

Este capítulo se enfoca en el análisis de la industria financiera en Puerto Rico. El objetivo de este capítulo es el de hacer un análisis comprensivo, el cual parte de un análisis histórico y un marco conceptual hasta llegar a una evaluación de los problemas actuales, locales y regionales, en la industria financiera. Se evalúa también el contexto actual del sector, en términos de la relevancia del sector para la actividad económica del país, y los riesgos que se presentan en este sector.

#### **FUENTE DE INFORMACIÓN**

La información utilizada para el análisis de esta sección proviene de la Junta de Planificaciones de Puerto Rico, la Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras (OCIF), la Oficina del Contralor (OC) y del U.S. Census Bureau. Se utilizaron los “Country Business Patterns” del Censo de los E.E.U.U para el análisis de las características del sector, el cociente del sector de finanzas, las comparaciones de las características del sector con ciertos estados, y para la comparación de salarios, empleo y número de establecimientos con ciertos estados.

#### **ORGANIZACIÓN**

Este capítulo está compuesto por 3 secciones: Introducción, Diagnostico del Sector Financiero de Puerto Rico y Tendencias Regionales.

La Introducción, está compuesta por las sub-secciones: Objetivos, Fuente de Información y Organización del documento, y trata sobre el contenido del documento. El análisis del sector financiero de Puerto Rico se encuentra en la sección Diagnóstico del Sector Financiero de Puerto Rico. Esta incluye las sub-secciones: Sinopsis del Sector Financiero en la Economía de Puerto Rico, Revisión Histórica, Recomendaciones de Planes Anteriores, Características del Sector, Relevancia del Sector Financiero y Riesgos en el Sector Financiero.

La tercera sección trata sobre Tendencias Regionales, la cual está compuesta por las sub-secciones: Cociente de Ubicación (Puerto Rico/US) de salarios, empleo y empresas, Comparación de características del sector con estados seleccionados, Comparación de salarios, empleos y número de empresas con estados seleccionados, Perspectivas regionales futuras del sector, y Oportunidades regionales de exportación.

## **DIAGNÓSTICO DEL SECTOR FINANCIERO DE PUERTO RICO**

### **SINOPSIS DEL SECTOR FINANCIERO EN LA ECONOMÍA DE PUERTO RICO**

Al igual que algunas otras áreas de la economía puertorriqueña, el sector financiero presenta rasgos contradictorios y paradójicos. Por un lado, no hay duda de que la Isla cuenta con un sistema financiero bastante desarrollado y sofisticado, que se guía por las prácticas y procesos del sistema financiero de Estados Unidos; el más adelantado del mundo. Por otro lado, no es menos cierto que Puerto Rico tiene todavía un sistema financiero incompleto y fragmentado, en el cual no existe toda la diversidad y amplitud de instituciones, mercados y productos que son característicos de economías más desarrolladas.

Aunque el sistema financiero local inició en el Siglo XIX, todavía bajo el dominio político y económico de España, las entidades financieras de la Isla llevan más de un siglo operando en el ámbito de la reglamentación y la institucionalidad de Estados Unidos. Asimismo, llevan más de un siglo integrándose al sistema financiero estadounidense, con el cual comparten no sólo un marco institucional y regulatorio, sino también una misma moneda, una misma estructura de tasas de interés, y un mismo contexto de política monetaria.

Por lo tanto, no deja de llamar la atención que después de más de un siglo de operación dentro del sistema financiero estadounidense, el sistema financiero local sea todavía uno incompleto y fragmentado. Más aún, el sistema financiero de la Isla es también uno vulnerable, debido a que se ha visto debilitado por la crisis económica que azota al País desde mediados de la década pasada. Varios investigadores han llamado la atención al hecho de que Puerto Rico depende mucho de los bancos comerciales para el financiamiento de los negocios, ya que carece de otras fuentes alternativas de financiamiento que son comunes en Estados Unidos y otros mercados más desarrollados (Maldonado-Baer y Walter, 2005; FRBNY, 2012). Esta dependencia es riesgosa para la economía, ya que los bancos comerciales enfrentan retos coyunturales y estructurales que limitan su capacidad de financiar la actividad económica.

En su estudio sobre la competitividad de la economía puertorriqueña, el Banco de la Reserva Federal de Nueva York señala lo siguiente (2012, p. 15):

“Un sistema financiero sólido que transforma de manera eficiente el ahorro en inversión productiva es una característica fundamental de una economía que funciona bien y es esencial para la competitividad. Sin embargo, problemas tanto cíclicos como a largo plazo están limitando la disponibilidad de crédito para las empresas locales en Puerto Rico. La condición y el desempeño de los bancos se deterioraron considerablemente en los últimos años tras el auge y la caída en los préstamos de bienes raíces, dejando los bancos con aversión al riesgo y mal posicionados para prestar. [...] A largo plazo, los bancos han enfrentado retos en el crecimiento de su base de depósitos estables, en particular dados los efectos de exclusión que generan las considerables necesidades de financiamiento del gobierno. Como resultado, los bancos han confiado en fuentes de financiación de depósitos menos estables, cuya disponibilidad es cada vez más limitada. Juntos, estos factores sugieren un período prolongado de desapalancamiento bancario en Puerto Rico que continuará afectando la actividad económica. Las alternativas limitadas a la financiación bancaria que tienen las empresas locales plantean la importancia de la recuperación de la condición y el rendimiento del sistema bancario y de los esfuerzos por cultivar otros mecanismos de financiación privados”.

Más adelante, el mismo informe añade lo siguiente (p. 16):

“Las alternativas para la financiación bancaria de las empresas locales en Puerto Rico están limitadas en la actualidad, lo que subraya el desafío que enfrentan las empresas para obtener financiación en el contexto de las restricciones bancarias actuales y a largo plazo. Mientras que las compañías de inversión y las cooperativas de crédito han ganado una cuota de mercado en la última década, estas entidades siguen representando un pequeño porcentaje de los activos del sistema financiero [...] El capital de riesgo y el capital privado son también relativamente escasos en la Isla. Tanto las iniciativas del gobierno como las del sector privado [...] han ayudado a mitigar las restricciones del financiamiento, pero solamente en el margen”.

Sobre el mismo tema, Maldonado-Baer y Walter indican lo siguiente (2005, p. 454):

“Commercial Banks appeared to have failed to allocate funds to economic development through commercial and industrial loans as much as would seem desirable in an economy such as Puerto Rico's. Moreover, they have not generated sufficient asset gathering in the form of savings and checking deposits from the household sector to underwrite the capital formation needed to create the kind of self-sustained economic development described in chapter 1 of this book.

[...]all banks on the island need to invest less in securities and instead to lend for commercial and industrial purposes at longer maturities. The trade-off between dedicating funds for development and form more liquid investments-securities issued mainly outside Puerto Rico-is a necessity if the banks are indeed going to do their job to stimulate development.”

## REVISIÓN HISTÓRICA

### Marco conceptual: La intermediación financiera

El sector financiero provee una cartera de servicios vitales para el funcionamiento de la economía. Además, en el caso de los países en vías de desarrollo este sector tiene un papel crítico en apoyar la formación de capital y su canalización hacia proyectos estratégicos para el desarrollo económico. Se puede decir que la actividad financiera es similar a un servicio de infraestructura, debido a que la misma se requiere para viabilizar todo tipo de actividades económicas en los diferentes sectores de la economía.

Como sector económico, el financiero se distingue por una actividad específica, que es la intermediación financiera. En esencia, ésta consiste en canalizar los fondos de las unidades económicas con excedente (los ahorradores) a las unidades económicas con déficit (los inversores), facilitando así la realización del ahorro y su utilización productiva en la economía. Sin un sistema especializado de intermediación, la interacción entre ahorradores e inversores sería parecida al trueque, y conllevaría unos costos de transacción muy elevados.

Si bien el sistema financiero sirve de puente entre ahorradores e inversores, no es un puente pasivo, sino activo. La intermediación no consiste simplemente de “estar en el medio” para facilitar el contacto de ahorradores e inversores. Lo que hace tan especial y necesaria a la intermediación financiera es que consiste de una gestión activa de instituciones especializadas que asumen pasivos ante el resto de la economía y se apoyan en éstos para crear activos que mantienen en sus propios estados de situación o transfieren a otras entidades a través de operaciones en los mercados financieros.

En ese manejo continuo de activos y pasivos, las entidades financieras proveen un servicio esencial para la economía, que consiste de lo siguiente:

- Gestionar y mitigar el riesgo
- Corregir o mitigar asimetrías de información
- Aliviar distorsiones en los mercados como, por ejemplo, la selección adversa

En el proceso de proveer este servicio, las entidades incurren costos, derivan ingresos y obtienen, en circunstancias normales, al menos, una ganancia. En el caso de los bancos comerciales, la ganancia surge del “margen financiero”; también conocido por ingreso neto de intereses, que es la diferencia entre el costo financiero de los pasivos (o costo de fondos) y el ingreso financiero de los activos. En pocas palabras, es la diferencia entre intereses recibidos e intereses pagados. Si bien ésta es la fuente principal de ganancias para los bancos comerciales (y otras entidades similares), las instituciones bancarias también derivan ingresos de otros servicios que proveen a la comunidad, por los cuales suelen cobrar tarifas específicas (por ejemplo, la venta de giros).

A diferencia de los bancos, hay instituciones financieras que participan en el proceso de intermediación de una manera diferente, como es el caso de las compañías de seguros. La actividad de seguros consiste en cobrar una prima por asumir un riesgo de otra entidad. Las aseguradoras acumulan un fondo de dinero con el cual pagan a los asegurados que sufren alguna pérdida cubierta por el seguro, y su ganancia proviene de la diferencia entre ingresos de primas recibidos y pagos de seguros realizados. La función principal de estas entidades es manejar y mitigar riesgos que las entidades económicas ordinarias no pueden manejar por sí solas. La existencia de los mercados de seguros permite la existencia de otros mercados, contratos y productos que no serían realizables si las entidades económicas

involucradas no pudieran transferir ciertos riesgos a otras entidades especializadas y mejor preparadas para gestionar dichos riesgos.

Además de la intermediación financiera, las entidades del sector financiero proveen otros servicios esenciales que se pueden describir como servicios de infraestructura. Entre éstos, destacan dos funciones clave del sistema bancario: 1) el manejo de los medios de pago en la economía, y 2) servir de canal para la operación de la política monetaria.

Además de las funciones ya descritas, en el caso particular de Puerto Rico los bancos comerciales cumplen una función que ha sido esencial para el desarrollo económico en la Isla: servir de canal para la importación de capital a corto y largo plazo del mercado financiero de Estados Unidos. Puerto Rico carece de una fuente sostenible de ahorro interno, por lo cual depende del acceso a las fuentes de financiamiento existentes en Estados Unidos. Por décadas, los bancos locales han sido el mecanismo de “importación de fondos” para subsanar el déficit de capacidad de financiamiento en la economía local.

### **Estructura del sector financiero de Puerto Rico**

El sector financiero de Puerto Rico está integrado por una docena de industrias de diferentes tamaños, características y especialidades. Algunas de éstas tienen interacción intensa entre sí, y otras funcionan con menos eslabonamientos con el resto del sector. La lista de industrias es la siguiente:

- Bancos Comerciales
- Entidades Bancarias Internacionales
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Compañías de Inversiones
- Instituciones Hipotecarias
- Compañías Financieras
- Corredores de Valores
- Compañías de “Leasing”
- Compañías de Préstamos Pequeños
- Bancos del Gobierno
- Asociación de Empleados del ELA
- Compañías de Seguros

Las últimas de la lista-las compañías de seguros-operan de manera significativamente diferente al resto de las industrias en la lista, ya que no se dedican al financiamiento (aunque manejan grandes carteras de inversión de títulos públicos y privados). Por tal razón en el diagnóstico del sector se trata a las compañías de seguro por separado; al final del presente capítulo.

Las instituciones llamadas “depositarias-porque aceptan depósitos del público general-constituyen la mayor parte del sistema financiero en la Isla. En este grupo destacan los bancos comerciales, las entidades bancarias internacionales y las cooperativas de ahorro y crédito. También tienen una presencia importante en el sector algunas instituciones no-depositarias, pero que proveen servicios de financiamiento relevantes en la economía local, como las instituciones hipotecarias, las compañías financieras (que financian, por ejemplo, la compra de vehículos), las compañías de leasing y las de préstamos personales pequeños. Éstas últimas proveen un servicio esencial de financiamiento a los segmentos de bajos ingresos en la población de Puerto Rico.

Una ausencia notable en el sector es la falta de un mercado de capital local, en el cual se trafiquen bonos y acciones de emisores locales. También están ausentes o muy poco desarrollados en la Isla las entidades financieras que se especializan en el financiamiento corporativo y las que se especializan en financiar a negocios nuevos de alto riesgo (como los fondos de capital de riesgo o venture capital funds).

## Diagnóstico

El diagnóstico del sector financiero de Puerto Rico tiene que partir de una distinción clara entre los problemas coyunturales y los problemas estructurales del sistema y sus componentes. En los casi nueve años transcurridos desde el inicio de la recesión en la economía local (AF 2007), el sector financiero ha sufrido serios reveses por motivos que se pueden asociar con eventos coyunturales y el ciclo económico. Por otro lado, el sector arrastra desde hace varias décadas algunas dificultades de carácter estructural que aún no se han superado. Más aún, por lo prolongada y severa que ha sido la crisis económica de la última década, los problemas estructurales y coyunturales se traslapan e interactúan. De ahí la importancia de hacer una distinción conceptual clara que facilite la planificación económica para el sector financiero en el corto, mediano y largo plazos.

### 1. PROBLEMAS COYUNTURALES

Los problemas coyunturales ocupan la mayor parte del diagnóstico de este capítulo, debido a la situación actual de crisis en el sistema financiero de la Isla. Estos problemas tienen que ver con el debilitamiento de las instituciones financieras ocasionado por la recesión, la morosidad en el repago de préstamos, el alto porcentaje de préstamos hipotecarios fallidos, la pobre captación de depósitos, y la falta relativa de buenas oportunidades de financiamiento que sean rentables para las entidades.

Este entramado de problemas coyunturales se relaciona con el estallido de la burbuja inmobiliaria a mediados de la década pasada y el subsiguiente colapso de la industria de la construcción. Pero eso no lo explica todo. Las entidades financieras se han afectado también por la caída general de la actividad económica y la reducción de ingresos y empleos en la Isla.

### 2. PROBLEMAS ESTRUCTURALES

Entre los problemas estructurales del sector financiero, hay uno que sobresale por sobre todos los demás, que es la insuficiencia del ahorro interno para sostener una base saludable de depósitos medulares (core deposits) en el sistema. Esto afecta principalmente a los bancos comerciales y otras entidades depositarias, las cuales, como ya se dijo, constituyen la mayor parte del sector.

Debido a esta insuficiencia de depósitos medulares, los bancos locales han tenido que depender en gran medida de fondos traídos del exterior, especialmente de Estados Unidos, convirtiéndose así, como ya se dijo anteriormente, en un vehículo de importación de ahorro externo. La historia reciente del sistema bancario puertorriqueño se puede dividir en cuatro grandes períodos con referencia a la forma en que se ha manejado este problema estructural principal.

- Período pre-936
- Período de los fondos 936
- Período post-936: Brokered Deposits
- Período Actual

Antes de la época marcada por la vigencia de la Sección 936 y sus efectos, una de las características del sistema bancario local era que se encontraba apretado de liquidez. En ese tiempo, el acceso a fuentes de fondos en Estados Unidos estaba disponible, pero a costos relativamente altos y en volúmenes limitados. Por lo tanto, el crédito bancario era comparativamente caro, y no muy fácil de conseguir.

La Sección 936 cambió radicalmente el panorama de la banca comercial en Puerto Rico. Una disposición de dicha sección, conocida localmente en español por el nombre de “ingreso pasivo” y, en inglés, por su nombre formal de Qualified Possession Source Investment Income (QPSII), creó un poderoso incentivo contributivo para que las empresas manufactureras depositaran sumas sustanciales de sus ganancias ordinarias en el sistema bancario de

la Isla. Además, QPSII incorporaba mecanismos que hacían esos fondos disponibles a costos bajos para los bancos comerciales puertorriqueños. Se creó así el llamado mercado de “fondos 936”, y la banca comercial vivió un período de muy holgada liquidez con costos de fondos inusualmente bajos. Esto se reflejó en la economía local con una alta disponibilidad de financiamiento bancario a costos muy competitivos para las empresas locales.

La eliminación de la sección 936 (QPSII desapareció de inmediato, no en forma gradual como las otras provisiones de esta sección), significó el fin de los fondos 936. El sistema bancario hubiera vuelto a vivir en un mundo de liquidez apretada, pero esto no ocurrió gracias a un proceso fortuito y exógeno a la economía local: la Reserva Federal de Estados Unidos inició un período de tasas de interés extremadamente bajas y abundante liquidez en el sistema financiero estadounidense. En ese contexto, los bancos comerciales de la Isla lograron sustituir fácilmente los fondos 936 con depósitos gestionados por corredores (brokered deposits) en el gigantesco mercado bancario de Estados Unidos. Se evitó de ese modo que la eliminación de la sección 936 provocara una seria contracción del crédito en la Isla.

En el momento actual, las tasas de interés siguen siendo bajas, pero la Reserva Federal ya ha indicado que en el futuro cercano adoptará una política de alzas graduales en las tasas, para regresar a un entorno más normal que el de los últimos diez años. Esto significa que los bancos locales no podrán contar con depósitos gestionados por corredores de la misma forma que lo hicieron desde finales de los años 1990s. Por lo tanto, sentirán una presión cada vez mayor por incrementar las fuentes locales de fondos, especialmente mediante el fortalecimiento de los depósitos medulares. Este es un punto en el que ha insistido la Reserva Federal y otros reguladores, y debe considerarse una de las metas principales del plan de desarrollo económico para el sector financiero. (Véase FRBNY, 2012).

Otro tema de carácter estructural que jugará un papel importante en el mediano y largo plazos es el de la reglamentación. Después de la crisis financiera global que tuvo su inicio en Estados Unidos en el año 2007, ha habido una reacción a través del mundo entero a favor de hacer más estricta la reglamentación para impedir excesos como los que llevaron a la creación y posterior estallido de la burbuja financiera mundial. Esta nueva oleada reglamentaria afecta a la totalidad del sector financiero, y se anticipa que tendrá efectos especialmente fuertes en algunas industrias, como la de préstamos hipotecarios. El sistema financiero puertorriqueño—que está sujeto a la legislación, reglamentación y supervisión federal—tendrá que ajustar sus prácticas y operaciones a las nuevas exigencias que ya están entrando en vigor.

## RECOMENDACIONES DE PLANES ANTERIORES

El informe preparado para el 1975 titulado “Desarrollo Económico de Puerto Rico: Una estrategia para la Próxima Década” por Miguel Echenique, tiene como una de sus principales objetivos, la promoción y desarrollo del sector de agricultura y manufactura en la Isla, mediante la creación de cooperativas en áreas rurales para el entrenamiento e incentivo de actividades económicas. También se enfoca en aumentar el capital nacional mediante el aumento del ahorro público y privado.

En el 1994, el informe Nuevo Modelo para el Desarrollo Económico identifica nuevas estrategias: la inversión en mercados de capitales y un nuevo enfoque: la estimulación de actividades de negocios y productividad con eficiencia. El Proyecto Puerto Rico 2025 (PPR), estudio publicado en 2004d, muestra un enfoque más abarcador aun que los planes económicos anteriores. El PPR amplía el enfoque para incluir el desarrollo de actividades y programas educativos, culturales, y de investigación y desarrollo de tecnología. Además, incluye en sus objetivos el desarrollo de comercios y negocios locales, mejoras a la transportación terrestre, el sector de salud, y la reducción de precios del agua y electricidad.

El último estudio económico publicado en el 2013, se enfoca en estrategias para atraer inversiones a Puerto Rico, tanto local como extranjera, además de fomentar un rol mayor de las cooperativas en la economía de Puerto Rico.

Este y otros planes estratégicos se encuentran en la tabla proveída a continuación.

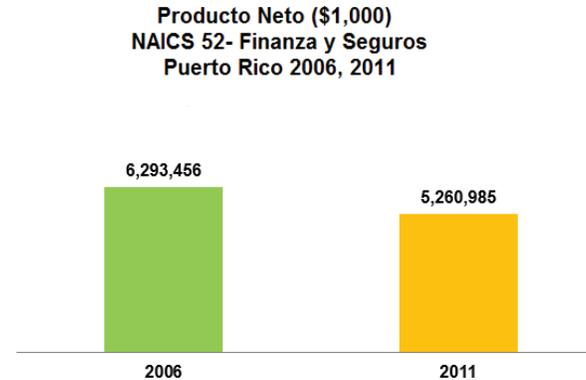
Finanza y Seguros (NAICS - 52)	
Estrategia o Recomendación	Informe
Aumentar ahorros públicos y privados para aumentar el capital nacional.	1975 - Desarrollo Económico de Puerto Rico: Una Estrategia para la Próxima Década (Informe Echenique)  (Puerto Rico's Economic Development: A Strategy for the Next Decade)
Crear un plan de retiro complementario al Seguro Social.	
Emitir nuevos bonos de ahorro con baja denominación disponibles al público.	
Fijar intereses máximos en depósitos de ahorro para bancos comerciales y uniones de crédito.	
Eliminar deducciones a contribuciones por préstamos personales.	
Revisar reglamentación legal para empresas inversionistas.	
Darle prioridad a las subvenciones (grants) sobre préstamos con garantías del Banco Gubernamental de Fomento.	
Política selectiva para regulación de bancos a favor de préstamos a empresas liberándolos de contribuciones.	
Permitirle a los bancos mayoritarios (wholesale) a participar con bancos internacionales.	
Establecer cooperativas en áreas rurales con programas de entrenamiento y actividades económicas productivas enfocadas en agricultura y manufactura.	
Capital para Trabajar- Propiciar la movilización y canalización de recursos financieros hacia inversiones productivas por medio de mercados de capital eficientes.	1994 - Nuevo Modelo para el Desarrollo Económico (New Model of Economic Development)
Redefinir Responsabilidades- Obtener los recursos fiscales que estimularán actividades de negocio y productividad con eficiencia.	2004 - Proyecto Puerto Rico 2025 (Project Puerto Rico 2025)
Mejorar el financiamiento de actividades culturales en Puerto Rico.	
Reformar el presupuesto y la estructura de incentivos de la Universidad para promover la investigación y el desarrollo y la transferencia de tecnología.	
Aumentar los fondos para los laboratorios, centros de investigación e infraestructura dedicada a la investigación y desarrollo en las universidades.	
Mejorar el manejo del financiamiento del sistema de educación.	
Expandir el financiamiento gubernamental directo para la investigación independiente y para centros e iniciativas de desarrollo.	
Mejorar y expandir el apoyo gubernamental indirecto e incentivos para investigación y desarrollo en el sector privado.	
Expandir la disponibilidad y efectividad de los fondos de capital privado para nuevas empresas y empresas pequeñas y medianas en tamaño.	
Aumentar el apoyo para empresas pequeñas y medianas para poder acceder fuentes de fondos federales y externos.	
Fundar proyectos científicos importantes de infraestructura necesarios para atraer mas investigación y desarrollo del sector privado.	
Reducir la carga contributiva y otros costos financieros los cuales impone el gobierno sobre empresas pequeñas y de mediano tamaño.	
Mejorar la efectividad de entidades existentes diseñadas para la promoción del crecimiento y formación.	
Mejorar el use de fondos de capital público para empresas locales.	
Incrementar la agilidad y reducir el costo financiero gubernamental.	
Revisión integral de los sistemas para la promoción de inversión en Puerto Rico.	
Aumentar la participación de la población de bajos recursos en las redes financieras formales.	
Garantizar la efectividad de los programas que reciben fondos públicos mediante evaluación externa (external assessment).	
incrementar la inversión en la infraestructura de electricidad y en sistemas para mejorar la eficiencia	
Optimizar el uso de recursos financieros en actividades de promoción y prevención.	
Optimizar el uso de recursos financieros para tratamientos de salud.	
Invertir en nuevos sistemas de transportación de mercancía vía terrestre.	
Promover la creación de trabajos por empresas pequeñas y de tamaño mediano, negocios de la comunidad y cooperativas.	
Redefinir la estructura del precios del agua y alcantarillados.	
Redefinir la estructura del precios de la electricidad.	
Mejorar las opciones disponibles para empresas pequeñas y de tamaño mediano para financiar sus deudas.	
Fondos públicos para proveerle asistencia económica directamente a los estudiantes.	2006 - Restaurando el Crecimiento (Restoring Growth)
Proveer apoyo para dueños de empresas locales, tales como ofreciendo alternativas para el financiamiento y acceso a mercados internos y externos, con el propósito de promover empresas locales.	2006 -Desarrollo Económico y el Plan de Transformación Económica para Puerto Rico (Economic Development And Government Transformation Plan For Puerto Rico)
Desarrollar y mejorar la infraestructura, facilitar inversiones privadas con un nuevo método financiero que tenga como enfoque eficiencia y agilidad.	2009 - Estrategias de un Modelo Estratégico (Strategies of a Strategic Model)
Promover un sistema financiero fuerte y saludable para facilitar el flujo eficiente de capital a la economía y desarrollar capacidades de exportación.	2012 - Reporte Sobre la Competitividad de la Economía de Puerto Rico (Report on the Competitiveness of Puerto Rico's Economy)
Reducir los costos de hacer negocios.	2013 - Un Nuevo Puerto Rico (A New Puerto Rico)
Optimizar la Regulación de Negocios- Movilizar Finanzas par el Desarrollo y Crecimiento de las Empresas.	
Promover y formalizar una comunidad de alta calidad de empresarios e inversionistas la cual reside localmente en Puerto Rico.	
Promover cambios en el paradigma de negocios e inversión.	
Permitir que las cooperativas sean el motor del desarrollo económico.	

Fuente: Junta de Planificación

## CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

### 1. PRODUCTO NACIONAL BRUTO/ PRODUCTO INTERNO BRUTO

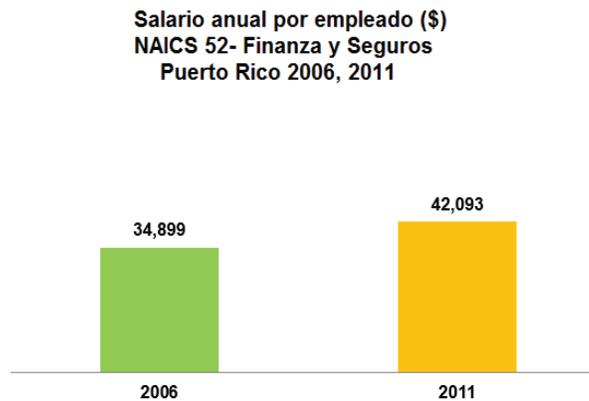
Como muestra la siguiente gráfica, el Producto Neto para el sector de Finanzas y Seguros en Puerto Rico para el 2011 es de alrededor de \$5.3 mil millones, un 16.4% menos que el Producto Neto para el 2006 (\$6.3 mil millones).



Fuente: Puerto Rico Planning Board

### 2. DISTRIBUCIÓN DE SALARIOS

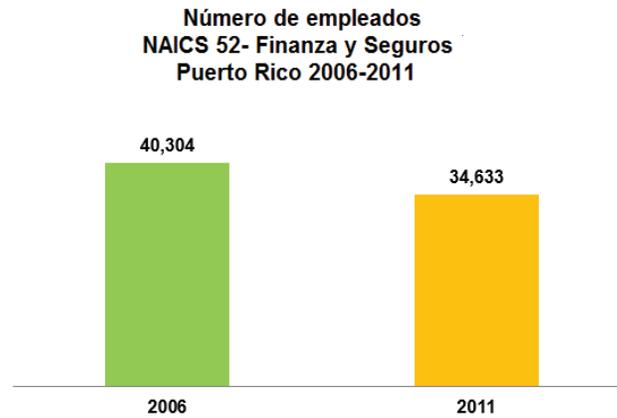
Para el sector de Finanzas y Seguros, a pesar de que ocurre una disminución en el producto neto para el 2011, se observa un aumento en el salario anual promedio por empleado, para el periodo del 2006 al 2011, de aproximadamente 20.6% (de \$34,899 en el 2006 a \$42,093 en 2011). Estas cifras se pueden apreciar en la siguiente gráfica.



Fuente: U.S. Census Bureau, County Business Patterns

### 3. EMPLEO

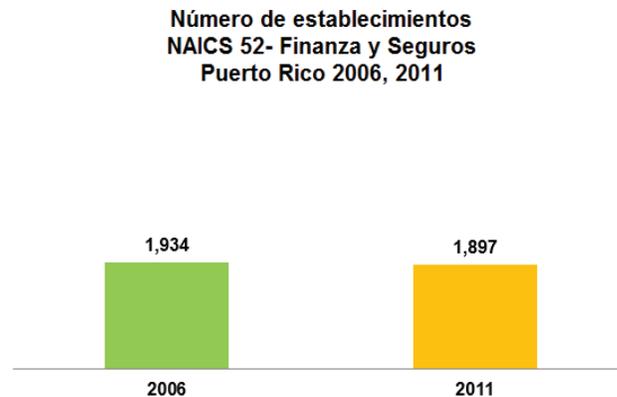
El número de empleados para el sector decae un 14.1% del 2006 al 2011, como muestra la siguiente gráfica.



Fuente: U.S. Census Bureau, County Business Patterns

### 4. NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS (DATOS Y MAPAS)

El número de establecimientos mantiene estable en el sector de Finanzas y Seguros, ya que solo se observa una reducción de 2% (37 establecimientos) en el número de establecimientos.



Fuente: U.S. Census Bureau, County Business Patterns

## Relevancia del sector financiero en la actividad económica (análisis para sector)

### 1. TENDENCIAS RECIENTES: TODAS LAS INDUSTRIAS

En los diez años transcurridos entre 2004 y 2013, el sistema bancario ha sufrido una contracción severa, como consecuencia de la crisis económica en la Isla. Con tres excepciones notables -las cooperativas de ahorro y crédito, AEELA y los bancos del gobierno- las industrias del sector han registrado una caída considerable en sus activos totales.

La reducción de los activos del sistema financiero no es un proceso normal; lo cual subraya la seriedad de la crisis que ha vivido en la última década la economía de Puerto Rico. Lo normal en una economía es que los activos del sistema financiero no sólo crezcan con el paso del tiempo, sino que crezcan más rápido que la economía misma, produciendo así un aumento de los activos financieros como proporción del Producto Nacional Bruto. A este proceso se le llama “profundización financiera” (financial deepening) y se le considera un proceso fundamental en el desarrollo económico de un país.

Conviene resaltar, por lo tanto, como trasfondo para el plan económico del sector financiero, que en Puerto Rico se ha vivido un proceso de “desprofundización financiera” (financial de-deepening) en la última década. Una meta obligada del plan para el sector es revertir ese proceso y alcanzar métricas aceptables en la década próxima.

Todas las Instituciones Financieras - Por Ciento del Total de Activos*					
Tipo de Institución	2004	2007	2010	2013	Crecimiento Acumulado
Bancos Comerciales**	39.0	41.2	43.1	41.2	-17.9
Entidades Bancarias Internacionales	35.1	35.5	24.2	28.5	-37.0
Cooperativas	3.3	3.0	4.5	5.6	31.9
Brokers Securities	1.3	0.6	2.2	1.0	-38.5
Instituciones Hipotecarias	5.5	2.8	2.8	1.2	-83.4
Compañías de Inversiones	6.2	6.6	8.4	6.4	-19.4
Compañías "Leasing"	1.1	1.2	1.0	1.3	-10.7
Compañías Financieras	2.5	2.2	2.3	2.6	-18.6
Bancos del Gobierno	4.5	5.2	9.8	10.4	80.7
Compañías de Préstamos Pequeños	0.7	0.7	0.4	0.3	-59.7
AEELA	0.8	0.9	1.3	1.5	40.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	
Total (en millones)	<b>\$190,511</b>	<b>\$213,301</b>	<b>\$168,109</b>	<b>\$148,125</b>	<b>-22.2</b>

Fuente: OCIF

\* Al 31 de diciembre de cada año

\*\* Excluidos los internacionales

**NOTA:** No hay detalle de cuántos activos tienen los alternative investments en Puerto Rico. Actualmente nadie recoge información de la actividad financiera de Hedge Funds, Private Equities, etc. (según funcionarios de OCIF). Algunas de estas empresas de alternative investments con operaciones en Puerto Rico son: Caribbean Property Group (CPG), Operating Partners Co. (OPC), Lone Star Funds, Encanto Group, entre otros. Durante la recesión muchos bancos comerciales han vendido carteras de préstamos non-performing a estos private equities, por lo que el mercado total de activos financieros está subestimado.

Otra cara de la pérdida de actividad en el sector-correlacionada con la reducción en los activos-es la pérdida de rentabilidad de las instituciones en las diversas industrias financieras. El ingreso neto de los bancos comerciales se redujo por dos terceras partes entre los años 2005 y 2007, y pasó a ser negativo en el año 2010. En el año más reciente (2013), el ingreso neto del sistema bancario comercial fue de poco más de \$70 millones, apenas 6% de lo que había sido en el año 2004, antes de la crisis.

Cabe mencionar, además, que el sistema bancario comercial se ha reducido de tamaño drásticamente, no sólo en activos y rentabilidad, sino también en el número de instituciones. Como se sabe, en el año 2010 desaparecieron tres instituciones bancarias que fueron liquidadas por orden de la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC).

Además de los bancos comerciales, también han sufrido fuertes pérdidas de rentabilidad las entidades bancarias internacionales, las instituciones hipotecarias, las compañías de inversiones y los corredores de valores. Es especialmente notable la pérdida de más de \$2,000 millones en las compañías de inversiones en el año 2013, lo cual está relacionado en parte con la caída de los fondos de inversiones que tenían grandes cantidades de bonos oficiales de Puerto Rico y otras jurisdicciones.

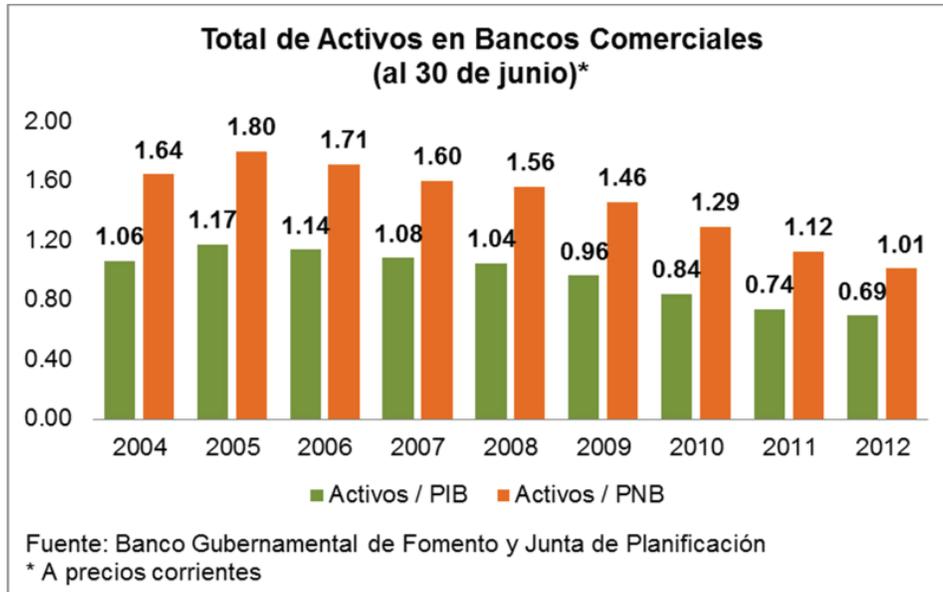
Ingreso Neto del Sector Financiero por Tipo de Institución - en Millones				
Tipo de Institución	2004	2007	2010	2013
Bancos Comerciales	\$1,176,284	\$402,557	(\$747,041)	\$70,308
Entidades Bancarias Internacionales	\$650,065	\$886,241	(\$339,468)	\$100,036
Cooperativas				
Brokers Securities	(\$5,196)	\$4,981	(\$19,113)	(\$85,816)
Instituciones Hipotecarias	\$237,561	(\$184,639)	(\$273,255)	(\$123,486)
Compañías de Inversiones	\$403,283	\$494,880	\$425,781	(\$2,382,047)
Compañías "Leasing"	\$36,258	\$11,584	\$39,483	\$16,197
Compañías Financieras	\$69,411	(\$17,595)	\$115,824	\$70,596
Bancos del Gobierno	\$403,043	(\$78,245)	\$58,915	\$129,547
Compañías de Préstamos Pequeños	\$12,694	(\$24,534)	\$42,850	\$37,601
AEELA	\$29,236	\$41,838	\$41,011	\$39,487
Total	\$3,012,639	\$1,537,068	(\$655,013)	(\$2,127,577)

Fuente: OCIF

\* Al 31 de diciembre de cada año

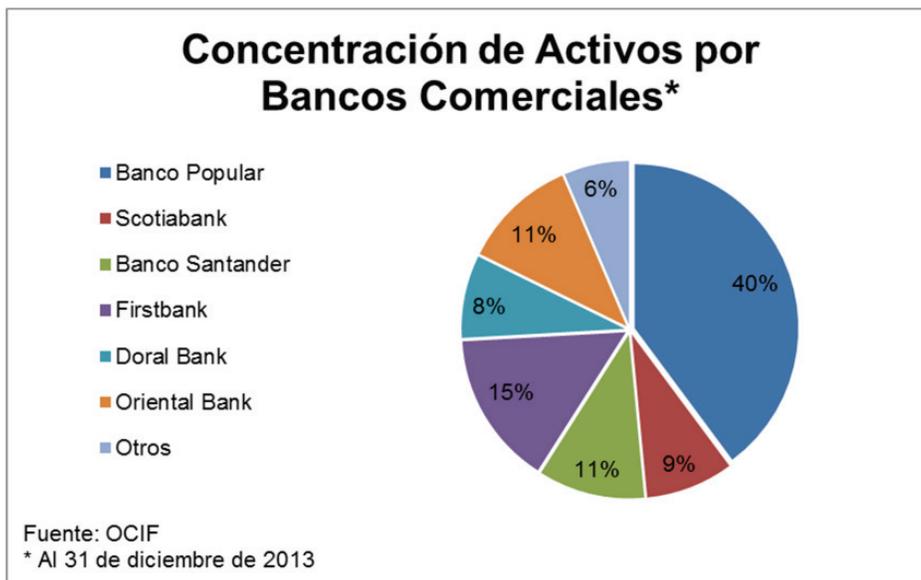
## 2. TENDENCIAS RECIENTES: BANCOS COMERCIALES

El total de activos de los bancos comerciales como fracción del PNB, que es un indicador de la condición general del crédito en la economía, se ha reducido persistentemente -año tras año- desde el 2005. De un máximo de 1.8 alcanzado en el 2005, este indicador bajó a 1.01 en el 2012. Este es un claro retrato del proceso que se ha denominado de "desprofundización financiera". En esencia, la caída profunda de esta razón lo que indica es que el crédito se ha reducido considerablemente y tiene un peso mucho menor en la actividad económica que el que había alcanzado en tiempos normales.



La contracción de los activos de la banca comercial, junto a la reducción en el número de instituciones activas, ha conllevado un aumento en la concentración en la industria. Al año 2013, una entidad concentraba el 40% de los activos, mientras que el restante 60% se repartía de manera casi uniforme entre otras seis instituciones. En dicho año, el valor del Índice Herfindahl-Hirschman para los bancos comerciales, calculado con la distribución de los activos, era de 2,248, lo cual indica un nivel relativamente alto de concentración.

Uno de los temas que hay que abordar en un plan económico para el sector financiero es cuál debe ser el tamaño óptimo del sector bancario comercial. Algunos analistas opinan que en la Isla había demasiados bancos antes de la crisis y que es bueno que hayan desaparecido algunos de ellos. Otros piensan que, una vez la economía se recupere y comience a crecer, será necesario tener una industria con más participantes. Este es un tema de carácter estructural que tiene que considerarse explícitamente al momento de formular estrategias y metas para esta industria.



La pérdida de negocios y de ingresos, por un lado, y la presión de los reguladores, por otro, han obligado a los bancos a someterse a un proceso de saneamiento financiero y operacional. Esto se ha reflejado, entre otras cosas, en la estructura de pasivos y capital de las instituciones. Desde el inicio de la crisis, los bancos comerciales han reducido significativamente sus deudas con otras entidades -el llamado “apalancamiento” o “leverage- y han aumentado sustancialmente su base de capital. Esto, unido a un aumento en la importancia relativa de los depósitos en la estructura de pasivos, entraña un fortalecimiento importante de los estados de situación.

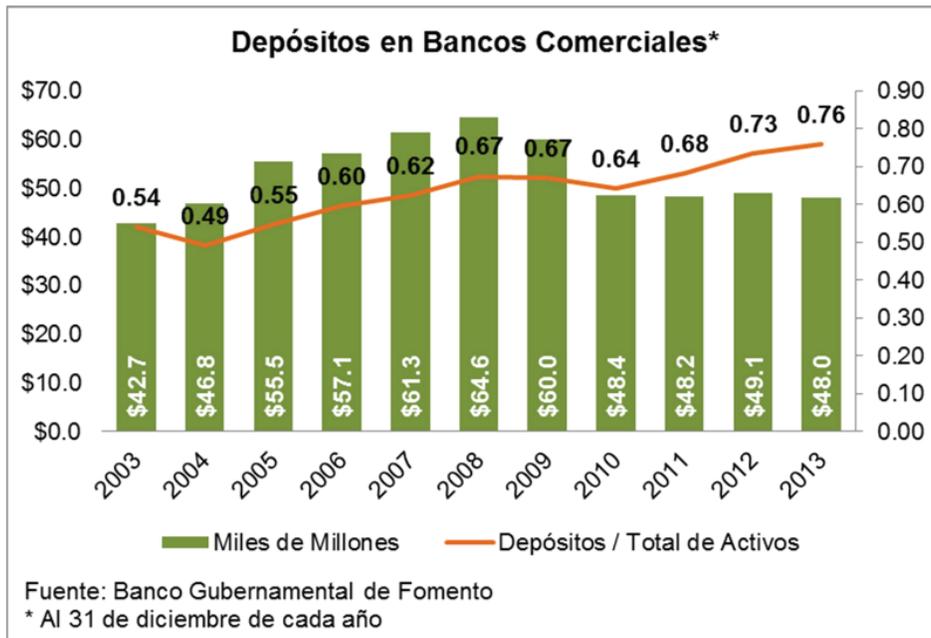
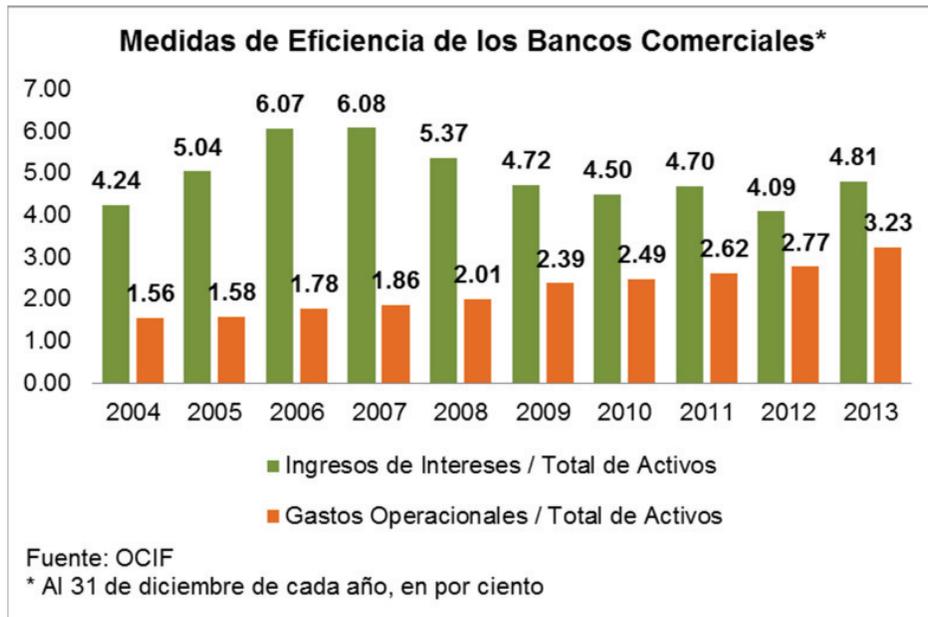
En el año 2004, el capital de los bancos comerciales representaba menos del 7% del total de pasivos y capital, pero para el año 2013 había sobrepasado el 11%. En el otro lado de la balanza, las deudas de corto y largo plazo pasaron de ser aproximadamente 40% de los pasivos en el 2004, a representar menos del 10% del total en el 2013. Mientras tanto, los depósitos pasaron de ser menos de la mitad de los pasivos a constituir más de tres cuartas partes del total. Este es un cambio dramático en la estructura del estado de situación que propende a darle mayor solidez a la industria bancaria.

Hoja de Balance en Por Ciento del Total de Pasivos y Capital de Bancos Comerciales*					
	<u>2004</u>	<u>2007</u>	<u>2010</u>	<u>2013</u>	<u>Crecimiento Acumulado</u>
Total de Pasivos y Capital	100	100	100	100	-33.7
Total de Pasivos	93.5	93.0	91.0	88.5	-37.3
Depósitos	49.0	62.2	64.2	75.8	-33.7
Deuda de Corto Plazo	26.2	15.3	9.8	2.7	-93.1
Deuda de Largo Plazo	13.4	10.8	13.0	6.7	-66.8
Otros Pasivos	4.9	4.7	4.1	3.2	-56.7
Total de Capital	6.5	7.0	9.0	11.5	18.1
Acciones Preferidas	0.4	0.4	0.5	0.6	-8.3
Acciones Comunes	0.5	0.8	1.0	0.9	11.6
Excedente	2	3	6	8	135.3
Ganancias no Distribuidas	3.2	2.7	1.4	1.9	-60.6
Total de Pasivos y Capital (miles de dólares)	<b>\$95,487,153</b>	<b>\$98,580,902</b>	<b>\$75,473,752</b>	<b>\$63,335,852</b>	<b>-33.7</b>

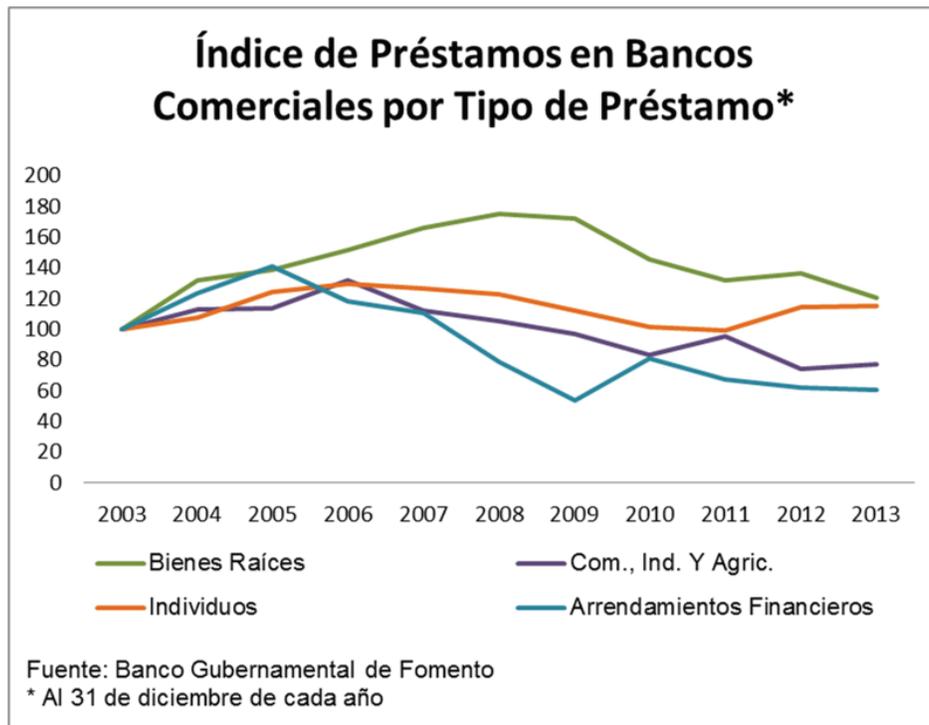
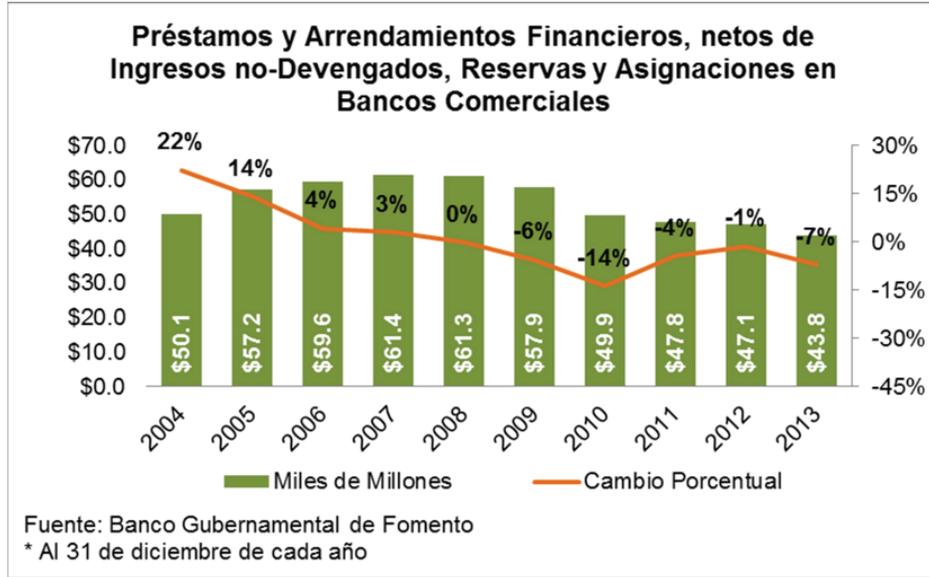
Fuente: OCIF

\* Al 31 de diciembre de cada año

El proceso de saneamiento en la banca se manifiesta también en los indicadores de eficiencia de las instituciones. Desde el año 2007 se ha registrado una reducción sostenida del ingreso de intereses como proporción del total de activos, excepto por un repunte en el año 2013, que es reflejo de la baja en el rendimiento de los préstamos ocasionado por el deterioro de la calidad de la cartera de préstamos (por ejemplo, mayor morosidad). A esta baja en el rendimiento de los préstamos se le suma el hecho de que los bancos ya no pueden comprimir mucho más sus costos operacionales, por lo que el costo operacional como fracción de los activos ha ido en aumento. La combinación de estas dos tendencias lleva inexorablemente a la reducción de la rentabilidad, lo cual, como se ha visto, se hace evidente en la evolución del ingreso neto durante este período.

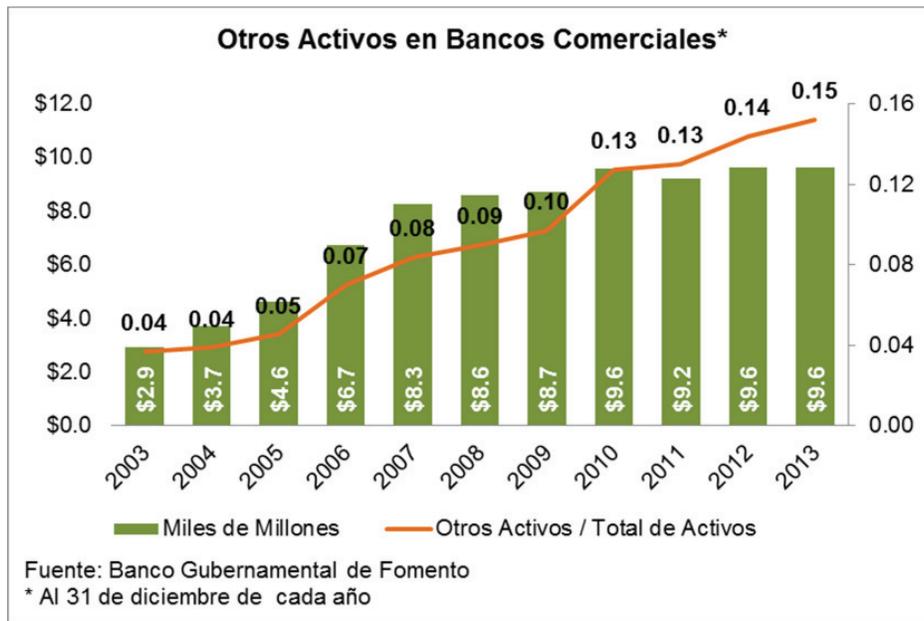
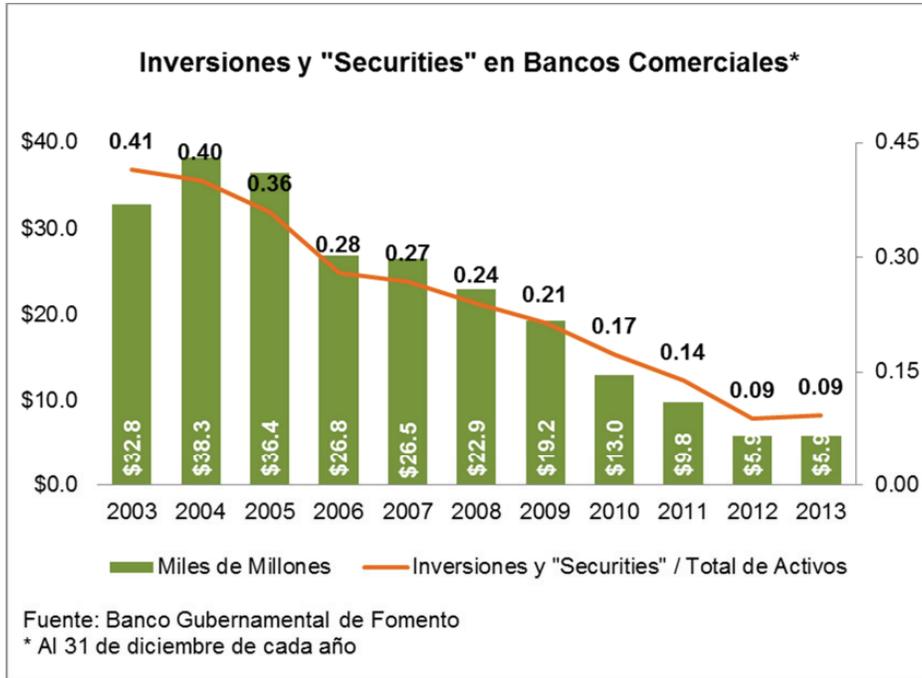


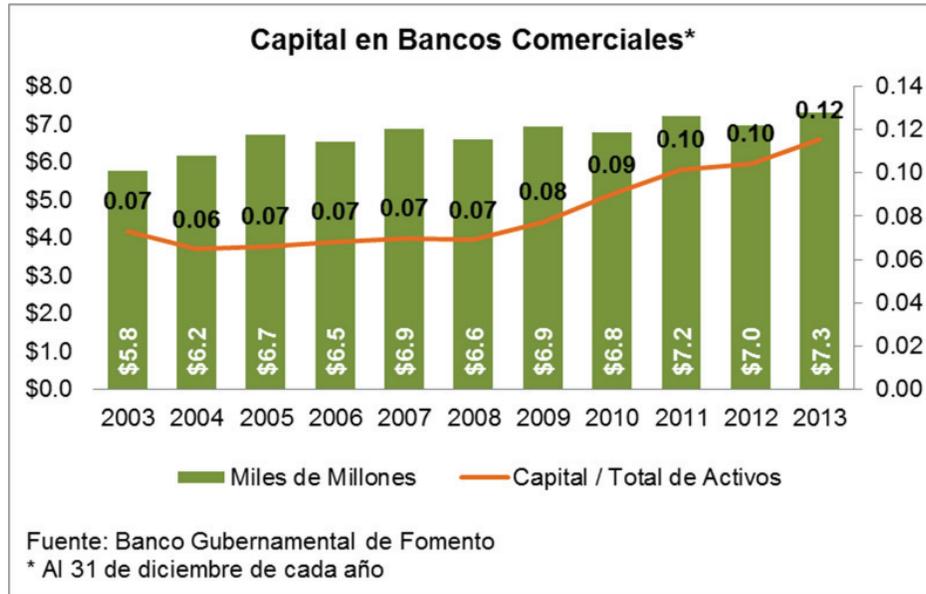
Desde el punto de vista de la economía en general, el proceso de saneamiento de los bancos comerciales tiene la consecuencia de limitar la disponibilidad de crédito y aumentar su costo. Los últimos siete años han sido un período de fuerte racionamiento del crédito bancario en la Isla, lo cual ha tenido un efecto negativo en muchos negocios que dependen del financiamiento para su capital de operaciones. Los préstamos y arrendamientos financieros de la banca se han visto limitados por los dos lados del mercado; la oferta y la demanda. Por el lado de la oferta, la capacidad de los bancos para prestar se ha reducido por la necesidad de limpiar las carteras de préstamos fracasados y de fortalecer la base de capital de las instituciones. Por el lado de la demanda, la calidad del crédito de muchas empresas y negocios se ha afectado como consecuencia de la recesión, haciendo que se reduzca la población de buenos candidatos para demandar crédito.



Por último, el proceso de saneamiento bancario ha significado también una fuerte recomposición de los activos. Uno de los resultados más notables es la fuerte contracción de las carteras de inversiones en valores, las cuales pasaron de ser 41% del total de activos en el 2003 a representar solamente el 9% de los activos en el 2013. Las carteras de inversiones en valores llegaron a tener más de \$38 miles de millones en activos en el año 2004. Nueve años más tarde, en el 2013, el volumen en dichas carteras estaba por debajo de los \$6 mil millones.

La otra cara de la moneda es que se registró un aumento sustancial en la importancia de otros activos. Éstos aumentaron a 15% del total en el año 2013, mientras que diez años antes, en el 2003, constituían sólo el 4% de los activos. Estas tendencias son reflejo del fuerte proceso de “desapalancamiento” financiero (deleveraging) que se ha producido en el sector.





### 3. TENDENCIAS RECIENTES: ENTIDADES BANCARIAS INTERNACIONALES

Las entidades bancarias internacionales (EBIs) constituyen una industria de gran tamaño, a juzgar por el volumen de los activos que manejan. Sin embargo, sus efectos en la economía local son mucho menores que los de la banca comercial, ya que las EBIs se diseñaron para operar principalmente, sino exclusivamente, en el ámbito internacional.

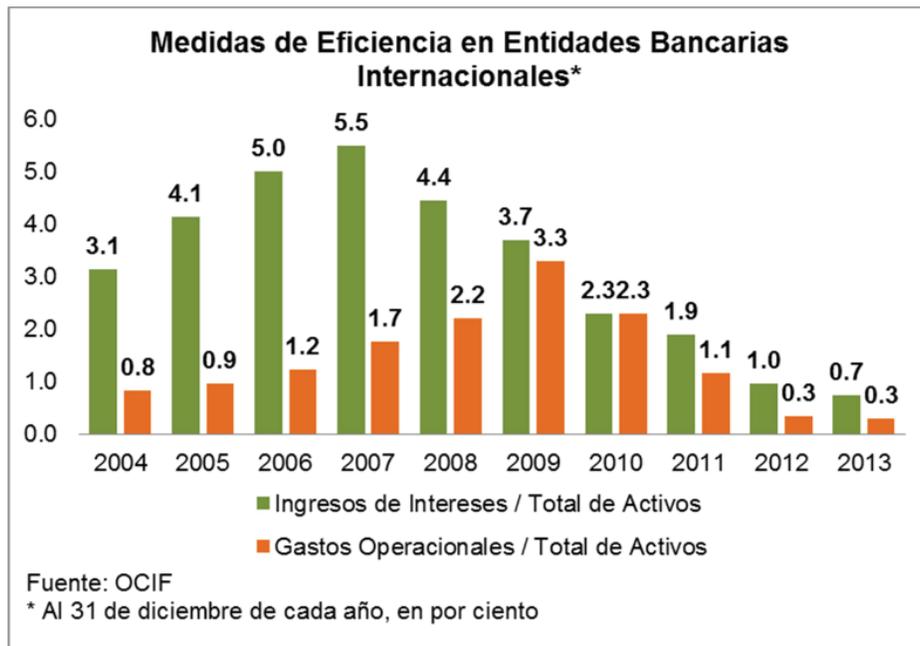
A grandes rasgos, el comportamiento reciente de estas entidades ha sido similar al de la banca comercial: han registrado una disminución marcada en sus activos totales y en su rentabilidad. Los indicadores de esta industria demuestran que también han tenido que atravesar por un proceso de “desapalancamiento”.

Los activos totales de las EBIs eran de \$66.9 miles de millones en el 2004; y para el año 2013 se habían reducido a \$42.2 miles de millones. Más notable aún es la fuerte caída en el ingreso neto de intereses como proporción de los activos totales. Esta razón era de 5.5% en el 2007 y para el año 2013 se redujo a sólo 0.7%, indicando una fuerte baja en la rentabilidad de las inversiones.

Hoja de Balance en Por Ciento de Entidades Bancarias Internacionales*					
	2004	2007	2010	2013	Crecimiento Acumulado
Total de Activos	100	100	100	100	-37.0
Efectivo	0.8	1.6	1.0	0.8	-33.4
Banks Placements	1.1	0.7	1.5	0.6	-62.8
Securities	42.3	33.3	17.5	7.5	-88.8
Préstamos y Arrendamientos	27.4	23.3	20.4	4.2	-90.4
Federal Funds Vendidos	0.7	1.5	0.4	1.8	66.2
Due From Related Parties	23.3	34.3	51.1	79.4	114.6
Otros Activos	4.5	5.3	8.2	5.6	-20.9
Total de Pasivos y Capital	100	100	100	100	-37.0
Total Pasivos	82.0	77.0	87.7	87.3	-33.0
Depósitos	13.5	21.2	24.5	24.3	13.6
Depósitos Demandados	1.3	1.5	2.3	0.9	-56.6
Time Deposits	12.2	19.8	22.2	23.4	20.9
Pasivos	68.5	55.8	63.2	62.9	-100.0
Federal Funds Comprados	2.4	0.3	0.0	0.0	-93.0
Borrowings	41.6	23.3	15.3	4.6	-93.0
Due to Related Parties	23.3	31.6	47.4	58.2	57.1
Otros Pasivos	1.1	0.6	0.5	0.1	-95.3
Total de Capital	18.0	23.0	12.3	12.7	-55.5
Total de Activos (miles de dólares)	\$66,947,590	\$75,807,188	\$40,607,688	\$42,151,960	-37.0

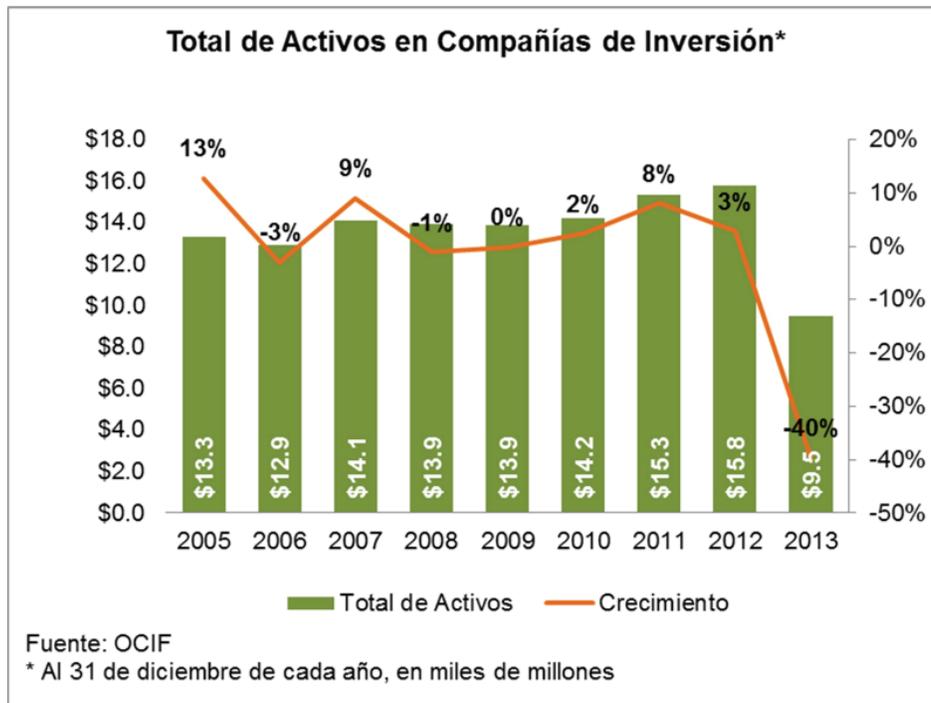
Fuente: OCIF

\* Al 31 de diciembre de cada año



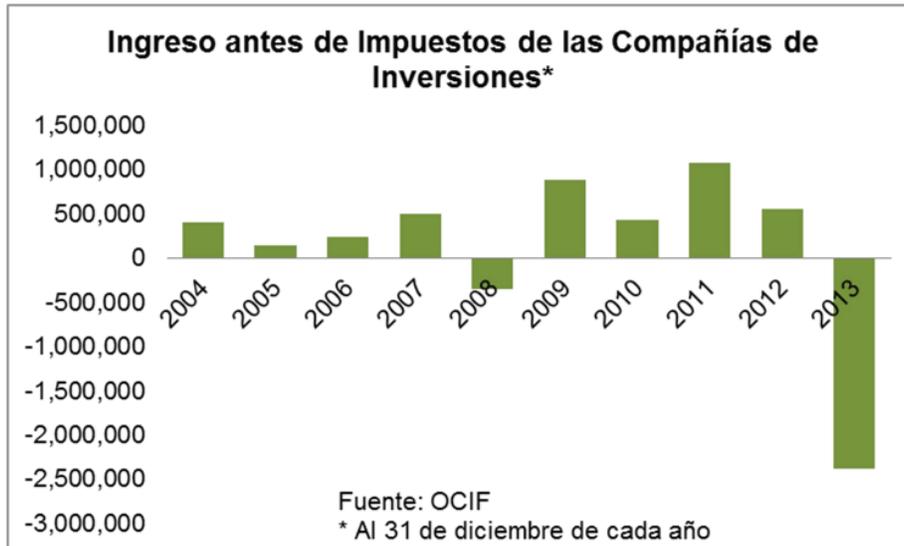
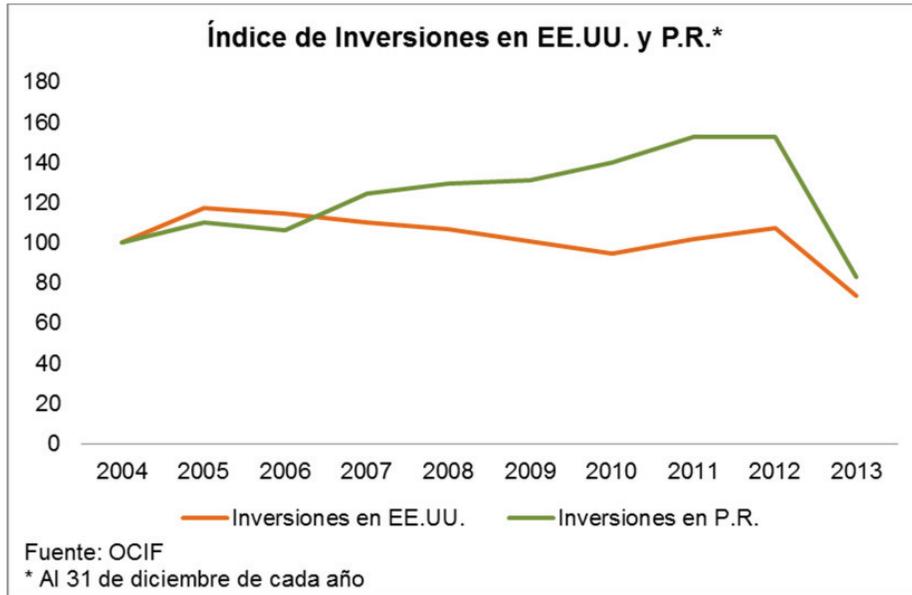
#### 4. TENDENCIAS RECIENTES: COMPAÑÍAS DE INVERSIÓN

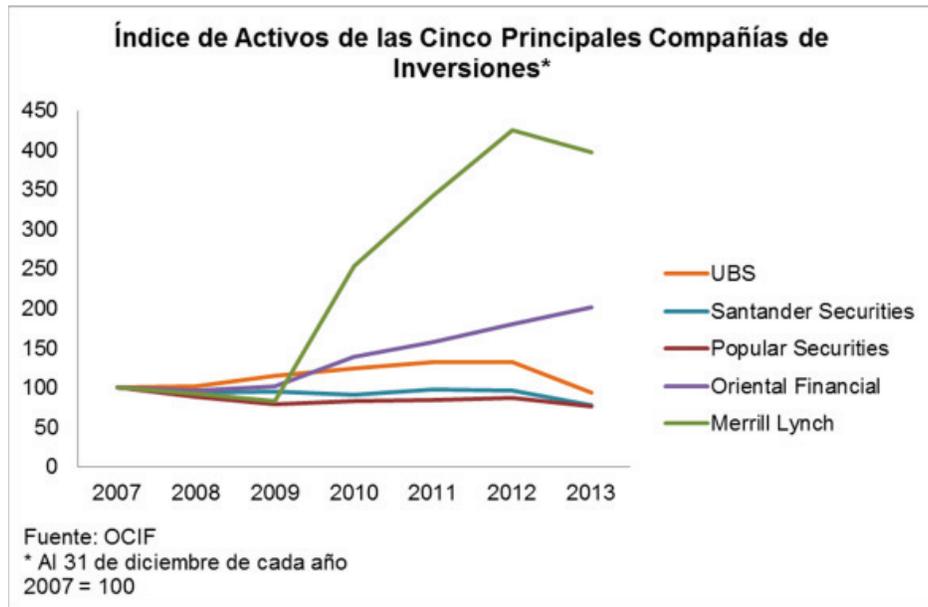
Las compañías de inversión no se afectaron tanto como otras industrias financieras durante la crisis, excepto a partir del año 2013, cuando ocurrieron eventos que afectaron singularmente a esta industria. Los activos de las compañías de inversión mantuvieron un crecimiento leve durante los años 2005 a 2012, un período durante el cual otras industrias financieras sufrieron un fuerte retroceso en sus activos. Esto puede deberse a que los ahorradores buscaron colocar sus fondos en instrumentos de rendimientos relativamente altos-como los fondos de inversión-en momentos en que los bancos comerciales y otras entidades estaban pagando tasas muy bajas en los depósitos.



La caída fuerte en los activos de las compañías de inversión ocurrió precisamente cuando los fondos de inversiones locales -que se mercadean en Puerto Rico, pero no en el exterior- tuvieron una pérdida súbita y fuerte de valor como consecuencia de la corrida contra los bonos oficiales de Puerto Rico en el mercado de bonos municipales de Estados Unidos. Por lo tanto, esta es una industria que sobrevivió bastante bien en la mayor parte de la crisis, pero que ahora está viviendo su propia crisis dentro de la crisis.

Esta condición singular de las compañías de inversión se observa también en el comportamiento del ingreso neto antes de impuestos, el cual se mantuvo positivo entre 2004 y 2012-con la excepción del 2008, cuando ocurrió la crisis financiera global- pero registró una caída drástica en el 2013.





## 5. TENDENCIAS RECIENTES: COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

La industria financiera que mejor ha sobrevivido a la tormenta de los últimos ocho años es la de las cooperativas de ahorro y crédito. A pesar de que no han estado inmunes a los efectos de la recesión y la pérdida de valor de los bonos oficiales de Puerto Rico, las cooperativas han registrado crecimiento en todos los renglones principales durante los años de la crisis económica.

Aunque el crecimiento no ha sido fuerte, es notable el hecho de que los activos totales de las cooperativas han crecido en cada año desde el 2006 hasta el 2013, e incluso tuvieron un crecimiento de 7% en el año 2009, justo cuando la economía global sufría una recesión causada por la crisis financiera que estalló en el 2008. Además, las cooperativas han registrado crecimiento sostenido en su base de capital durante este difícil período.



El resultado más llamativo es que las cooperativas han logrado mantener, e incluso incrementar, su base de depósitos durante el período de crisis. Esto se debe a que las cooperativas trabajan de cerca con sus socios y cuentan con una base estable y leal de depositantes en las comunidades en las que operan. Esta característica puede servir de ejemplo a emular por otras industrias depositarias para desarrollar estrategias que permitan fortalecer las bases de depósitos locales en el sector financiero.

## 6. TENDENCIAS RECIENTES: INSTITUCIONES HIPOTECARIAS

En Puerto Rico hay un alto número de instituciones hipotecarias, ya que muchas de ellas son instituciones pequeñas con operaciones concentradas por área geográfica. Sin embargo, operan también en la economía local varias instituciones hipotecarias que son afiliadas de los principales bancos comerciales, y éstas son de gran tamaño.

Como es de esperar, la industria hipotecaria ha sido de las más afectadas en la crisis, debido a que está ligada directamente a uno de las áreas más golpeadas por el giro negativo en la economía. La construcción y ventas de viviendas nuevas en la Isla prácticamente se paralizaron desde hace unos seis años, por lo que la industria hipotecaria se ha venido a concentrar en refinanciamientos y reventas de unidades de vivienda ya existentes. El tamaño de la industria se ha recortado apenas a un 16% de lo que era en el año 2004, en términos de activos.

Esta industria se enfrenta, además, a retos estructurales relacionados con el entorno legal y regulatorio y con los desplazamientos demográficos que están ocurriendo en Puerto Rico. Estos temas se considerarán detalladamente al momento de formular estrategias para la industria como parte del plan de desarrollo económico.

Hoja de Balance en Por Ciento del Total de Activos de Instituciones Hipotecarias*					
	2004	2007	2010	2013	Crecimiento Acumulado
Total de Activos	100	100	100	100	-84.2
Efectivo	7.4	5.8	3.2	7.0	-85.0
Préstamos Netos y Arrendamientos	53.2	47.5	59.0	31.8	-90.6
Otros Activos Corrientes	11.5	18.0	11.9	2.1	-97.1
Securities	11.7	6.9	4.7	2.7	-96.4
Otros Activos	16.2	21.8	21.2	56.5	-45.0
Total de Activos (miles de dólares)	<b>\$10,976,081</b>	<b>\$5,916,728</b>	<b>\$4,744,065</b>	<b>\$1,735,590</b>	<b>-84.2</b>

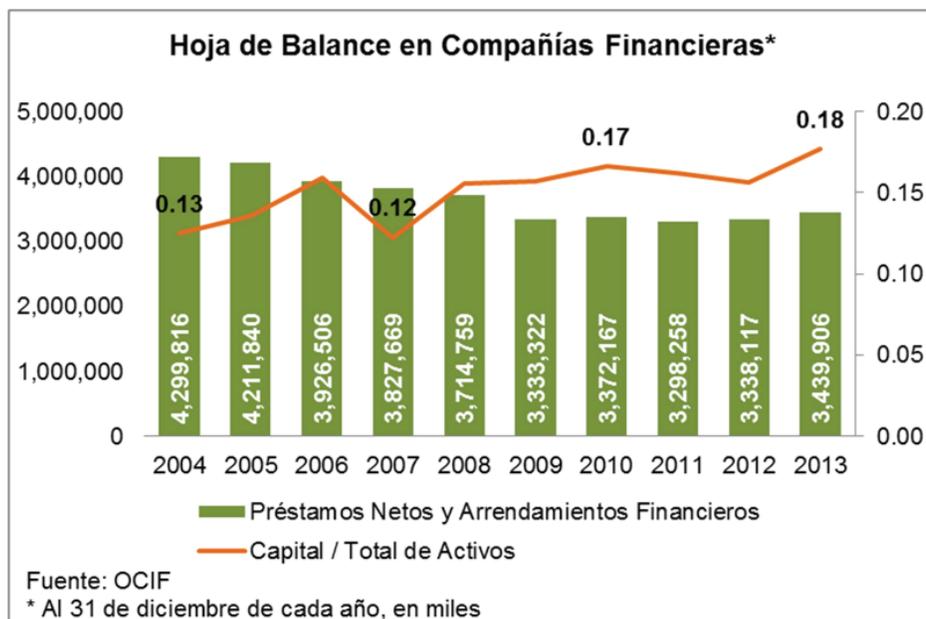
Fuente: OCIF

\* Al 31 de diciembre de cada año

## 7. TENDENCIAS RECIENTES: OTRAS INDUSTRIAS

Hay otras industrias en el sector financiero que son más pequeñas que las ya analizadas, pero que juegan un papel importante en la economía y que deben crecer en importancia en el mediano y largo plazo. Entre éstas, destacan las compañías financieras y los fondos de capital de riesgo.

Al igual que otras industrias, éstas también registraron retrocesos importantes en su volumen de operaciones, afectándose su total de activos y su rentabilidad. En el caso de las compañías financieras la caída no ha sido tan fuerte como en otras actividades financieras, pero en el caso de los fondos de capital de riesgo-que eran, de por sí, pequeños, la caída fue dramática.



Las compañías financieras se especializan en el financiamiento de ventas de alto valor, como, por ejemplo, la compra de automóviles. En general, compiten con los bancos comerciales por la colocación de préstamos a consumidores y negocios, pero se limitan a ciertos tipos de financiamientos. El hecho de que las ventas de automóviles crecieron significativamente en los pasados cuatro años ha sido un factor importante en el desempeño relativamente favorable de esta industria.

En cuanto a los fondos de capital de riesgo, es perfectamente comprensible que hayan reducido notablemente sus actividades como consecuencia de la crisis, ya que una de las bajas principales en una recesión-especialmente si es severa y prolongada-es el lanzamiento de nuevas iniciativas de negocios. Sin embargo, ésta es una industria que debe recibir atención prioritaria en el plan de desarrollo para el sector financiero, ya que se trata de una actividad financiera clave para la economía del empresarismo y del conocimiento. En la actualidad, esta industria está poco desarrollada en Puerto Rico, y es necesario que se convierta en una pieza más grande de la economía local en el mediano y largo plazo.



## Tendencias Regionales

### 1. COCIENTE DE UBICACIÓN (LOCATION QUOTIENT) PUERTO RICO/US (SALARIOS, EMPLEO, EMPRESAS).

El cociente de ubicación (LQ, por sus siglas en inglés) es una manera de cuantificar cuan concentrada esta una industria en una región en comparación con una región más grande (en este caso Puerto Rico con E.E.U.U.). En las Tablas 1-4 a continuación, los LQ fueron calculados para el sector 52 de NAICS (Finanzas y Seguros) para el Número de Empleados, Salario Anual por Empleado y el Número de Establecimientos, basados en datos de Puerto Rico y E.E.U.U. Estos datos fueron obtenidos del U.S Census Bureau, County Business Pattern para el año 2011.

**Tabla 1: Cociente de Ubicación de Número de Empleados  
Finanza y Seguros (NAICS - 52)**

Sector de NAICS	Cociente de Ubicación
5222 - Intermediación de crédito no captada por depósitos	3.22
5259 - Otros consorcios y fondos de inversión	2.68
5223 - Actividades relacionadas a la intermediación de crédito	1.17
5241 - Aseguradoras	1.03

**Tabla 2: Cociente de Ubicación de Salario Anual por Empleado  
Finanza y Seguros (NAICS - 52)**

Sector de NAICS	Cociente de Ubicación
5239 - Otras actividades financieras de inversión	0.36
5259 - Otros consorcios de inversion y fondos	0.60

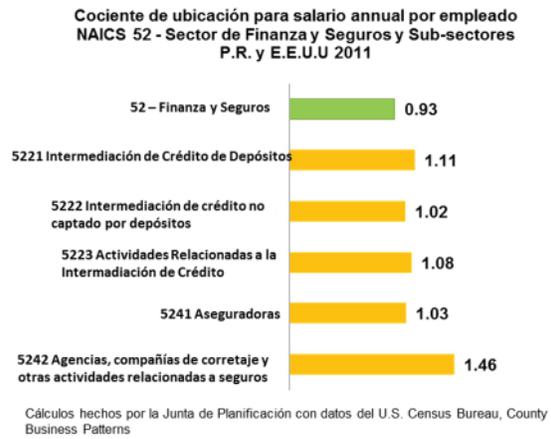
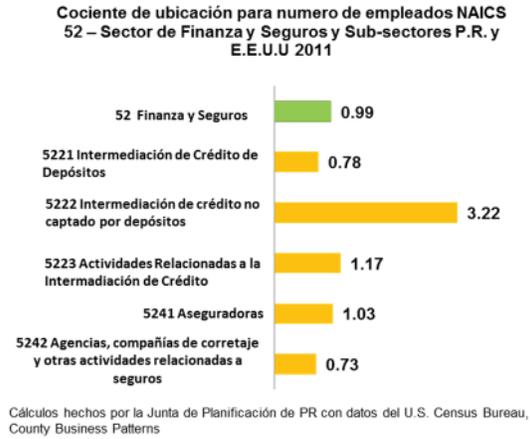
**Tabla 3: Cociente de Ubicación de Número de Establecimientos  
Finanza y Seguros (NAICS - 52)**

Sector de NAICS	Cociente de Ubicación
5232 - Intercambios de valores y bolsas de productos básicos	11.13
5222 - Intermediación de crédito no captado por depósitos	1.97
5259 - Otros consorcios y fondos de inversión	1.26
5241 - Aseguradoras	1.01

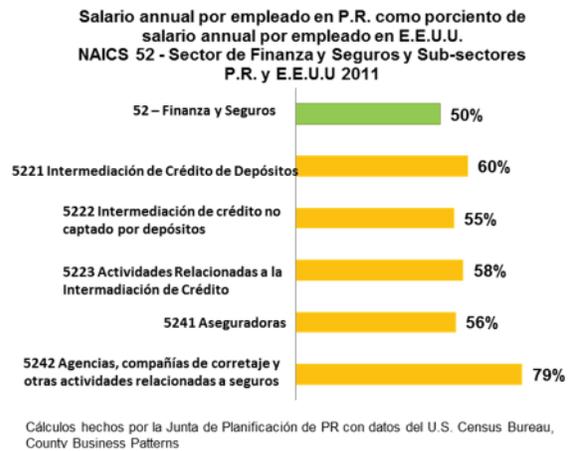
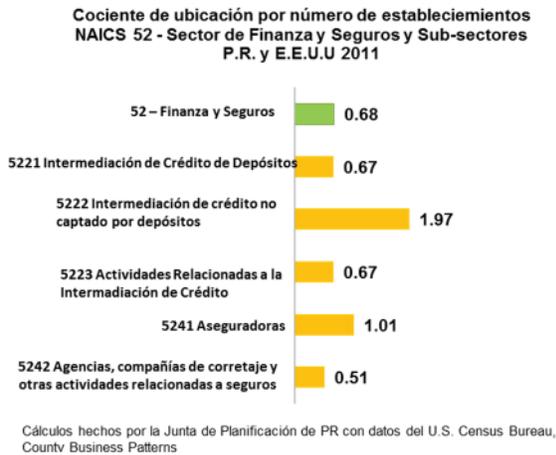
**Tabla 4: Cociente de Ubicación de Salario Anual Total  
Finanza y Seguros (NAICS - 52)**

Sector de NAICS	Cociente de Ubicación
5222 - Intermediación de crédito no captada por depósitos	3.30
5259 - Otros consorcios y fondos de inversión	1.60
5223 - Actividades relacionadas a la intermediación de crédito	1.27
5232 - Intercambios de valores y bolsas de productos básicos	1.15
5242 - Agencias, compañías de corretaje y otras actividades relacionadas a seguros	1.07
5241 - Aseguradoras	1.06

En las siguientes gráficas del sector de Finanzas y Seguros (NAICS 52), se observa que el LQ para el Número de Empleados para el sector en el 2011 fue de 0.99 lo cual implica que Puerto Rico tuvo 0.99 empleados por cada 1 empleado de E.E.U.U. El LQ con respecto al Salario Anual por Empleado fue de 0.93, lo cual implica que Puerto Rico para \$0.93 por empleado por casa \$1 por empleado en los E.E.U.U.



Como se puede apreciar en las siguientes gráficas, El LQ con respecto al Número de Establecimientos para este sector en el 2011 fue 0.68 establecimientos por cada 1 establecimientos en loe E.E.U.U. Para el mismo año, el Salario Anual por Empleado en Puerto Rico fue \$42,093, y en los E.E.U.U. fue \$83,849. Esto significa que, en promedio, el Salario Anual por Empleado en Puerto Rico es 50.2% de lo que es en E.E.U.U., lo cual implica una diferencia de -\$41,755.



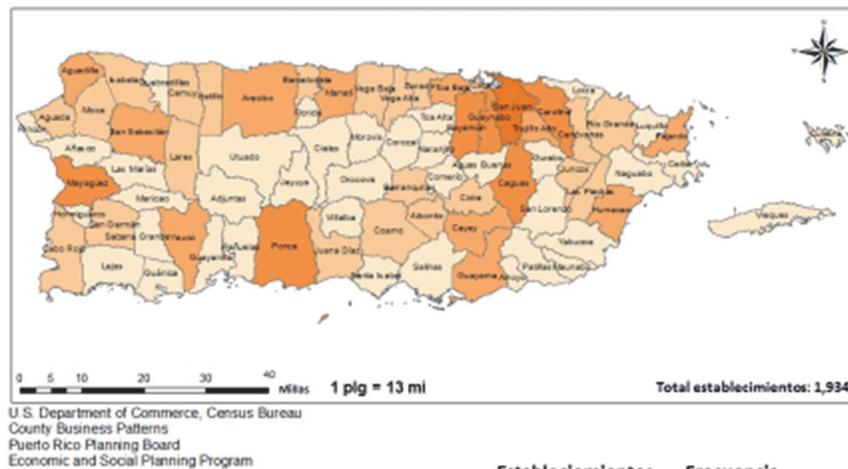
A continuación se han incluido múltiples mapas los cuales ilustran los cambios en el Número de Establecimientos en el sector de Fianzas y Seguros de Puerto Rico (NAICS 52) para los años 2006 y 2011, y en varios de los sub-sectores para el año 2011: Intermediación de Crédito y Actividades Relacionadas (NAICS 522), Valores, Contratos de Productos Básicos y otras Inversiones Financieras y Actividades Relacionadas (NAICS 523), Aseguradoras y Productos Relacionados (NAICS 524) y Fondos, Fideicomisos y otros Vehículos Financieros (NAICS 525). La mayor concentración de los establecimientos se puede observar en el área metro y en las ciudades de Ponce y Mayagüez, como se puede observar a través de los mapas.

**Número de establecimientos en Puerto Rico 2006  
NAICS 52 – Finanzas y Seguros**

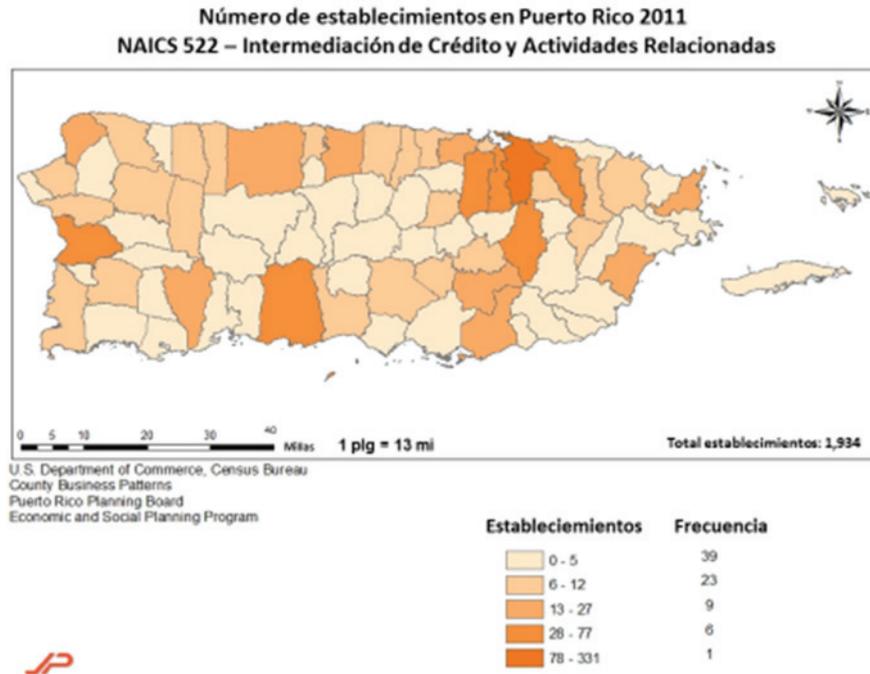


En el siguiente mapa se puede observar como el número de establecimientos se redujo alrededor de un 2% en el sector 52 de NAICS en el periodo del 2006 al 2011, en particular en el área del centro y noroeste de la Isla.

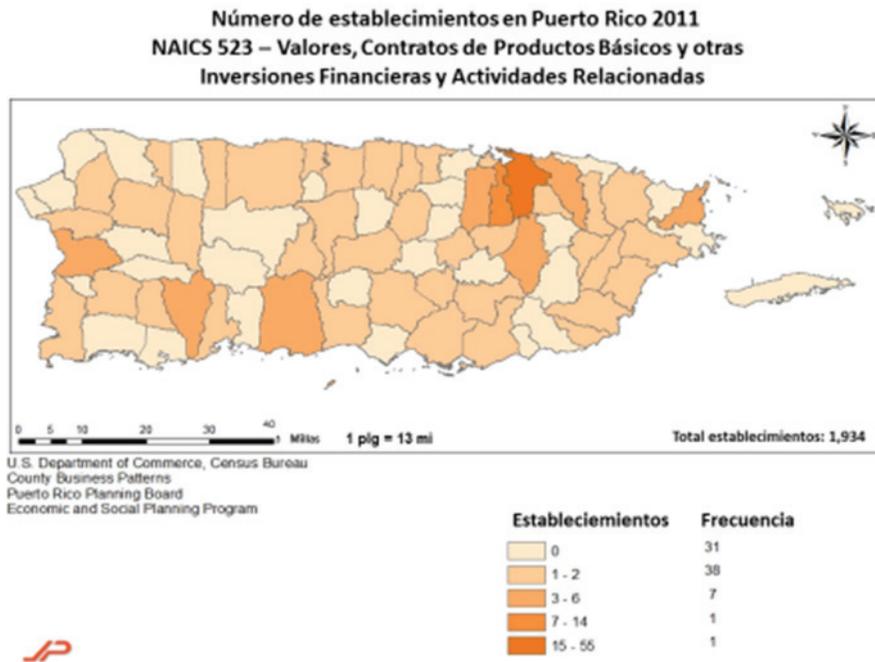
**Número de establecimientos en Puerto Rico 2011  
NAICS 52 – Finanzas y Seguros**



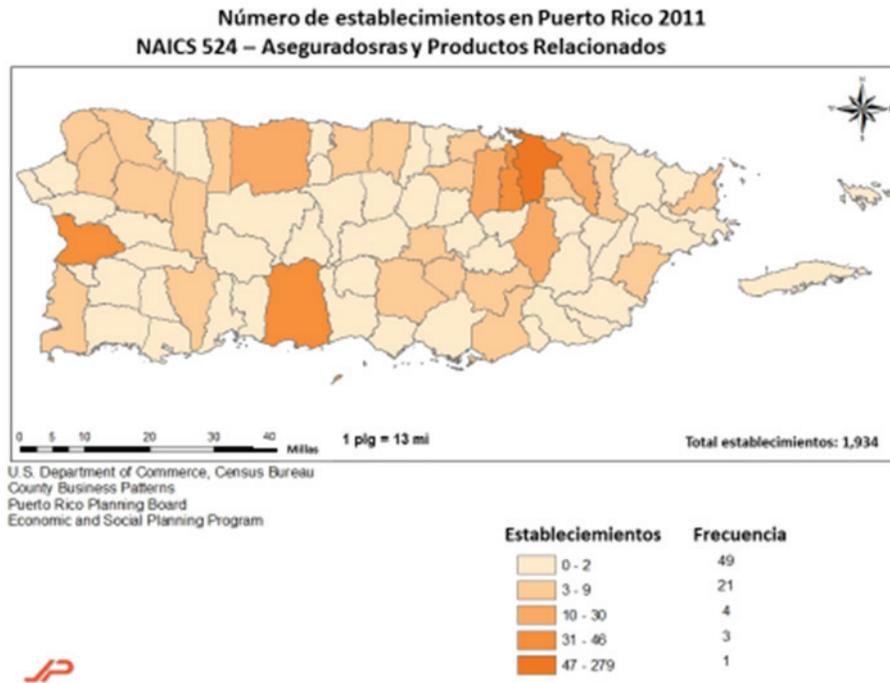
En el siguiente mapa se puede apreciar el Número de Establecimientos en Puerto Rico para el 2011 del sub-sector de Intermediación de Crédito y Actividades Relacionadas (NAICS 522). La distribución y frecuencia de los establecimientos en el sub-sector 522 son similares a los del sector 52 de Finanzas y Seguros, como se puede observar a continuación.



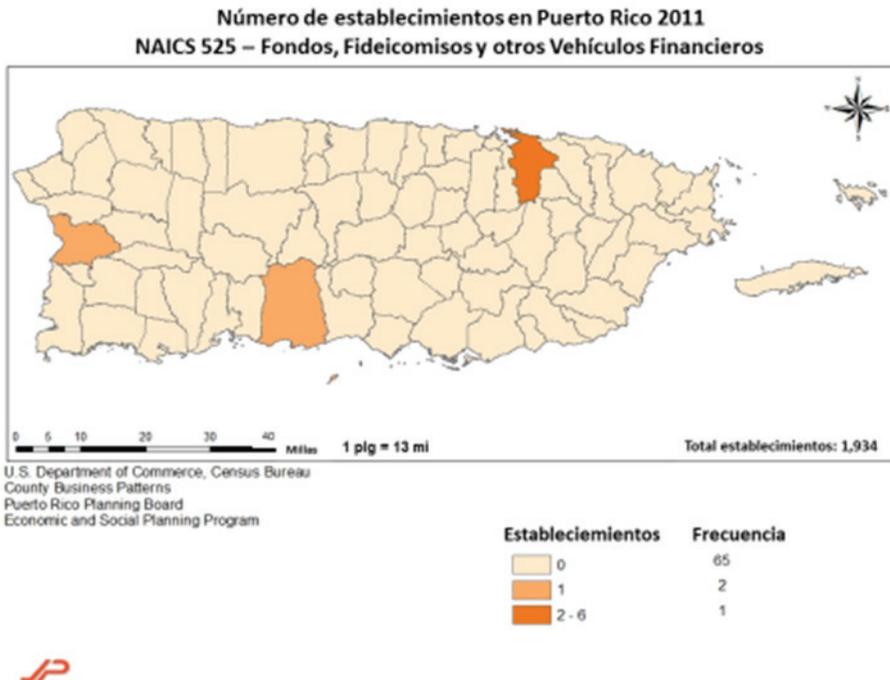
Según muestra el siguiente mapa, el número de establecimientos en el sub-sector de Valores, Contratos de Productos Básicos y otras Inversiones Financieras y Actividades Relacionadas (NAICS 523), contiene una cantidad menor de establecimientos que otros sub-sectores y estos están concentrados en el área metro.



Los pueblos de San Juan, Mayagüez y Ponce sobresalen con el mayor número de establecimientos para el sub-sector de Aseguradoras y Productos Relacionados (NAICS 524). Al igual que el sub-sector de Intermediación de Crédito y Actividades Relacionadas (NAICS 522), se puede observar que los establecimientos se concentran en el área metro y se ve una escasez de los mismos en el centro de la isla, como muestra el siguiente mapa.



Para el sub-sector de Fondos, Fideicomisos y otros Vehículos Financieros (NAICS 525), vemos un patrón similar para los sub-sectores de Aseguradoras y Productos Relacionados (NAICS 524) y Crédito y Actividades Relacionadas (NAICS 522), donde los establecimientos están concentrados en los pueblos de San Juan, Ponce y Mayagüez. La diferencia en este sub-sector es que el número de establecimiento es menor que en cualquiera de los subsectores mencionados y que estos solo se encuentran en los tres pueblos mencionados y en ningún otro.



## 2. COMPARACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR CON LOS ESTADOS ELEGIDOS (I.E., FLORIDA, HAWÁI, SOUTH CAROLINA, MISSISSIPPI, MASSACHUSETTS, CONNECTICUT).

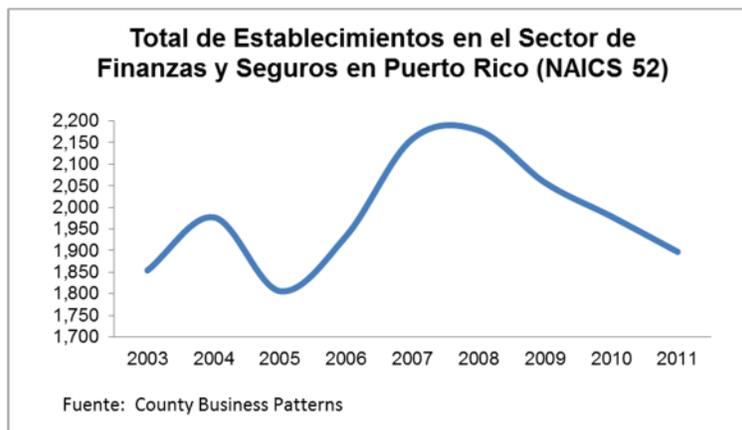
A continuación se evalúan los sub-sectores de Establecimientos y Empleados en Nómina Anual, del sector de Fianza y Seguros (NAICS 52) para el período entre 2003-2011 en Puerto Rico. Según muestra la siguiente tabla, se puede observar un incremento en el número de Establecimientos para el periodo del 2006-2008, con un cambio porcentual de 7.1 para el 2006, 11.6 para el 2007, y 0.9 para el 2008, el cual es seguido de una reducción hasta niveles pre 2006.

Perfil Agregado del Sector de Finanzas y Seguros en Puerto Rico (NAICS 52)						
Año	Establecimientos	Cambio %	Empleados <sup>1</sup>	Cambio %	Nómina Anual <sup>2</sup>	Cambio %
2003	1,854		35,450		\$1,270,284	
2004	1,977	6.6%	37,924	7.0%	\$1,403,673	10.5%
2005	1,806	-8.6%	36,577	-3.6%	\$1,273,184	-9.3%
2006	1,934	7.1%	40,304	10.2%	\$1,406,578	10.5%
2007	2,159	11.6%	40,004	-0.7%	\$1,491,822	6.1%
2008	2,178	0.9%	40,710	1.8%	\$1,565,957	5.0%
2009	2,057	-5.6%	37,660	-7.5%	\$1,432,341	-8.5%
2010	1,979	-3.8%	34,906	-7.3%	\$1,430,413	-0.1%
2011	1,897	-4.1%	34,633	-0.8%	\$1,457,813	1.9%

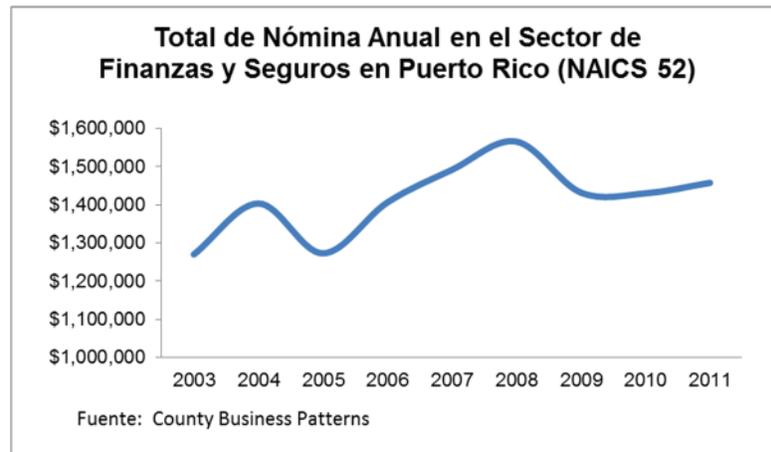
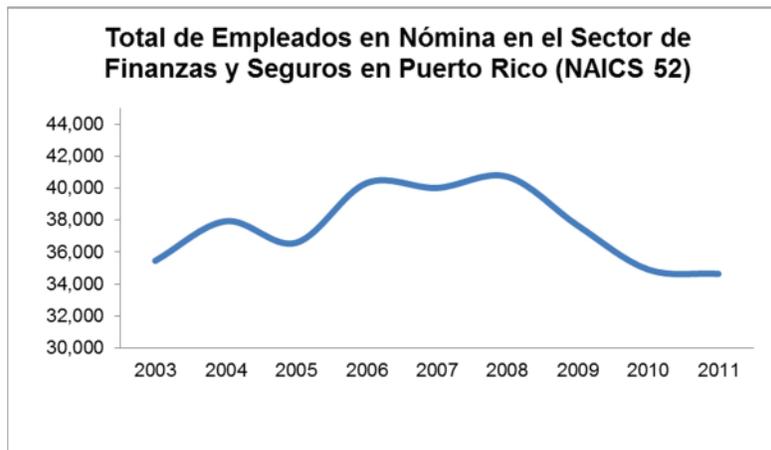
Fuente: County Business Patterns

1 En nómina a marzo 12

2 En miles



Para los sub-sectores de Empleados y Nómina Anual, se observa una tendencia similar a la del sub-sector de Establecimientos- un aumento porcentual para los años 2006-2008, seguido de una reducción a niveles pre 2006, como señalan las siguientes gráficas.



Al comparar al sub-sector de Establecimientos de Puerto Rico con los estados de Connecticut, Florida, Hawái, Massachusetts, Mississippi vemos que coinciden con el patrón que se identificó previamente; se percibe un incremento en la cantidad de establecimientos para el periodo del 2006 al 2008 y luego de este período el número de establecimientos decae nuevamente hasta llegar a los niveles pre 2006. Esto se muestra en la siguiente tabla.

Total de Establecimientos en el Sector de Finanzas y Seguros (NAICS 52)						
Año	Connecticut	Florida	Hawaii	South Carolina	Massachusetts	Mississippi
2003	5,907	29,822	1,495	6,690	9,572	4,465
2004	6,212	31,626	1,519	6,854	9,688	4,601
2005	6,145	32,974	1,600	6,827	9,731	4,707
2006	6,351	34,734	1,640	7,162	9,836	4,617
2007	6,540	35,716	1,674	7,596	10,073	4,932
2008	6,629	33,957	1,602	7,731	10,018	4,936
2009	6,399	32,301	1,528	7,689	9,695	4,865
2010	6,339	31,305	1,450	7,332	9,437	4,716
2011	6,178	30,500	1,425	7,201	9,359	4,698

Fuente: County Business Patterns

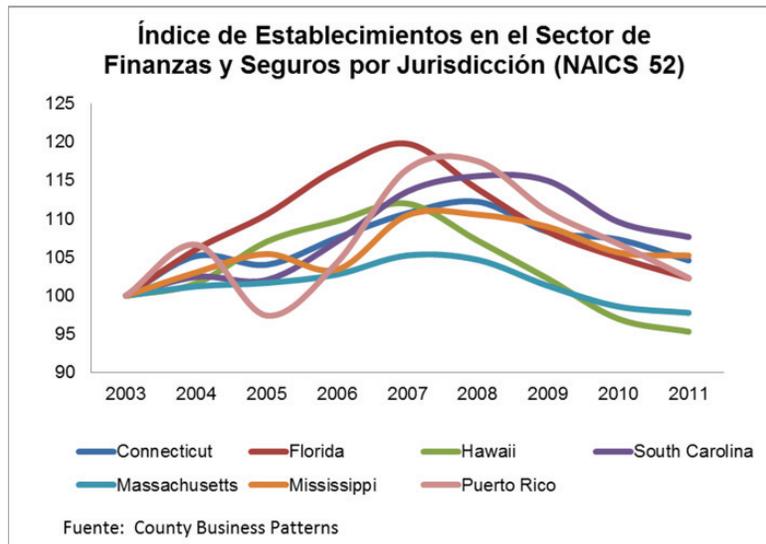
Como se puede observar, el estado de Florida cuenta con el mayor número de establecimientos con un promedio de 32,548 establecimientos, seguido por Massachusetts (9,712), South Carolina (7,231), Connecticut (6,300), Mississippi (4,726) y Hawái (1,548).

Florida cuenta con el mayor número de empleados en nómina.

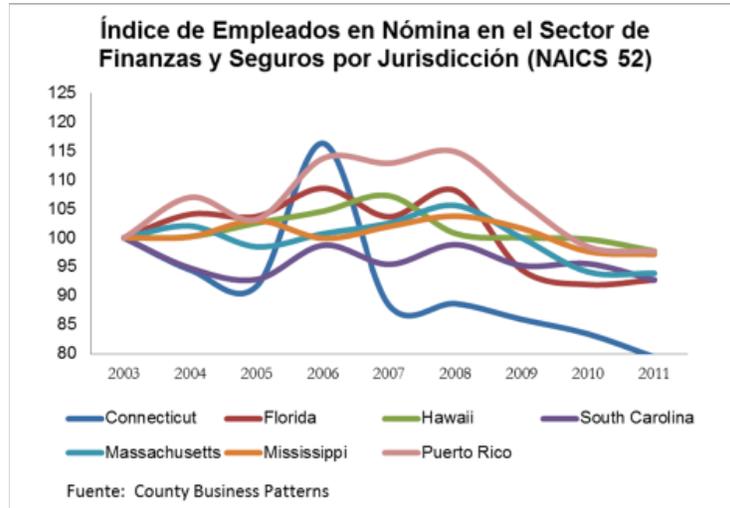
Total de Empleados en Nómina en el Sector de Finanzas y Seguros (NAICS 52)						
Año	Connecticut	Florida	Hawaii	South Carolina	Massachusetts	Mississippi
2003	145,393	357,834	19,218	70,662	209,576	34,581
2004	137,330	372,380	19,256	66,961	213,848	34,641
2005	133,285	370,990	19,707	65,591	206,327	35,616
2006	169,053	388,417	20,097	69,745	211,046	34,550
2007	128,497	370,797	20,608	67,432	214,822	35,251
2008	128,897	386,983	19,363	69,830	221,263	35,876
2009	124,950	338,098	19,220	67,278	209,550	35,142
2010	121,304	328,994	19,171	67,508	197,247	33,764
2011	115,490	331,921	18,783	65,516	196,755	33,593

Fuente: County Business Patterns

La siguiente gráfica muestra el comportamiento del número de los establecimientos en el periodo 2003-2011, utilizando un índice con el año 2003 como base. Este índice muestra a Puerto Rico, South Carolina y Connecticut los cuales sufren una disminución en el número de establecimientos para el 2005, la de Puerto Rico siendo la más significativa. Para el 2006, Mississippi sufre una reducción en establecimientos también. Estas tendencias se vuelven positivas brevemente para el 2007, para luego volver a decaer a partir del 2009.



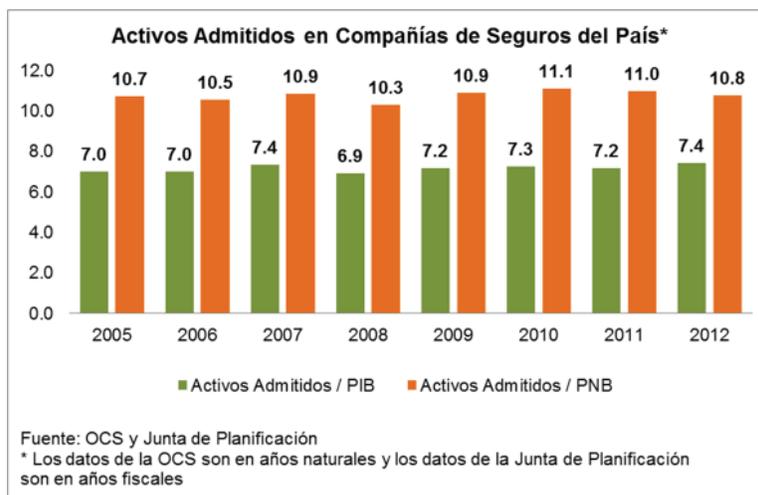
La siguiente gráfica muestra el Índice de Empleados en Nómina en el Sector de Finanzas y Seguros por Jurisdicción (NAICS 52). Como se puede observar, los patrones presentados por las jurisdicciones varían mucho entre sí, pero todas tienen tendencias negativas para el 2011. También, se puede observar que Puerto Rico es la jurisdicción que más aumenta con respecto al 2003 (hasta mediados del 2008, donde comienza a decaer).



## INDUSTRIA DE SEGUROS

Como se indicó anteriormente, la industria de seguros es diferente a otras del sector financiero, aunque forma parte de dicho sector. Por lo tanto, su desempeño no es paralelo al de la banca comercial y otras industrias que han sido muy afectadas por la crisis económica.

Los indicadores de la industria revelan que la forma en la que la crisis ha afectado a las operaciones de seguros es básicamente limitando su crecimiento. Los activos de las compañías de seguros se han mantenido bastante estables, mostrando poco crecimiento, pero sin sufrir caídas fuertes como en el resto del sector financiero.



Es notable también el hecho de que las compañías de seguro han mantenido una rentabilidad positiva a lo largo del período de crisis. En el período 2005 a 2012, el ingreso neto de la industria fue negativo solamente en un año (2006), y eso fue antes de que iniciara la recesión. También es llamativo el hecho de que las primas suscritas por total de habitantes tienen una tendencia clara de crecimiento entre 2005 y 2012, a pesar de que en el último año del período hubo un leve retroceso en este indicador.

Primas Suscritas en Compañías de Seguro*									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Crecimiento Acumulado
<b>Aseguradoras del País</b>									
Salud	\$2,128	\$3,052	\$4,150	\$4,158	\$4,737	\$5,366	\$6,123	\$5,477	157.3
Propiedad y Contingencia	\$1,769	\$1,794	\$1,788	\$1,742	\$1,660	\$1,620	\$1,605	\$1,636	-7.5
Vida e Incapacidad	\$2,241	\$2,671	\$2,297	\$2,586	\$2,662	\$2,636	\$2,508	\$2,586	15.4
<b>Aseguradoras del Extranjero</b>									
Propiedad y Contingencia	\$337	\$245	\$404	\$251	\$212	\$208	\$205	\$214	-36.4
Vida e Incapacidad	\$487	\$560	\$615	\$560	\$535	\$598	\$618	\$664	36.4
<b>Total de Primas y Pérdidas</b>	<b>\$6,962</b>	<b>\$8,322</b>	<b>\$9,254</b>	<b>\$9,297</b>	<b>\$9,805</b>	<b>\$10,427</b>	<b>\$11,059</b>	<b>\$10,577</b>	<b>51.9</b>

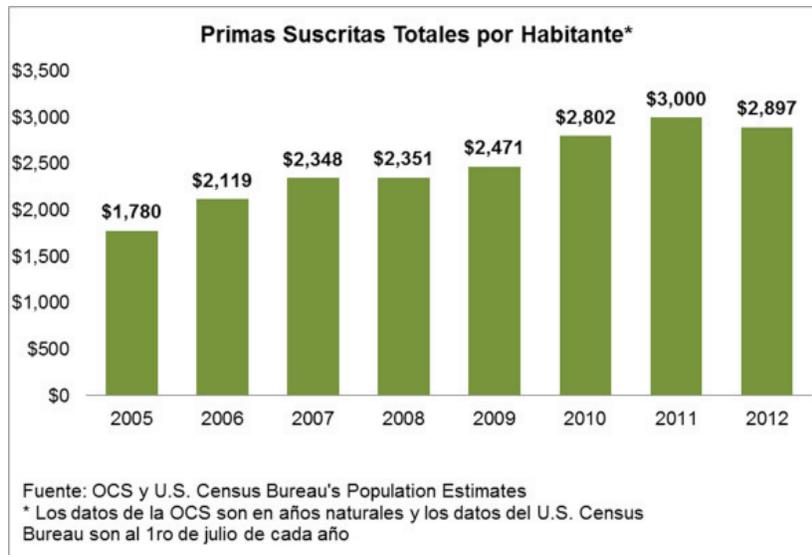
Fuente: Oficina del Comisionado de Seguros

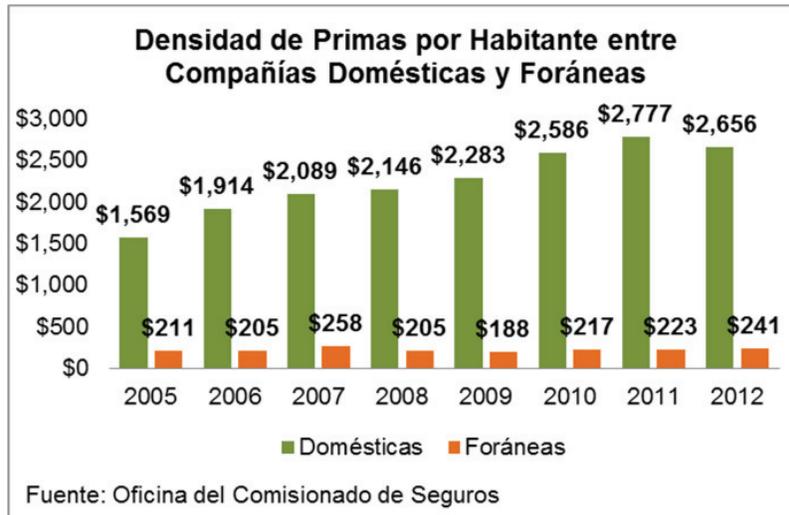
\* Al 31 de diciembre de cada año, en millones de dólares

Ingresos de las Compañías de Seguro del País*								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ingreso Neto	\$161	-\$587	\$320	\$295	\$394	\$391	\$367	\$338
Primas del País	\$6,138	\$7,517	\$8,235	\$8,486	\$9,058	\$9,622	\$10,237	\$9,699
Ingreso Neto / Primas del País	<b>2.6%</b>	<b>-7.8%</b>	<b>3.9%</b>	<b>3.5%</b>	<b>4.3%</b>	<b>4.1%</b>	<b>3.6%</b>	<b>3.5%</b>

Fuente: Oficina del Comisionado de Seguros

\* Al 31 de diciembre de cada año, en millones de dólares





## II. ANÁLISIS FDOA

### INTRODUCCIÓN

#### OBJETIVOS

El objetivo de este capítulo es identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para el sector financiero de Puerto Rico y sus sub-sectores.

#### FUENTE DE INFORMACIÓN

Las fuentes de información utilizadas para el análisis incluyen el informe “Report on the Competitiveness of Puerto Rico’s Economy” publicado por el Banco de Reserva Federal de Nueva York (FED, por sus siglas en inglés); el libro titulado “The Economics of Puerto Rico: Restoring Growth” editado por Collins, Bosworth y Soto-Class; entrevistas con personas de interés en la industria y estudios previos realizados por la firma de Advantage sobre el tema.

#### ORGANIZACIÓN

Este capítulo presenta el análisis de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas (FDOA) para el sector financiero de Puerto Rico y sus sub-sectores. Se presenta primero el análisis para el sistema financiero en su totalidad, y luego se hace una evaluación detallada de cada una de las industrias o sub-sectores dentro del sistema.

## TABLA Y DISCUSIÓN

### F

#### SECTOR FINANCIERO – Fortalezas

- Larga historia de desarrollo institucional (más de un siglo).
- Integración al sistema financiero más grande del mundo (el de EE.UU.).
- Acceso a mercados financieros de Estados Unidos.
- Apertura a mercados financieros globales, especialmente el europeo.
- Experiencia en las prácticas y procedimientos del sistema financiero de Estados Unidos
- Participación en el marco legal y regulatorio del sistema financiero de Estados Unidos.
- Recursos humanos altamente capacitados en los diferentes niveles (gerencial, profesional, y de apoyo).
- Mercado local con clientela relativamente sofisticada y exigente.
- Desarrollo relativamente balanceado de las principales industrias del sector.
- Nivel relativamente alto de profundización financiera de la economía puertorriqueña.
- Alto nivel de sofisticación tecnológica.

### D

#### SECTOR FINANCIERO- Debilidades

- Falta de desarrollo de algunas industrias financieras.
- Falta de desarrollo de algunos mercados financieros.
- Insuficiente diversificación e integración de las "piezas" del sistema financiero local.
- Base insuficiente de depósitos medulares locales.
- Falta de congruencia en los incentivos para la promoción del ahorro y la inversión.
- Falta de trato equilibrado (cancha nivelada) para las diferentes industrias.
- Poca internacionalización de las industrias principales.
- Vulnerabilidad a *shocks* procedentes del exterior, especialmente Estados Unidos.
- Limitada capacidad de innovación (seguidores, más que líderes).

### O

#### SECTOR FINANCIERO – Oportunidades

- Apoyo institucional y regulatorio de Estados Unidos (eg., Reserva Federal).
- Posible fortalecimiento del ahorro interno y los depósitos medulares locales.
- Posible apoyo legislativo para el desarrollo de industrias y mercados poco desarrollados.
- Demanda emergente de servicios de intermediación financiera por crecimiento del empresarismo local.
- Potencial de internacionalización de la clientela y exportación de servicios de intermediación.
- Potencial de participación en el financiamiento de Alianzas Público-Privadas.
- Potencial de innovación en servicios financieros a sectores de interés (envejecientes, vivienda de interés social).

### A

#### SECTOR FINANCIERO - Amenazas

- Posibles dificultades de cumplimiento con nuevas exigencias regulatorias.
- Posible costo creciente de fondos por aumentos en tasas de interés en Estados Unidos y giro negativo en la percepción de riesgo-país de Puerto Rico.
- Riesgo de excesiva consolidación y limitación de la competencia en la industria bancaria ante la contracción del mercado local.
- Competencia de centros internacionales de banca y seguros en el Caribe.
- Pérdida de oportunidades de negocio con el sector público debido a la emergencia fiscal.

## Bancos Comerciales

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Larga experiencia acumulada de crecimiento y desarrollo institucional.</li> <li>• Adaptación al marco legal y regulatorio de Estados Unidos.</li> <li>• Asimilación de las mejores prácticas y procesos de la banca de EE.UU.</li> <li>• Acceso a los mercados financieros de Estados Unidos.</li> <li>• Alta sofisticación tecnológica.</li> <li>• Recursos humanos de alto nivel.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potencial de internacionalización.</li> <li>• Fortalecimiento institucional a raíz de nuevas orientaciones regulatorias en Estados Unidos.</li> <li>• Posible apoyo institucional de la Reserva Federal.</li> <li>• Potencial de crecimiento de la demanda de productos y servicios por desarrollo de empresarismo local.</li> <li>• Potencial de participación en el financiamiento de Alianzas Público-Privadas.</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Base insuficiente de depósitos locales.</li> <li>• Dependencia de <i>brokered deposits</i>.</li> <li>• Vulnerabilidad a <i>shocks</i> externos, especialmente de Estados Unidos.</li> <li>• Alta exposición a sectores deprimidos de la economía local (construcción, vivienda).</li> <li>• Clientela con dependencia de los bienes raíces como colateral para el crédito.</li> <li>• Excesiva concentración de activos en bienes raíces vis a vis préstamos comerciales.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posible dificultad de cumplir con nuevas exigencias regulatorias.</li> <li>• Restricción regulatoria al uso de <i>brokered deposits</i>.</li> <li>• Posible aumento de costo de fondos en mercado de Estados Unidos.</li> <li>• Posible pérdida de oportunidades de negocio en el sector público.</li> <li>• Posible degradación crediticia por contagio de riesgo-país.</li> </ul>

## Entidades Bancarias Internacionales (EBIs)

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia acumulada de varias décadas de crecimiento y consolidación.</li> <li>• Gran volumen de activos = masa crítica para crecimiento internacional.</li> <li>• Ambiente regulatorio y fiscal favorable para su desarrollo.</li> <li>• Acceso a recursos humanos de alta calidad.</li> <li>• Sofisticación tecnológica</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potencial de mayores efectos en la economía local (empleo, <i>sourcing</i>)</li> <li>• Servir de vehículo de internacionalización del sistema financiero local.</li> <li>• Oportunidad de financiar Alianzas Público-Privadas</li> <li>• Potencial de vinculación con sector exportador local emergente.</li> <li>• Oportunidad de cobijarse bajo acuerdos contributivos internacionales de EE.UU.</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectos limitados en la economía local.</li> <li>• Dependencia de trato contributivo especial.</li> <li>• Vulnerabilidad a competencia de jurisdicciones con ventajas fiscales especiales para el capital financiero global.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibles efectos negativos del debilitamiento de los bancos comerciales locales.</li> <li>• Posibles efectos negativos del debilitamiento de la manufactura.</li> <li>• Posibles retos al trato contributivo especial que cobija a la industria.</li> </ul>

## Cooperativas de Ahorro y Crédito

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Base sólida y estable de depósitos medulares.</li> <li>• Base sólida y estable de socios en las comunidades locales.</li> <li>• Buena imagen pública.</li> <li>• Legislación favorable a su desarrollo.</li> <li>• Sistema efectivo y modern de supervision y regulación prudencial.</li> <li>• Largo historial de desarrollo y logros.</li> <li>• Estabilidad financiera en la crisis.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfoque en el reclutamiento de socios jóvenes.</li> <li>• Crecimiento hacia el mercado de préstamos comerciales.</li> <li>• Eficiencias y réditos por actualización tecnológica.</li> <li>• Eficiencias y réditos por capacitación de la gerencia y los directivos (ej. gestión de activos y pasivos).</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca penetración en el financiamiento comercial.</li> <li>• Envejecimiento de su base tradicional de socios.</li> <li>• Limitada formación profesional de grupos directivos y gerenciales vis a vis la banca comercial y otras industrias financiera.</li> <li>• Rezago tecnológico de muchas instituciones vis a vis otras industrias financieras.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Riesgo por la exposición a deuda gubernamental en las carteras de inversiones.</li> <li>• Riesgo demográfico por poca presencia de jóvenes en la base de socios.</li> <li>• Riesgo por la debilidad de la economía local, especialmente para las cooperativas más pequeñas.</li> <li>• Riesgo por aumento en las tasas interés debido a cambio en la política monetaria.</li> </ul>

## Compañías de Inversiones

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Legislación favorable para su desarrollo.</li> <li>• Atractivo de los fondos mutuos para inversionistas locales.</li> <li>• Trato contributivo generoso a productos de la industria.</li> <li>• Historia de buenos rendimientos para la clientela.</li> <li>• Vinculación a la industria en Estados Unidos y otras partes del Mundo.</li> <li>• Recursos humanos de alta calidad.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto potencial de crecimiento.</li> <li>• Potencial de diversificación e internacionalización.</li> <li>• Potencial de inversion en Alianzas Público-Privadas.</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tamaño todavía pequeño en el sistema financiero local.</li> <li>• Extrema exposición al riesgo de crédito gubernamental.</li> <li>• Dependencia de trato contributivo local no comparable al de otras jurisdicciones.</li> <li>• Vulnerabilidad a efectos negativos en la imagen de la industria por señalamientos de reguladores y/o inversionistas.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibles efectos negativos en la confianza del público por señalamientos recientes a la industria.</li> <li>• Riesgo de pérdidas por degradación o impago de títulos gubernamentales.</li> <li>• Posibles efectos negativos de reglamentación más rigurosa.</li> </ul>

## Instituciones Hipotecarias

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Integración al mercado y sistema hipotecario de Estados Unidos.</li> <li>• Acceso a fuentes de fondos en Estados Unidos.</li> <li>• Participación en el sistema legal y reglamentario de Estados Unidos.</li> <li>• Política pública federal y local de estímulo a la compra de viviendas.</li> <li>• Recursos humanos de alta calidad.</li> <li>• Sofisticación tecnológica.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Re-enfoque en el mercado de vivienda de interés social.</li> <li>• Innovación en productos para población envejeciente.</li> <li>• Énfasis en el servicio de cobros para el mercado secundario.</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prostración del mercado local de viviendas: contracción excesiva de la industria (16% de su tamaño pre-crisis).</li> <li>• Dependencia de fuentes de fondos externas.</li> <li>• Vulnerabilidad al riesgo de tasas de interés.</li> <li>• Exposición a volatilidad en el mercado secundario de hipotecas.</li> <li>• Exposición al riesgo demográfico: menor formación de hogares, emigración y envejecimiento de la población.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibles dificultades en cumplir con la nueva reglamentación, que es más exigente.</li> <li>• Posibles dificultades para levantar fondos externos ante aumentos de las tasas de interés.</li> <li>• Peligro de estancamiento del mercado por emigración y debilidad de la economía.</li> <li>• Posible eliminación de incentivos contributivos para la compra de viviendas por crisis fiscal.</li> </ul>

## Compañías Financieras

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a crédito bancario y de casas matrices en Estados Unidos.</li> <li>• Recursos humanos de alta calidad.</li> <li>• Concentración en segmentos especializados de Mercado.</li> <li>• Sofisticación tecnológica.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor penetración en el financiamiento de automóviles.</li> <li>• Posibilidad de crecimiento apoyada en el desarrollo de empresarismo local.</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dependencia del dinamismo económico del sector comercial y de bienes de consumo duraderos; áreas muy afectadas en la crisis local.</li> <li>• Vulnerabilidad a aumentos en el costo de fondos.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Riesgo por debilitamiento de las ventas de vehículos de motor.</li> <li>• Riesgo por el deterioro del crédito de las pequeñas y medianas empresas.</li> <li>• Riesgo por aumento en las tasas de interés ante cambios en la política monetaria.</li> </ul>

## Corredores de valores

<p><b>F Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vinculación a la industria de Estados Unidos.</li> <li>• Asimilación de las mejores prácticas y procedimientos de la industria global.</li> <li>• Participación en el sistema regulatorio de Estados Unidos.</li> <li>• Vinculación a inversionistas individuales e institucionales locales.</li> <li>• Recursos humanos de alta calidad.</li> <li>• Sofisticación tecnológica.</li> </ul>	<p><b>O Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento mediante sustitución de importaciones (servicios de corredores externos a clientes locales)</li> <li>• Beneficiarse del desarrollo de un mercado local de valores.</li> <li>• Beneficiarse por el desarrollo de una clase local de inversionistas sofisticados.</li> </ul>
<p><b>D Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de un mercado de valores local.</li> <li>• Tamaño limitado del mercado individual e institucional local.</li> <li>• Competencia intensa de corredores del exterior.</li> </ul>	<p><b>A Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intensificación de la competencia externa.</li> <li>• Pérdida de imagen y credibilidad por pérdidas recientes de inversionistas.</li> <li>• Pérdidas en el negocio relacionado con los títulos del gobierno local.</li> </ul>

## Compañías de seguros

<p><b>F Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sólido arraigo en la economía local.</li> <li>• Base amplia y diversificada de clientes.</li> <li>• Desarrollo avanzado de los principales productos de seguro.</li> <li>• Vínculos con la industria de Estados Unidos e internacional.</li> <li>• Marco regulatorio efectivo.</li> <li>• Recursos humanos de alta calidad.</li> <li>• Sofisticación tecnológica.</li> </ul>	<p><b>O Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Internacionalización de la industria.</li> <li>• Penetración en segmentos sub-asegurados de la población local.</li> <li>• Innovación en productos para segmentos crecientes de la población (ej. envejecientes).</li> </ul>
<p><b>D Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición a la debilidad de la economía local.</li> <li>• Limitada proyección en la economía internacional.</li> <li>• Vulnerabilidad al riesgo demográfico.</li> </ul>	<p><b>A Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibles pérdidas por contracción en la construcción y las ventas de automóviles.</li> <li>• Posible limitación de crecimiento del mercado por estancamiento de industrias como la de vivienda y la de venta de vehículos.</li> <li>• Posibles retos por aumentos de costos en industrias como la de la salud.</li> </ul>

## Compañías de Préstamos Pequeños

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dominio en un "nicho" de mercado.</li> <li>• Acceso a fuentes de fondos bancarios locales y del exterior.</li> <li>• Ausencia de competencia del exterior.</li> <li>• Ambiente regulatorio favorable.</li> <li>• Largo historial de operación y logros.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Re-enfoque en la población inmigrante de bajos ingresos.</li> <li>• Financiamiento de micro-empresarios</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dependencia de un sector de bajos ingresos muy golpeado por la crisis económica y el desempleo.</li> <li>• Vulnerabilidad a aumentos en el costo de fondos.</li> <li>• Vulnerabilidad al riesgo demográfico: emigración y envejecimiento de la población.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pérdida de clientela por crisis económica.</li> <li>• Pérdida de rentabilidad por aumento en morosidad (desempleo).</li> <li>• Riesgo por aumento en las tasas de interés ante cambios en la política monetaria.</li> </ul>

## Bancos Gubernamentales: Banco Gubernamental de Fomento

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Base de depósitos del sector público.</li> <li>• Acceso a mercado de bonos de Estados Unidos.</li> <li>• Largo historial de operación como agente fiscal del gobierno local.</li> <li>• Recursos humanos de alta calidad.</li> <li>• Sofisticación tecnológica.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortalecimiento de su influencia en el sector gubernamental y público.</li> <li>• Participación creciente en el financiamiento de proyectos económicos estratégicos.</li> <li>• Participación en financiamiento de Alianzas Público-Privadas.</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición a fallas de crédito del gobierno central y corporaciones públicas.</li> <li>• Deterioro de su condición financiera por la intermediación de la "deuda extraconstitucional".</li> <li>• Degradación de su clasificación crediticia.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posible contagio por degradación adicional del crédito gubernamental.</li> <li>• Posible limitación de acceso a financiamiento.</li> <li>• Riesgo por aumento en las tasas de interés ante cambios en la política monetaria.</li> </ul>

### Bancos Gubernamentales: Banco de Desarrollo Económico

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Largo historial de operación y logros.</li> <li>• Buena base de clientes privados.</li> <li>• Buena imagen corporativa.</li> <li>• Recursos humanos de alta calidad.</li> <li>• Sofisticación tecnológica.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento por desarrollo agrícola.</li> <li>• Crecimiento por desarrollo del empresarismo local.</li> <li>• Crecimiento en segmentos del turismo.</li> <li>• Participación en financiamiento de proyectos económicos estratégicos.</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dependencia de fuentes externas de fondos.</li> <li>• Exposición a riesgo de crédito por efectos de la crisis económica en su clientela..</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibles pérdidas por deterioro de la cartera de préstamos comerciales y agrícolas.</li> <li>• Riesgo por aumento en las tasas de interés ante cambios en la política monetaria.</li> </ul>

### Compañías de seguros

<p><b>F</b></p> <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sólido arraigo en la economía local.</li> <li>• Base amplia y diversificada de clientes.</li> <li>• Desarrollo avanzado de los principales productos de seguro.</li> <li>• Vínculos con la industria de Estados Unidos e internacional.</li> <li>• Marco regulatorio efectivo.</li> <li>• Recursos humanos de alta calidad.</li> <li>• Sofisticación tecnológica.</li> </ul>	<p><b>O</b></p> <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Internacionalización de la industria.</li> <li>• Penetración en segmentos sub-asegurados de la población local.</li> <li>• Innovación en productos para segmentos crecientes de la población (ej. envejecientes).</li> </ul>
<p><b>D</b></p> <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición a la debilidad de la economía local.</li> <li>• Limitada proyección en la economía internacional.</li> <li>• Vulnerabilidad al riesgo demográfico.</li> </ul>	<p><b>A</b></p> <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Posibles pérdidas por contracción en la construcción y las ventas de automóviles.</li> <li>• Posible limitación de crecimiento del mercado por estancamiento de industrias como la de vivienda y la de venta de vehículos.</li> <li>• Posibles retos por aumentos de costos en industrias como la de la salud.</li> </ul>