

AEPR Boletín

Boletín Informativo de la Asociación de Economistas de Puerto Rico

diciembre 2011

Junta Directiva 2010-2012

Presidente

Sr. José Joaquín Villamil

Presidente Electo 2012-2013

y Secretario

Sr. Alejandro Silva

Pasada Presidenta

Sra. Martha Quiñones

Tesorero

Sr. Ángel Rivas

Miembros:

Sr. Gamaliel Pérez

Sr. Diego Iribarren

Sr. Ángel Rivera

Junta Editora AEPR

Presidente y Editor

Prof. Juan Villeta Trigo

Miembros

Sr. Luis Rodríguez Báez

Sra. Mónica González

Sr. Emil Nieves

Comunícate con nosotros:



Apartado 40209
Estación Minillas
San Juan, PR 00940-0209



www.economistaspr.org



Si desea activarse en la Asociación,
acceda:
<http://economistaspr.org/2/contactar/>

Ojo del Editor



Con este Boletín cerramos el año 2011 y queremos desearles a todas y todos una Feliz Navidad y un Próspero Año Nuevo. Quisiéramos aprovechar esta oportunidad para recordarles que el Boletín de la Asociación de Economistas de Puerto Rico (AEPR) es un vehículo educativo y de diseminación de trabajos de la Matrícula. Como recordaran la pasada asamblea se le dedicó al Dr. Antonio J. González González, Esq. y le incluimos un artículo de su autoría y su libro para que todos lo conozcan según él mismo me autorizó.

Nuestro deseo es que el Boletín sea vehículo de difusión de los trabajos de la matrícula; Alameda y Ruiz Oliveras nos presentan un artículo sobre las inter-relaciones sociales; mientras Ruiz Mercado se concentra en la matriz de contabilidad social. Por otro lado, hemos logrado que Dr. H. Ortiz Quiñones nos permita tener la primicia de su ponencia en España sobre el Dr. Salvador Padilla y la planificación. También, se incluye una reseña de los ganadores en Economía del Premio Nobel 2011. Como nota de cierre, se incluye un artículo de Ira Sohn y Juan Villeta Trigo sobre las opciones de Puerto Rico y su devenir.

Juan A. Villeta Trigo, Editor
Junta Editorial
Asociación de Economistas de Puerto Rico



Lentes del Presidente

Queremos desearles a todas y todos un Año Nuevo lleno de Esperanzas.

Al entrar en el Año 2012, la economía de Puerto Rico busca nuevos rumbos y aquilata los riesgos por la situación económica de rezago en encauzar: la creación de empleos, la protección de la riqueza nativa, y la inmersión en la globalización comercial y empresarial.

Que disfruten las lecturas.

Jose Joaquín Villamil
Presidente
Junta de Directores
Asociación de Economistas de Puerto Rico



Boletín AEPR

Editor

Prof. Juan A. Villeta Trigo

Diseño Gráfico

Jean-Marie Sánchez
Cámara de Comercio de PR

© 2011 Asociación
de Economistas de Puerto Rico

En esta edición

Huellas en la Economía

- | | |
|--|--|
| <p>3 Hace 10 años en nuestra economía global
Por: Juan A. Villeta Trigo, Economista</p> | <p>17 Adam Smith, el Capitalismo y la Intervención del Estado
Por: José I. Alameda Lozada y Wilfredo Ruiz Oliveras</p> |
| <p>4 Datos Biográficos de Antonio J. González González
Compilación por Luz Ávila y Juan Villeta Trigo</p> | <p>25 “La Matriz de Contabilidad Social”
Por: Ángel L. Ruiz Mercado</p> |
| <p>4 Libro: Economía Política de Puerto Rico
Por: Antonio J. González</p> | <p>31 Unlocking the Golden Handcuffs: Prospects for Improving the Performance of the Puerto Rican Economy
Por: Ira Sohn y Juan A. Villeta Trigo</p> |
| <p>5 Vestigios Coloniales
Por: Antonio J. González González</p> | <p>44 Premio Nobel de Economía 2011: Thomas J. Sargent y Christopher A. Sims y 10 años antes
Por: Juan A. Villeta Trigo</p> |
| <p>7 La Planificación como Disciplina Académica y Profesional en Puerto Rico: Contribuciones del Dr. Salvador M. Padilla
Por: Hermenegildo Ortiz Quiñones</p> | <p>47 Ocupemos a Puerto Rico
Por: Luis Rodríguez Báez</p> |
| | <p>49 Enlaces</p> |



Este Boletín se produce como parte de un acuerdo de colaboración entre la Cámara de Comercio de Puerto Rico y la Asociación de Economistas de Puerto Rico, distribuyéndose a la matrícula de ambas instituciones. Los artículos aquí incluidos no representan opiniones o posiciones oficiales de estas instituciones.

HUELLA EN LA ECONOMÍA

Hace 10 años en nuestra Economía Global

Algunos eventos, muy significativos en el entorno socioeconómico

Prof. Juan A. Villeta Trigo
Economista



Jan 2- Sila Calderón becomes the first female Governor of Puerto Rico.



Jan 9- Apple announced iTunes at the Macworld Expo in San Francisco, for organizing and playing digital music and videos. Now widely used by Windows and Mac users.



Mar 19- The Bank of Japan issued a monetary policy known as quantitative easing, which stimulated the Japanese economy after the burst of the dot-com bubble.



Oct 11- Polaroid Corporation files for federal bankruptcy protection.



Oct 23- Apple releases the iPod.



Oct 25- Windows XP first became available.



Dec 2- Enron files for Chapter 11 bankruptcy.



Dec 11- The People's Republic of China joins the World Trade Organization.



Dec 15- The Leaning Tower of Pisa reopens after 11 years and \$27,000,000 to fortify it, without fixing its famous lean.



Dec 27- The People's Republic of China is granted permanent normal trade relations with the United States.



NOTA ECONOMICA: Jan- The American Economic Association celebrates 100 years of its founding.



BANK OF JAPAN



Datos Biográficos de Antonio J. González González

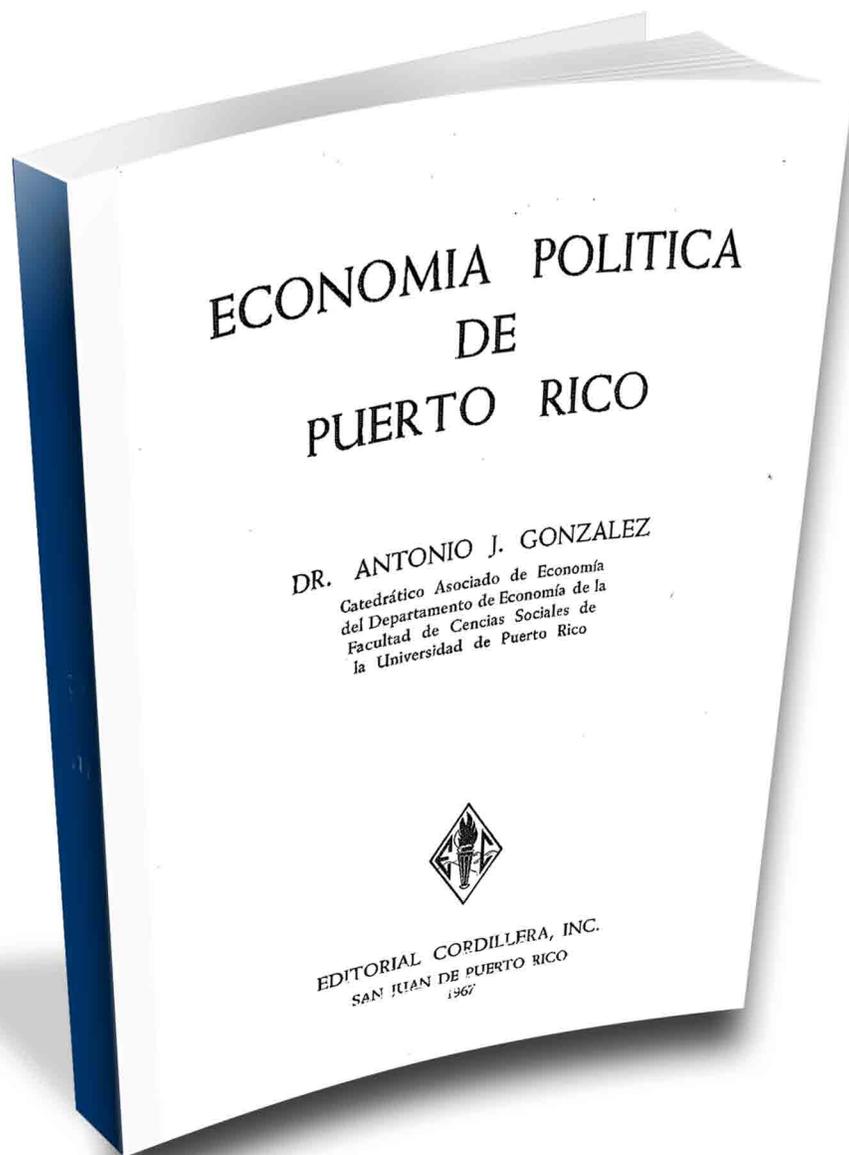
Compilación por Luz Ávila y Juan Villeta Trigo

Catedrático, economista, político.

Nació en Manatí en 1921. En 1940 fue reclutado por el servicio militar de Estados Unidos, combatió con el regimiento 65 de infantería en la Segunda Guerra Mundial en Europa, en diciembre de 1944 participó en la batalla de Las Ardenas (The Ardennes Bulge) donde fue herido y hecho prisionero por los alemanes. Liberado cuatro meses después en 1945 fue licenciado honrosamente y condecorado.

De regreso a Puerto Rico se graduó de bachiller en artes en la Universidad de Puerto Rico, (1950) institución en cuyo cuerpo de profesores ingresó en 1964. Después de 1950 se graduó de maestro en administración Política en la Universidad de Harvard y de Doctor en Ciencias Económicas en la Universidad de Madrid.

Ha escrito y publicado Tratado Moderno de Economía y Economía Política de Puerto Rico (1967) Miembro fundador del Partido Independentista Puertorriqueño, fue candidato a alcalde de Ciales (1948) y de San Juan (1964) y a gobernador (1968). En 1969 abandonó dicho partido por discrepancias ideológicas y fundó y presidió el Partido Unión Puertorriqueña, por el cual fue candidato a gobernador (1972).



Haga "click" sobre la imagen para acceder el libro en PDF

VESTIGIOS COLONIALES

Por: Dr. Antonio J. González González

Vestigios Coloniales, fue el término político acuñado por Don Luis Muñoz Marín para referirse en forma devalorativa al ámbito de poderes políticos que en el proceso de reforma Constitucional de 1950 la Ley 600 del Congreso de los Estados Unidos, reservó para el Ejército exclusivo del gobierno federal.

La Ley 600 del Congreso de los Estados Unidos concedida como la Ley de Constitución y Convenio fue la que autorizó al pueblo de Puerto Rico a redactar y aprobar su propia Constitución en sustitución de la Ley Jones que regía la forma de constituir el gobierno local así como regulaba las relaciones entre el gobierno de los Estados Unidos y Puerto Rico. La Ley 600 disponía que una vez el pueblo de Puerto Rico adoptara su propia constitución y ésta fuera aprobada por el Congreso Federal y proclamada por el presidente de los Estados Unidos ciertas y determinadas disposiciones de la Ley Jones quedarían derogadas, pero quedarían en vigor unas series de disposiciones que por mandato de la propia Ley 600 pasaría a formar parte de un documento que en adelante se conocería como la Ley de Relaciones Federales entre Puerto Rico y Estados Unidos de modo que, a partir del 25 de Julio de 1952 la vida política del pueblo de Puerto Rico quedaba regida por dos documentos legales importantes: La Constitución del



Estado Libre Asociado que regula todos los asuntos de orden local y la Ley de Relaciones Federales que regula el Ejército del poder del gobierno de los Estados Unidos sobre Puerto Rico. Un examen cuidadoso del contenido político de las disposiciones de la Ley Jones que quedaron vigentes por mandato expreso del Congreso de los Estados

Unidos nos demostrará al amplio ámbito de injerencia o intervención y que ahora queremos encubrir con el apelativo de vestigios coloniales por ejemplo, la sección 1 de la Ley Jones que pasó a ser la Ley de Relaciones Federales dice en lo pertinente, las disposiciones de esta ley se aplicarán a la isla de Puerto Rico y adyacentes pertenecientes

a los Estados Unidos ahí tenemos la primera lindeza de Vestigios Colonial, la Sección primera de la Ley de Relaciones Federales no deja duda que Puerto Rico con sus islas adyacentes; y sus aguas territoriales pertenecen a los Estados Unidos y esto ha sido así desde el Tratado de París y quedó así a pesar de la Reforma Constitucional. En esta relación propietaria es que se funda el poder de los Estados Unidos para establecer bases militares y realizar ejercicios navales en Vieques o cualquier otro lugar de Puerto Rico por sobre las propuestas de nuestro pueblo. Pero veamos otra lindeza más de esas que llamamos Vestigios Coloniales, la Sección 9 de la Ley Jones que quedó vigente por disposición expresa por el Congreso de los Estados Unidos y que pasó intacta la Ley de Relaciones Federales dispone las leyes estatutarias de los Estados Unidos que no sean localmente inaplicables salvo lo que en contrario dispusiera en la presente, tendrán el mismo y validez en Puerto Rico que en Estados Unidos.

Este vestigio colonial sí que se las trae. Resulta que de aquí emana el poder del Congreso de los Estados Unidos para promulgar leyes aplicables a Puerto Rico como por ejemplo la Ley de servicios militares obligatorios, la ley de quiebra, las leyes de moneda y banca, las leyes de inmigración, la ley de cabotaje, las leyes aduaneras, las leyes que regulan las comunicaciones de radio y televisión, ect. Como puede verse son tantos los vestigios coloniales



Firma de la Declaración de las Naciones Unidas

La mejor aportación que podemos hacerle a las generaciones presentes y futuras para que puedan a conciencia asumir la responsabilidad histórica que corresponde es analizar objetivamente la realidad política que vive Puerto Rico.

que prácticamente no hay un ámbito de la vida puertorriqueña que no esté en alguna forma regida por el gobierno de los Estados Unidos.

Cabe preguntarse qué ganan los políticos con tratar de tapan el cielo con las manos. La única explicación para tratar de describir como vestigios coloniales lo que en realidad es una relación colonial es

el complejo de culpa que sienten los que llevan más de treinta años diciendo al pueblo de Puerto Rico que con la reforma constitucional de 1952 se puso fin a la colonia. Nada ganamos con encubrir la realidad. Tenemos por el contrario la obligación moral de decirle al pueblo la verdad. Puerto Rico es una colonia de los Estados Unidos y corresponde al pueblo determinar cómo va a resolver ese problema, porque a Estados Unidos no le gusta que en las Naciones Unidas se señale la naturaleza colonial de Puerto Rico. No vamos a tratar de encubrir esa realidad con un mero juego de palabras. La mejor aportación que podemos hacerle a las generaciones presentes y futuras para que puedan a conciencia asumir la responsabilidad histórica que corresponde es analizar objetivamente la realidad política que vive Puerto Rico. Cualquier otra cosa es pura demagogia política.

La planificación como disciplina académica y profesional en Puerto Rico: Contribuciones del Dr. Salvador M. Padilla

Por: Hermenegildo Ortiz Quiñones

I. Introducción

La planificación como instrumento para imprimirle una mayor racionalidad a la acción gubernamental se institucionaliza en Puerto Rico cuando se crea la Junta de Planificación de Puerto Rico en 1942¹. La Junta de Planificación fue la creación del Dr. Rexford G. Tugwell, quien resultó ser el último americano nombrado Gobernador de Puerto Rico por el Presidente de los Estados Unidos de América².

Al ser nombrado Gobernador, el Dr. Tugwell se estaba desempeñando como Rector de la Universidad de Puerto Rico en Río Piedras y por un corto tiempo ocupó ambas posiciones. Esta dualidad de cargos desató una protesta de parte



*Dr. Rexford G. Tugwell
Gobernador de Puerto Rico 1941-46*

de estudiantes, profesores universitarios y la prensa del país. El Dr. Tugwell optó por dejar el puesto de Rector.

Inmediatamente antes de ser Rector, el Gobernador Tugwell había sido Presidente de la Comisión de Planificación de la Ciudad de Nueva York. Esta experiencia es la que utiliza Tugwell de modelo para preparar el proyecto de ley que envía a la Asamblea Legislativa para crear la Junta de Planificación de Puerto Rico. En este proyecto, que luego se convirtió en la Ley Num. 213 de 12 de mayo de 1942, las funciones que se le asignaron a la Junta de Planificación fueron bien amplias y generales; nada menos que, guiar el desarrollo social, económico; físico y ambiental de Puerto Rico con el propósito de promover el bienestar general.

Cuando se crea la Junta de Planificación en 1942 no existían

1- Ley Num. 213 del 12 de mayo de 1942, Leyes de la Segunda Legislatura de la Decimotercera Asamblea Legislativa de Puerto Rico, San Juan, Puerto Rico.

2- En el 1947, el Congreso de los Estados Unidos de América autoriza al pueblo de Puerto Rico a elegir su gobernador.

3- El Gobernador Tugwell confiesa que "puedo decir que nadie excepto este servidor estaba interesado al principio en algo como esto. La imaginación de los puertorriqueños estaba inventando grandes proyectos como Fomento y el Banco Gubernamental de Fomento. Éstos, yo entendía muy bien eran las agencias que se necesitaban para echar hacia adelante el programa social y económico, pero yo, ocupando la posición en que yo estaba, veía la necesidad de instrumentos de control y de dirección. Yo había recientemente había ocupado la posición de Presidente de la Comisión de Planificación de la Ciudad de Nueva York; creía que sabía el tipo de instrumento que podría llenar la necesidad sentida. Esta era la agencia de planificación del tipo que yo me había dicho a mi mismo, como resultado de mi experiencia en Nueva York de tratar de verla implantada algún día en alguna jurisdicción. Rexford G. Tugwell, "The Place of Planning in Society", en Tugwell's Thoughts on Planning, Salvador Padilla, ed., pág. 63.

en Puerto Rico programas de estudios que entrenaran a técnicos o formarían planificadores profesionales para llevar a cabo las tareas que requería una agencia de tan amplias y variadas facultades. La Junta inicialmente tuvo que nutrirse de técnicos que recibieron sus entrenamientos en el propio trabajo. Como cuestión de realidad, no es hasta el 1965, 23 años después de haberse creado la Junta de Planificación, que se inicia un programa de estudios graduados en planificación en la Universidad de Puerto Rico

El Rector de la Universidad de Puerto Rico, Lcdo. Jaime Benítez, le encomienda esta importante tarea al Dr. Salvador Padilla Escabí en julio de 1965. El Dr. Padilla, fallecido el 19 de julio de 2010, había obtenido en 1958 un Doctorado en Planificación de la Universidad de Cornell en Ithaca, Nueva York.

El pasado agosto la Escuela Graduada de Planificación de la Universidad de Puerto Rico cumplió 46 años de haber sido creada. Aunque el Dr. Padilla fue su Director solamente seis años, no hay dudas que esos primeros años de conceptualización, organización e inspiración contribuyeron



significativamente a su desarrollo, sustentabilidad y éxitos.

Este trabajo inicia con una descripción de los elementos principales que tomó la estructura de planificación en Puerto Rico como actividad profesional. Continúa con los esfuerzos de la Universidad de Puerto Rico para formar académicamente profesionales para llevar a cabo las tareas de planificar y el papel que desempeñó el Dr. Salvador Padilla en la creación de la Escuela Graduada de Planificación de la Universidad de Puerto Rico. Al estudiar la contribución del Dr. Padilla a la planificación en Puerto Rico, se reconoce su labor innovadora en otras actividades gubernamentales así como el servicio noble y generoso que rindió al pueblo puertorriqueño.

II. El Sistema de Planificación de Puerto Rico

A. Mandato Legal

Desde el 1942, la planificación en Puerto Rico es un mandato legal. La

Ley 213 del 12 de mayo de 1942 crea la Junta de Planificación de Puerto Rico (JP) con el propósito de guiar el desarrollo social, económico, físico y ambiental del país. Ese mandato se reafirma en 1975 cuando se aprueba la Ley Orgánica de la Junta de Planificación de Puerto Rico y en 1991 cuando se aprueba la ley que faculta a los municipios del Estado Libre Asociado de Puerto Rico a planificar y ordenar sus respectivos territorios bajo la guía, supervisión y aprobación de la Junta de Planificación⁴.

B. Propósitos Sociales y Éticos

La planificación en Puerto Rico⁵ responde a unos objetivos sociales y éticos. En la ley de 1942 los objetivos eran guiar el desarrollo de Puerto Rico. La Ley 75 de 24 de julio de 1975 que enmienda la ley de planificación original no modifica estos propósitos amplios y generales⁶. Sin embargo, no así la Ley de Municipios Autónomos de 1991, que también enmienda la Ley Orgánica y establece objetivos de planificación más concretos. Entre ellos se encuentran: promover la construcción de comunidades mixtas y caminables, proteger los centros urbanos existentes, proteger y conservar el patrimonio histórico y cultural, promover la

4- Ley Núm. 81 de 13 de agosto de 1991, Ley de Municipios Autónomos del Estado Libre Asociado de Puerto Rico.

5- De acuerdo a la ley el propósito de la planificación era: "guiar el desarrollo de Puerto Rico de modo coordinado, adecuado y económico, el cual, de acuerdo con los actuales y futuras necesidades y los recursos humanos, físicos y económicos, hubiere de fomentar en la mejor forma la salud, la seguridad, la moral, el orden, la conveniencia, la prosperidad, la defensa, la cultura, la solidez económica y el bienestar general de los actuales y futuros habitantes, y aquella eficiencia y economía en el proceso de desarrollo, en la distribución de la población, en el uso de las tierras y en las mejoras públicas que tienden a crear condiciones favorables a tales fines"

6- Ley Núm. 75 del 24 de junio de 1975, Ley Orgánica de la Junta de Planificación de Puerto Rico, Art. 4.

transportación colectiva así como proteger y utilizar eficientemente los recursos naturales.

C. Estructura Organizacional

En la concepción de Tugwell, la JP iba a ser un organismo gubernamental a tiempo completo, dirigido por un cuerpo rector de tres personas a ser nombradas por el Gobernador de Puerto Rico y confirmadas por el Senado⁷. Era el criterio del Dr. Tugwell que las tres personas a ser nombradas a la Junta no deberían ser técnicos de planificación sino sencillamente “personas de buen juicio, de capacidad intelectual y consagración al interés público⁸”. Sus nombramientos serían por seis años para que no concedieran con las elecciones, que en Puerto Rico son cada cuatro años. Uno de los miembros iba a ser nombrado Presidente de la JP por el Gobernador. Este nombramiento sería por tres años y no tenía que ser confirmado por el Senado

Para proteger su integridad se le dio un estatus autónomo a la JP en la estructura organizacional gubernamental. La JP no iba a pertenecer ni a la rama Ejecutiva, ni a la Legislativa o a la Judicial. El ideal de Tugwell era que la Planificación se convirtiera en un cuarto poder constitucional de igual rango que los otros poderes tradicionales⁹.

La independencia decisional que Tugwell anhelaba para la JP duro muy poco. Tan pronto como en el 1950, como resultado de la Reorganización de la Rama Ejecutiva del Gobierno de Puerto Rico, la JP pasó a ser parte de la Oficina del Gobernador¹⁰. La politización de la JP tuvo sus críticos, uno de ellos, el propio Tugwell¹¹. En una carta que le escribió al Dr. Rafael Pico, Presidente de la JP en aquel momento, expresó su objeción al cambio de la siguiente forma:

“Fue para promover puntos de vistas a largo alcance, para alcanzar una mayor objetividad, para minimizar

*la influencia de los caprichos de los políticos, etc., que se logró (para la Junta) una independencia del ejecutivo y legislatura ... Todo esto ustedes lo han sacrificado...”*¹²

El Dr. Pico era del criterio, por otro lado, de que los planes y recomendaciones de la JP tenían una probabilidad mayor de que fueran aceptadas e implementadas si la agencia era parte del Ejecutivo. Estratégicamente, pensaba el Dr. Pico que la JP podía ser más efectiva si era parte de la Oficina del Gobernador.¹³

D. Planes Vinculantes

La encomienda principal del sistema de planificación de Puerto Rico es elaborar, adoptar e implantar una serie de políticas públicas y planes de dirección y guía, entre ellos, el Plan de Desarrollo Integral, el Plan de Usos del Terreno y el Programa de Inversiones de Cuatro Años¹⁴.

7- Desde el 2001, el número de Miembros Asociados de la Junta de Planificación es de siete (7).

8- Rexford G. Tugwell, “The Place of Planning in Society:” en Tugwell’s Thoughts on Planning, Salvador Padilla, ed., pág.64. Traducción del autor.

9- De acuerdo a Tugwell: “Nuestra manera de pensar era que la agencia de planificación no era estrictamente ejecutiva, legislativa o judicial. Era algo de cada una de ellas. Cuando elaboraba el Plan de Desarrollo se podría decir que era legislativa ... Cuando administraba el plan ... era quizás ejecutiva ... Cuando decidía sobre los derechos de los individuos bajo el plan o cuando limitaba o dirigía sus acciones, era judicial. ¿Donde, entonces debe ubicarse en la estructura organizacional del gobierno? La contestación a esta interrogante parecía obvia. Debería estar entrelazada con cada una de ellas. Esto es posible, si no fuera parte de estos poderes constitucionales... Pero porque había problemas prácticos... parecería ser que lo mejor era la mayor independencia que fuera políticamente posible”

Algunos de estos problemas prácticos tenían que ver con la desconfianza que el Gobernador Tugwell le tenía a la clase política. Como Tugwell pensaba de los políticos sale a flote cuando dice que: “ {n}ormalmente, los ejecutivos son enemigos naturales de los planificadores, lo mismo que los perros son de los gatos. Por lo tanto, ellos nunca presionan para que se adopten leyes de planificación; y lo mismo, aplica a la legislatura. Si hay algo que un legislador común y corriente detesta es ser presentado con un esquema bien pensado en que sus pequeños esquemas son reducidos a sus proporciones correctas. Les quita su oficio. La verdad era que el Sr. Barlett y este servidor pensábamos muy bien de las juntas de planificación. Y me temo, pensábamos muy pobremente de las legislaturas. Éstos los mueven motivos que desconfiábamos y que eran contrarios al interés general. Nosotros estábamos a favor de sustituir los instrumentos y juicios de los planificadores por capricho de los legisladores en todo lo que pudiéramos; con más precisión, nosotros estábamos a favor de que se hicieran juicios legislativos en forma racional haciéndolos que le prestaran atención a un programa coordinado. Esto no es una confesión. Todavía pienso igual. Los legisladores tienen una función, pero no es la de crear un plan social y económico integrado. Para esto las legislaturas están por naturaleza incapacitadas y no es sabio que ellas asuman esa tarea.” Ibid., Salvador Padilla, ed., pág. 64.

10- Ley Num. 140 de 1949, Ley de Reorganización de la Rama Ejecutiva de 1949.

11- Op. cit., pág. 72.

12- Rafael Pico, Introduction, Tugwell’s Thought on Planning, ed., Ibid, pág. 20

13- Ibid., pág. 20

14- Ley Orgánica de la Junta de Planificación de Puerto Rico, Art. 14.



Estos planes y programas son vinculantes y ningún proyecto puede llevarse a cabo en Puerto Rico si no está en conformidad con dichos documentos. “Toda obra o proyecto a ser realizado por cualquier persona o entidad”, dispone el Art. 14 de la Ley Numero 75 del 24 de julio de 1975, “deberá estar de acuerdo con las recomendaciones de los planes de usos de terrenos, una vez adoptados por la Junta de Planificación y aprobados por el Gobernador”.¹⁵

E. Planes Funcionales y Territoriales

El sistema facilita y promueve la elaboración de planes de cada una de las agencias públicas y corporaciones públicas. Dichos planes tienen que estar en conformidad con los planes y programas adoptados por la JP. Además, la Ley Orgánica de la JP dispone “que todos los organismos gubernamentales, someterán a la

Junta de Planificación sus respectivos programas funcionales y/u operacionales de cuatro años, los cuales la Junta integrará al preparar y adoptar el Programa de Inversiones de Cuatro Años”.¹⁶

De la misma forma, el sistema faculta a los municipios de Puerto Rico a ordenar la totalidad de sus respectivos territorios. La Ley de Municipios Autónomos dispone que los planes de ordenación municipal “serán compatibles y armonizarán con las políticas públicas y con los planes generales para Puerto Rico... También establece que los “Planes de Ordenación estarán en conformidad con todas las políticas públicas, leyes, reglamentos u otros documentos del gobierno central relacionados a la ordenación territorial y a la construcción”.¹⁷

F. Participación Ciudadana

La ciudadanía tiene el derecho a participar en la elaboración, tramitación y aprobación de los instrumentos de planificación y en la ejecución de los mismos. Más aun, en consecuencia con esto, la JP tiene la responsabilidad y el deber ministerial de “promover la comprensión pública del proceso de planificación. Asimismo, la Junta



proveerá a la ciudadanía de toda aquella información necesaria que coloque a todo ciudadano en una posición de igualdad para su participación efectiva en el proceso de planificación”.¹⁸

G. Transformación Territorial

El territorio de Puerto Rico es clasificado en distintos tipos de suelos de acuerdo a los usos o actividades que se lleven a cabo en ellos. Básicamente, en términos generales, existen tres clases de suelos; a saber, suelo urbano, suelo urbanizable y suelo rustico. El suelo urbano consiste de terrenos en los cuales se encuentre consolidada la edificación, o bien, cuenta con la infraestructura necesaria para el desenvolvimiento de las actividades urbanas. El suelo urbanizable consiste de aquellos terrenos considerados aptos para ser urbanizados en un futuro como parte del plan territorial municipal.

15- Más aun, desde sus orígenes, se facultó a la JP para adoptar otros instrumentos de planificación, todos ellos, con el único propósito de implantar las recomendaciones de las políticas, planes y programas de la JP. Nos referimos, entre ellos, a los reglamentos de zonificación, lotificaciones, control y uso de la zona costanera, áreas susceptibles a inundaciones, preservación del patrimonio histórico y arquitectónico, revitalización y rehabilitación de áreas, incluyendo los centros urbanos tradicionales. (Art. 14, Ley Orgánica de la Junta de Planificación de Puerto Rico, Ley Num. 75 del 24 de junio de 1975, según enmendada.)

16- Ibid.

17- Ibid..

18- Ley 75 del 24 de junio de 1975, Art. 23.

Plan territorial de un municipio. El suelo rustico consiste de terrenos que deben ser expresamente protegidos del proceso urbanizador en un plan territorial municipal.

El derecho a edificar, cambiar usos y/o transformar el territorio se le adjudica en el sistema de planificación de Puerto Rico al propietario de los terrenos o a sus representantes. Por otro lado, cualquier cambio de uso o transformación del territorio tiene que estar en conformidad con los planes territoriales municipales o los planes de usos de terrenos de la JP. No obstante, como país de libre empresa, los cambios de uso y transformación territorial responden también al sistema económico y a la oferta y demanda por productos inmobiliarios.

Recapitulando, el sistema de planificación de Puerto Rico es uno altamente complejo y jerarquizado. La JP continúa desempeñando un papel central en el sistema. El pasado agosto cumplió 67 años de haber sido creada y haber comenzado su funcionamiento. Posiblemente es la agencia de planificación más antigua en las dos Américas y el Caribe.

El sistema de planificación de Puerto Rico y la JP todavía le deben mucho al Dr. Tugwell. Los postulados teóricos que le dieron vida al sistema no han cambiado mucho, aun cuando la JP no es un organismo

independiente, como originalmente diseñado, y desde el 1950 es parte de la Oficina del Gobernador de Puerto Rico. Pero todavía, teóricamente, la planificación sigue siendo un mandato legal y ético, no un capricho o la última moda del momento. Su propósito básico es lograr el bien común. Sus políticas públicas, planes e instrumentos de planificación son vinculantes, excepto para el gobierno federal de EUA¹⁹. En la práctica, su eficaz funcionamiento va a depender significativamente de la existencia, implantación y manejo correcto y honesto de sus planes e instrumentos.

III. La Planificación como Actividad Académica en Puerto Rico

Aunque la planificación como actividad profesional toma auge en Puerto Rico a partir de 1942 cuando se crea la JP no es hasta el 1965 que se crea un programa de estudios universitarios para formar planificadores. En sus años iniciales, la JP fue entrenando su propio personal para ocupar las posiciones que necesitaba. El Dr. Rafael Picó, geógrafo y profesor universitario, fue el primer Presidente de la JP. El Dr. Picó nos cuenta los recuerdos de la conversación que tuvo con el Gobernador Rexford G. Tugwell cuando éste fue a entrevistarle para la posición²⁰: “Sencillamente, en 1942 en Puerto Rico no había nadie que hubiese estudiado planificación



Dr. Rafael Picó
geógrafo puertorriqueño

y eso incluía tanto al Presidente de la Junta como a los demás miembros de ese organismo. Recuerdo perfectamente que cuando el Gobernador Tugwell me llamó para nombrarme Presidente de la Junta de Planificación.... me dijo mas o menos estas palabras, ‘Mire, usted sabe poco de planificación, pero yo creo que usted puede aprender .. .’ El Gobernador Tugwell tenía razón en que yo no era graduado de una escuela de planificación, no había ninguna en Puerto Rico y muy pocas en Estados Unidos para aquella época”.

La misma experiencia del Dr. Picó debe haberse repetido con los otros muchos funcionarios que ocuparon posiciones de planificadores en aquellos primeros años de la JP. Gran parte de ellos, tuvieron que

19- Ley Num. 75 del 24 de junio de 1975, Ley Orgánica de la Junta de Planificación de Puerto Rico, Art.21.

20- Rafael Picó, “Los primeros años de la planificación en Puerto Rico”, Revista Plerus, Vol. III, num. 1 y 2 (junio-diciembre, 1974), pág. 28.

aprender sus complicadas tareas día a día en sus puestos sin una educación formal en planificación.

A. Creación de la Escuela Graduada de Planificación

En abril de 1965, el Consejo de Educación Superior de la Universidad de Puerto Rico le dio el visto bueno a una propuesta del Rector, Lcdo. Jaime Benítez, para crear en el Recinto de Río Piedras un Programa de Estudios Graduados en Planificación. En julio 1, el Rector Benítez nombró al Dr. Salvador Padilla Director del Programa. El Dr. Padilla, a su vez, nombró como parte de la Facultad al profesor de economía, Dr. Alfred Thorne, a los arquitectos Eduardo Montoulieu y Osvaldo Ruiz Villarubia, al profesor de geografía Pedro Parrilla y a este servidor. Por otro lado, contrató, a tiempo parcial, profesores del mismo Recinto para que dictaran los cursos de estadísticas y sociología.

B. Currículo

La Escuela de Planificación que creó el Dr. Salvador Padilla en la Universidad de Puerto Rico era única y proyectaba aspiraciones ambiciosas. Su propósito principal era crear una Escuela de Planificación Integral para formar los planificadores que demandaban tanto el sector público como el privado. En los sesenta,



generalmente, había dos tipos de escuelas de planificación. La mayoría eran escuelas, como las que muchos habíamos estudiado, escuelas de planificación urbana con énfasis en el diseño físico y la estética. Había otras escuelas en Latino América y Europa, una minoría minúscula, que enfatizaban la planificación económica. El Dr. Padilla, por otro lado, entendía que la planificación debía incluir no solo lo físico y económico, sino también lo social y ambiental en sus ámbitos urbanos, regionales y nacionales. Por eso, su idea original fue de que la Escuela de Planificación fuera una de Planificación Integral, que tomara en consideración lo social, económico, ambiental y físico y que formara planificadores profesionales en los campos de planificación urbana, regional, económica y social.²¹

El currículo se estructuró, básicamente, en cursos comunes para todos los estudiantes y cursos de especialización para estudiantes que quisieran concentrarse en planificación urbana, económica,

social y ambiental. Los cursos iban dirigidos a proveerles a los estudiantes conocimientos sobre teorías de planificación y su implementación, teorías de los sistemas sociales, demográficos, económicos y políticos con énfasis en países en “vías en desarrollo” así como técnicas cuantitativas de análisis e instrumentos de planificación.

La Escuela otorga un grado de Maestría en Planificación. Su énfasis es formar planificadores profesionales. Aun cuando, se concibe a la planificación como integral, es imperativo concentrarse en una de las áreas de especialización que se ofrecen; a saber: planificación económica, social, ambiental y urbana. No obstante, los egresados de la Escuela obtienen una Maestría en Planificación, no una Maestría en Planificación Económica, Social, Ambiental o Urbana.

C. Resultados

En sus 46 años de existencia, la Escuela Graduada de Planificación

21- Los serios problemas ambientales que confronta Puerto Rico obligaron a la Escuela a ofrecer casi inmediatamente una concentración en planificación ambiental y años después, por falta de demanda, eliminar virtualmente la concentración en planificación regional



Organización de los
Estados Americanos



BID

de la Universidad de Puerto Rico, con no más de 10 profesores a tiempo completo, ha graduado más de 500 estudiantes. Estos han ido a formar parte del cuerpo técnico de agencias del sector público y de empresas privadas, aunque la mayoría de ellos ha preferido servir en el sector público. Una significativa minoría, sin embargo, optó por continuar estudios doctorales en planificación y en otras disciplinas relacionadas. Algunos de estos se incorporaron como profesores a la propia Escuela de Planificación o fueron reclutados como profesores en otras Facultades de la Universidad de Puerto Rico o en otras universidades del país.

Los miembros de la Facultad son reconocidos como expertos en sus disciplinas y en términos generales, la mayoría son considerados competentes, entusiastas, comprometidos con la enseñanza, estudiosos y críticos de los problemas de planificación del país. Muchos de ellos han servido como miembros del Gabinete del Gobernador, asesores del Gobernador, Alcaldes así como de Secretarios de agencias en las disciplinas de planificación urbana,

desarrollo económico, educación, vivienda y ambiente.

La Escuela, además, ha recibido reconocimiento en Latino América y de organizaciones internacionales, como la Organización de Estados Americanos y el Banco Interamericano de Desarrollo. Numerosos estudiantes de Latino América y el Caribe son graduados de la Escuela, aunque en los últimos años el número de estudiantes extranjeros ha mermado.

Un equipo de evaluadores de la organización que acredita programas académicos de planificación en los Estados Unidos de América, luego de una visita, se expresó de los profesores de la Escuela de Planificación en los siguientes términos: “No conocemos de ningún programa de planificación en los Estados Unidos de América que su facultad sea tan reconocida como influyente en influenciar política pública en sus respectivos estados o comunidades locales como la facultad de la Escuela Graduada de Planificación de la Universidad de Puerto Rico lo es para el Estado Libre Asociado de Puerto Rico”.²²

IV. Contribuciones del Dr. Salvador Padilla

A. Datos Personales

Salvador Monserrate Padilla Escabi nació el 19 de septiembre de 1924 en Cabo Rojo, municipio en el extremo suroeste de Puerto Rico. Murió el año pasado, el 21 de julio de 2010. Fue bautizado Salvador, por su abuelo y Monserrate, por su padre. Su madre fue la afable y distinguida dama, Doña Consuelo Asencio. Su adorada hermana menor se llama Lila.

La educación primaria y secundaria formal la obtiene Salvador en las escuelas públicas de Cabo Rojo. Luego, obtiene un Bachillerato en Ingeniería Civil del Colegio de Agricultura y Artes Mecánicas de Mayagüez de la Universidad de Puerto Rico en 1948, luego de haber interrumpido sus estudios universitarios de 1944 a 1946 para servir en el Ejército de los Estados Unidos de América durante la Segunda Guerra Mundial.

22- Traducción del autor. “We know of no planning program on the U.S. mainland whose faculty as a whole is as recognized as influential in affecting public policy in their respective states or local communities as the UPR planning faculty is for the Commonwealth of Puerto Rico.” PAB, Site Visit Report on the Graduate School of Planning, University of Puerto Rico, Master in Planning, March 1-3, 1993, pág. 24.

B. Forjador de Política Pública

Salvador inicia su carrera pública en 1948 como planificador de carreteras del Departamento de Transportación y Obras Públicas. Allí formó parte del equipo técnico que realizó un estudio de transportación para el Área Metropolitana de San Juan donde por primera vez se formula la idea germinal de que existe una relación estrecha entre la transportación y los usos del terreno.

En 1951 disfruta de una licencia académica para estudiar una Maestría en Ingeniería Civil, con una especialización en transportación y suelos, en la Universidad de Cornell. En 1958, obtiene de esa misma Universidad el grado de Doctor en Filosofía en planificación urbana y regional. Se convierte en el primer puertorriqueño en recibir ese grado. Al recibir su grado doctoral presenta su disertación, “Un Plan Para el Mejoramiento del Sistema de Carreteras en Puerto Rico”, la cual constituyó un trabajo pionero en el campo de la transportación en Puerto Rico y algunos de sus principios todavía son de actualidad y pertinencia.

Fue luego planificador jefe de la Autoridad de Hogares de Puerto Rico (lo que es hoy el Departamento de la Vivienda) cuando Puerto Rico era maestro de los países en desarrollo en el campo de la vivienda con ofertas diversas que fluctuaban desde los programas



de ayuda mutua y esfuerzo propio, residenciales públicos, renovación urbana y rehabilitación de viviendas en su sitio.

En los años sesenta, incursiona en el sector privado y establece una firma consultora que tituló Padilla y Gracia y Asociados. Esta firma, junto con la de Wilbur Smith y Asociados, asesoró a la Junta de Planificación y al Departamento de Transportación y Obras Públicas, de 1964 a 1966, en otro estudio pionero de transportación.

En este estudio, por primera vez, se analizan simultáneamente tres alternativas de desarrollo urbano de San Juan metropolitano en conjunto con tres alternativas de sistemas de transportación, incluyendo la alternativa de un sistema de rieles como parte de la elaboración del “Plan de Usos del Terreno y Transportación para el Área Metropolitana de San Juan”, adoptado por la Junta de Planificación de Puerto Rico en 1967.

C. Aportaciones Universitarias

Como indicáramos anteriormente, el Dr. Salvador M. Padilla fue el primer Director de la Escuela Graduada de Planificación de la Universidad de Puerto Rico de 1965 a 1971. No hay dudas de que esos primeros años de dirección,

visión, liderato, compromiso e inspiración sirvieron de base para la consolidación institucional como para el logro de excelencia académica que la Escuela de Planificación ha ganado a través de los años como un programa único de planificación integral.

En ese periodo inicial crucial para el desarrollo de un nuevo programa académico el doctor Padilla jugó un papel decisivo. Nutrió, además, una facultad bien diversa, estimulando la creatividad y discusión racional. Entre sus miembros incorporó a la Facultad profesoras y profesores de la más alta excelencia académica y sobresalientes en sus campos profesionales y académicos. Al principio, comenzaron ingenieros, arquitectos, economistas, geógrafos, sociólogos y estadísticos. Luego, se escogieron recién graduados para que estudiaran sus doctorados para que luego se incorporaran a la Escuela como profesores a medida que terminaban sus estudios.

Durante el periodo de 1965 a 1971 el Dr. Padilla no solo dedica sus esfuerzos a desarrollar el Programa de Maestría en Planificación sino que también dictaba cursos sobre Teoría de Planificación y Teoría de Organización e Implantación. Preparó, además, importantes publicaciones sobre los enfoques teóricos, métodos y estrategias de planificación, incluyendo el libro "Tugwell's Thoughts in Planning".

En reconocimiento a sus aportaciones académicas y universitarias la Universidad de Puerto Rico lo exaltó a Profesor Emérito en 1994.

D. Historia Militar y de Poblamientos

Por muchos años, el Dr. Salvador Padilla se dedicó a investigar los temas de la historia militar y de poblamientos en Puerto Rico en los archivos históricos en España, especialmente en Sevilla en el Archivo de Indias, Estados Unidos y de Puerto Rico. Su colección de reproducciones de documentos es un tesoro bibliográfico relativo a la historia de la ocupación del territorio en Puerto Rico.

E. Liderato Institucional

El Dr. Salvador Padilla rindió servicios de excelencia en distintas capacidades en la Rama Ejecutiva del Gobierno del Estado Libre Asociado de Puerto Rico. En 1973, fue nombrado por el Gobernador de Puerto Rico a la posición de Ayudante General de la Guardia Nacional de Puerto Rico con rango de Mayor General. Fue primer Director del Programa de la Economía Paralela a finales de 1976; Fundador y primer Director del Cuerpo de Voluntarios al Servicio de Puerto Rico de 1985 a 1992 y Director Ejecutivo de la Oficina para el Desarrollo e Implantación de Vivienda Permanente para los

Damnificados por el Huracán Hugo. Por último, fue nombrado Secretario de Estado por el Gobernador de Puerto Rico y confirmado por la Asamblea Legislativa, en 1992.

1. Programa de la Economía Paralela

Este novel e innovador Programa fue una iniciativa del Gobernador Rafael Hernández Colón en los meses finales de 1976 para crear una economía paralela a la economía normal y corriente. La Economía Paralela iba a estar integrada por un sistema de cooperativas operando unos campamentos de trabajo y entrenamiento, donde los participantes estarían involucrados en actividades productivas de ayuda propia en la silvicultura, agricultura y manufactura liviana. Los participantes serían jóvenes entre 16 y 25 años de edad que producirían para auto sostenerse, a la vez que obtendrían un entrenamiento técnico y vocacional.

El Dr. Padilla, como Director del Programa de la Economía Paralela procedió a organizar las cooperativas y los campamentos. En un corto tiempo organizó dos campamentos, uno en Utuado y otro en Aguadilla. Desafortunadamente, el Programa duró muy poco. La oposición política del Partido en el poder tildó al Programa de socialista y comunista durante el periodo eleccionario de 1976. Al ganar las elecciones de 1976, el nuevo gobierno del Partido

Nuevo Progresista, sin una evaluación en sus meritos, elimino el Programa de la Economía Paralela.

2. Cuerpo de Voluntarios al Servicio de Puerto Rico

Años después, una nueva versión del Programa de la Economía Paralela tomó vida. Tan pronto el Lcdo. Rafael Hernández Colón fue electo de nuevo Gobernador de Puerto Rico en 1984 reclutó al Dr. Padilla para que reviviera el Programa de la Economía Paralela. Esta vez, el Dr. Padilla se concentró en crear un programa que únicamente se dedicara al adiestramiento de jóvenes y eliminó el componente de los campamentos y las cooperativas. El nuevo programa se diseño para atender jóvenes de 14 a 28 años de edad que no habían completado sus estudios escolares y estaban desempleados o retirados de la fuerza trabajadora. Era un programa educativo y de adiestramiento no escolar para desarrollar destrezas ocupacionales y empresariales de estos jóvenes. Se estructuraron una diversidad de opciones educativas que se combinaron con técnicas de enseñanza no tradicionales.

Desafortunadamente, este Programa también fue eliminado tan pronto la administración del nuevo gobierno del Partido Nuevo Progresista ganó las elecciones del 1992.

a. Alta Gerencia Pública

Como culminación a su carrera pública, en 1992, el Dr. Salvador Padilla fue nombrado por el Gobernador de Puerto Rico y confirmado por el Senado como Secretario de Estado

del Gobierno del Estado Libre Asociado de Puerto Rico. Como Secretario de Estado continuó como Coordinador del Gobierno de Puerto Rico en la Rehabilitación de los Daños Ocasionados por el Huracán Hugo en 1989. Como coordinador el Dr. Padilla se distinguió en la construcción de viviendas de forma innovadora y en un corto periodo de tiempo construyó viviendas permanentes para las 4,000 familias que quedaron sin hogar como resultado del huracán. También desde la Secretaria de Estado el Gobernador lo nombró Coordinador de la Oficina del Programa de Expedición de Proyectos de Mejoras Permanentes de la Rama Ejecutiva.

V. Conclusión

El Dr. Salvador Padilla se distinguió con prominencia como militar, ingeniero, planificador, consultor, ejecutivo, investigador histórico, maestro y servidor público. Profesiones que cada una implica tal gasto de energías y talento, que son muy pocos los casos de realización cabal por un individuo. El Dr. Padilla se distinguió en todas. Es importante reconocer, en justicia, que ninguno de sus logros los hubiera podido alcanzar si no hubiera sido por la ayuda constante y los rezos de quien fue su compañera de muchos años cuando casó con la distinguida y afable dama caborrojena, Elsie Asencio.

El Dr. Salvador Padilla tenía un gran amor por el servicio público. Había tenido la oportunidad de estudiar. Sentía que tenía la obligación moral de servirle a su patria, Lo hacía con pasión y sin reservas. No importaba lo difícil de la tarea o el

tiempo que le tomaría siempre estuvo disponible para dar lo mejor de su ser.

Fue un constante innovador e implantador de cambios organizacionales. Fue innovador porque le adornaba la virtud de buscar siempre la verdad, mantenerse siempre a la vanguardia del conocimiento y defender su verdad con firmeza y voluntad. Más aún, nunca perdió la esperanza en la capacidad de superación del ser humano. No hay ser perfecto ni lo habrá, nos decía. Todo el mundo puede superarse, especialmente a través de la educación. A esos fines, su pasión por la enseñanza y por ayudar a aquellos que quisieran aprender.

El Dr. Salvador Padilla no le gustaba únicamente predicar con la palabra, le gustaba implantar lo que predicaba. Por eso, antes de morir, creo un Fideicomiso que llevara su apellido y el de su esposa. El Fideicomiso Padilla-Asencio fue creado con el propósito de ofrecer ayuda económica a estudiantes de mérito académico y necesidad económica interesados en terminar sus grados de maestría o doctorado en planificación o administración pública.

Esperamos que muchos estudiantes aprovechen la oferta de ayuda económica que ofrece el Fideicomiso Padilla Asencio. Pero más importante aún, esperamos que la juventud reconozca y siga el ejemplo de puertorriqueños como el Dr. Salvador M. Padilla Escabí, que sirvió a nuestra patria con gran desinterés personal, generosidad y desprendimiento así como con la mayor honradez, limpieza y nobleza.

Adam Smith, el Capitalismo y la Intervención del Estado

Por: José I. Alameda Lozada Ph.D. y Wilfredo Ruiz Oliveras, Ph.D.

I. Introducción

Desde el surgimiento del libro del filósofo escocés Adam Smith (1723-1790), *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*,-- de manera abreviada *La riqueza de las naciones* (1776) -- el entendimiento sobre el mecanismo del progreso material de las sociedades ha sido altamente influenciado por las ideas y creencias vertidas en esta obra. La misma fue la primera en abordar muchos de los asuntos económicos desde un enfoque racionalista influenciado por la revolución de Newton en la Física, con gran esmero metodológico y superando los enfoques de otros pensadores previos en el área de la ética, la moral y la economía política. La obra integra las ideas fundamentales de Adam Smith, esbozadas en muchas de sus conferencias dictadas en las universidades en donde enseñó, con especial atención, en la Universidad de Glasgow de Escocia. Smith teoriza con gran acierto para su época, aspectos importantes de la economía política tales como la teoría del valor, la distribución de ingreso, los principios básicos para

“En un país bien gobernado debe inspirar vergüenza la pobreza. En un país mal gobernado debe inspirar vergüenza la riqueza.”
Confucio.

“Hasta que los filósofos se encarguen del gobierno o los que gobiernan se conviertan en filósofos, de modo que el gobierno y la filosofía estén unidos, no podrá ponerse fin a las miserias de los Estados.”
Platón

los impuestos, la ventaja absoluta del comercio internacional, la división del trabajo y el mecanismo del mercado bajo condiciones de competencia.

Sin embargo, La riqueza de las naciones es la visión sistematizada de un intelectual interpretando la experiencia circundante al comienzo de la Revolución Industrial y con ello, un despegue de la productividad, pero a su vez, con la decadencia en las prácticas del Mercantilismo y las formas despóticas de gobierno.

En esa visión sistematizada de su entorno económico, Smith adopta el paradigma mecanicista de la Ciencias físicas de Newton al asemejar el comportamiento económico del hombre con un objeto físico inanimado. Desde este enfoque intenta buscar el número mínimo de fuerzas que determinan la conducta económica humana, recurriendo al modelo del equilibrio de fuerzas opuestas y con ello inicia la delineación del hombre económico, supuesto básico fundacional del sistema capitalista.

La validez lógica y empírica del hombre económico racional, atada a las creencias e ideas de una sociedad capitalistas iniciadas por Adam Smith, parecen haber intensificado contemporáneamente un intenso debate teórico y normativo en la economía mundial, aunque siendo justos, el mismo no parece haber desaparecido en las soluciones normativas ofrecidas por las diversas sociedades a través de la historia. Este debate, siempre ha mostrado vigencia en Puerto Rico, aunque sospechamos que en la actualidad ha tomado forma imperceptible conceptualmente pero alarmante en la esfera más práctica de la vida cotidiana. Las bases filosóficas de Adam Smith siguen estando vivas, lo cual obliga a una reflexión contemporánea sobre sus ideas y creencias básicas.

Los conceptos e ideas que modernamente son asociados con el pensamiento de Smith como la mano invisible, el *laissez faire*, la motivación individual (*self-interest*), el mecanismo del mercado y la intervención del Estado, han sido claramente sacados fuera del contexto histórico en que Adam Smith los analizó. Tan extrema es la situación que se designa a Adam Smith como el Padre del capitalismo aun cuando éste nunca atribuyó, ni definió la operación de la sociedad económica que observó como capitalista; éste la llamaba como una sociedad comercial (*commercial society*). El



Adam Smith.

Aguafuerte basado en el original de 1787 por James Tassie.

nombre de capitalismo lo acuñó el filósofo clásico alemán, Karl Marx para el 1848, más de medio siglo después que Adam Smith falleciera en 1790. Igualmente fue suya la conceptualización sistémica y la predicción de las crisis capitalistas.

En este ensayo, los autores analizan en su apropiado contexto histórico y analítico tres aportaciones de Adam Smith a la teoría económica. En primer lugar, sobre su crítica directa a la doctrina del Mercantilismo; en segundo sobre su concepto de la mano invisible y el interés individual; y finalmente sobre la intervención del Estado en la actividad económica.

II. La base filosófica fundamental de las ideas

Las ideas de un pensamiento basado en el paradigma del Liberalismo para el Siglo XVIII, habían surgido como antítesis a las monarquías y los gobiernos absolutistas de Europa. El Liberalismo se refiere a una filosofía que recaba las libertades sociales, económicas y políticas del ser humano frente a la intromisión indebida del Estado y de los regímenes autoritarios. Estas ideas impregnaron a muchos pensadores de la época, entre ellos a Adam Smith, quién las incorporó al pensamiento económico y a las condiciones para el progreso material.

En general, la base principal de las ideas económicas liberales de Adam Smith radica en que cada individuo rige sus acciones por el interés individual, pero sin proponérselo, consigue una armonía natural con el interés colectivo, entiéndase, con toda la sociedad. A la forma y manera de alcanzar esta armonía pre-establecida se le llamó y se le sigue llamando, la mano invisible, la cual implica un mecanismo o principio armonioso dado para toda sociedad que no requiere de la intervención de terceros. En la obra que nos compete, Smith cita tan solo tres veces al concepto de la mano invisible, aunque él lo describiera mejor en su obra previa *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759). Proponía Smith que los problemas económicos asociados al

progreso material, se resolvían de manera automática propiciando el individualismo y la libertad económica.

Las ideas de Adam Smith fueron, además un ataque frontal y directo a la doctrina mercantilista y a la versión de los fisiócratas sobre el papel desempeñado por la agricultura. Smith, sin embargo, concuerda con los fisiócratas en la noción de la existencia de un orden económico natural, el cual funcionaría con mayor eficacia cuanto menos interviniese el Estado, según esta última era concebida para esta época. Consideraba que la especialización o división del trabajo, el comercio internacional libre y los mercados, abrían las posibilidades para un incremento de la riqueza y el bienestar colectivo. De esta manera, las ideas de Smith y en cierta medida la de los fisiócratas, ayudaron a extender el paradigma de que los poderes de los Estados debían ser reducidos y la existencia de un orden natural aplicable a la economía, tal y como aplicaban a los fenómenos físicos.

Debemos volver a recordar que Adam Smith interpretó la sociedad económica dentro del contexto histórico-científico que vivió. Es obvio que el análisis de Smith y los fisiócratas, implicaban una organización social y económica la cual parcialmente existió a fines del Siglo XVIII, en especial, atribulada por la doctrina conocida

como el mercantilismo y por una intervención del Estado dentro de esta doctrina, la cual difiere de manera diametral a la que conocemos contemporáneamente.

III. Sobre el Mercantilismo y la intervención del Estado

El mercantilismo fue una doctrina económica ensayada por muchas potencias europeas desde el Siglo XV hasta mediados del Siglo XVIII. Según la misma, las naciones eran más ricas y poderosas en la medida que acumularan mayor cantidad de oro y plata en sus arcas fiscales. Como corolario, se pretendía mantener una balanza comercial positiva, esto es, que las exportaciones de mercancías fueran mayores que las importaciones, pues esto garantizaba una entrada neta de metales preciosos. Las colonias en América y África, jugaban un papel importante como suplidores de metales preciosos y mercancías exportables.

Bajo esta doctrina, el Estado intervenía con políticas muy lejanas a nuestra realidad económica contemporánea, pues existían fuertes tributaciones y restricciones severas a las importaciones y subsidios a las exportaciones a expensas del consumo local. Esta situación promovía el comercio internacional ilícito. Este tipo de intervención era claramente fallida pues no propiciaba la acumulación del capital y el mayor nivel de

bienestar material colectivo, muy a pesar que el mercantilismo se basaba en la propiedad privada y en la utilización de los mercados como forma de organizar la actividad económica. No obstante, Adam Smith llamaba a esta doctrina como la economía del Príncipe, pues la acumulación de oro y plata se hacía en beneficio de la realeza, que por antonomasia era el Estado. Igualmente, las clases comerciantes privilegiados eran favorecidas por las políticas del Estado, en gran medida para favorecer los intereses pecuniarios de los mismos.

El Estado era el encargado de lograr los objetivos del mercantilismo mediante una política económica que aseguraba el fiel cumplimiento de los principios de esta doctrina. Con este fin, el gobierno ejercía un control de la producción, del comercio y del consumo. Los economistas Osvaldo Sunkel y Pedro Paz (1973) señalan que los cinco principios en que el Estado era fundamental son:

- (a) el bienestar de un país dependen de su población y su aumento;
- (b) el bienestar de la nación estaba en función de su masa de metales preciosos;
- (c) la balanza comercial debe ser favorable; mayores exportaciones que importaciones;
- (d) el comercio exterior era importante, al igual, para

garantizar el medio circulante y la monetización de la economía, y;
(e) el comercio y la industria eran más importantes que la agricultura.

En fin, queda claro que el mercantilismo poseía uno atributos que no son parte del andamiaje de una economía contemporánea ni de las bases que sustenta la intervención del Estado mediante una política economía al estilo moderno, entiéndase desde la Gran Depresión de 1930, y desde luego, de todo el desarrollo de la macroeconomía normativa a raíz de la obra del inglés John Maynard Keynes, *La Teoría General del Empleo, Interés y el Dinero* (1936).

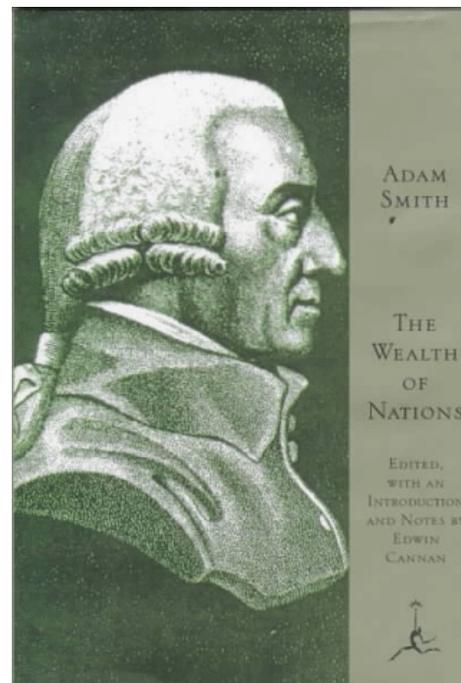
Bajo las circunstancias descritas, Adam Smith proponía que el Estado debía abstenerse de intervenir en la economía a favor de comerciantes privilegiados. Era obvio que este régimen no permitía una expansión de la riqueza ni propiciaba el bienestar colectivo. El sistema estaba, en gran medida, atado a la defensa de los intereses particulares de los comerciantes y los antiguos empresarios, a quienes Smith criticó de manera severa y vehemente.

IV. Sobre los monopolios y sus prácticas

La intervención del Estado bajo la doctrina del mercantilismo, se realizaba con una alta afinidad a los intereses pecuniarios de los comerciantes privilegiados.

El Estado permitía franquicias (derechos de exclusividad) a empresas para monopolizar el comercio con las colonias, situación que llevó a Adam Smith a criticar severamente la actitud y prepotencia de esta clase privilegiada y por ende, a este tipo particular de intervención del Estado siempre en favor de esta clase. Smith claramente pierde la confianza en los primeros y por lo tanto, en las bases que sustentaba la intervención del Estado pues la misma se hacía en beneficios de los comerciantes pero en perjuicio del interés colectivo. A tenor con lo expresado, nos dice Smith y citamos:

“Es raro que se reúnan personas de la misma profesión, aunque sea para alegrarse y divertirse, sin que la conversación acabe convirtiéndose en una conspiración contra el público o en alguna estratagema para elevar los precios. Desde luego, resultaría imposible impedir tales reuniones mediante leyes que pudieran ser puestas en práctica o que no chocaran con la libertad y la justicia. Pero aunque no puede la ley impedir que se reúnan a veces las personas de la misma profesión, tampoco debería facilitar tales asambleas, y mucho menos hacerlas obligatorias.”



Adam Smith, La riqueza de las Naciones

Cap X. Pág. 115:

Sobre los monopolios y las prácticas de éstos, Smith añade:

“Un monopolio concedido a un individuo o a una compañía mercantil produce efecto idéntico al de un secreto en el comercio o en la industria. Los monopolizadores, manteniendo constantemente el mercado subabastecido, no satisfaciendo nunca plenamente la demanda efectiva, venden sus artículos muy por encima de su precio natural, y elevan sus provechos, ya consistan estos en salarios y beneficios, muy por encima de su tarifa natural.”

Adam Smith, Op Cit pág. 130.

“...el monopolio constituye siempre un gran enemigo de la buena administración, que jamás logrará establecerse universalmente si no es a consecuencia de la competencia libre y universal...”

Adam Smith, Op Cit pág. 55.

V. El interés individual y el interés colectivo.

Uno de los argumentos más trillados sobre el pensamiento de Smith es que el interés individual era la piedra angular del liberalismo económico, pues el mismo promovía el interés colectivo; o sea, del interés individual se logra automáticamente el colectivo. Se suele citar a Smith señalando que el carnicero no produce carne por un acto altruista, sino para beneficio propio. Sin embargo, sin éste procúralo, contribuye al interés del colectivo.

En varias instancias, sin embargo, Smith argumentaba que los intereses particulares no siempre llevan al interés colectivo. Por ejemplo y citamos;

“Sin embargo, en todas las ramas del comercio y de la fabricación, el interés de los comerciantes y fabricantes difiere siempre en algunos aspectos, e incluso llega a ser contrapuesto del interés público. A comerciantes y fabricantes interesa siempre

ensanchar el mercado y reducir la competencia. Puede, frecuentemente, resultar bastante del agrado del interés público el ensanchar el mercado, pero el reducir la competencia tiene siempre que chocar con ese interés y sólo puede servir para que los negociantes, elevando sus beneficios por encima de lo que naturalmente debería ser...” (Énfasis suplido)”

Adam Smith, Op Cit pág. 216-217.

Al argumentar sobre cualquier propuesta que proviniera de estas clases de comerciantes, Smith dice:

“Es preciso siempre escuchar con los mayores recelos cualquier proposición de ley o de ordenanza nuevas que proponga esa clase de personas para el comercio; jamás deberían adoptarse sino después de un examen largo y cuidadoso..... Proceden esas propuestas de una clase de personas cuyo interés ni coincide jamás exactamente con el del público, de una clase que personas que tienen generalmente interés de engañar e incluso en oprimir al público, y que por ello lo han engañado y oprimido, efectivamente, en muchas ocasiones.”

Adam Smith, Op. Cit., pág.217.

Es claro que en estas citas son precisas, elocuentes y evidencian que Adam Smith reconocía que el interés particular de los comerciantes y empresarios pudieran ser rectores de consecuencias contrarias a garantizar el bienestar

de la colectividad. El monopolista o comerciante, en la búsqueda de una mayor ganancia que se fundamenta en su interés individual, habría de promover acciones contrarias a la libre competencia y a la consecución del bienestar colectivo. Este tipo de acción sería propiciadora de una merma en el bienestar a los consumidores al expropiar el excedente del mismo. La teoría microeconómica moderna reconoce que en un mercado monopolista el precio tiende a aumentar por encima del precio de competencia, por lo que el bienestar de los productores aumentaría pero a expensas de los consumidores y claramente, del bienestar colectivo.

VI. El Papel del Estado en el pensamiento de Adam Smith

Adam Smith apoyó la intervención del Estado en materia de justicia, educación, salud y todas aquellas empresas que la iniciativa privada fuese incapaz de abordar o emprender. Nos dice Smith:

“...De acuerdo con este sistema de libertad natural, el soberano sólo tiene que atender tres obligaciones que son, sin duda,primera, la obligación de proteger a la sociedad de la violencia y de la invasión de otras sociedades independientes; segunda, la obligación de proteger, hasta donde eso es posible, a cada uno de los miembros de la sociedad de la injusticia y de la opresión que puede recibir de otros

miembros de la misma...y tercera, la obligación de realizar y conservar determinadas obras públicas y determinadas instituciones públicas, cuya realización y mantenimiento no pueden ser nunca de interés para un individuo particular o para un pequeño número de individuos, porque el beneficio de las mismas no podría nunca reembolsar de su gasto a ningún individuo en particular..."

Adam Smith, Op. Cit.; pág. 572.

Dado a que las funciones enumeradas no son controvertibles dentro el marco mercantilista inglés de su época, Adam Smith no tenía que hacer una explicación justificativa más extensa y científica para demostrar analíticamente la necesidad de un sector público en la función de asignación de recursos productivos en estas áreas. Smith expresa una idea muy general al decir que la intervención del Estado es de grandísima importancia, y que en estas áreas de intervención se hallan al alcance y la comprensión de la inteligencia corriente (página 572). Nótese el argumento de reconocer que estas actividades no pueden ser nunca de interés para un individuo particular o para un pequeño número de individuos.

En el Libro V, parte III, artículo I, Smith brinda otra razón, nuevamente general a la intervención del Estado pero más a tono con la teoría macroeconómica moderna cuando dice que dado el alto volumen de capital requerido para realizar

muchas obras públicas, el Estado es el más capacitado para hacerlo. Recomienda además el cobro de un peaje (user taxes), basado en el principio de una doctrina impositiva del beneficio recibido.

No empecé a que las citas tradicionales de Smith como defensor de una mínima actividad gubernamental en la economía, sus escritos no indican una oposición significativa a los gastos gubernamentales ni a la necesidad de la reglamentación estatal. Al contrario, los cuatro renglones de funciones indicadas, requerirían de una erogación sustancial que lo que un sistema de "laissez faire", posiblemente justificaría. Argumentaba que a mayor nivel de progreso material de un país, más grande debería ser el Estado y el buen funcionamiento de la economía de mercado garantizaba mayores recaudos fiscales, lo que hacia factible un mayor nivel de gasto estatal.

Según Jerry Muller (1993) , el argumento de Smith sobre la intervención del Estado en estas áreas se hace menos como una cuestión de principio pero más por una consideración de estrategia. Dentro del marco de la estrategia entiende Muller que había espacio en el pensamiento de Smith para condicionar la intervención del Estado y la reglamentación. Citamos a Muller:

"He[Smith] argued against government involvement less as a matter of

"principle" than as a matter of "strategy" and he was willing to depart from that strategy when there was a compelling reason for government regulation, as in the case of banking, currency, and even interest rate."
{v.i.g.24 pp.802}. Ref. p.140.

En el Libro II, Capítulo II, Smith argumenta al respecto de la reglamentación hacia la banca privada;

"...todo ejercicio de la libertad natural de unos pocos, que puede poner en peligro la seguridad de toda la sociedad es, y debe serlo, restringido por las Leyes de todos los Gobiernos, lo mismo los más libres que los más despóticos."

Adam Smith, Op. Cit.; pág. 270.

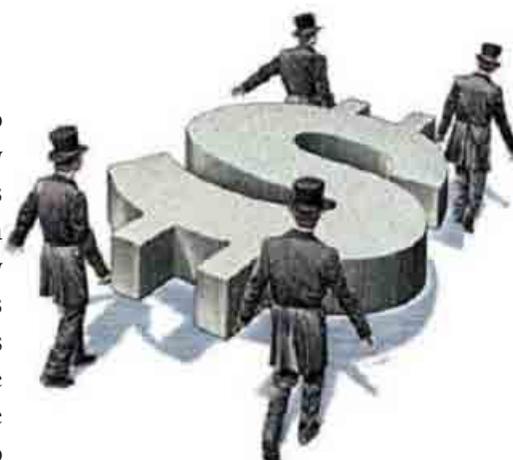
VII. Sobre la intervención del Estado y el interés individual en el mundo contemporáneo

Modernamente, la justificación de la intervención del Estado surge de la llamada fallas del mercado, las cuales se refieren a situaciones en que las fuerzas del mercado no garantizan a la sociedad en general la producción y distribución de los bienes en cantidades adecuadas. Tampoco el mercado provee toda la información sobre precios y abastos de manera que permita una toma de decisiones sociales de manera más racional y eficiente. Por lo tanto, existe otra forma de organizar la producción o la asignación (redistribución) de los bienes de manera que el colectivo esté más satisfecho que si se dejase

a la empresa privada y al mercado estas decisiones de producción y distribución. Es claro que bajo estas condiciones, la empresa privada no estaría interesada en producir y distribuir estos bienes públicos en las cantidades adecuadas a los intereses de la sociedad, y en especial, de las aquellas clases indigentes. Este marco de análisis no es desarrollado por Smith pues su ubicación dentro del tiempo y espacio--entiéndase el desarrollo contemporáneo de las ciencias sociales y su enfoque crítico hacia el mercantilismo-- era el que imperaba.

Debemos reconocer que las bases de la teoría macroeconómica moderna--entiéndase del andamiaje desarrollado desde la Depresión del 1930 y basado en el marco analítico de John Maynard Keynes--es distinto al marco de intervención Estatal previamente esbozado y criticado por Smith. En este paradigma moderno se añade, además del previamente esbozado, el marco intervencionista del Estado en la búsqueda de objetivos macroeconómicos tales como la estabilización económica—evitar recesiones, depresiones, y procesos inflacionarios--, mejorar la distribución de los ingresos y riquezas, promover el crecimiento económico sostenido, entre otros.

Dado las fallas del mercado, el sistema económico capitalista actual no posee los mecanismos para que de una manera automática se llegase a suplir los bienes públicos de forma socialmente eficiente.



La consecución de estos objetivos se realiza mediante un proceso sistemático de evaluación que se ubica dentro de la política monetaria y la política fiscal de un país, aunque el mismo no esté exento de errores, como en todo proceso que intervienen los seres humanos.

Es vital reconocer desde principio de los 1950, el matemático John F. Nash (1951), ganador del premio Nobel de Economía de 1994 descubre que una sociedad no puede llevar al máximo su nivel de bienestar, cuando cada uno de sus miembros individualmente, acciona a favor de su propio interés. Para llevar al máximo el bienestar colectivo no se puede perder de perspectiva aquel que surge de los demás integrantes de la sociedad. Demuestra cómo un comportamiento puramente individualista puede llevar a producir una sociedad dentro de una especie de “Ley de la Jungla” en la que todos los miembros terminan obteniendo un bienestar inferior al que hubiesen podido, si hubiesen actuado de manera coordinada. De esta manera,

existen múltiples posibilidades de equilibrio, dependiendo de la actitud de los diferentes participantes de la sociedad.

Se añade a este cuerpo teórico el trabajo de los economistas Lipsey and Lancaster (1956) conocido como el Teorema del segundo mejor el cual postula que dado un grupo de restricciones inherentes de un mundo real, no se puede llegar a un punto que funcione siempre la plena libertad y la competencia perfecta para todos los actores. Dado esto, los autores concluyen que no se puede saber a priori el nivel de reglamentaciones e intervenciones estatales necesarias para que este país funcione de la mejor manera posible. Este descubrimiento nos lleva a concluir que es totalmente posible que un determinado país pueda funcionar mejor con una mayor cantidad de restricciones, reglamentaciones e interferencias del Estado, que en ausencia de las mismas. La conclusión de estos economistas nos lleva a la necesidad de estudiar cada situación en particular, evitando adoptar políticas dentro del marco de una ortodoxia dogmatizada como por ejemplo, el que la desreglamentación de los mercados siempre lleva a resultados mejores para el bienestar de todas las economías. El resultado dependerá de las condiciones particulares e institucionales de cada situación y cada país.

Un libro reciente del economista y profesor de Harvard, Stephen

A. Marglin (2008), pone de manifiesto los efectos perversos de los supuestos fundacionales (foundational assumptions) del liberalismo económico tales como el individualismo, el interés propio, la racionalidad del hombre económico y otras favorecedoras del mercado como mecanismo para solucionar los problemas económicos. Según el autor, estos han fallado malamente en promover el bienestar de las comunidades. Los principios tradicionales de la Economía como disciplina en la mayoría de las economías industrializadas, son aplicados en la solución de los problemas de la comunidad como si fuera una nación. Sin embargo, se pasa por alto las relaciones humanas que son el corazón y el alma de las comunidades, en especial, dentro de los países con menor nivel de desarrollo económico medido en su forma tradicional.

VIII. Palabras finales

En este ensayo se analiza la argumentación frecuente sobre el pensamiento del liberalismo económico de Adam Smith basada en la libre competencia, la mano invisible, el interés particular versus el colectivo y la intervención del Estado. En el mismo se citan pasajes de la obra de La riqueza de las naciones para confirmar o refutar la argumentación tradicional sobre las ideas que sustentan el pensamiento del capitalismo moderno. La riqueza de las naciones, sin lugar a dudas, promovió un mejor entendimiento sobre el proceso de creación de la riqueza de un país de una forma científica y metodológica, y es además, sentó la base conceptual original del capitalismo moderno.

En muchas ocasiones, el pensamiento de Smith ha sido sacado fuera de muchos contextos. En primer lugar,



Estatua de Adam Smith localizada en Mercat Cross, High Street, Edinburgh

se abstrae del ámbito tecnológico en que este filósofo vivió. En segundo, su lectura se desvincula de su hermenéutica histórico-filosófica propia; y en tercer lugar, se obvia el desarrollo posterior de las ciencias sociales, en especial, la economía. Queda claro que Smith criticaba la doctrina económica imperante para el Siglo XVIII que era el mercantilismo, la cual entendía que la acumulación de los metales preciosos por parte del fisco era la base de la riqueza de una nación, a través del comercio internacional y la explotación de las colonias. Bajo esta doctrina, el Estado intervenía para propiciar la acumulación de la “riqueza” de los comerciantes y oligarquía del Estado, mediante los controles directos a las empresas y los impuestos a las importaciones, y a la vez, brindando privilegios a la clase mercantil (comerciantes). En esta medida, Smith fue un férreo y vehemente crítico de los privilegios estatales a los comerciantes y al igual, se manifestó en contra de sus prácticas monopolísticas.

Adam Smith, contrariamente, propone que la riqueza de un país era su producción realizada mediante la

especialización de los recursos humanos. El comercio internacional era un medio para acrecentar la riqueza de un país pero no para acumular metales preciosos. Por lo tanto, Smith no propone ni describe un sistema capitalista, sino una sociedad comercial fuera de las prácticas mercantilistas, aunque claramente sienta las bases de una sociedad sin intervención del Estado, tal y como se concebía esa reglamentación en este momento histórico.

Smith, al igual, apoyó la intervención del Estado en materia de justicia, educación, salud y todas aquellas empresas que la iniciativa privada fuese incapaz de abordar o emprender. Además, deja claro la posibilidad de generar una política de intervención mediante reglamentación económica en la medida que estuviese amenazada la seguridad pública.

Finalmente, Adam Smith produce una obra maestra que perduró y perdurará por muchos siglos de la humanidad. Sin embargo, la interpretación de muchas de sus ideas y creencias debe mantenerse dentro de su contexto histórico preciso.

LA MATRIZ DE CONTABILIDAD SOCIAL

Por Ángel L Ruiz²³

RESUMEN

La primera Matriz de Contabilidad Social (SAM por sus siglas en inglés) fue desarrollada por Richard Stone y Brown en 1960. La construcción de estas matrices adquirió mayor auge en los años ochenta como la extensión de las Matrices de Insumo-Producto aplicadas a países. La Matriz de Contabilidad Social (MCS) es un conjunto de cuentas ordenadas en un cuadro de doble entrada que describen, completa y consistentemente, el origen y aplicación de los ingresos de los agentes económicos de un país o región en un período determinado.

Resumiendo, MCS nos ofrece una fotografía de las nexos entre los sectores productivos de un país, o región. Es la representación contabilística de todos los flujos de su sistema económico durante un periodo determinado (generalmente un año). La misma es una extensión de la Matriz de Insumo-Producto (MIP) de W. Leontief, e incluye, además de la estructura de producción, datos sobre la distribución del ingreso y la estructura de la demanda

de las instituciones. El propósito de este trabajo es presentarle a las autoridades públicas (La Junta de Planificación de Puerto Rico) una breve descripción de esta matriz para que sirva de base a una futura estimación de este sistema de contabilidad ya ampliamente usado en otros países.

INTRODUCCION

La primera Matriz de Contabilidad Social (SAM por sus siglas en inglés) fue desarrollada por Richard Stone y Brown en 1960 (Chapman & Hall, 1962). Esta fue publicada en el 1962 para el Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Cambridge, Programme for Growth, serie número 2 por Chapman & Hall. El Sistema de Cuentas Nacionales de la Naciones Unidas de 1968 (SNA) incluyó por primera vez las matrices de contabilidad social y en 1993 La construcción de estas matrices adquirió mayor auge en los años ochenta como la extensión de las Matrices de Insumo-Producto aplicadas a países. A partir de ello se inició la construcción de MCS aplicada a poblaciones rurales.

Definición

La Matriz de Contabilidad Social (MCS) es un conjunto de cuentas ordenadas en un cuadro de doble entrada que describen, completa y consistentemente, el origen y aplicación de los ingresos de los agentes económicos de un país o región en un período determinado. O sea, se registran las transacciones que efectúan los diferentes sectores y agentes de una economía particular. Por convención, en una Matriz de Contabilidad Social las entradas por fila representan los ingresos de las cuentas, y las columnas los egresos. El registro de las transacciones entre agentes y sectores se realiza manteniendo la igualdad entre los gastos y los ingresos dentro del sistema. Además de este requisito, las categorías a las cuales se asignan los gastos e ingresos sólo pueden ser aquellas que se incluyeron en el diseño original de la matriz. El cumplimiento de estas reglas posibilita que la suma de cada fila sea igual o muy aproximada a la de su columna correspondiente (este procedimiento se conoce como balance de cuentas).

23- El autor es profesor de economía en el programa doctoral en desarrollo empresarial Universidad Interamericana de Puerto Rico, Recinto Metropolitano.

24- En palabras de Richard Stone: "This paper, the second in the series, is devoted to the quantitative framework of our growth model. This framework is an accounting system for the British economy, and is presented in the form of a social accounting matrix".

El diseño y construcción de la MCS debe considerar la inclusión de las instituciones y sectores que conforman la economía en estudio, con especial énfasis en aquellos que son de interés para la investigación. Es decir, que los componentes en cada tipo de cuenta se definen de acuerdo a las características del área de estudio, y de acuerdo a la importancia que se le quiera otorgar a cada una.

Resumiendo, MCS nos ofrece una fotografía de las nexos entre los sectores productivos de un país, o región. Es la representación contabilística de todos los flujos de su sistema económico durante un periodo determinado (generalmente un año). La misma es una extensión de la Matriz de Insumo-Producto (MIP) de W. Leontief, e incluye, además de la estructura de producción, datos sobre la distribución del ingreso y la estructura de la demanda de las instituciones. Se diferencia de una MIP, así como del sistema de cuentas nacionales, en la reproducción de información detallada acerca de los diferentes grupos sociales que ella contiene, particularmente los hogares y su fuerza de trabajo. La importancia de una MCS radica en que incluye tanto las características de un sistema económico completo, como las relaciones entre sus componentes. También es muy versátil, pues en ella pueden incorporarse distintos arreglos institucionales y estructuras económicas.

Usos

La MCS puede ser considerada como el punto de partida para realizar

análisis sobre la economía de una entidad, ya sea un país, una región o un pueblo (entre otras posibilidades) y con ello desarrollar distintos estudios cuantitativos como aquellos relacionados con cambios en materia de política económica. Esta matriz permite estudiar, cuantitativamente, la estructura económica de una entidad determinada independientemente de su tamaño. Posibilita también la evaluación de los efectos que sobre dicha estructura provocan diversos cambios exógenos como aquellos relacionados con las reformas en materia de política económica (por ejemplo, eliminación de subsidios, reforma contributiva, aumentos en el salario mínimo, entre otros). La MCS sirve de soporte estadístico para desarrollar modelos de multiplicadores, de equilibrio general computable y de multi-mercados, los cuales se aplican para analizar políticas públicas diversas. Permite analizar los aspectos distributivos de la economía, pues presenta la incorporación del valor agregado por los factores de la producción, la distribución de los pagos a los propietarios de esos factores y la forma en que estos últimos destinan su ingreso a la adquisición de bienes y servicios, transfiriéndolo a las actividades de producción. Además, incorpora las transacciones que involucran tanto a los sectores internos como a los externos de la economía. En resumen, proporciona un marco adecuado para representar, por un lado la estructura de una economía, y por otro la base de datos para los modelos multisectoriales (de multiplicadores o de equilibrio general). En resumen es un instrumento de integración del universo de estadísticas económicas

dispersas que existen y que cubren un panorama más amplio que el señalado en el Sistema de Cuentas Nacionales.

Fuentes de Datos

Las fuentes de datos para construir una MCS incluyen las matrices de insumo - producto de un país, las Cuentas Nacionales, estadísticas de comercio, balanza de pagos, información tributaria y estadísticas acerca de los ingresos y los gastos de los hogares. Por consiguiente, la información contenida en una MCS es más amplia que la incluida en las matrices de insumo - producto y las cuentas nacionales, describiendo en mayor detalle todas las transacciones de una economía. De este modo, por su mayor nivel de desagregación, una MCS deber asegurar la consistencia entre la información de distintas fuentes y a distintos niveles permitiendo detectar y corregir las eventuales inconsistencias existentes y llenando los “huecos” en la información estadística disponible. Además, mientras que las matrices de Insumo - producto registran las transacciones económicas independientemente del origen social de los agentes involucrados en las mismas, una MCS procura clasificar los distintos agentes de acuerdo a su origen socio - económico, más que de acuerdo a sus actividades económicas o funcionales. En particular, una característica fundamental de la MCS es que las familias (households) se incluyen en la matriz. Según un escrito “sólo si existe algún detalle acerca de las características distributivas del ingreso entre los hogares puede una matriz ser denominada realmente una matriz de contabilidad social²⁵”

25- Round, J. (2003): “Social Accounting Matrices and SAM - based Multiplier Analysis”, in F. Bourguignon, and L. Pereira da Silva (ed.), *Techniques and Tools for Evaluating the Poverty Impact of Economic Policies*, World Bank and Oxford University Press, September 2003, 301- 324.

Estructura Básica de las matrices de Contabilidad Social

A continuación se presenta las características y los componentes básicos de matrices de contabilidad social.

Por filas las cuentas comprendidas en la matriz se pueden clasificar en cinco grandes grupos o tipos de cuenta:

A. Actividades de producción

1. Actividades
2. Mercancías

B. Factores de producción

3. Factores de la Producción

C. Instituciones

4. Hogares (Familias “households”)
5. Empresas
6. Gobierno

D. Acumulación de Capital

7. Acumulación de capital

E. Resto del Mundo

8. Resto del Mundo

Las partidas de la 1 a la 8 se reproducen por columnas para completar la MCS de 8 por 8. La descripción anterior muestra los componentes de una matriz de contabilidad social básica, de 8 x 8, con tres instituciones: hogares, empresas y gobierno. Cada cuenta es representada dos veces: una como fila (en la que se registran los ingresos) y una como columna (en la que se registran los pagos).

A continuación se describen los componentes de una MCS típica y general a partir de una lectura de ella por fila.

Actividades de producción

La cuenta de producción está formada por las distintas actividades, por



ejemplo, agricultura, manufactura construcción, etc. El uso de insumos y factores de producción por parte de las cuentas de actividades crea el valor agregado de la economía.

Las cuentas de actividades registran las ventas de insumos intermedios a los productores (o actividades), y las de productos finales a consumidores institucionales (sean estos privados o públicos). Asimismo, estas cuentas registran el pago que hacen las actividades por el uso de factores de producción y el pago de impuestos indirectos.

La Matriz de Insumo-Producto (MIP) es un componente de la MCS, definida por la intersección de las columnas y filas de las cuentas de actividades y ubicada en el lado superior izquierdo del cuadro 1. Esto es, por ejemplo, que en la celda en donde se cruza la fila agricultura con la columna manufactura la MIP registra el uso de producción agrícola como insumo para la producción de determinada industria manufacturera. Por convención, para describir los registros de una MIP o de una MCS, primero se menciona la fila y después la columna. Así pues, (i, j) se refiere a la fila i de una matriz y a la columna j de la misma.

Además de vender insumos a sí misma y al resto de las actividades de producción, las actividades venden su producto a las instituciones (hogares y

gobiernos). Esto se captura en los cruces de las filas de actividades (cuenta 1) con las columnas de los hogares y del gobierno (cuentas 4 y 6).

El destino de la producción de las actividades también puede ser la inversión en capital (cruces de los componentes de la cuenta 1 por fila con los de la cuenta 7 por columna). Por último, los productos de las actividades pueden ser “exportados” al resto de la región, del país, o incluso al exterior, y se captura en la MCSP en los cruces de los componentes de las cuentas 1 y 8.

La suma de las filas de los componentes de la cuenta 1 nos darán la oferta total, o lo que es lo mismo, el valor bruto de la producción de la comunidad o las ventas totales de las actividades.

Factores de producción

Los factores de producción empleados por las actividades son los que generan el valor agregado de la economía en cuestión, es decir, su uso es el que genera la riqueza adicional de la comunidad durante el año. A la suma del valor agregado de todas las actividades se le llama producto interno bruto o PIB.

Los componentes fundamentales de la cuenta de los factores de producción son: la tierra, el capital, empresario y el trabajo. Este último puede subdividirse en dos componentes: trabajo asalariado y trabajo no asalariado,

La distinción de los pagos a cada uno de los factores de producción es un paso indispensable para el análisis de la distribución del ingreso. Para ello se requiere de que cada uno de los factores y grupos socioeconómicos tengan una cuenta separada.

Instituciones

Esta cuenta considera tanto a los hogares (instituciones privadas), como al gobierno (institución pública).

Hogares

Los hogares no reciben ingresos directamente de las actividades productivas, sino de los factores de producción que poseen. Esto significa que los factores transfieren a sus dueños (los hogares) lo que aportan a la producción como valor agregado, y el total del valor agregado debe ser igual al total de las transferencias de los factores a los hogares.

Las transferencias gubernamentales son una fuente adicional de ingreso a los hogares que provienen del pago de salarios o de los apoyos gubernamentales directos. Por último, los hogares pueden recibir ingresos de las remesas del exterior, es decir, de los miembros del hogar o de familiares y amigos que residen fuera del país y que mandan ayuda a sus familiares o amistades.

La suma de los componentes de la fila de la cuenta de hogares será entonces el ingreso total de los mismos.

Una de las contribuciones de la elaboración de la MCS es el detalle que este esquema de contabilidad puede proporcionar respecto a cuestiones sociales como la distribución del ingreso. Para hacerlo, los hogares pueden dividirse en grupos a partir de distintos criterios. Estos se toman con base en los objetivos del estudio y en las características de la país analizado. Por ejemplo, los hogares pueden dividirse en dos grupos: pobres (con ingresos menores a algún estándar para medir líneas de pobreza) y no pobres;

también pueden clasificarse de acuerdo a su principal actividad económica o fuente de ingreso (agrícola, industrial, comercial, entre otros).

Gobierno

El gobierno es la segunda cuenta institucional básica. Recibe ingresos de la comunidad por impuestos, que pueden ser: indirectos, cobrados a las actividades.

El gobierno transfiere ingresos a los residentes del país a partir de sus compras a las actividades, de los pagos que hace a los trabajadores locales que contrata, o por las transferencias que hace a los hogares.. Es común, por ejemplo, que las transferencias de ingreso del gobierno a la comunidad sean mayores a lo que recibe vía impuestos.

Como en el caso de otras cuentas, las del gobierno también pueden subdividirse. Por ejemplo: gobierno municipal, estatal o federal. También es posible separar algunas funciones gubernamentales de otras. Por ejemplo la distinción de los programas agrícolas del gobierno (central o local) frente a otras de sus funciones. Como en otros casos, el detalle de los componentes de la cuenta gobierno dependerá del objetivo del estudio o de la importancia local de las distintas instancias gubernamentales.

Capital

La fila de esta cuenta capta el ahorro de las instituciones el cual financiará la formación de capital fijo y los cambios de inventarios por sector de origen.

Resto del mundo

La presente cuenta registra las transacciones y transferencias que vinculan a la economía local con

el exterior. La fila contiene a las importaciones, tanto las que hacen las actividades para suplirse de insumos como las que realizan los hogares para obtener bienes y servicios. De acuerdo a lo mencionado antes, las cuentas de cualquier MCS deben estar balanceadas, es decir que la suma de sus filas debe ser igual a la suma de sus columnas. En el plano nacional este tipo de equilibrio puede representarse a partir de la identidad

$$(I + G) - (A + T) = (M - X)$$

En donde $I + G$ es la inversión y los gastos del gobierno, respectivamente); $A + T$ son los recursos domésticos obtenidos del ahorro (A) y los impuestos (T); mientras que $M - X$ es la balanza de pagos (siendo M las importaciones y X las exportaciones). Si el gasto es mayor a los recursos domésticos (es decir, si $I + G > A + T$), habrá un déficit o brecha en términos de los de recursos domésticos, lo cual se transmitirá a la balanza de pagos provocando un déficit comercial ($M > X$). En una economía nacional, tal déficit tiene necesariamente que cubrirse de alguna manera (por ejemplo, mediante el uso de las reservas en moneda extranjera o el ingreso al país de capital foráneo, vía inversión extranjera directa o deuda). Lo que sucede típicamente en las economías en desarrollo es que la brecha doméstica se origina por el gasto excesivo de los ingresos que obtiene el gobierno por el cobro de impuestos (es decir, $G > T$). Si la inversión es igual al ahorro ($I = A$), el déficit gubernamental es el que provoca el déficit en la balanza de pagos.

El cuadro 1²⁶ muestra una matriz de contabilidad social general (aplicable

26- Tomado de Gabriel Katz, Héctor Pastori y Pedro Berrechea, "Construcción de una Matriz de Contabilidad Social para Uruguay para el año 2000.",

ESTRUCTURA BASICA DE UNA MATRIZ DE CONTABILIDAD SOCIAL										
		1	2	3	4	5	6	7	8	Totales
		Actividades	Mercancías	Factores de Producción	Hogares	Empresas	Gobierno	Acumulación de Capital	Resto del Mundo	
			Producción de las Actividades							Valor de producción de las actividades
Producción	Actividades									
	Mercancías	Consumo Intermedio			Consumo hogares		Consumo Gobierno	Formación Bruta de Capital Fijo y cambio en inventarios	Exportaciones	Demanda Total
Factores de Producción		Pago a los Factores							Ingreso de los Factores netos de; Resto del Mundo	Ingreso de los Factores
Instituciones	Hogares			Ingresos Factoriales de los Hogares	Transferencia entre hogares	Ganancias distribuidas	Transferencias a hogares		Transferencias corrientes netas del resto del mundo	Ingresos de los hogares
	Empresas			Excedente					Transferencias corrientes netas del resto del mundo	Ingresos de las empresas
	Gobierno		Impuestos netos a las mercancías	Impuestos directos	Impuestos directos	Impuestos directos			Transferencias corrientes netas del resto del mundo	
Acumulación de Capital					Ahorro hogares	Ahorro de Empresas	Ahorro del Gobierno		Saldo en la Cuenta corriente	Ingresos del Capital
Resto del Mundo			Importaciones							Total pagado al resto del mundo
Totales		Valor de producción de las Actividades	Oferta Agregada	Gastos de los factores	Gastos de los hogares	Gastos de las empresas	Gastos del gobierno	Formación bruta de capital	Total recibido del resto del mundo	

a cualquier país o región). La matriz es de una dimensión de 8 por 8 con tres instituciones: hogares, empresas y gobierno. Cada cuenta es representada dos veces: una como fila (en la que se registran los ingresos) y una como columna (en la que se registran los pagos). Como se mencionó, la SAM registra las transacciones entre cuentas en las celdas de la matriz (Tij). Un pago de la j - ésima cuenta a la i - ésima cuenta se registra en la celda Tij de acuerdo a los estándares tradicionales de contabilidad en una matriz de insumo - producto.⁶

En el Cuadro 1, el ordenamiento comienza con la producción, de igual modo que en una matriz de insumo - producto. El Cuadro 1 muestra claramente las tres formas básicas de actividad económica: producción (cuentas 1, 2 y 3), consumo (cuentas 4, 5, y 6) y acumulación (cuenta 7), además de las transacciones con el resto del mundo (cuenta 8).

En palabras de Gabriel Katz, Héctor Pastori y Pedro Berrenechea “ha sido una práctica convencional la de distinguir entre las actividades productivas y las mercancías que éstas producen. Esta separación permite reflejar casos en los que una actividad produce varias mercancías y casos en los que una mercancía es producida por diversas actividades. De este modo, la matriz de insumo - producto subyacente tiene dos componentes: una matriz de “usos” de mercancías y una matriz de “oferta” de mercancías. La intersección de la(s) columna(s) de las actividades con la(s) fila(s) de las mercancías conforma la matriz de relaciones inter - industriales de la matriz de insumo - producto, en tanto que la intersección de la(s) columna(s) de las mercancías con la(s) fila(s) de las actividades da lugar a la denominada matriz de producción. Como se observa en el Cuadro 1, los gastos de las actividades (columna 1) incluyen la compra de insumos intermedios y

materias primas a la cuenta mercancías, el pago de los servicios factoriales y el pago de impuestos netos de subsidios al gobierno. Sus ingresos provienen de la venta de las mercancías (fila 1). El valor total de la columna y de la fila de la cuenta de actividades conforma el valor bruto de producción”.²⁷

Tomando como ejemplo el cuadro 1 de la economía de Uruguay presentado por los autores antes mencionados la cuenta mercancías es una representación del mercado doméstico de bienes y servicios. Sus erogaciones corresponden a la “compra” de la producción a las actividades domésticas, al pago de impuestos al gobierno y de importaciones al resto del mundo (columna 2). Esta desagregación de la oferta según su origen provee los datos necesarios para modelar las importaciones como sustitutos perfectos o imperfectos de la producción doméstica y facilita la especificación de modelos para efectuar análisis de política comercial.

27- Gabriel Katz, Héctor Pastori y Pedro Berrenechea, *Obra Citada*, páginas 6 y 7.

Por su parte, en la fila 2 se registran los ingresos por las ventas domésticas y las exportaciones. El total de la cuenta mercancías corresponde a la absorción: la suma de la columna es la oferta total de mercancías en el mercado doméstico, en tanto que la suma de la fila representa la demanda agregada en dicho mercado.

La cuenta de factores de producción incluye típicamente el trabajo, el capital y la tierra. Recibe ingresos (fila 3) de la venta de los servicios factoriales a las actividades de producción y al Resto del Mundo. Estos ingresos son distribuidos (columna 3) a los hogares como ingresos factoriales y a las empresas bajo la forma de excedentes de explotación. La suma de los registros de la cuenta factores corresponde al valor agregado de la economía.

Las instituciones en la matriz incluyen a los hogares, las empresas y el gobierno. Los hogares (fila 4) reciben ingresos proveniente del pago a los factores de la producción, transferencias de los hogares y del gobierno, beneficios distribuidos por las empresas y transferencias netas del resto del mundo. Sus gastos (columna 4) consisten en el consumo de bienes, transferencias a otros hogares y pago de impuestos al gobierno, siendo su ahorro residual transferido a la cuenta capital. Las empresas (fila 5) reciben excedentes de explotación y transferencias corrientes netas del resto del mundo, a la vez que distribuyen beneficios a los hogares, pagan impuestos y ahorran (columna 5). Siguiendo el criterio habitual en Cuentas Nacionales, se considera que las empresas no consumen: los bienes y servicios que éstas adquieren se emplean como insumos en el proceso productivo y se integran, por ende, en el valor final de la producción. Por consiguiente, se considera que esos bienes y servicios intermedios se consumen cuando se consume la producción final.

En lo concerniente a la cuenta del gobierno, es importante distinguirla de los servicios públicos tales como educación, incluidos en la cuenta actividades. Estos servicios consumen insumos intermedios, pagan servicios

factoriales e impuestos y reciben ingresos de la venta de su producción, al igual que todas las actividades productivas. La cuenta gobierno per se recibe sus ingresos (fila 6) exclusivamente del cobro de diversos impuestos y de las transferencias netas recibidas del resto del mundo, al tiempo que sus erogaciones (columna 6) corresponden a su consumo, a las transferencias a los hogares y a los eventuales subsidios otorgados, transfiriendo el resto a la cuenta capital por concepto de ahorro.

La cuenta acumulación de capital recoge el ahorro de las distintas instituciones domésticas y el ahorro del resto del mundo (fila 7), y canaliza dichos ahorros a la inversión (columna 7). El ahorro que se registra es únicamente el que se deriva de las diferencias entre los ingresos y los gastos corrientes de las diferentes instituciones.

Por último, las transacciones entre los residentes locales y los extranjeros se registran en la cuenta Resto del Mundo. Estas transacciones comprenden, en el lado de los ingresos (fila 8), las importaciones de bienes finales e intermedios, los pagos de los servicios factoriales y las transferencias recibidas de la economía en cuestión. Sus gastos (columna 8) consisten en el pago de las exportaciones de la economía, los ingresos factoriales y las transferencias pagadas a los distintos agentes domésticos. El cierre de la cuenta Resto del Mundo es igual al saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos y representa el ahorro del resto del mundo.

Las cuentas de la MCS pueden desagregarse a fin de registrar de manera más detallada las transacciones y transferencias entre distintos tipos de agentes interactuando en diferentes mercados. En principio, no existe limitación en cuanto al nivel de desagregación de la matriz, más allá de la que impongan los datos disponibles. No obstante, a fin de dar cuenta de los procesos de generación de ingreso, de su distribución y re - distribución entre hogares, y de la estructura productiva de una economía, las cuentas que han sido típicamente objeto de una mayor

desagregación son las cuentas de producción (actividades y mercancías), las cuentas de factores y los hogares. Es posible, asimismo, desagregar las cuentas de impuestos (distinguiendo, por ejemplo, entre impuestos directos o indirectos) y del gobierno, la cuenta capital (a efectos de identificar los distintos flujos de fondos y describir los distintos tipos de mercados financieros) y la cuenta Resto del Mundo (a fin de permitir un análisis más detallado de las transacciones externas).

Conclusiones

La utilidad de MCS (SAM) estriba no sólo en que ofrece un resumen comprehensivo y consistente de las interrelaciones existentes en una economía entre los sectores productivos, los factores de producción, los sectores institucionales y el exterior, sino también en que constituye la base estadística para el desarrollo y aplicación de modelos que permitan realizar simulaciones y analizar así los impactos de determinadas decisiones de política económica que puedan afectar a una economía.

Por una parte, se puede utilizar para llevar a cabo un análisis de multiplicadores que permita mostrar cómo cambios exógenos en uno o más elementos de una MCS generan variaciones en el conjunto de la economía analizada, teniendo en cuenta todas las interacciones dentro de cada etapa del proceso circular de producción, renta y gasto. Así, por ejemplo, se puede estudiar el efecto de cambios exógenos en la distribución del ingreso o identificar los resultados originados por cambios en las cuentas del Gobierno o en la balanza comercial de la región. Por otra parte, una MCS es un elemento imprescindible para proceder a la aplicación de un modelo de equilibrio general computable, ya que constituye la base de datos necesaria para ello. El diseño de la MCS se puede orientar, a su posible utilización como base de datos para la aplicación de un modelo de equilibrio general computable. Su elaboración debe entenderse, por lo tanto, como un primer paso fundamental para la realización de futuros trabajos sobre la economía.

Unlocking the Golden Handcuffs: Prospects for Improving the Performance of the Puerto Rican Economy

By: Ira Sohn and Juan Villeta-Trigo

(This paper was presented at the 8th Annual Conference of the National Business and Economics Society held in Rio Grande, Puerto Rico, March 4-7, 2007)

Abstract

While the standard of living in Puerto Rico compares favorably with its regional counterparts, since 1980 the disparity between living standards on the US mainland and Puerto Rico has widened in contrast to the trend from 1950-80. By implication, economic growth in Puerto Rico over this interval has lagged that on the mainland. A recently released major study of this issue concludes that the cause of this reversal of trend is the result of policy failures (including tax, labor market, and industrial policies) by both the Territorial and the US governments. This paper argues that many of these cited policy distortions -- given Puerto Rico's constraints resulting from its political status -- can be remedied only after Puerto Rican's can decisively settle their long-standing "existential" problem: continued territorial status or full statehood.



Introduction

Over the last two years, in addition to the publication of routinely scheduled country reports and profiles by consultancies such as The Economist Intelligence Unit [2006a, 2006b], a

flurry of US government reports on Puerto Rico [Task Force Report, 2005; CRS, 2005; GAO, 2006; and JCT, 2006] were issued around the same time as the release of an important study carried out

by an independently-funded research project underwritten by the Brookings Institution in Washington and the Center for the New Economy in San Juan (B/C) that focused on the recent past performance of the Puerto Rican economy and, more importantly, on recommendations for comprehensive policy changes to improve the performance of the Puerto Rican economy over the next decade and beyond [Collins, Bosworth and Soto-Class, 2006]. On issues concerning economics and politics, the successive release of government committee and “think-tank” reports within such close proximity usually signals the existence of “problems”. Judging by the contents of the above-cited reports, in the case of Puerto Rico, this appears to be the case.

No matter how big or small, how advanced or backward, how old or new, every country has a “story” to tell – a defining characteristic (or set of characteristics) that anchor(s) its position on the world’s political and economic stage. Often these defining characteristics have their roots in historical, geological, geophysical, demographic, or political “facts” and sometimes in a combination of all of these and others.

As we shall see below, the single most important determinant of the performance of the Puerto Rican economy, including the material well-being of its residents, is the often strained (and sometimes tortured) unique relationship and status that the island has with the United States. As we will argue below, this unique relationship is the dominant reason why Puerto Rico enjoys one of the highest levels of economic well-being in the region, i.e., measured by income

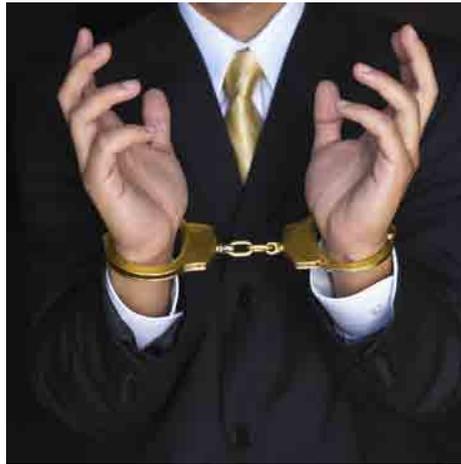


Foto por: 360plus5.com

per capita [EIU, 2006b]. Nevertheless, according to the B/C study cited above, even though the economy grew at an annual rate of 3.9% from 1975-2004, since 1980 there has been a growing divergence in the standard of living on the island and living standards on the US mainland when measured by the per capita GDP. This is the case because, according to the B/C report, Puerto Rico’s official statistics overstate the value of goods and services produced on the island due to section 936 (of the US tax code) benefits which provided -- before its recent expiration in early 2006 -- strong incentives to use transfer pricing to shift reported income to Puerto Rico because profits were effectively exempt from US taxation from 1976-2005. Once adjusted, the data highlight the poor performance of the Puerto Rican economy, relative to the US mainland, over this time interval.

Part 1 of the paper provides a review of Puerto Rico’s vital statistics, its political landscape, and some recent economic highlights. Because the Puerto Rican economy is already so highly integrated into the global economy it is useful to describe the territorial, regional, and global constraints to which the Puerto

Rican economy must conform. This is provided in Part 2. Part 3 presents a description and analysis of the strengths and weaknesses of the Puerto Rican economy when viewed through the prism of the World Bank’s “recipe for success” that is presented in Part 2. In addition, throughout this section, the reader is repeatedly reminded of the additional constraints that are imposed on Puerto Rico’s policy-makers and -- as so often is the case -- the economic benefits that accrue to Puerto Rican residents from the island’s unique political status with the world’s pre-eminent economic power.

Part 1. Vital Statistics, the Political Landscape, and Recent Economic Highlights

Puerto Rico, a Caribbean island that is approximately 110 miles long and 50 miles wide at its longest and widest points, respectively (with a total surface area of about 5500 sq miles or 9000 sq km), is roughly the size of Cyprus. The island is located between the Dominican Republic on the west and the Leeward Islands (the US Virgin Islands, the British West Indies, etc.) on the east, and lies about 1000 miles southeast of Florida.

According to a mid-2004 US Census estimate [EIU, 2006b], the island’s population was approximately 3.91 million people, about the same as Singapore, and according to the World Bank [2005], Puerto Rico, in 2003, had an annual population growth rate of 0.8%, some 0.3% per year below that of the US mainland. (Part of the slowdown in the island’s population growth rate over time is, of course, due to the extensive and unrestricted immigration to the US mainland.) In

2002 life expectancy at birth in Puerto Rico was the same, 77 years, as in the United States, and both the total and the female literacy rates (for those 15 years and older) were 94%. Per capita gross national income (on a purchasing power parity basis), in 2003, was \$16,300, less than half that reported for the US mainland [World Bank, 2005], while per capita GNP in 2005, according to the Puerto Rico Planning Board, was \$13,700 [EIU, 2006b].²⁸

The recently published B/C study, mentioned above, cited data that indicate that the standard of living in Puerto Rico -- measured by annual income per capita -- in 2004, was less than half that of Mississippi, the US's poorest state. In addition, according to the same study, more than 48% of the island's residents lived below the federally defined poverty line, nearly four times the US national rate.

Furthermore, while the gap in living standards (measured by GDP per person) between Puerto Rico and the US mainland narrowed between 1950 (around the time when the island's Commonwealth status began) and 1970 -- GDP per person in Puerto Rico in 1950 was 20% of GDP per person in the US in 1950 and 45% per cent in 1970 -- over the last three decades that gap has steadily widened with GDP per person, in 2000, estimated at only 35% of GDP per person on the US mainland [The Economist, 2006]. In addition to an unusually low employment rate (see Part 3, below), the official unemployment rate on the island is 2.5 times the rate on the mainland. Also,

almost 50% of the island's population participates in the US government's "food stamp" program, which provides monthly cash (in the form of script) to means-tested poor people to purchase basic food items. These official statistics should be qualified because of the significant size of the "informal" economy on the island, estimated at approximately 23.3% of GDP in 2002 [Department of Labor and Human Resources, 2004]. After including the contribution of the "informal economy" Puerto Rican living standards, relative to those on the US mainland, are estimated (by us) to increase to 45%.

With regard to value-added, the agricultural sector contributes about 1%, manufacturing about 43%, and services (that includes tourism) approximately 56% to GDP, percentages that have changed little since 1990. Efforts were made in the 1990s to reduce the importance of manufacturing in the economy because of international competitive pressures, but this has not materialized. (More about this below).

The island, which was an autonomous province of Spain in the 1890s, was invaded by US troops during the 15 month-long Spanish-American War that ended in 1898. Since then Puerto Rico has been governed by a US military governor (until 1900), followed by a civilian government with a governor and executive council appointed by the President of the United States (the Foraker Act), and in 1917, the Jones-Shafroth Act established the island as an "organized but unincorporated" territory of the United States. Since

1917, Puerto Ricans have been US citizens though they don't vote in national elections nor are they subject to federal income taxes. In 1947 the US Congress approved a law allowing the election of the island's governor by the people of Puerto Rico, and in 1950 Congress passed the Puerto Rican Federal Relations Act giving Puerto Rico the right to establish a government and a constitution for the internal administration of the Puerto Rican government and "on matters of purely local concern" [Task Force Report, 2005]. In a 1952 referendum, the island's residents voted for Commonwealth status that recognizes the powers of self-government that Congress has permitted. In addition, in 1952 Congress approved Puerto Rico's Constitution, subject to some amendments, which took effect in 1953.

This flurry of status-related activities may have been a response by the island's residents to the actions of a fringe group, the Nacionalistas, who advocated independence from the United States and full national sovereignty. In the 1950s they carried out a series of violent actions to support their cause including an attempt to assassinate US President Harry Truman and shooting five US Congressmen in the US House of representatives in 1954.

The successor group to those advocating independence from the US now constitutes only a small minority on the island. In the most recent plebiscite on the issue of the future political status of the island, held in 1998, those voting for independence captured

28. Because of the large outflow of profit remittances to US parent companies from their Puerto Rican subsidiaries, GNP is substantially lower than GDP.

only 2.5% of the votes cast. Especially since the early 1960s – after Alaska and Hawaii became states in 1958-9 – the population has been equally divided between those supporting full statehood for Puerto Rico and those wishing to maintain the status quo, that is, remaining a commonwealth territory of the US. A 1967 plebiscite on the question reaffirmed the latter position by a 60% to 40% vote, but in local elections a year later the candidate of the party advocating statehood won the governor's race for the first time. Another plebiscite on the issue in 1993 again indicated that a majority of those voting still desired the current association with the US, although the margin of victory over those supporting statehood narrowed to 3% of the vote. And yet again, the 1998 plebiscite on the political status of the island -- by a 4% margin -- supported the status quo even though those preferring this status, because of the ballot wording, were advised to cast their votes for the option marked "none of the above", which received a majority 50.3% of all votes cast [Task Force Report, 2005].

The principal objectives of this paper are to describe the medium- and long-term structural weaknesses and strengths of the Puerto Rican economy and to identify the changes that can be adopted to overcome the island's weaknesses during the next decade in order to address the income-, employment- and poverty-related problems enumerated above, to the end of improving the future performance of the economy and the economic well-being of the island's population.

To be sure, as will be argued below, a large part of Puerto Rico's troubles are the result of an inability and/or

unwillingness on the part of the political class (and its residents) to decisively settle their longstanding status question. In fact, the unrelenting tensions between the island's two main political parties -- the Popular Democratic



Party, which favors a continuation of the island's commonwealth status, and the Progressive Party, which advocates statehood for Puerto Rico -- paralyzed the local economy during a recent budget impasse that resulted in a partial shutdown of the public sector that closed schools and 43 government agencies, idling half of the island's 200,000 civil servants, who represent about 15% of the island's labor force. (The government is the largest employer in Puerto Rico.) The island's governor, Aníbal Acevedo-Vilá, from the Popular Democratic Party, and the legislature, which is controlled by the Progressive Party, were unable to agree on a budget since 2004. With public sector spending rising faster than revenue, the shortfall has been bridged by borrowing. With the island's borrowing limit already reached, before additional funds could be borrowed in the capital markets an agreement was needed on how to pay for the borrowed funds. The resolution of the crisis came with an agreement to introduce a sales tax for the first time in the island's history. Nevertheless, most analysts agree that this fiscal crisis was "nothing but a big power struggle between the two parties" [Lyman, 2006].

As we shall see throughout this study the strained political environment, the result, in part, of the inability or unwillingness of the Puerto Rican people to clarify definitively their preference for the island's future political status, is at the core of many of the island's structural problems. Before examining them in Section 3, below, it is useful to describe the contours -- the territorial, regional and global constraints -- within which the Puerto Rican economy must operate over the next decade.

Part 2. The Methodological Framework.

A. A Digression on Puerto Rican-American Civics

Despite its "special status" that has been evolving over its more than century-long association with the US [CRS, 2005], it is important to recognize that from the constitutional point of view of the United States, Puerto Rico is a territory, and, therefore, under the US Constitution's Territory Clause, the island is subject to Congress's authority "to make all needful Rules and Regulations" (US Constitution, Article IV, section 3, clause 2). By extension, the current territorial status enjoyed by Puerto Rico can continue as long as the US Congress desires, and any change to a non-territorial status, again, must be derived from the US Congress.

Furthermore, according to the President's Task Force Report on Puerto Rico's Status (December 2005), "there are only two non-territorial options recognized by the US Constitution that establish a permanent status between the people of Puerto Rico and the Government of the United

States”: statehood or independence. Needless to say, any movement towards a non-territorial status – statehood or independence – should begin with an unambiguous expression of desire for a change in status from the people of Puerto Rico, before the matter is deliberated, and ultimately acted on, by Congress. To this end, the 2005 Report of the President’s Task Force recommends that “the popular will of the people [of Puerto Rico] should be ascertained in a way that provides clear guidance for future action by Congress”. The task force suggests that gauging the “popular will of the people”, either to maintain the current territorial status, or to choose one of the two available permanent, non-territorial options, should be carried out through periodic plebiscites on the issue (page 10 of the Report).

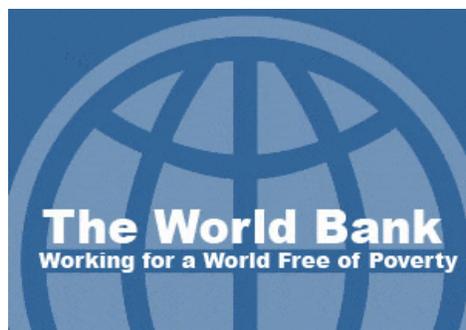
B. Regional and Global Constraints

In its 1991 [World Development Report](#) [World Bank, 1991], the World Bank articulated four broad requirements that would have to be met in order to characterize a national economy as “battle ready” to meet the challenges of the fiercely competitive world economy on the eve of the 21st century. They include:

- **A. a stable macro-economy** characterized by both fiscal and external balance and low and stable inflation;
- **B. the adoption of a competitive micro-economy** that includes a substantial reduction in state ownership and management of productive assets and the elimination of price distorting subsidies and taxes;
- **C. strong global linkages** that include adherence to GATT (now

the WTO), low and uniform tariff rates, absence of non-tariff barriers, a uniform and market-determined exchange rate, a liberalization of the rules governing capital flows and direct foreign investment, and;

- **D. an active government policy** that promotes social and economic investment, especially in the areas of education, infrastructure, and health.



The World Bank, in its 1997 [World Development Report](#) [World Bank, 1997], expanded the reach of the fourth requirement to include the promotion and enforcement of property rights, reducing the level of corruption in the country, and ensuring a reliable legal system—some of the so-called “second tier” reforms.

The global economy is imposing strict discipline on the range of acceptable economic and financial policies that can be prescribed in developed and developing countries alike. The December 1994 Mexican debacle, the Asian meltdown in 1997, the Russian collapse in 1998, the Brazilian devaluation in January 1999, the Turkish crisis in 2001, the debt default in Argentina in late 2001, and the threat of a Brazilian default in 2002 all serve as frightening reminders of the dangers of macro and microeconomic

imbalances and institutional weaknesses in a world of free capital movements. Nevertheless, in the first decade of the 21st century there is compelling evidence to demonstrate that a necessary, though not sufficient, condition for sustained improvements in material life can be realized only by constant exposure to, and continued rationalization with, the ever-widening global economy [Fischer, 2003].

As ever in economics, a decision in favor of global integration involves a trade-off: enhanced opportunities for future economic growth and improved living standards on the one hand, accompanied, on the other, with considerable short- (and often medium-) term economic pain, along with the risk and responsibility of continuously adjusting the national economy to the increasingly demanding dictates of the global economy.

To be sure, despite its very unique political status, the tough constraints being imposed on the policy-makers of most globalizing national economies are very much a part of the normal operating constraints faced by Puerto Rico, even though strictly speaking, it would be wrong to refer to the island’s economy as a “national” economy because of its very special political status with the US. Nevertheless, Puerto Rico must still comply with most of the requirements cited in the World Bank report. For example, the island must comply with Article C, above, regarding global linkages, only because of the agreements the US has already made with the World Trade Organization and other multilateral institutions.

Furthermore, most of the so-called “second-tier” reforms enumerated in the Bank’s 1997 Report (see above) are, likewise, already in place because the island shares the US legal code. It is important to stress that embedding US legal, accounting, labor, safety, environmental, and commercial codes into Puerto Rican society has trade-offs. In a highly globalized world economy, it can (and does) harm Puerto Rico’s competitive advantage vis-à-vis its neighbors in the region, while on the other hand, the adoption of America’s legal system (and the protections it offers for private property, contracts, and patents) facilitates inward investment, even without the generous array of tax and other incentives that have been so much a part of the investment equation for private sector firms doing business in Puerto Rico over the recent decades. Also, not to be dismissed is the important “escape valve” for reducing unemployment on the island, which is the right of unrestricted migration to the US mainland by Puerto Rican residents if there is a perception of the existence of better economic opportunities off the island.

To summarize, just as the island’s policy options are forged with the Commonwealth-Statehood political stalemate in mind, the economic and financial strengths and weaknesses are similarly influenced by the array of constraints and opportunities that accompany its special political status.

Part 3. Strengths and Weaknesses of the Puerto Rican Economy

A. A Stable Macro-Economic Environment

Long-term growth prospects are enhanced by disciplined short- and



Foto por: nprchamber.org

medium-term macro-economic policies. The requirements for short- and medium-term stability in the principal macro-economic variables include fiscal and external discipline and stable (and low) inflation while longer-term growth conditions require low rates of unemployment, acceptable labor participation rates, and, of course, continuing productivity growth. In recent years Puerto Rico’s fiscal imbalances have contributed to a deterioration in the public finances to such a degree that two credit agencies, Standard and Poor’s and Moody’s, in June 2005, lowered their ratings on Puerto Rico’s bonds to one notch above investment grade [EIU, 2006a]. The island’s fiscal deficits are also being compounded by growing unfunded pension liabilities. A full-blown fiscal crisis that erupted in May 2006 over the inability of the executive and the legislative branches of the territorial government, which are controlled by different political parties, to agree on the rate of a new sales tax to confront the

chronic budget deficits that, over the last 12 years, have led to a ballooning of the public debt to GNP ratio of approximately 70% [EIU, 2006b]. The May crisis resulted in a brief partial shutdown of the public sector and an additional downgrade of Puerto Rico’s bonds to “junk” status. The resulting 2006/07 budget agreement, reached in the last quarter of 2006, will lead to the introduction of a 5.5% Commonwealth-wide sales tax (and a 1.0-1.5% sales tax for municipalities) to be assessed on most categories of goods and services.

It is important to note that before the introduction of the sales tax, Commonwealth taxes (from all sources) were sufficient to cover only about 60% of annual territorial government expenditures, with 30% of Commonwealth expenditures funded by US government grants and transfers, and the remaining annual expenditures were financed by new borrowing. As a result, in recent years most new debt has been issued to

finance current expenditures rather than capital projects.

In contrast to many Latin American countries who experienced both high and unstable rates of inflation during the 1980s, which was responsible, at least in part, to the poor performance of their national economies during the “lost decade”, Puerto Rico’s rate of inflation until 2000 has been relatively low and stable, though in recent years official inflation has been relatively high and more unstable, exceeding 15.0% in 2006, a rate that was strongly influenced by increases in food, energy and transport prices [EIU, 2006a; p.15]. Part of the reason for the high official inflation rate in the last few years is widely acknowledged to be a technical bias that over-states the true inflation rate. The official inflation index is being adjusted to eliminate this upward bias [EIU, 2006a; p.18].

With respect to the employment and unemployment rates, and the structure of employment, in 2005 Puerto Rico’s labor force was estimated at 1.422m people, with an official unemployment rate of 11.4%, more than twice the rate of unemployment on the US mainland. The government is the largest employer on the island (approximately 22% of total employment), followed by commercial services at 21%, manufacturing at 11%, and the agricultural sector, absorbing only 2% of total employment. Puerto Rico’s tourism sector -- directly and indirectly -- employed about 60,000 people, about 5% of total employment. One statistic that is highlighted by the B/C study was the very low employment rate (40.6% in 2002) on the island relative to the rate on the US mainland (61%) [Burtless and Sotomayor, 2006; p. 83].



In particular, for males, the participation rate for the 16-19-age bracket was 20.3%, and for the 20-24-age bracket the participation rate was 21.0% [Department of Labor, 2006].

The large informal sector absorbs many of the “jobless” males who would not be captured in the official unemployment rate but who are represented in the employment rate, that is, in the denominator of the fraction. Again it is important to emphasize that many of the factors that affect employment are controlled by the US government, for example, the benefit levels and eligibility requirements of the social security system, the federal minimum wage, federal tax incentives, transfer payments to the poor, and, of course, immigration policy.

The ratio of employment to working age population in Puerto Rico is only 2/3 the US level, and, according to the B/C study, one of the alleged primary reasons for the growing wedge between living standards in Puerto Rico and the mainland is attributed to the differences

between the employment rates in the two economies.

To conclude this section on the key variables that influence the stability of the macro-economic environment (and provide the ingredients for sustainable and stable future growth), it is important to highlight the dominating influence exerted by the US economy on the Commonwealth economy that goes beyond the federal transfers for social programs, which rose steeply in the 1970s and 1980s. According to [Chapter 2 of B/C, 2006], since 1990 federal transfer benefits have provided 25-28% of Puerto Rico’s personal income, about twice the percentage that goes to US states. The five principal benefit programs are: the Nutritional Assistance Program (PAN), the equivalent of the mainland’s food stamp program, unemployment insurance, social security retirement and disability benefits, government provided health insurance, and the program of temporary assistance for needy families. These other benefits include the recently phased-out US tax incentives for private sector industrial investment on the island (activities spawned by section 936 and the more prescribed section 30A of the US tax code), and the very large percentage of American tourists as a percentage of the total (about 75%) whose visits are influenced, at least in part, by the state of the US economy. Just the uncertainty generated by the debate over the future of the section 936 tax incentives reduced the growth in Puerto Rico’s exports during the 1990s, resulting in the loss of more than 10,000 manufacturing jobs by 2000 [EIU, 2006b]. To be sure, the impending phase-out of the Multi-Fiber Agreement in 2005, and the expected accession of China into the

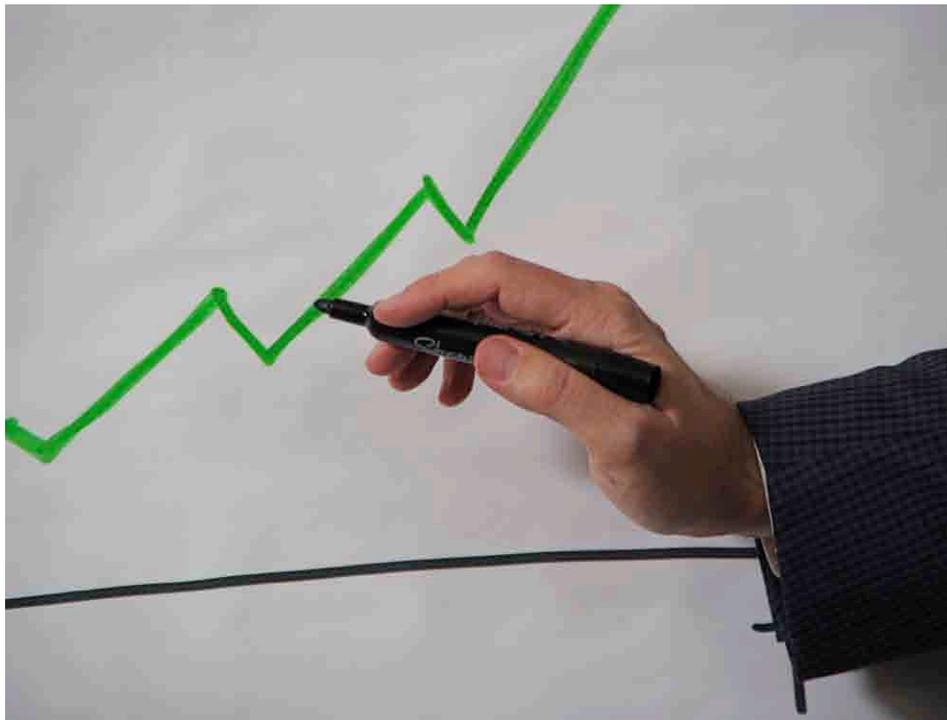
World Trade Organization in 2001, also contributed to this.

Finally, where the Commonwealth government does have some latitude over its fiscal policy mix -- its tax and expenditure policies -- it is important to highlight the fact that the Commonwealth, because of its political status, does not have a monetary policy that is independent of that of the mainland's. As a result, it is the Federal Reserve Board in Washington that controls credit conditions and short-term interest rates for the island's economy. This, of course, reduces the available policy instruments for short- and medium-term management of the Commonwealth economy.

B. A Competitive Micro-Economy.

The second of the four World Bank requirements for a national economy to be characterized as ready to meet the challenges of the increasingly competitive global economy is the "adoption of a competitive micro-economy that includes a substantial reduction in state ownership and management of productive assets, and the elimination of price distorting subsidies and taxes". This broad group would include the following: tax reform and improved tax administration; deregulation and/or more "market friendly" regulatory regimes; privatization of state-owned assets; banking reform and, more generally, financial sector liberalization.

During the past year there have been a number of significant tax events for Puerto Rico. The first was the termination of the possession tax credit (known as section 936 of the US tax code) after a ten-year phase-out period



that began in 1996. The tax credit began in 1976, and provided federal tax credits on earnings generated in Puerto Rico (or any other US possession, for that matter) by US corporations. This tax incentive was designed to encourage investment in Puerto Rico by US corporations. (In addition, also terminated was the exemption from federal tax on earnings of US firms that were re-invested on the island into income-generating financial investments). Also repealed was the more limited in application, though more directly targeted at Puerto Rico, economic activity credit (section 30A of the US tax code), which permitted tax deductions only on wages paid by US firms already established in Puerto Rico. The section 30A provision also expired at the beginning of 2006. It is important to note that these tax benefits (and their elimination) were, of course, "made in the USA", i.e., Washington, though in close

consultation with Commonwealth government officials.

Another major tax event for Puerto Rico is the recent agreement to enact an island-wide sales tax (IVU) of 5.5% on most goods and services, along with a 1.0-1.5% municipal sales tax. This was in response to the intensifying political tensions between the executive and legislative branches of the Commonwealth government. Chronic fiscal deficits over recent years, including repeated under-funding of the island's public-service pension fund, have been undermining the health of the public finances, resulting in a downgrade of Commonwealth debt to "junk" status. The political battle over the 2006/07 budget -- that led to a partial shut-down of the public sector in May 2006 -- was focused on the impasse between the legislature and the government to agree on a rate for the sales tax, the introduction of excise

taxes on previously exempted goods, and better enforcement of existing excise taxes. In addition, even though both parties to the dispute were in favor of enacting a sales tax, lowering income taxes, and introducing an Earned Income Tax Credit, the government also advocated an ordinary tax rate of 29% on unearned income, i.e., interest, dividend, and capital gains income, replacing the lower preferential rate of 17% on interest income and 12.5% on dividend and capital gains income with the single higher rate. Furthermore, the government proposed limiting the annual deduction on interest paid on home mortgages to 30% of gross income or a maximum of \$15,000.

Among the recommendations included in the recently published joint B/C study was the need to expand the tax base by eliminating most of the distorting tax incentives, diversifying the sources of revenue, reducing the role of the large informal sector in the economy (estimated at 23% of 2002 GNP), lowering the Commonwealth corporate income tax rate to bring it into line with the US corporate tax rate, and rationalizing the distorting exclusions, exemptions and other preferences, which are negotiated between the individual corporation and the government -- both US and foreign-owned firms -- that could, under certain circumstances, result in effective tax rates as low as zero (page 582). Another long-lived distortion in the island's tax base that was highlighted by the B/C study is the "continued reliance on 1958 property values in the determination of property tax assessments" (page 584). On the mainland, property taxes -- at the local level -- play a very stabilizing role in the sources of a local government's

annual revenues, and by extension, to annual expenditures. Reform of Puerto Rico's antiquated property tax regime would contribute greatly to a more rational over-all tax system. Also, is the introduction of a consumption tax -- such as the recently introduced sales tax -- that would enhance government revenues, reduce the chronic budget deficit, and help to restore balance in the Commonwealth's public finances.



To conclude the discussion on tax reform, again, it is important to state that a significant part of Puerto Rico's tax policy -- directly or indirectly -- emanates from Washington. In fact many of the new tax proposals outlined in the June 2006 report of the Joint Committee on Taxation on Legislative Options Concerning Puerto Rico [JCT, 2006] may result in inconsistencies with well-established US tax legislation that is in force, such as section 933 of the US tax code, that exempts Puerto Rico-sourced income of Puerto Rico residents from US personal income tax. It is important to note that any phase-out of this exemption will result in major changes in Commonwealth-owned tax policy.

With regard to creating a market-friendly business environment to promote competition and innovation in business practices that would enhance the choice and the quality of goods and

services (and/or lower prices), the past two Administrations have promoted deregulation in the critical sectors of telecommunications and financial services. For example, the Puerto Rico Telephone Company monopoly of the domestic telephone market ended in 1998 in the wake of the adoption of the 1996 US Telecommunications Act and the resulting new regulatory framework administered by the US Federal Communications Commission (FCC).

Once again it is important to highlight that Puerto Rico's latitude to promote a more business-friendly climate is limited because the proposed reforms must be consistent with the regulatory regimes of the US mainland. Therefore, self-directed improvements in the business environment are similar to those advanced by state governments in the US, such as lowering the local tax burden on businesses, simplifying the local licensing requirements, etc.

A third ingredient that is deemed important for a competitive micro-economic substructure is the privatization of state-owned assets. In addition to the Puerto Rico Telephone Company that was privatized in 1998, with GTE (now Verizon) purchasing a controlling share, the Rossello administration (1993-2001) also privatized several hotels, health care facilities, and a merchant shipping company. On the "waiting list" for privatization are the Workers Compensation Fund (an insurance unit for job-related injuries and illnesses), the Public Buildings Authority, and civil service pensions [EIU, 2006b]. The only major public corporation that has eluded privatization, no doubt due to the opposition of the unions, is the state-owned Puerto Rico

Electric Power Authority (PREPA), which produces almost all of the Commonwealth's electricity. PREPA has signed cogeneration agreements (and contracts) with two private firms, though it still retains a monopoly on electricity sales to residential, commercial and government customers. Some manufacturing firms are planning to generate their own power from their local activities.

The last component included in the formation of a competitive micro-economic environment is the financial services sector – the institutions responsible for channeling savings into productive household, public, and private sector investments. During the 1990s there were profound regulatory changes in the US financial services sector. Decades-old restrictions on multi-branch and inter-state banking were swept away, and a new banking act, the Bank Modernization Act of 1999, inaugurated “one-stop shopping” for financial services – putting banking, brokerage and insurance services under one roof – to enable banks to compete globally and to reduce the cost of financial services to US residents. These regulatory changes have triggered a rationalization of the Commonwealth's financial services sector thereby improving the development of the local capital market [EIU, 2006b, p. 13-4]. Banco Popular De Puerto Rico, the largest bank with branches in the Caribbean and on the US mainland, provides brokerage, insurance and banking services “under one roof”. Likewise for Banco Santander and Citibank. Other local banks, such as First Bank, have also begun to offer brokerage services through alliances, such as with UBS. In addition, there is also an ongoing consolidation in the

sector as financial services firms rationalize their strategic business plans with the new regulatory regime. In 2006, the island had 13 commercial banks and trust companies. Just a decade earlier, on the eve of the launch of the US financial services liberalization program, Puerto Rico had 17 commercial banks and trust companies [Casiano Communications, 2006].

The Puerto Rico financial system is almost completely integrated into the US system. Puerto Rico has no central bank and no official reserves, and the island's banks are subject to the regulatory oversight of the Federal Reserve Board, the Federal Deposit Insurance Corporation, and the local financial authority, the Puerto Rico Commission of Financial Institutions. The Government Development Bank (GDB) operates as the fiscal agent of the government of Puerto Rico. Mortgages originating in Puerto Rico are sold in the US secondary market with credit insurance provided by the Federal Housing Authority (FHA). Consequently, local institutions can supply credit on terms similar to those on the US mainland.

It is important to note that in the past Section 936 profits deposited into the commercial banking system have been an important source of credit creation for the local banking sector – about 40% of total bank deposits – but these are disappearing in the wake of the elimination of the tax benefits that began in 2006 [EIU, 2006b].

C. Strong Global Linkages.

Among the items included under “strong global linkages”, the World Bank's third “requirement” to certify an economy as “battle ready” to meet the



challenges of the fiercely competitive world economy is adherence to GATT (now the WTO) regulations that is manifested by low and uniform tariff rates, the absence of non-tariff barriers, a uniform and market-determined exchange rate, and the liberalization of the rules governing capital flows and foreign investment.

Because of its political status -- a territory of the United States -- Puerto Rico does not design its own trade policy and must be in compliance with all US trade agreements – global (through the World Trade Organization), regional (such as NAFTA or, more recently, the 2006 DR-CAFTA agreement), and any bilateral trade agreements between the US and another country, for example, Chile. As a result, tariff rates applied to imports into Puerto Rico are the same as those applied to imports into the US mainland from foreign trading partners. Needless to say, Puerto Rico's exports have unrestricted access to the US mainland. In short, Puerto Rico has no independent trade policy.

Nevertheless, Puerto Rico is a very open -- but small -- economy and trade is critical for its economic performance. Its exports are very responsive to the

US business cycle. Indirectly, new major trade agreements, such as China's entry into the World Trade Organization in 2001, the phase-out of the Multi-Fiber Agreement in 2005, and the new agreements between the EU and the Caribbean banana- and sugar-producing states, all create exposures for Puerto Rico and the larger Caribbean region. However, given sufficient lead-time to implement the necessary adjustments with appropriate industrial policies, these vulnerabilities can be managed. For example, the initial assessment of the impact on Puerto Rico of the DR-CAFTA agreement was much more pessimistic than a later analysis that reported the likelihood of increased sugar and clothing exports [EIU, 2006a, pp 7, 9].

As a territory of the US, Puerto Rico uses the US dollar as its currency and, as a result, has no independent exchange rate policy. In addition, Puerto Rico enjoys full capital account liberalization, as in the United States. To be sure, past US preferential corporate tax policies (sections 936 and 30A) and the local Industrial Incentives Act, promoted by PRIDCO/FOMENTO and scheduled to expire in 2007, have played a huge role in determining Puerto Rico's comparative advantage as a result of massive "foreign" investment flows over the last 30 years. Recent data indicate that Puerto Rico's "high-tech" sectors, such as pharmaceuticals, will continue to prosper, but the sector's contribution to future employment growth is more uncertain.

D. A Modern Public Policy Agenda

The final category of reforms recommended by the World Bank to "globalize" an economy for the

first decades of the 21st century concerns an active government policy that "promotes social and economic investment, especially in the area of education, infrastructure, and health" [World Bank, 1991]. In the subsequent report [World Bank, 1997], the Bank expanded the reach of this article to include the promotion and enforcement of property rights, ensuring a reliable legal system, and a reduction in the level of corruption in the country.

With regard to the latter three, since Puerto Rico operates under the US legal code if there are problems in these areas, it would have to be at the enforcement level not at the statutory level. While public sector corruption exists on the US mainland at all levels of government -- federal, state and local -- it is generally acknowledged to be within tolerable limits. Local representatives of US federal agencies in Puerto Rico have been active in tracking computer software piracy, copyright and other property rights violations, and in cases of white-collar corruption in federal funding of local public sector activities, convictions have resulted in jail sentences. Recognizing the constraints that Puerto Rican government officials must work with that emanate from Puerto Rico's political status -- the lack of an independent exchange rate and monetary policy, the elimination of the long-lasting corporate tax benefits derived from sections 936 and 30A legislation, the need to comply with all US safety, health, and environmental codes, US banking and environmental regulations, US maritime laws (specifically the Jones Act), and air travel regulations (that specifically restrict travel between the US mainland and Puerto Rico to US flagged airlines) -- an intelligent and broad-based

industrial policy is, according to the B/C study [2006], "one of the few levers the territorial government has to affect economic growth and development on the island" (page 14).

An intelligent industrial policy should be formulated with a view towards encouraging growth in the private sector. Again, according to the B/C study, Puerto Rico has an "undeveloped" private sector, that is, businesses that operate in the formal sector (without large subsidies, special regulatory advantages or extensive oversight by government bureaucracies) employ less than a quarter of working-age Puerto Ricans compared with more than 50% on the mainland. The B/C study highlights the bloated role played by the public sector in employment (and production) that has "softened the competitive (labor market) pressure on the island and discouraged the emergence of a vibrant private sector" (page 503).

To nurture the formation of private sector growth in Puerto Rico requires -- given all of the above-mentioned (implied) costs imposed on private sector firms -- a lighter local regulatory burden for establishing businesses, along with faster and less expensive access to finance [Davis and Rivera-Batiz, 2006].

Other existing social programs cited by the B/C study that discourage private sector employment growth on the island include the generous federal government transfer payments that undermine work incentives, and US-mandated minimum wage laws that discourage hiring of low-skilled workers which reduces opportunities for new workers to acquire workplace

experience and skills that could be used throughout their working lives. Reforms -- both planned and implemented -- of the island's anti-poverty programs such as the proposed (local) earned income tax credit and better compliance with the existing "work for welfare" directive are steps in the right direction for providing positive incentives to increase the participation rate in the formal economy.

A more controversial recommendation to reduce the disincentives for employment growth in Puerto Rico is to petition Washington for a reduction of the island's minimum wage to a level that would be more aligned with Puerto Rico's lower income level. The most recent increase in the US minimum wage rate in 1998 was blamed, in part, for the loss of 8,000 jobs in the manufacturing sector -- in conjunction with the impending phase-out of the section 936 and section 30A tax benefits -- as manufacturers relocated capacity to Asia, that, as was mentioned above, was also influenced by China's expected entry into the World Trade Organization in early 2001 and the planned expiration, in 2005, of the Multi-Fiber Agreement signed in 1995 [EIU, 2006b; p.13].

While attempts to reduce the minimum wage rate are likely to meet fierce resistance by local vested interests, its legality is certain to be challenged in the US courts because of the precedent it would present for other US possessions (and even states), particularly at a time when the newly constituted House and Senate, both now controlled by the Democrats, have already voted to increase the US minimum wage as one of their first acts of official "business" in 2007.

Turning to the education system that, in part, is responsible for equipping the labor force -- especially the future labor force -- with the enhanced skills needed

to compete in the global economy, the long-term trend is impressive. From 1940-2000, the average number of years of schooling for Puerto Rican workers increased from 2.7 to 11 years [Collins, Bosworth and Soto-Class, 2006. p.7]. However, despite the fact that free education is available through high school, only 60% of the adult population 25 and older in 2000 had completed high school or more as compared with 80.4% on the US mainland, although 18% of the island population had college or professional degrees in 2000, roughly in line with rate in the US mainland [Census, 2003; Burtless and Sotomayor, 2006]. Particularly at educational risk are almost half the youth aged 18-24 residing in the poorest 30% of Puerto Rican households. Despite increased spending on primary and secondary education, Puerto Rico continues to spend only 50% of the US average per pupil. In 2002-03, only 39% of students enrolled in higher education were male, suggesting that many young males are migrating to the US mainland or are being absorbed in the lower paying and lower skilled jobs on the island, most likely in the large informal sector. Finally, again to highlight the over-sized role played by the Puerto Rico's public sector, in 2000 almost 40% of all employed workers with a college degree (or more) were working for the government [Ladd and Rivera-Ratiz, 2006].

The share of manufacturing in Puerto Rico's GDP in 2005 doubled to 40% from its 1960 share, no doubt due to the generous federal and local tax benefits enjoyed by the manufacturing sector for the three decades that ended in 2006. However, since 1992, employment in the manufacturing sector has declined from 179,000 to 132,000 jobs in November 2006 [Planning Board of Puerto Rico, 2006]. In 2005 manufacturing accounted for approximately 11% of total employment on the island (or

about 138,000 jobs), a percentage that is likely to decline further over the coming years with the elimination of the above mentioned tax benefits and the relocation of some labor intensive manufacturing activities to Asia, in response to the global competitive pressures created by China's entry into the World Trade Organization.

If the Commonwealth is to retain its high-tech manufacturing in pharmaceuticals, electronics, and scientific and precision instruments without the attractive tax regime of recent years the government will have to play a very active role to encourage productive public and private investment in infrastructure -- lowering the cost of transport, communications, and electricity -- that would indirectly compensate the private sector, through lower input costs, for the loss of their tax benefits thereby preserving their competitive position in the global economy. The loss of 8,000 manufacturing jobs in recent years has been attributed to these relatively high utility and infrastructure costs. In addition, active public policies by the pertinent government agencies (such as FOMENTO, and the Departments of Education and Labor) are urgently needed in order to upgrade the island's human resources -- enhancing skills and improving the quality of the education system -- to ensure that the quantity of labor supplied, and more importantly, its quality, is better aligned with the future demand for labor.

Conclusions: Enhancing Growth in Puerto Rico

Because of its deep historical ties to the US, it is unlikely that Puerto Rico's institutional constraints -- the absence of independent monetary, trade, exchange rate, environmental, and foreign policies, its need to comply with most US regulatory codes that embrace safety, health, telecoms, banking, and financial

services, transport, accounting, and legal issues, and the territory's right to enjoy the whole spectrum of "social safety-net" programs such as social security, Medicare, Medicaid, uninhibited migration to and from the US mainland (and, of course, the exemption from paying income taxes) -- will be significantly modified during the rest of this decade.

Consequently, in charting a policy agenda for the next decade the Commonwealth government should focus its resources on forging well-designed and market-friendly industrial and fiscal (tax and expenditure) policies -- the only policy levers available -- given the above mentioned institutional constraints. Before addressing these measures it is important to include at this time the political dynamics on the island that add to the difficulty of adopting clear, internally consistent policies that will enhance the island's growth prospects over the next decade. According to the Economist Intelligence Unit [2006b, p.6], most policy differences -- that, of course, spill over to create budgetary tensions -- between the two major political parties, the Popular Democratic Party and the Progressive Party, can be traced to the "existential" debate over Puerto Rico's ultimate political status, which today is a choice between maintaining the "status quo", i.e. remaining a territory, versus full statehood in the US. In 2007, both, the island's elected representative in Washington, Luis Fortuño, and the majority in the Commonwealth legislature, advocate statehood for Puerto Rico (the position of the Progressive Party), while the Commonwealth Governor, Aníbal Acevedo-Vilá, of the Popular Democratic Party, favors the political status quo. In fact the indecision regarding the island's future political status has reached a stage where not only is it impossible for the population

-- through occasionally scheduled plebiscites -- to provide their elected officials (and the US Congress, which has the ultimate authority on the issue) with clarity regarding their preference on the question, but, according to the recent report of the US Government Accounting Office [GAO, 2006], Puerto Ricans "are unable to agree on the process to be used to consider the status proposal."

Furthermore, the important new B/C study, in reviewing the reasons for the lackluster performance of the economy since 1980 relative to that of the mainland (along with their recommendations to trigger higher rates of economic growth), alerted readers early on that their description and analysis of Puerto Rico's predicament was based on the need for better policies -- that included those directly under the control of the Commonwealth government on the one hand, and, on the other, those "manufactured in the USA" -- and not on alternative political options, i.e., better, or even, different institutions that could be adopted if (and when) a decision on Puerto Rico's ultimate political status is agreed, once and for all.

This paper has argued from the beginning that the institutions and policies that "migrated" to Puerto Rico from the US mainland, while well-intentioned at inception, have created many harmful "facts on the ground" and "home grown" policies that act as impediments to faster economic growth, lower poverty rates, and higher material well-being in Puerto Rico, especially in light of the powerful forces of increased globalization and accelerated technological change that have been observed over the last quarter century.

Puerto Rico's dilemma resembles the parable associated with the 14th

century rector of the University of Paris, Jean Buridan: unable to decide whether to walk to the water on its right or to the food on its left, Buridan's donkey died of thirst and hunger. Similarly, Puerto Rico's vested interests on both sides of the political divide are benefiting from the political "limbo" caused by the unwillingness and/or inability to settle, once and for all, the "final status" issue. As a result, the continuing political indecisiveness has created a bloated, inefficient, and mismanaged public sector, an "underdeveloped" private sector, an inefficient tax regime, and formidable distortions in the island's labor market derived from a poor mix of incentives to affect changes in both the demand for, and the supply of, labor. Consequently, while the economy will not "starve to death", the continuing indecisiveness over the status issue does considerably restrain Puerto Rico's growth prospects in today's global economy.

It is unlikely that the above issues can be addressed properly -- within the context of today's global economy -- before Puerto Ricans decide, definitively, to seek statehood in the US or to remain a territory (or, to request some modification in their Commonwealth status that will provide some local control over immigration, tax policy and other local public-policy concerns. This, however, would require at the least Congressional action, and could even raise Constitutional issues). It is also important to keep in mind that any vote on Puerto Rico's "final status" can have little legitimacy for the resident population -- or perhaps, more importantly, for the US Congress -- unless the result is a convincing one in favor of one position or the other. History is littered with examples of elected governments attempting to implement "existential" changes with weak and fleeting mandates.

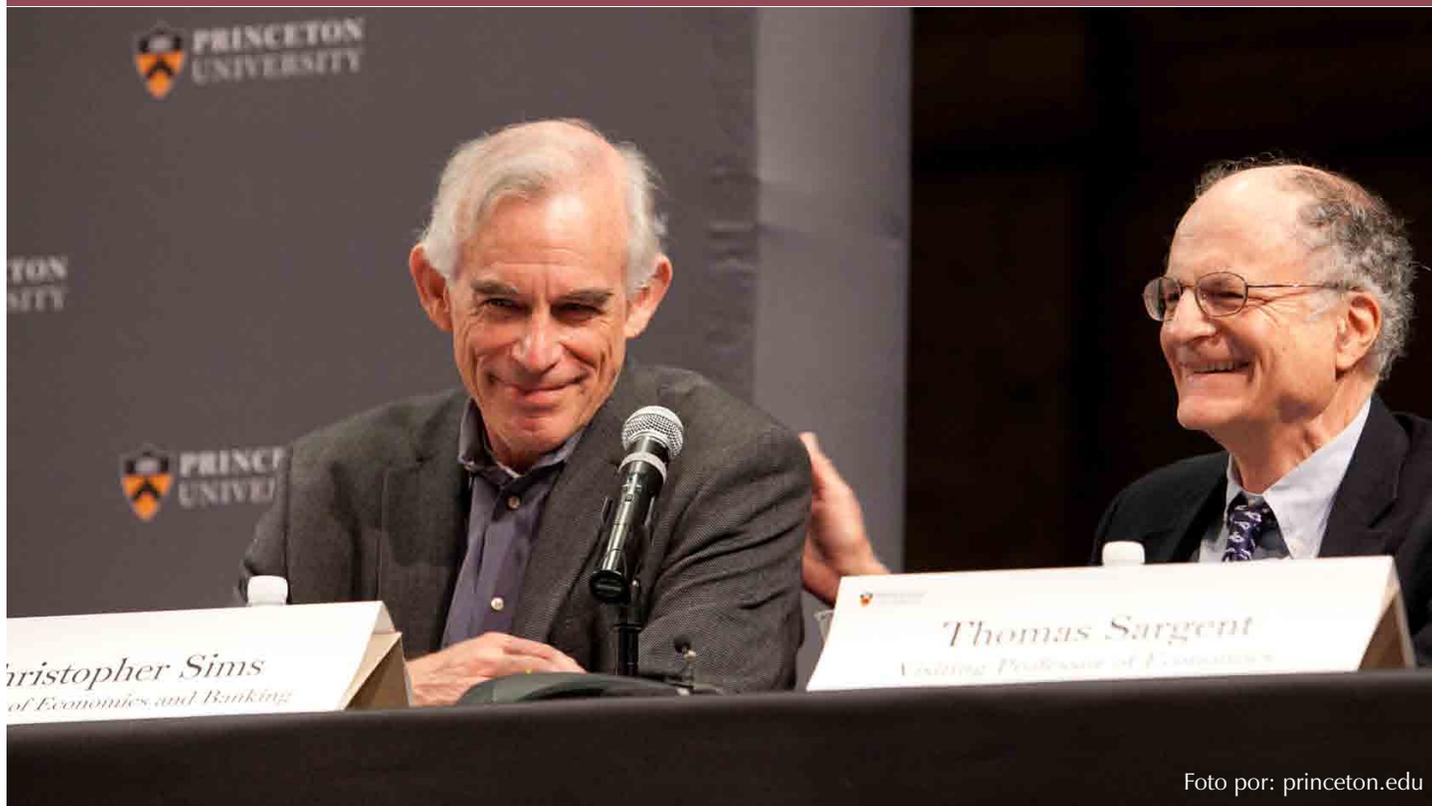


Foto por: princeton.edu

Premio Nobel de Economía 2011:

Thomas J. Sargent y Christopher A. Sims y 10 años antes

Por: Juan A. Villeta-Trigo

El Premio Nobel para el 2011 fue otorgado al Profesor T. J. Sargent de New York University (N.Y.U.) y al Profesor C. A. Sims de Princeton University. Ambos tienen doctorados de Harvard University, 1968.

El parte de prensa lee como sigue: “Nobel Prize in Economic Sciences for

2011” y añade:

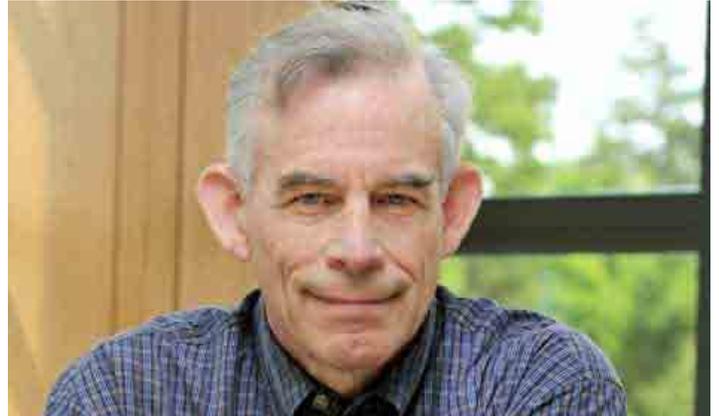
“In a press release dated 10 october 2011 The Royal Swedish Academy of Sciences has decided to award The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel for 2011 to Thomas J. Sargent, New York University, New York, NY, USA, and Christopher A. Sims, Princeton

University, Princeton, NJ, USA, “for their empirical research on cause and effect in the macroeconomy”.

The press release also affirms how are GDP and inflation affected by a temporary increase in the interest rate or a tax cut? What happens if a central bank makes a permanent change in



Dr. Thomas J. Sargent.
Photo courtesy of New York University Media Relations



Dr. Christopher A. Sims
Foto: vanguardia.com

its inflation target or a government modifies its objective for budgetary balance? This year's Laureates in economic sciences have developed methods for answering these and many of other questions regarding the casual relationship between economic policy and different macroeconomic variables such as GDP, inflation, employment and investments.

These occurrences are usually two-way-relationships -- policy affects the economy, but the economy also affects policy. Expectations regarding the future are primary aspects of this interplay. The expectations of the private sector regarding future economic activity and policy influence decisions about wages, saving and investments. Concurrently, economic-policy decisions are influenced by expectations about developments in the private sector. The Laureates' methods can be applied to identify these causal relationships and explain the role of expectations. This makes it possible to ascertain the effects of unexpected policy measures as well as systematic policy shifts.

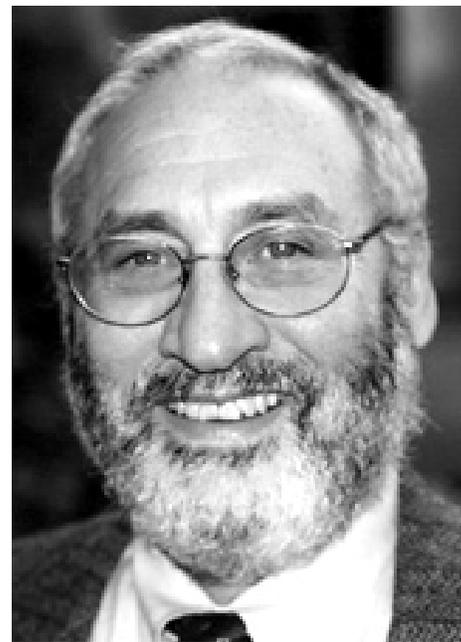
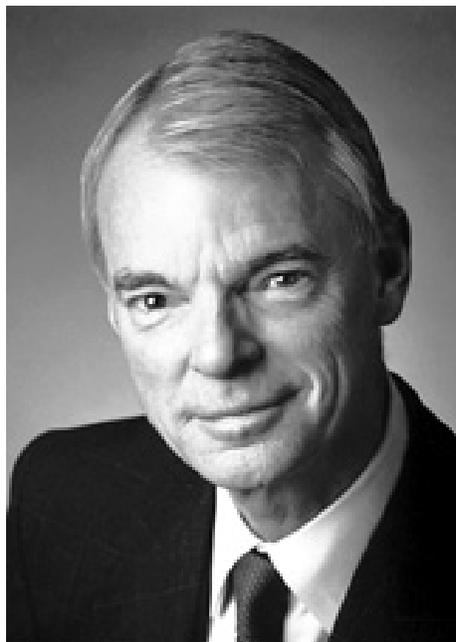


Thomas Sargent has shown how structural macroeconometrics can be used to analyze permanent changes in economic policy. This method can be applied to study macroeconomic relationships when households and firms adjust their expectations concurrently with economic developments. Sargent has examined, for instance, the post-World War II era, when many countries initially tended to implement a high-inflation policy, but eventually introduced systematic changes in economic policy and reverted to a lower inflation rate.

Christopher Sims has developed a method based on so-called vector autoregression to analyze how the economy is affected by temporary changes in economic policy and other factors. Sims and other researchers have applied this method to examine, for instance, the effects of an increase in the interest rate set by a central bank. It usually takes one or two years for the inflation rate to decrease, whereas economic growth declines gradually already in the short run and does not revert to its normal development until after a couple of years.

Although Sargent and Sims carried out their research independently; their contributions are complementary in several ways. The Laureates' seminal work during the 1970s and 1980s has been adopted by both researchers and policymakers throughout the world. Today, the methods developed by Sargent and Sims are essential tools in macroeconomic analysis." y cierra la cita.

Diez años antes: Premio Nobel de Economía 2001 George A. Akerlof, A. Michael Spence y Joseph E. Stiglitz



George A. Akerlof; A. Michael Spence y Joseph E. Stiglitz. Foto: nobelprize.org

Para el año 2001, el Premio Nobel fue otorgado a George A. Akerlof, University of California at Berkeley, USA; a. Michael Spence, Stanford University, USA, and Joseph E. Stiglitz, Columbia University, USA y el parte de prensa “Press Release”, afirmaba, el Premio en Ciencias Económicas por “for their analyses of markets with asymmetric information” por su análisis de mercado con información asimétrica.

El parte de prensa añade:

“Many markets are characterized by asymmetric information: actors on one side of the market have much better information than those on the other. Borrowers know more than lenders about their repayment prospects, managers and boards know more than shareholders about the firm’s profitability, and prospective clients know more than insurance companies about their accident risk. During the 1970s, this year’s Laureates laid the foundation for a general theory of markets with asymmetric information.

Applications have been abundant, ranging from traditional agricultural markets to modern financial markets. The Laureates’ contributions form the core of modern information economics.

George Akerlof demonstrated how a market where sellers have more information than buyers about product quality can contract into an adverse selection of low-quality products. He also pointed out that informational problems are commonplace and important. Akerlof’s pioneering contribution thus showed how asymmetric information of borrowers and lenders may explain skyrocketing borrowing rates on local Third World markets; but it also dealt with the difficulties for the elderly to find individual medical insurance and with labour-market discrimination of minorities.

Michael Spence identified an important form of adjustment by individual market participants, where the better

informed take costly actions in an attempt to improve on their market outcome by credibly transmitting information to the poorly informed. Spence showed when such signaling will actually work. While his own research emphasized education as a productivity signal in job markets, subsequent research has suggested many other applications, e.g., how firms may use dividends to signal their profitability to agents in the stock market.

Joseph Stiglitz clarified the opposite type of market adjustment, where poorly informed agents extract information from the better informed, such as the screening performed by insurance companies dividing customers into risk classes by offering a menu of contracts where higher deductibles can be exchanged for significantly lower premiums. In a number of contributions about different markets, Stiglitz has shown that asymmetric information can provide the key to understanding many observed market phenomena, including unemployment and credit rationing.”

Ocupemos a Puerto Rico

Por Luis Rodríguez Báez, Ph.D.

Durante las últimas semanas hemos visto la forma en que el movimiento 'Occupy Wall Street' con base en Zuccotti Park, en el distrito financiero de Wall Street, se ha diseminado hacia diferentes ciudades del mundo. Al momento de este escrito la cifra de eventos llegaba a 951 en lugares como Londres, Frankfurt, Madrid, Roma, Sydney, Hong Kong o Bogotá. Aunque el movimiento ha tenido diferentes puntos de desarrollo, las protestas de Wall Street fueron iniciadas por el grupo de activistas canadienses Adbusters en contra de la desigualdad económica y social, la codicia corporativa, así como de su poder e influencia sobre el gobierno y los cabilderos. El lema de 'Somos el 99%' se refiere a la diferencia en riqueza entre el 1% más rico y el resto de los ciudadanos de Estados Unidos.

El movimiento ha sido criticado por la carencia de metas o demandas formales, mientras que algunos comentaristas lo ven como un 'despertar democrático' con motivos difíciles de formular en un pliego de demandas y cuyo objetivo inmediato es lograr crecimiento. Aún cuando la mayoría de los eventos han consistido de demostraciones pacíficas, existen algunos lugares como Atenas donde ha habido destrucción de la propiedad y desórdenes civiles.



Foto por: genengnews.com

Partiendo de todo lo anterior, pensamos que la situación económica y social de Puerto Rico en las últimas décadas y particularmente en los últimos cinco años hacen necesario un movimiento de ocupación colectiva del país: de ciudadanos, gobierno, entidades privadas y organizaciones sin fines de lucro. En lenguaje de mercadeo, consideramos que el título de este artículo 'Ocupemos a Puerto Rico,' podría convertirse en lema o elemento de inspiración de los puertorriqueños para volver a echar el país adelante.

El concepto de la ocupación es uno con múltiples acepciones y tanto

la ocupación como la falta de ella permean nuestra realidad desde épocas inmemorables. En estos momentos, la acepción de ocupación más relevante en Puerto Rico es la relacionada con la Tasa de Ocupación Laboral en el país. Al presente, Puerto Rico tiene la tasa de participación laboral más baja en su historia: 39.3%. Aparte de las repercusiones negativas de esta situación en la autoestima individual, un nivel de participación laboral tan bajo representa una carga tributaria extraordinariamente onerosa para aquellos que sí trabajan, toda vez que se hace necesario utilizar una alta proporción de los recursos del estado

para asistencia social, dejando muy pocos fondos para infraestructura y mejoras a la calidad de vida colectiva.

Como hemos comentado en ocasiones anteriores, en referencia a las comparaciones entre las economías de Singapur y la nuestra, se señala que Lee Kuan Yew, máximo líder del desarrollo de Singapur, rechazó una propuesta de la metrópoli para recibir ayuda económica unilateral. Lee ofrecía como razón que si las personas en Singapur se acostumbraban a recibir beneficios de ese tipo, no iban a crear una ética de trabajo y no podrían desarrollar el país. En Puerto Rico hicimos lo contrario, con los resultados que todos conocemos.

Cuando examinamos el nivel de ocupación laboral en los países líderes del mundo y a quienes deberíamos emular, encontramos que dicho nivel se encuentra entre 65% y 70%. Todo lo anterior apunta a que se hace necesario tomar medidas para reducir la proporción de personas que no trabajan, muchas de las cuales dependen de ayudas gubernamentales para su subsistencia. De igual forma será necesario promover toda forma de ocupación para aumentar el número de personas empleadas y, de paso, aumentar la tasa de participación a un 60-65%, que es un nivel mucho más aceptable que el actual. Es imprescindible combinar esfuerzos para restaurar la ética del trabajo y recobrar el orgullo por ser productivos y autosuficientes.

Para lograr estos objetivos, la orientación de los sectores privado y público debe ir dirigida a generar empleos, en todas las áreas posibles. Las gestiones que realizan gobiernos municipales como Aguadilla en la creación de empleos con las empresas municipales, deben ser imitadas por el gobierno central del país, que se ha movido en sentido



contrario, reduciendo posiciones de trabajo sin generar empleos en empresas gubernamentales, bajo la premisa de que el sector privado actuará como motor del desarrollo. Por su parte, el sector privado puede asumir una función de generar empleos, pero su motivación principal es la de generar ganancias. Para que la ecuación de empleos + ganancias germine es necesario que el gobierno colabore, reduciendo escollos en la otorgación de permisos y estimulando a las pequeñas y medianas empresas (PME) locales, que es de los pocos sectores que se han mantenido creando empleos en los últimos años. En el estudio sobre PME realizado por Estudios Técnicos para el DTRH en 2008, se encontró que el sector registró un crecimiento de 2.25% entre 2004 y 2008, mientras la economía total decreció 0.4% y el desempleo aumentó de 11% a 12%.

La ocupación de los pueblos en Puerto Rico se da cuando las propias administraciones municipales deciden tomar el timón de su destino socioeconómico y buscan soluciones creativas. Aguadilla es un municipio que desde 1996 ha contado con un equipo de trabajo dirigido por su alcalde Carlos Méndez, siguiendo un modelo empresarial municipal que ellos llaman 'publicización'. Ellos lo definen como "un modelo de desarrollo socioeconómico municipal para enfrentar retos y aprovechar oportunidades".

Esta actividad es complementaria a la de facilitar y promover la inversión y creación de empleos en el sector privado del municipio.

La población de Aguadilla ronda los 61,000 habitantes y tiene una densidad poblacional de 1,667 personas por milla cuadrada, que es muy superior a las 1,064 de toda la Isla. Igualmente, la ciudad presenta un nivel de salario por empleado superior al promedio de todo Puerto Rico y se ha mantenido creciendo a una tasa de 4.5% durante las últimas dos décadas. Mientras la economía del país ha perdido empleos durante los últimos años, Aguadilla ha logrado retener su nivel de empleos.

Este modelo de gobernanza municipal permite a Aguadilla proveer obras y servicios a la comunidad de forma auto-liquidable. Con su programa de 'publicización' se han desarrollado empresas municipales que generan empleos, así como ingresos por tributos y por renta, y que no le cuestan nada a las arcas municipales pues generan ingresos para cubrir su financiamiento. Como vemos la administración de Aguadilla decidió crear su propio modelo, que muy bien podría ser replicado en todo Puerto Rico. Para más información se puede consultar el libro "Tuve que contar mi historia" de Carlos Méndez, alcalde de Aguadilla. En su vida privada Méndez fue un exitoso empresario en Estados Unidos, quien al retirarse de los negocios decidió regresar a su pueblo y postularse para alcalde y poner en práctica lo aprendido en su carrera.

En resumen, nos parece claro que en la isla tenemos un gran problema económico de desocupación y que la solución reside en que ocupemos a Puerto Rico.



Enlaces a las principales entidades:

- Banco Gubernamental de Fomento: <http://www.bgfpr.com/>
- Indicadores económicos: <http://www.bgfpr.com/spa/economy/latest-information-monthly-indicators.html>
- Deuda pública: <http://www.bgfpr.com/spa/publications-reports/public-debt.html>
- Series de tiempo (mensual): <http://www.bgfpr.com/spa/economy/pr-monthly-economic-indicators-time-series.html>
- Junta Planificación de Puerto Rico: <http://www.jp.gobierno.pr/>
- Departamento de Hacienda de Puerto Rico: <http://www.hacienda.gobierno.pr/>
- Departamento del Trabajo y Recursos Humanos de Puerto Rico: <http://www.dtrh.gobierno.pr/>
- Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico: <http://www.comercioyexportacion.com/>
- Departamento de Asuntos del Consumidor de Puerto Rico: <http://www.daco.gobierno.pr/>
- Cámara de Comercio De Puerto Rico: <http://www.camarapr.org>