

La formación de capital local en Puerto Rico, 1947 al presente¹

CÉSAR J. AYALA

Departamento de Sociología
Universidad de California en Los Angeles (UCLA)

RESUMEN

Puerto Rico es *per cápita* un exportador formidable pero los capitalistas puertorriqueños están ausentes de los sectores estratégicos de exportación. Este artículo examina los sectores económicos en los cuales operan las principales firmas puertorriqueñas y encuentra que éstas no están representadas en el sector manufacturero de exportación. Segundo, examina los orígenes históricos de la falta de formación de capital puertorriqueño en los sectores exportadores. Tercero, examina el impacto de la estructura de propiedad de los sectores manufactureros exportadores sobre el ingreso local puertorriqueño, y encuentra que la brecha entre el ingreso generado en la Isla y el ingreso que pertenece a los residentes es espectacular (35% del PIB) debido a que la totalidad de la producción en el sector manufacturero exportador está en manos ausentistas. Finalmente, este artículo examina la reducción del empleo en el sector manufacturero durante el periodo de 1996 a 2006, el periodo de eliminación de los incentivos federales que anteriormente atraían a los inversionistas a la Isla. [**Palabras clave:** Puerto Rico, formación de capital, industrias de exportación, capital ausentista, la economía del colonialismo.]

ABSTRACT

Puerto Rico is a formidable exporter on a per-capita basis, but Puerto Rican capitalists are absent from the strategic export sectors. This paper examines the economic sectors in which Puerto Rico's principal firms operate, and finds that they are not represented in the manufacturing export sector. Secondly, it examines the historical origins of the lack of Puerto Rican capital formation in export sectors. Thirdly, it examines the impact of the ownership structure of the manufacturing-exporting sectors on Puerto Rico's local income, and finds that the gap between the income generated in the island and the income which belongs to its residents is spectacular (35% of GDP) on account of total absentee ownership of the export sector. Finally, the paper examines the reduction of employment in the manufacturing sector during 1996-2006, the period of elimination of the federal incentives which had hitherto attracted investors to the island. [**Keywords:** Puerto Rico, capital formation, export industries, absentee ownership, economics of colonialism.]

Un informe reciente de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) plantea reveladoramente lo siguiente: “Podría decirse que Puerto Rico es un gran exportador, pero los puertorriqueños no lo son” (CEPAL, 2004: 79). La economía puertorriqueña se caracteriza por una marcada orientación exterior. Mientras que en México y Brasil, el cociente de exportaciones al Producto Interno Bruto es de .31 y .12, respectivamente, en Puerto Rico es de .68. En Corea y Taiwán, economías exportadoras, la tasa de exportaciones a PIB es de .43 y .64 respectivamente. Es decir, que según los estándares internacionales, la economía puertorriqueña está excepcionalmente orientada al exterior. En Brasil las exportaciones *per cápita* son de aproximadamente \$861, en México la cifra es \$2,534, en Corea aproximadamente \$8,000, y en Taiwán aproximadamente \$10,000. Puerto Rico sobrepasa a todos estos casos con aproximadamente \$14,468 en exportaciones *per cápita* en 2006.² Y sin embargo, el capital local prácticamente no tiene ninguna participación en las exportaciones. En este trabajo nos limitamos a las exportaciones manufactureras, ya que la manufactura genera más del 40% del PIB de Puerto Rico.

La falta de participación del capital local en las exportaciones tiene enormes consecuencias en primer lugar sobre el ingreso que devengan los puertorriqueños. Debido a la ausencia de capital local en los sectores de exportación, o dicho de otra forma, debido al peso del capital ausentista en la economía puertorriqueña, existe una enorme diferencia entre el ingreso que se genera o se declara en Puerto Rico (PIB), por una parte, y el ingreso que pertenece a los residentes de Puerto Rico (Producto Nacional Bruto, o PNB), por otra. (En las estadísticas de Puerto Rico, se utiliza el concepto Producto Bruto para evadir el problema que plantea el caracterizarlo como nacional.) En Puerto Rico, 35 por ciento del ingreso que se genera o se declara en la isla se fuga por concepto de repatriación de ganancias y otras transferencias. Esta diferencia entre el PIB y el PNB es enorme, y no existen casos comparables en la economía mundial de una disparidad tan grande entre el ingreso que se genera o se declara en un territorio y el que reciben los residentes de ese territorio. Se trata pues, de un caso extremo, prácticamente *sui generis*.

En este trabajo examinamos tres problemas relacionados con la falta de formación de capital local en las industrias de exportación, con vistas a continuar el estudio posteriormente examinando más en detalle el contexto y la herencia institucional de la economía de la Isla que permitió este desarrollo tan desafortunado. Examinamos primero la composición por sector de las principales empresas locales en Puerto Rico, y constatamos

que de hecho, la clase capitalista puertorriqueña prácticamente no participa de las exportaciones. En ciertos sentidos se asemeja a las burguesías compradoras asiáticas del siglo XIX. Segundo, examinamos a grandes rasgos los orígenes de la situación presente con relación a las fases del proceso de industrialización de Puerto Rico que comenzó en 1947. Tercero, examinamos las repercusiones de la falta de formación de capital local sobre el ingreso, y la imposibilidad de reconciliar la falta de convergencia entre el ingreso de Puerto Rico y el de las diferentes regiones de Estados Unidos, con los supuestos neoclásicos sobre apertura al comercio exterior. Finalmente, documentamos la fuga de capitales que ha causado la eliminación de la sección 936 del Código de Rentas Internas de EE.UU. en la economía de Puerto Rico.

Los empresarios puertorriqueños de hoy

Los capitalistas puertorriqueños de hoy en día no tienen gran participación en el sector manufacturero, sino en otros sectores: en finanzas, seguros, bienes raíces, seguido por importadores y firmas comerciales dedicadas al comercio al por mayor y al detal. La empresa más destacada, el Banco Popular de Puerto Rico, es un conglomerado financiero, de por sí la firma más exitosa en la economía de la Isla. A esta empresa le sigue una compañía de seguros, una corporación de banca comercial e hipotecas, una *holding company* financiera, y una empresa distribuidora de alimentos y bebidas. Entre las mayores veinticinco empresas locales en la economía puertorriqueña, ni una sola es una firma manufacturera. Entre las primeras veinticinco, diez son financieras, trece son comerciales, y las únicas excepciones son un sistema universitario (Universidad Interamericana de Puerto Rico) y un periódico (*El Nuevo Día*). Hay que descender bastante en la lista de las mayores empresas para encontrarse con una firma manufacturera. En el 2004, en la posición 24 por ingreso, con ventas de \$119 millones, encontramos a una pequeña corporación farmacéutica puertorriqueña (*Caribbean Business*, 2004: 29). A la altura del 2007, esta firma había sido adquirida por una multinacional. La principal empresa manufacturera es Destilería Serrallés, fundada en el 1935, en la posición número 46 entre las 100 mayores empresas de Puerto Rico.

Los intereses dominantes de los capitalistas locales están en finanzas, seguros y bienes raíces. Según *Caribbean Business*, las 15 empresas en este sector representan 95% de los activos y 46% del ingreso de las principales 100 empresas de propiedad local. Los comerciantes al por mayor y al detal representan 17% y 14% del ingreso

de las 100 mayores empresas locales. Esto quiere decir que el comercio representa 31% del ingreso de las principales 100 compañías en la Isla. Conjuntamente, las finanzas, seguros, bienes raíces, y el capital comercial, representan 77% del ingreso de las mayores 100 empresas locales. Otros sectores por orden de importancia son los servicios médicos y hospitales, empresas educativas (universidades locales) y empresas de construcción. La manufactura representa solamente 2.92% del ingreso de las principales 100 empresas de propiedad local. Esta cifra es sorprendente, en una economía esencialmente exportadora y cuyas exportaciones en el 2005 sumaron más de \$60,000 millones. Puesto de otra forma, los \$635 millones en ingresos de las principales empresas de manufactura local representan meramente 1.13% de los \$56,023 millones en exportaciones que se originaron en Puerto Rico en el 2005. Existe un fuertísimo sector exportador en Puerto Rico, pero, para propósitos prácticos, está en manos ausentistas en su totalidad.

Tabla 1
Las cien mayores empresas de capital local en Puerto Rico

Empresas			Activos			Ingreso		
Categoría	Núm. de empresas	% empresas	Activos \$ millones	% de activos de las mayores 100	Activos firma promedio \$ millones	Ingresos en 2005 \$ millones	% Ingreso de las mayores 100	Ingreso, firma promedio \$ millones
Finanzas, seguros, bienes raíces	15	15%	\$107,343.80*	95.14%	\$7,156.25	\$10,029.33	46.04%	\$668.62
Importadores y distribuidores	19	19%	\$666.93	0.59%	\$35.10	\$3,188.77	14.64%	\$167.83
Hospitales, servicios médicos	7	7%	\$1,049.91	0.93%	\$149.99	\$1,508.33	6.92%	\$215.48
Mayoristas y detallistas	33	33%	\$922.99	0.82%	\$27.97	\$3,845.79	17.65%	\$116.54
Educación	5	5%	\$1,317.40	1.17%	\$263.48	\$1,068.32	4.90%	\$213.66
Construcción	12	12%	\$873.95	0.77%	\$72.83	\$1,271.02	5.83%	\$105.92
Manufactura	6	6%	\$466.63	0.41%	\$77.77	\$635.84	2.92%	\$105.97
Turismo, hoteles, restaurantes	2	2%	\$55.50	0.05%	\$27.75	\$160.47	0.74%	\$80.24
Transportación	1	1%	\$132.00	0.12%	\$132.00	\$76.00	0.35%	\$76.00
	100	100%	\$112,829.11	100.00%	\$1,128.29	\$21,783.87	100.00%	\$217.84

Fuente: Los datos compañía por compañía provienen de *Caribbean Business Book of Lists* (2007: 21-29). * Las cifras del 2005 son anteriores a la caída del sector bancario en el 2006. El Puerto Rico Stock Index, que está compuesto principalmente de las acciones del sector financiero local, perdió 60% de su valor a mediados del 2006. Ver Márquez y Oliver-Mendez, GDB Mulls Intervention Following Local Equity Market Collapse, *Caribbean Business* 34(41, Oct. 19, 2006): 2-4.

Si consideramos las principales empresas manufactureras de la Isla, en vez de empresas de todo tipo, surge un panorama similar. La mayor empresa local es una destilería de ron, seguida de una productora de lácteos (VTM Group-Tres Monjitas) que suplente el mercado local, seguido de una cervecería (Cervecería India) y una productora de pan (Holsum). Suplen el mercado local. De hecho, un vistazo a la lista de las mayores empresas manufactureras en Puerto Rico revela que las compañías manufactureras están orientadas al mercado local, no a las exportaciones, aunque algunas sí exportan algo. Las ventas totales de las empresas manufactureras en Puerto Rico sumaron \$1,415 millones en 2005, lo cual representa aproximadamente cuatro por ciento del valor de las exportaciones del sector farmacéutico de la Isla (\$34,712 millones), sector que está enteramente en manos multinacionales. Las ventas de las principales empresas manufactureras en Puerto Rico representaron 2.5% del total de las exportaciones en el 2005 (\$56,542 millones). A todas luces, se trata de un débil sector manufacturero, sin mencionar el hecho de que en términos de exportaciones, el peso de la manufactura local es todavía más reducido. Suponiendo que toda la producción de las empresas listadas más abajo fuera para la exportación (y de hecho, la mayor parte de la producción es para el mercado local) la producción de las principales empresas manufactureras locales representaría un mero 2.5% de las exportaciones de la Isla. Estamos ante una economía industrial que es una exportadora ejemplar, pero en la cual los activos de las empresas manufactureras de exportación están prácticamente en su totalidad en manos externas. Esta situación expone a Puerto Rico a vulnerabilidades causadas por las decisiones de inversionistas externos cuyo compromiso con el desarrollo de la economía local es, en el mejor de los casos, transitorio. La debilidad de los industriales locales y el peso del capital externo provoca que nos preguntemos: ¿Cómo surgió esta situación?

Tabla 2
Las mayores empresas de manufactura de capital local

Nombre de la compañía	Grueso de ventas, 2005	Núm. de empleados	Año de fundación	Área de negocios
Destilería Serrallés Inc.	\$135,676,277	385	1935	Manufactura y distribución de productos destilados
VTM Group	\$130,269,776	459	1918	Manufactura y distribución de lácteos
Cervecería India Inc.	\$114,616,274	290	1937	Manufactura de cerveza y malta
Holsum de Puerto Rico Inc.	\$110,538,000	872	1958	Manufactura de pan
Goya de Puerto Rico	\$98,000,000	500	1949	Manufactura de alimentos
Industrias Vassallo Inc.	\$92,000,000	800	1962	Manufactura de productos plásticos
Empresas Master	\$81,784,000	400	1969	Manufactura y distribución de concreto
The Mili Agro Group	\$60,000,000	100	1984	Manufactura alimentos de animales y arroz
Pan Pepin Inc.	\$59,000,000	585	1970	Manufactura de pan
Procesadora Campo Fresco Inc.	\$56,000,000	395	1982	Manufactura de bebidas y jugos de ruta
Lausell Inc.	\$55,400,667	750	1947	Manufactura, venta y distribución de ventanas y puertas de aluminio
Structural Steel Works Inc.	\$54,780,603	315	1968	Manufactura de acero estructural
Lanco Manufacturing Corp.	\$50,000,000	212	1974	Manufactura y distribución de pinturas y adhesivos
Industria Lechera de P.R. Inc.	\$49,269,966	204	1952	Manufactura de lácteos
Air Master Awning Inc.	\$47,748,999	529	1974	Manufactura y distribución de ventanas y puertas de seguridad
Jiménez & Fernández Sucrs. Inc.	\$42,000,000	96	1896	Procesamiento y venta de café
Flexible Packaging Group	\$40,000,000	375	1976	Manufactura de materiales de empaçar
Pan American Grain Co.	\$40,000,000	250	1980	Manufactura de alimentos de animales
Carmelo	\$38,100,000	257	1955	Manufactura de agregados de concreto y bloques
Borinquen Container Corp.	\$36,000,000	221	1969	Manufactura de componentes para empaçar
Empresas Terrasa Inc.	\$24,340,000	200	1955	Manufactura de agregados de concreto y bloques
Total	\$1,415,524,562	8195		
Firma Promedio	\$67,405,932	390		

Fuente: *The Caribbean Business Book of Lists*, (2007: 149).

Debemos señalar que de las mayores veintiún empresas manufactureras locales listadas por *Caribbean Business*, cinco se establecieron antes de 1947, es decir, antes del comienzo de la Operación Manos a la Obra y la industrialización de la Isla. Otras seis se establecieron entre 1948 y 1964, durante el periodo de predominio de la industria liviana en la historia económica de Puerto Rico. Seis empresas se establecieron entre 1965 y 1975, periodo del *boom* de la industria de refinación del petróleo y derivados del petróleo. Solamente tres se establecieron entre 1976 y 1996, el periodo durante el cual la Sección 936 del Código de Rentas Internas Federal se convirtió en el fundamento de la economía industrial de Puerto Rico. Es notable el hecho, porque a partir de 1984, el sector bancario de la Isla gozó de una inyección masiva de depósitos de ganancias de las empresas 936 retenidas en la Isla para evitar los impuestos de repatriación (*toll gate taxes*). Existían recursos financieros considerables en el periodo de 1984 a 1996 que, en manos de programas gubernamentales específicamente dirigidos a la manufactura, pudieron haber incentivado la formación de empresas locales. Pero contrario a esto, este periodo se caracterizó por la falta de formación de empresas manufactureras locales en la Isla. A partir de 1996, año en que comienza la eliminación gradual de los incentivos 936, no surgió ni una empresa manufacturera entre las principales listadas por *Caribbean Business*. Esto quiere decir que más de la mitad de las principales empresas de la manufactura de propiedad local en Puerto Rico fueron fundadas antes de 1975. Estas cifras sugieren una desaceleración de la formación de capital en la manufactura. Por supuesto, un análisis más detallado tendría que tomar en cuenta una muestra de empresas menores, no solamente las principales 21 listadas por *Caribbean Business*.

El modelo de desarrollo económico

La característica fundamental de la industrialización de Puerto Rico desde la Segunda Guerra Mundial es el predominio del capital externo en las industrias de exportación. La Isla nunca pudo generar un modelo de industrialización que le abriera suficiente espacio a los industrialistas locales. A través de las diferentes etapas de la industrialización de Puerto Rico, la isla ha atraído a inversionistas externos que erigían sus empresas y exportaban desde Puerto Rico. Estas etapas, discutidas más adelante, tuvieron un elemento en común: todas dependieron fundamentalmente del capital externo, sin abrir espacio suficiente al desarrollo del capital industrial local. Aunque Puerto Rico

ha tenido bastante capital local, una abundancia de trabajadores diestros, incluyendo una oferta excelente de profesionales e ingenieros bilingües de todo tipo, no tiene sin embargo una clase capitalista con redes de mercado en los Estados Unidos o en los mercados internacionales, capaz de ocupar un espacio en la producción de exportación similar al que ha ocupado el capital externo. Este vacío institucional es una estructura auto-perpetuante, y dificulta que los productores de la Isla comiencen, en el siglo XXI, un proceso de crecimiento económico auto-propulsado, capaz de generar capacidad industrial, prosperidad, o competitividad en los mercados internacionales.

Antes de la Segunda Guerra Mundial la Isla sufría del monocultivo azucarero y su economía era una economía de plantación. A pesar de que la industria azucarera implicaba la presencia limitada de capital industrial, principalmente en las centrales azucareras sembradas por los llanos costeros de la Isla y algunos valles del interior, no se puede decir que estas centrales constituyeron el embrión del desarrollo industrial posterior. De hecho, la industrialización de la Isla no fue impulsada como un esfuerzo para diversificar la producción azucarera, proyecto que presumiblemente le hubiera dado cierta continuidad a las principales fortunas isleñas en el proceso de desarrollo, sino que fue impulsada como parte de un esfuerzo para sustituir la industria azucarera. La reducción del poder de los azucareros fue una de las metas principales del Partido Popular cuando inició su limitada reforma agraria en 1940. El proyecto de sustituir la industria azucarera había sido concebido durante los años treinta por los liberales novotratistas asociados con Muñoz Marín.

Durante los años treinta, los reformadores en el gobierno, preocupados por la excesiva dependencia de Puerto Rico respecto al precio del azúcar, en un contexto de deflación de precios y de deterioro de la balanza de pagos, buscaron diversificar la producción y las exportaciones de Puerto Rico, y comenzaron a discutir la posibilidad de industrializar la Isla con un rol central asignado al capital local (P.R. Policy Commission, 1934). La diversificación no ocurrió durante los treinta. En su lugar, la Isla recibió asistencia federal masiva a través de un número de agencias como la Puerto Rico Reconstruction Administration y la Puerto Rico Economic Recovery Administration, que generaron empleos y llevaron a cabo otras reformas destinadas a aliviar el malestar económico de la Isla durante esos años turbulentos, pero no alteraron fundamentalmente las estructuras del modelo agro-exportador basado en las centrales azucareras. Estas reformas fueron la versión local del Nuevo Trato de Roosevelt.

La Gran Depresión de los años treinta impulsó una reflexión sobre la dependencia de un producto de exportación y sobre el peso del capital metropolitano en la Isla. Las primeras críticas intelectuales al modelo mono-exportador agrícola, como el Plan Chardón de 1934, enfatizaban la necesidad de industrializar y de promover al capital local en el proceso. En ese momento, sin embargo, las cuatro corporaciones que supuestamente controlaban la economía isleña (South Porto Rico Sugar Co., Aguirre Sugar Co., Fajardo Sugar Co., y la United Puerto Rico/Eastern Sugar Associates) representaban solamente cuarenta por ciento de la producción azucarera local, mientras que el capital local producía sesenta por ciento de la zafra, es decir, del principal producto de exportación y, este producto a su vez, representaba aproximadamente setenta por ciento del valor de las exportaciones. En 1946-47, en vísperas del inicio de la Operación Manos a la Obra, las compañías locales producían 60.4% y las de capital externo 39.6% del azúcar de la Isla (Perloff, 1950: 75). Puede sonar sorprendente, pero las corporaciones azucareras norteamericanas controlaban una proporción mayor de la producción azucarera de la República de Cuba (63% en 1925) y de la República Dominicana (aproximadamente 80% en los años veinte y los treinta), que de la de Puerto Rico, que era posesión norteamericana (Ayala, 1995: 22; Ayala y Bergad, 2002: 93). Pero en comparación con los años terribles de la década del treinta (época en la cual se acentuaron las quejas en contra del capital ausentista en Puerto Rico) la situación actual es mucho más aguda. La propiedad ausentista se ha profundizado, y la Isla depende mucho más de las exportaciones de las corporaciones extranjeras que en la época del monocultivo azucarero. La situación hoy en día indica claramente una profundización del control por el capital estadounidense en la principal industria de exportación y el desplazamiento histórico del capital local. Los químicos y farmacéuticos representan aproximadamente setenta por ciento de las exportaciones de Puerto Rico, pero el capital local en esa industria es prácticamente inexistente, mientras que en los años treinta representaba más de la mitad de la producción. Como ya indicamos, en los años treinta, cuando el azúcar representaba aproximadamente setenta por ciento de las exportaciones, posición análoga a la de los farmacéuticos de hoy, el capital local sin embargo, producía más de la mitad del producto. La industrialización de Puerto Rico, que ha pasado por varias etapas, evidentemente no ha generado el espacio para el capital local (Lockwood-Benet, 1985) que exigieron los críticos del monocultivo azucarero en los años treinta. Al contrario, ha resultado en una profundización del capital ausentista.

Aunque existían centrales azucareras, la industrialización propiamente comenzó durante la Segunda Guerra Mundial. El esfuerzo de guerra requería alguna producción industrial local. Durante los años de la guerra, la producción de cemento prosperó debido a la demanda de las múltiples bases militares de las fuerzas armadas de los EE.UU. y debido a la demanda que supuso la construcción de carreteras para conectarlas. (Bolívar, [s.f.]); Ayala y Bolívar, 2004: 52-79). Además, se comenzó la sustitución de importaciones en empresas estatales que producían para el mercado local. Las principales fueron la Puerto Rican Cement, Puerto Rico Glass Corporation, Puerto Rico Pulp & Paper, Puerto Rico Clay Products, y Puerto Rico Shoe and Leather. Aunque se ha argumentado que existió una fase de capitalismo de Estado o una fase capitalista nacional en el proceso de desarrollo, formuladas cada cual a su manera por Santana Rabell y Dietz (Santana, 1984: 129, 131, 148; Dietz, 1986: 184), en realidad el periodo de sustitución de importaciones fue muy corto; las industrias nunca prosperaron debido al boicot de los capitalistas locales que veían en ellas la amenaza del socialismo de Estado, y el modelo nunca maduró debido a que las industrias no tuvieron suficiente tiempo para establecerse, y con la excepción del cemento, ninguna llegó a ser rentable bajo propiedad del Estado. (Bolívar, 2007: 166-207). Las fábricas comenzaron a producir a mediados de 1944 y cerraron en 1946-47, la mayoría solo funcionó por un periodo de dieciocho meses durante el cual el gobierno insular experimentó con la propiedad estatal. Durante esta fase, las industrias de propiedad estatal no solamente se enfrentaron a la oposición de los capitalistas locales, sino que el Banco de Fomento de Puerto Rico implementó una política prestataria hacia los capitales locales que era más conservadora que la de la banca privada.³

Tres fases de industrialización

Desde la Segunda Guerra Mundial, Puerto Rico ha pasado por tres fases sucesivas en su proceso de industrialización. Las podemos designar como el periodo de la industria liviana (1947-1964), el periodo de las petroquímicas (1965-75), y el periodo de la Sección 936 / farmacéuticas (1976-96), para facilitar su identificación. Los últimos diez años se pueden caracterizar como el periodo de la eliminación gradual de los incentivos 936, durante el cual cerraron múltiples empresas manufactureras, y durante el cual se retiraron los depósitos de las ganancias 936 del sector bancario local que esperaban su fecha para ser repatriados sin impuestos. También han cerrado las

operaciones de múltiples empresas que dependían de la Sección 936 para su rentabilidad. Durante este último periodo, la manufactura local ha disminuido catastróficamente, mientras que en la producción farmacéutica han cerrado Glaxo Smith Kline y dos plantas de Bristol-Myers Squibb. Las industrias que han sufrido la mayor pérdida de empleos han sido firmas pequeñas de menor intensidad de capital. No ha surgido una nueva visión del futuro de la economía de la Isla que haya sido aceptada ampliamente. Los efectos desastrosos de la eliminación gradual de los beneficios 936 todavía no han generado el escrutinio que generó entre los intelectuales isleños la depresión de los años treinta. La historia de estas fases industriales ilustra porqué Puerto Rico tiene un sector manufacturero local tan débil.

Después del periodo experimental de la Segunda Guerra Mundial, durante el cual el Estado administró un puñado de empresas, se comenzó a dismantlar el pequeño sector estatal que existió en los años cuarenta. La Ley de Incentivos Industriales de 1947 tuvo el propósito de atraer a Puerto Rico capitalistas manufactureros privados que pudieran contribuir a disminuir la dependencia de las exportaciones azucareras. En el periodo entre 1947 y 1964 se perdieron 100,000 empleos en el sector agrícola mientras que las nuevas empresas manufactureras generaron 30,000 empleos, es decir, un número significativamente menor de los que se perdieron en la agricultura (Ayala, 1996: 61-90).⁴ El resultado fue un decrecimiento en el nivel general de empleo, de 603,000 en 1950, a 539,000 en 1954, y no se recobró el nivel total de empleo de 1950 sino hasta el año 1964, en que el empleo total ascendió a 604,000. Durante este periodo, el éxodo masivo de puertorriqueños a los Estados Unidos sirvió de válvula de escape para las presiones generadas por la transición de una economía agrícola a una industrial. El estándar de vida aumentó significativamente.

Según aumentaron los salarios y mejoró el estándar de vida, a pesar de la extensión y renovación de los incentivos industriales, el Estado Libre Asociado de Puerto Rico confrontó dificultades reteniendo empresas industriales que partían a medida que expiraban sus incentivos. Para el 1964, el final de este periodo, los planificadores locales decidieron intentar atraer a Puerto Rico industrias más pesadas que se caracterizaban por una mayor inversión de capital fijo, lo cual llevaba a suponer que la facilidad con la que se irían de la economía sería menor. La lógica de la estrategia suponía que las inversiones en capital fijo de gran magnitud evitarían la fuga de capital causada por fluctuaciones a corto plazo. Esto era en teoría. Sin embargo, cuando se eliminaron las disposiciones federales especiales que atraían a estas industrias a la Isla, en el contexto de la crisis del petróleo de principios

de los setenta, las empresas petroquímicas también partieron según los costos y las presiones competitivas las atrajeron a otros lugares (Ayala y Bernabe, 2007: 192-93).⁵ Mientras tanto, tanto en la fase de industria como en la petroquímica, ocurrió muy poca formación de capital local de empresas de exportación. Los adelantos que experimentaba la Isla en términos de adquisición de conocimientos y experiencia, se escapaban de la economía local según se iban estas empresas. En las economías capitalistas, el conocimiento sobre procesos productivos y sobre mercados se alberga en empresas privadas específicas, y la falta de desarrollo de firmas locales que puedan contener en su seno los conocimientos acumulados, deshabilita la transferencia de tecnología necesaria para el desarrollo. Sin empresas de capital que sirvieran de envases para contener el conocimiento y la experiencia que suponemos ocurrió, Puerto Rico se encontró ante la disyuntiva de comenzar cada etapa nueva de desarrollo desde el principio, sin una acumulación de conocimiento contenida en firmas de capital local. Esto ocurre a pesar de que la Isla tiene una abundancia de personal diestro, y en las últimas décadas, una abundancia de profesionales graduados de las mejores universidades en los Estados Unidos. Los individuos con las destrezas existen, las firmas para albergar el conocimiento no existen.

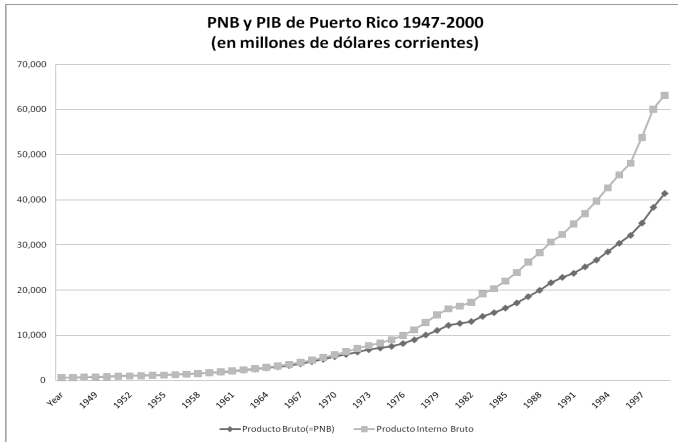
La tercera fase de industrialización de la Isla comprende el periodo de la Sección 936 / Industrias Farmacéuticas. Bajo las exenciones contributivas de la Sección 936, se instalaron en la Isla industrias de capital intensivo, y de conocimiento intensivo, en el sector farmacéutico. Gran parte del ingreso de las farmacéuticas, que registran el grueso del valor de las exportaciones de Puerto Rico, es en realidad ingreso generado por la investigación científica anterior que se dio en laboratorios en los Estados Unidos. Este conocimiento está encarnado en patentes, las cuales, debido a que la producción se realiza en Puerto Rico, generan ingreso que se declara en Puerto Rico. La verdadera fuente de valor añadido, la investigación y desarrollo que produjo las patentes, no se hizo en Puerto Rico. Se establece la manufactura de los productos en Puerto Rico, y la venta de la producción farmacéutica se registra como ingreso generado en Puerto Rico. En realidad, la economía de la Isla no genera la cantidad de valor registrado en las exportaciones. Los miles de millones de dólares de productos farmacéuticos patentizados simplemente se declararon en Puerto Rico para escudarlos de los impuestos.

Con la eliminación gradual de los incentivos tributarios, ha desaparecido gran parte de la atracción de Puerto Rico para estas industrias farmacéuticas. Hay poca inversión en nuevos procesos productivos y, a medida que caduquen las patentes de los productos

y se establezca la competencia de fármacos genéricos, el valor de las exportaciones de la misma cantidad física de farmacéuticos disminuirá aceleradamente. Según un estimado por William Lockwood / Merrill Lynch el valor de las exportaciones farmacéuticas de la Isla podría descender dramáticamente en los próximos cinco años. Los productos Pfizer producidos en Puerto Rico, por ejemplo, descendieron en valor de \$23,857 millones en el 2006 a \$21,281 millones en el 2007 y, a falta de nuevas inversiones para producir productos patentizados, se espera que caigan a un nivel de \$11,019 millones en el 2012. Del lado positivo de esta situación, se podría argumentar que como muy poco del ingreso declarado por las farmacéuticas se filtra hacia abajo a la población local, la pérdida de valor de las exportaciones tendrá un efecto reducido sobre el bienestar de los residentes de Puerto Rico. Del lado negativo, el retiro de los depósitos 936 del sistema bancario local ciertamente contribuyó a su continuada crisis. El efecto multiplicador de la pérdida de inversiones farmacéuticas nunca se ha calculado pero, conjuntamente con la desaceleración de las inversiones farmacéuticas causada por la eliminación de la Sección 936, muchas otras empresas manufactureras de la Isla tuvieron que cerrar. (Véase más adelante, la sección sobre la eliminación de la Sección 936.)

Para resumir, todas las fases de la industrialización de la economía puertorriqueña han dependido del capital externo atraído a la Isla a través de incentivos tributarios especiales para garantizar su rentabilidad. Cuando han desaparecido estos incentivos o ha disminuido la competitividad por el aumento de los costos salariales, las empresas se han ido, independientemente de que fueran industrias livianas o pesadas, de trabajo intensivo o de capital intensivo. El ejemplo más reciente es la eliminación gradual de los incentivos 936, cuyas consecuencias todavía no han sido plenamente estudiadas. A falta de un conjunto de empresas de exportación de capital local, el aprendizaje que ocurre en una etapa industrial resulta intransferible a la próxima etapa. En una economía capitalista el capital local es esencial como garantía institucional de la retención del conocimiento de procesos industriales y de mercados, conocimiento que se alberga en empresas privadas y cuya ausencia causa la pérdida y “des-acumulación” de activos y conocimientos, los primeros en la forma de ganancias repatriadas y los segundos en la falta de transferencia de tecnología.

Gráfica 1



Repercusiones del capital ausentista

Los debates sobre el futuro económico de la Isla generalmente se dan en el lenguaje de los economistas, lenguaje que hoy en día en gran medida hace caso omiso de la pregunta ¿quién es dueño de los activos? Se discute en su lugar, el estudio de las condiciones de mercado abstractas, suponiendo que los factores de producción se desplazarán óptimamente según las fluctuaciones en la tasa de ganancia. La experiencia de Puerto Rico contradice claramente estos supuestos (Veáse más adelante la sección titulada “El capital ausentista y los supuestos neoclásicos sobre el librecambio”). Pero aún un vistazo superficial a la experiencia de Puerto Rico en óptica comparada, es decir, en relación a casos exitosos de industrialización como Corea o Taiwán u otros lugares del mundo menos desarrollado, revela que no se puede considerar el caso puertorriqueño sin rendir cuenta primeramente del enorme peso del capital ausentista en el desarrollo económico de la Isla. El problema del capital ausentista es central en el caso de Puerto Rico.

En 1975 el Informe Tobin señaló que la salida de ganancias producto del control externo de gran parte de la economía insular se reflejaba estadísticamente en la diferencia creciente entre el Producto Interno Bruto y el Producto Nacional Bruto, es decir, entre la medida del ingreso que se generaba en la Isla y el que reciben sus residentes. Mientras menos la expansión del PIB se reflejara en el crecimiento del PNB, menos se traduciría la expansión económica en un incremento

del bienestar de los residentes de Puerto Rico. El Informe predecía que la dependencia creciente de recursos externos y el cambio a las inversiones de capital intensivo, que gastaban relativamente menos en salarios por unidad de capital y extraían ganancias considerables, ampliaría la brecha entre el PIB y el PNB (Tobin, 1975: 15). Las predicciones de Tobin se han confirmado. Desde el 1970 la diferencia entre PIB y PNB ha aumentado. Entre 1971 y 1991, el PIB y el PNB crecieron a tasas anuales de 2.2 y 3.5 por ciento respectivamente. Su evolución entre 1947 y el 2000 se puede observar en la Gráfica 1. Para el año 1990 la salida de ganancias y dividendos de la economía local sumaba 11,000 millones de dólares o 35% del PIB insular (GDBPR, 2000; Curet, 2003; Irizarry Mora, 2001). Debemos añadir aquí una salvedad. Como hemos indicado, una porción significativa pero difícil de precisar del PIB de Puerto Rico, se compone de ganancias declaradas pero no generadas en la economía local. Es decir, que parte de la diferencia entre PIB y PNB se debe a manipulaciones de precios y a la utilización de precios de transferencia, y no a la salida de ingreso que realmente haya sido generado en la Isla.

Esta dinámica, como han admitido las agencias del gobierno de EE.UU., ha hecho que el PIB no sea un índice confiable para medir el estado de la economía puertorriqueña en general (ya que parte del PIB corresponde a manipulaciones de precio para propósitos de impuesto y no a la actividad económica real) o su impacto en los residentes en particular (ya que una parte considerable de su ingreso sale de la Isla como pago a los inversionistas externos) (GAO, 2006: 11, 49, 64-68). El estudio más reciente sobre este asunto plantea que “gran parte de lo que se registra como producción en Puerto Rico son simples transacciones de papel en las cuales se transfiere ingreso a Puerto Rico y luego se saca en forma de pagos de dividendos a corporaciones del continente”. Se ha estimado que tomando en cuenta el ingreso de las corporaciones que se declara en Puerto Rico pero que no se genera realmente aquí, la producción manufacturera en el 2004 es en realidad 45% más baja y el PIB 17% menor de lo que indican las cifras oficiales (Bosworth y Collins, 2006: 28). Como gran parte del ingreso manufacturero bajo el régimen de las empresas 936 era en realidad transferido a Puerto Rico, o representaba el precio de las patentes y otros intangibles, existe una gran disparidad entre el ingreso y el empleo que genera ese sector. La manufactura representó 42% del PIB en 2003, pero generó solamente 11% del empleo (Enchautegui y Freeman, 2006: 162).

Pero el problema del capital ausentista es tan inmenso para la economía puertorriqueña que se ha convertido en parte “natural” del paisaje. Como si fuera una montaña en una isla, el capital ausentista

naturalizado al paisaje local es una presencia tan imponente que evita que se cuestione su existencia. A pesar de que esto es cierto en el caso de los economistas y otros estudiosos cuya óptica es a corto plazo, hay que examinar el problema a largo plazo desde una perspectiva histórica. Mientras tanto, algunos autores han hecho caso omiso de la fuga de capital y la disparidad que crea entre el PIB y el PNB, y han presentado la imagen esplendorosa de una economía que avanza y difunde la prosperidad a su paso. El ejemplo más luminoso es el trabajo de Baumol y Wolff (1996),⁶ que utiliza las cifras del PIB de Puerto Rico e ignora la disparidad con el PNB. Pero Puerto Rico, contrario a lo que plantea Baumol, es una anomalía en la economía mundial debido a que el PIB está un cincuenta por ciento por encima del PNB, lo cual significa una inmensa transferencia de riqueza de la economía local al exterior (Veáse la Tabla 3).

La disparidad entre el PNB y el PIB tiene que ver principalmente con el ingreso que declaraban las corporaciones que se amparaban en la Sección 936 del Código de Rentas Internas. Un estudio sugiere que la capacidad de transferir ingreso a Puerto Rico (*income shifting*) fue el motivo principal que impulsó muchas inversiones farmacéuticas (Grubert y Slemrod, 1998: 365).

Aunque los incentivos a corporaciones con operaciones en las posesiones de EE.UU. datan de principios del siglo XX, y se utilizaron durante la Operación Manos a la Obra, a partir de la crisis de 1973 a 75 cobraron mayor prominencia. En 1976, la administración de Hernández Colón cabildeó exitosamente en el Congreso para que enmendara la sección 931 del Código de Rentas Internas, que regulaba las operaciones de las corporaciones en las posesiones de los EE. UU., incluyendo a Puerto Rico. Bajo la sección 931 las empresas de manufactura en Puerto Rico podían depositar sus ganancias en bancos en Puerto Rico, o moverlas a otras posesiones, y al momento de liquidar sus operaciones, transferirlas al continente sin necesidad de pagar impuestos federales. Mientras esperaban el mejor momento para repatriar ganancias, algunas corporaciones movían sus fondos a Guam (otra posesión de EE.UU.) y los usaban para especular en el creciente mercado de eurodólares. Los cabilderos del Estado Libre Asociado de Puerto Rico convencieron al Congreso de que permitir la repatriación de ganancia libre de impuestos al continente en cualquier momento (sin necesidad de liquidar sus operaciones en la Isla), recobraría millones de dólares dispersos hacia la economía de EE.UU., a la vez que adelantaba el proyecto industrial de Puerto Rico. Los cambios se encarnaron en la nueva sección 936 del Código de Rentas Internas, y fueron adoptados como parte del Tax Reform Act de 1984. Las

“corporaciones 936” que surgieron se convirtieron en el pilar de la economía puertorriqueña hasta el 2006. El sector bancario local se benefició luego de que las corporaciones 936 accedieran a depositar parte de sus ingresos en dicho sector, y no sólo en los bancos de EE.UU. La mayoría de las corporaciones funcionaban como subsidiarias de una matriz en EE.UU.⁷ El “crédito tributario” que reclamaban las corporaciones 936 aumentó hasta llegar a \$5,800 millones en 1993 (GAO, 2006: 4,6,15).

La nueva disposición resultaba especialmente atractiva para industrias de alta tecnología de capital intensivo, como las corporaciones farmacéuticas y las fabricadoras de instrumentos médicos de precisión. Fomentó por lo tanto un aumento rápido de las inversiones estadounidenses en Puerto Rico, que ya eran altas. Para el 1978 estas inversiones sumaban \$10,800 millones, la cifra más alta en toda América Latina, seguido por Brasil con \$7,100 millones y México con \$3,700 millones (Irizarry, 2001: 293).

Además de la exención de impuestos del ingreso generado en Puerto Rico, las “corporaciones 936” podían transferir a Puerto Rico ingresos generados en otros lugares, escudándolos de los impuestos federales. De manera que varias corporaciones norteamericanas registraban una parte considerable de sus ingresos totales en Puerto Rico (Pepsi Co., 21%; Union Carbide, 25%; Baxter Travenol, 37%; Abbott Laboratories, 71%, por ejemplo) (Pantojas, 1990: 153; GAO, 1993: 10). Las farmacéuticas y otras corporaciones a menudo transferían a Puerto Rico ingresos derivados de la propiedad intelectual y de patentes, también conocidos como “intangibles”, desarrollados en otras partes, para escudarlos de los tributos federales. La transferencia de ingreso se convirtió en el principal atractivo para los inversionistas (Grubert y Slemrod, 1998: 365).

Como hemos indicado, muchas operaciones atraídas por la Sección 936 empleaban menos obreros que la producción manufacturera del pasado. En balance, la medida sólo generó una modesta expansión del empleo manufacturero, que se mantuvo en los alrededores de 140,000 a 150,000 durante los años ochenta. A pesar de que una pequeña capa de la fuerza laboral encontró empleo relativamente bien pagado, un sector sustancial de la fuerza laboral permaneció destinado al desempleo. Durante los años ochenta el desempleo rara vez bajó a menos del 15%, y la tasa de participación laboral nunca llegó al 45%. Más allá de esto, como había ya sucedido durante la edad dorada de la Operación Manos a la Obra, las nuevas operaciones de capital intensivo no generaban enlaces industriales significativos en la Isla. La mayoría de los insumos se importaban y la mayoría del producto se exportaba,

acentuando el carácter de enclave de las industrias exportadoras de Puerto Rico. Pero la crítica a la sección 936 tuvo que esperar al colapso de la economía causado por la desaparición de los privilegios 936 durante el periodo de eliminación gradual de los incentivos (1996 a 2006). Y todavía, no se generaliza la crítica a la falta de participación del capital local en las industrias de exportación, sean o no 936.

El problema de Puerto Rico no se puede entender en términos abstractos, planteando la libre movilidad de capital como panacea, sin atender el asunto de las instituciones. Entre las instituciones que faltan en la economía de Puerto Rico, brilla por su ausencia un conjunto de firmas manufactureras de exportación (o de servicios) basadas en capitales locales, de la Isla. El conocimiento residente en estas empresas de vocación local serviría para dar continuidad al proceso de desarrollo, continuidad que está ausente del proceso económico de Puerto Rico. Las firmas de capital continental beneficiadas por los incentivos específicos de cada época, al descontinuar su participación en la vida económica de la Isla, simplemente cancelan su impacto acumulativo sobre el desarrollo de la economía de Puerto Rico. Hay que reinventar la rueda atrayendo un nuevo sector externo, con algún incentivo que el gobierno local no controla. La falta de formación de capital local en las industrias de exportación no constituye solamente un problema cuantitativo de fuga de ingresos, que como hemos visto, es espeluznante en el caso puertorriqueño y sin paralelo en la economía mundial (Veáse la Tabla 3). Constituye además un problema cualitativo del desarrollo, marcado por la ausencia de una institucionalidad estable conducente al aprendizaje encarnado en empresas, capaz de darle continuidad a la actividad económica evolutivamente y progresivamente, sin los bruscos reajustes que han significado la salida de la industria liviana, de las petroquímicas, y ahora de las empresas 936. Ciertamente, la existencia de un sector local proveería estabilidad aun cuando existan sectores de control externo susceptibles a cambios drásticos y fuga.

La disparidad entre en PNB y el PIB: ¿es típico el caso de Puerto Rico?

En un informe del Banco Gubernamental de Fomento de Puerto Rico del año 2000, se reconoce que la disparidad entre el PIB y el PNB de la Isla es excepcional. Dice el informe:

The leading presence of outside capital, mainly from the continental U.S., in Puerto Rico manufacturing

sector has induced a growing difference between its GDP (which includes the income of nonresidents) and GNP, *making it one of the few economies in the world with this trait*. (Government Development Bank for PR, 2000:3, énfasis nuestro).

Sin embargo, para tener en perspectiva lo que significa perder un tercio del ingreso generado en la Isla año por año, conviene referirnos a comparaciones internacionales. La Tabla 3 presenta las cifras de PIB y PNB para setenta países. Se puede apreciar en la tabla lo extremo que es el caso de Puerto Rico.

Tabla 3
PNB como % de PIB, setenta países

País o región	PIB Millones de \$ 2005	PNB Millones de \$ 2005	PNB/PIB
Suiza	365,937	408,702	112%
Japón	4,505,912	4,988,209	111%
Filipinas	98,306	108,333	110%
Bangladesh	59,958	66,242	110%
Medio Oriente y África del Norte	632,570	684,575	108%
Hong Kong, China	177,722	192,118	108%
Suecia	354,115	370,531	105%
EE. UU.	12,455,070	12,969,560	104%
Israel	123,434	128,667	104%
Egipto	89,336	92,891	104%
Alemania	2,781,900	2,852,337	103%
Reino Unido	2,192,553	2,263,731	103%
Francia	2,110,185	2,177,670	103%
China	2,228,862	2,263,825	102%
Bélgica	364,735	373,759	102%
Grecia	213,698	218,148	102%
Finlandia	193,176	196,460	102%
Singapur	116,764	119,606	102%

Tabla 3
PNB como % de PIB, setenta países (continuación)

País o región	PIB Millones de \$ 2005	PNB Millones de \$ 2005	PNB/PIB
Eslovenia	34,030	34,666	102%
Sur Asia	995,809	1,005,304	101%
India	785,468	793,017	101%
Países Bajos	594,756	598,013	101%
Dinamarca	254,401	256,800	101%
Marruecos	51,745	52,268	101%
Tunes	28,683	28,966	101%
Italia	1,723,044	1,724,894	100%
Austria	304,527	303,641	100%
Tailandia	176,602	176,937	100%
Portugal	173,085	170,736	99%
Vietnam	52,408	51,678	99%
España	1,123,691	1,100,134	98%
México	768,438	753,394	98%
Indonesia	287,217	282,158	98%
Nueva Zelandia	109,041	106,697	98%
Corea, Rep.	787,625	764,684	97%
Noruega	283,920	275,228	97%
Malasia	130,143	125,847	97%
Pakistán	110,732	107,284	97%
Croacia	37,412	35,832	96%
Ecuador	36,244	34,759	96%
Guatemala	31,683	30,259	96%
Irán	196,343	187,359	95%
Canadá	1,115,192	1,051,873	94%
Turquía	363,300	342,224	94%
Argentina	183,309	173,020	94%

Tabla 3
PNB como % de PIB, setenta países (continuación)

País o región	PIB Millones de \$ 2005	PNB Millones de \$ 2005	PNB/PIB
Australia	700,672	654,645	93%
Arabia Saudí	309,779	289,194	93%
África del Sur	240,152	224,120	93%
Hungría	109,154	101,186	93%
Perú	78,431	73,045	93%
Venezuela, RB	138,857	127,799	92%
Eslovaquia, Rep.	46,412	42,844	92%
Polonia	299,151	271,430	91%
Bielorusia	29,566	26,975	91%
Latinoamérica y el Caribe	2,455,621	2,209,710	90%
Rep. Checa	122,345	109,199	89%
Luxemburgo	33,779	29,976	89%
Argelia	102,257	89,580	88%
Ucrania	81,664	71,377	87%
Irlanda	196,388	166,638	85%
Colombia	122,309	104,520	85%
Federación Rusa	763,720	639,080	84%
Romanía	98,559	82,923	84%
Chile	115,250	95,660	83%
Libia	38,756	32,354	83%
Brasil	794,098	644,133	81%
Kazakhstan	56,088	44,361	79%
Nigeria	98,951	74,176	75%
República Dominicana	28,303	21,080	74%
Puerto Rico	82,032	53,380	65%

Fuente: Los datos de todos los países excepto Puerto Rico provienen de: World Bank (<http://devdata.worldbank.org/data-query/>, acceso en feb. 6, 2007); datos para Puerto Rico: Junta de Planificación de Puerto Rico (<http://www.jp.gobierno.pr/>, acceso en feb. 5, 2007).

El capital ausentista y los supuestos neoclásicos sobre el librecambio

El problema del capital ausentista en Puerto Rico pone en tela de juicio los supuestos neoclásicos sobre el comportamiento económico, y sobre los beneficios de la apertura en los mercados de capital, de mercancías y de trabajo en los países en desarrollo. Puerto Rico ha funcionado con la moneda norteamericana desde 1898. Ha gozado de la libre entrada de sus mercancías al mercado estadounidense desde 1901. Su sistema bancario está integrado al de los Estados Unidos y está asegurado por la Reserva Federal, que supervisa y garantiza las operaciones de los bancos locales. La Isla ha gozado de movilidad sin trabas de capital y los inversionistas de los EE.UU. han tenido total acceso sin obstáculos. La Isla además disfruta de una condición excepcional que probablemente no caracterizará a ningún acuerdo de libre cambio en parte alguna del mundo excepto la Unión Europea: el acceso de su fuerza laboral al mercado de trabajo más próspero del planeta, el de los Estados Unidos. Los residentes de Puerto Rico son ciudadanos norteamericanos desde el 1917. Tomando en cuenta las diferentes fechas del librecambio, creación de la Reserva Federal, ciudadanía, podríamos decir que Puerto Rico ha gozado de un siglo de integración total y sin trabas a los mercados de capital, al comercio, y al mercado de trabajo de los Estados Unidos.

Y sin embargo, tras un siglo de integración, el ingreso personal en Puerto Rico es un tercio del de los Estados Unidos (Ver Gráfica 2).⁸ Las cifras de los últimos setenta años muestran una convergencia entre las distintas regiones de los Estados Unidos continentales, y falta de convergencia en el caso de Puerto Rico. El punto de partida de los datos en el 1930 despliega una desigualdad sorprendente. New York gozaba de un ingreso personal más de cinco veces mayor al de Mississippi en ese entonces, pero con el paso del tiempo, las disparidades se han estrechado. El ingreso personal en Puerto Rico, en contraste, no se comporta como el de otras regiones de los Estados Unidos, y no da señas de convergencia. La distinción entre el “capital local” y el “capital externo” sigue teniendo sentido, dado que las características del ingreso de los ciudadanos estadounidenses en Puerto Rico son tan distintas de las de sus conciudadanos en el continente. Sería un sofisma argumentar que la ciudadanía común elimina estas diferencias. En la economía de Puerto Rico, los salarios y las condiciones del mercado laboral, y muchos otros indicadores económicos muestran demasiada divergencia de las condiciones de los EE.UU. continentales como para

tratar a la Isla meramente como otra región cualquiera de la economía norteamericana. Paradójicamente, la divergencia entre la economía puertorriqueña y la de los estados de EE.UU. no se debe a la falta de apertura de la economía insular con respecto a la de los EE.UU., sino que es producto de ella. Esta apertura tiene como uno de sus aspectos esenciales el dominio del capital foráneo en Puerto Rico. Negar esto sería caer en el error que señalaba Adam Smith cuando planteaba que “the learned give up the evidence of their senses to preserve the coherence of the ideas of their imagination” (Smith, 1967: 77).

Gráfica 2

Índice de ingreso personal (EE.UU. = 100)

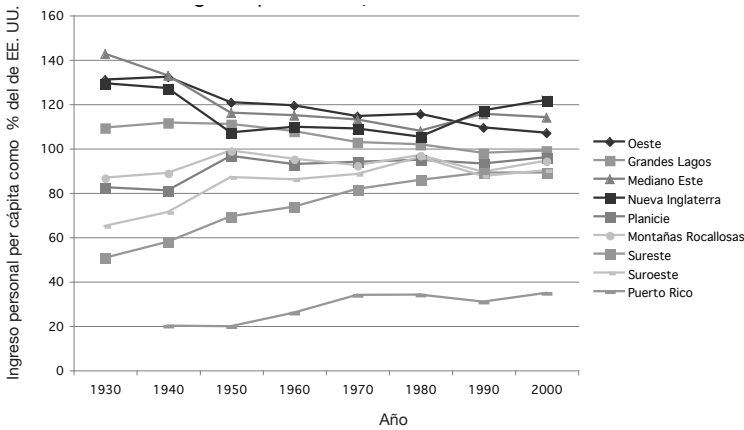


Tabla 4

Ingreso personal (Dólares corrientes)

AÑO	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
EE. UU.	\$620	\$595	\$1,510	\$2,276	\$4,095	\$10,183	\$19,584	\$29,451
Alabama	\$267	\$281	\$909	\$1,558	\$2,979	\$7,892	\$15,832	\$23,460
Alaska	(N)	(N)	\$2,400	\$2,907	\$5,243	\$14,807	\$22,719	\$29,597
Arizona	\$520	\$505	\$1,367	\$2,059	\$3,843	\$9,590	\$17,211	\$24,991
Arkansas	\$228	\$260	\$847	\$1,405	\$2,849	\$7,586	\$14,509	\$21,945
California	\$887	\$844	\$1,877	\$2,823	\$4,815	\$12,029	\$21,889	\$32,225
Colorado	\$578	\$545	\$1,521	\$2,340	\$4,055	\$10,809	\$19,703	\$32,441
Connecticut	\$921	\$918	\$1,891	\$2,926	\$5,090	\$12,439	\$26,736	\$40,870
Delaware	\$857	\$1,027	\$2,075	\$2,805	\$4,608	\$10,803	\$21,636	\$31,074
Distrito de Columbia	\$1,256	\$1,178	\$2,228	\$2,924	\$5,018	\$12,347	\$26,627	\$38,374
Florida	\$470	\$522	\$1,304	\$2,023	\$4,006	\$10,049	\$19,855	\$27,836

Tabla 4
Ingreso personal (Dólares corrientes) (continuación)

AÑO	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Georgia	\$307	\$337	\$1,065	\$2,023	\$4,006	\$10,049	\$19,855	\$27,836
Hawái	(N)	(N)	\$1,429	\$2,023	\$4,006	\$10,049	\$19,855	\$27,836
Idaho	\$503	\$463	\$1,329	\$1,898	\$3,558	\$8,735	\$15,866	\$23,640
Illinois	\$807	\$751	\$1,831	\$2,700	\$4,580	\$11,077	\$20,756	\$31,842
Indiana	\$514	\$551	\$1,524	\$2,209	\$3,810	\$9,449	\$17,625	\$26,838
Iowa	\$510	\$501	\$1,532	\$2,061	\$3,862	\$9,671	\$17,380	\$26,376
Kansas	\$467	\$425	\$1,463	\$2,165	\$3,816	\$10,038	\$18,182	\$27,408
Kentucky	\$325	\$320	\$990	\$1,633	\$3,184	\$8,231	\$15,484	\$24,057
Louisiana	\$355	\$364	\$1,117	\$1,690	\$3,106	\$8,833	\$15,223	\$23,041
Maine	\$576	\$526	\$1,195	\$1,919	\$3,423	\$8,408	\$17,479	\$25,399
Maryland	\$712	\$710	\$1,642	\$2,407	\$4,573	\$11,230	\$23,023	\$33,621
Massachusetts	\$836	\$779	\$1,656	\$2,511	\$4,486	\$10,673	\$23,223	\$37,710
Michigan	\$657	\$680	\$1,718	\$2,438	\$4,194	\$10,369	\$19,022	\$29,071
Minnesota	\$552	\$524	\$1,437	\$2,155	\$4,053	\$10,320	\$20,011	\$31,913
Mississippi	\$202	\$215	\$770	\$1,237	\$2,641	\$7,076	\$13,164	\$20,856
Missouri	\$561	\$519	\$1,427	\$2,156	\$3,843	\$9,390	\$17,751	\$27,186
Montana	\$501	\$569	\$1,654	\$2,075	\$3,625	\$9,143	\$15,524	\$22,541
Nebraska	\$521	\$442	\$1,560	\$2,125	\$3,796	\$9,272	\$18,088	\$27,658
Nevada	\$833	\$895	\$1,991	\$2,890	\$4,946	\$11,780	\$20,674	\$29,551
New Hampshire	\$647	\$579	\$1,348	\$2,197	\$3,896	\$9,915	\$20,713	\$33,042
New Jersey	\$847	\$820	\$1,802	\$2,764	\$4,835	\$11,778	\$24,766	\$37,112
New Mexico	\$334	\$378	\$1,204	\$1,884	\$3,197	\$8,402	\$14,960	\$21,883
New York	\$1,035	\$869	\$1,858	\$2,788	\$4,887	\$11,095	\$23,315	\$34,502
North Carolina	\$292	\$324	\$1,077	\$1,629	\$3,285	\$8,247	\$17,367	\$26,842
North Dakota	\$311	\$355	\$1,360	\$1,821	\$3,214	\$8,095	\$15,880	\$24,780
Ohio	\$661	\$658	\$1,608	\$2,391	\$4,101	\$10,103	\$18,792	\$27,914
Oklahoma	\$368	\$374	\$1,144	\$1,916	\$3,477	\$9,580	\$16,214	\$23,582
Oregon	\$607	\$609	\$1,657	\$2,283	\$3,940	\$10,196	\$18,253	\$27,649
Pennsylvania	\$712	\$650	\$1,552	\$2,301	\$4,077	\$10,151	\$19,823	\$29,533
Rhode Island	\$788	\$750	\$1,553	\$2,234	\$4,114	\$9,742	\$20,194	\$29,158
South Carolina	\$243	\$310	\$925	\$1,437	\$3,064	\$7,794	\$16,050	\$23,952
South Dakota	\$366	\$361	\$1,283	\$1,870	\$3,256	\$8,142	\$16,238	\$25,993
Tennessee	\$325	\$340	\$1,028	\$1,618	\$3,189	\$8,319	\$16,821	\$25,878
Texas	\$412	\$438	\$1,363	\$1,955	\$3,646	\$9,957	\$17,458	\$27,722
Utah	\$498	\$480	\$1,348	\$2,035	\$3,391	\$8,464	\$14,996	\$23,364
Vermont	\$576	\$516	\$1,169	\$1,923	\$3,634	\$8,702	\$18,055	\$26,904
Virginia	\$384	\$467	\$1,257	\$1,936	\$3,795	\$10,176	\$20,538	\$31,065
Washington	\$658	\$658	\$1,721	\$2,436	\$4,205	\$10,913	\$20,026	\$31,129
West Virginia	\$408	\$407	\$1,056	\$1,625	\$3,117	\$8,172	\$14,579	\$21,767

Tabla 4

Ingreso personal (Dólares corrientes) (continuación)

AÑO	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Wisconsin	\$588	\$547	\$1,506	\$2,258	\$3,983	\$10,161	\$18,160	\$28,066
Wyoming	\$585	\$602	\$1,719	\$2,312	\$3,919	\$11,753	\$17,996	\$27,436
Mayor	\$1,256	\$1,178	\$2,400	\$2,926	\$5,243	\$14,807	\$26,736	\$40,870
Menor	\$202	\$215	\$770	\$1,237	\$2,641	\$7,076	\$13,164	\$20,856
Mayor / Menor	6.22	5.48	3.12	2.37	1.99	2.09	2.03	1.96
	AÑO	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Puerto Rico		118	296	587	1,384	3,455	6,001	10,204
Puerto Rico / EE.UU.		20%	20%	26%	34%	34%	31%	35%
Puerto Rico / Mayor		10%	12%	20%	26%	23%	22%	25%
Puerto Rico / Menor		55%	38%	47%	52%	49%	46%	49%
Puerto Rico / Mississippi		55%	38%	47%	52%	49%	46%	49%

Fuente: Para los 50 estados, Bureau of Economic Analysis, State Personal Income 1929-2000 (RCN-0284). U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, Bureau of Economic Analysis (CD-ROM) (2001). Los datos de Puerto Rico provienen de Junta de Planificación de Puerto Rico, Table 1 - Selected Series of Income And Product, Total And Per Capita: Fiscal Years.

El impacto de la eliminación gradual de la Sección 936

La perspectiva ya de por sí débil de la economía de la Isla se empeora por el hecho de que la mayor parte de la inversión en la manufactura proviene de corporaciones ausentistas, y por el hecho de que en el sector manufacturero, que tiene gran peso en el PIB, el capital local es extremadamente débil. Estas dificultades resultan especialmente evidentes ahora que el principal mecanismo para atraer inversiones directas a la Isla, la Sección 936 del Código de Rentas Internas, se ha eliminado. Hay pocos indicios de que el clima de inversiones en la manufactura sea alentador, y se espera una desaceleración de la inversión. Esto plantea el problema de cómo germinar y hacer crecer un sector manufacturero local en un momento poco propicio, porque a la Isla le faltan en estos momentos los recursos fiscales para promover industrias nacientes de propiedad local. Este problema se complica por el hecho de que el valor de las exportaciones farmacéuticas se espera que caiga, según expiren las patentes, y como veremos, por el cierre de muchísimas empresas durante el periodo de eliminación gradual de los incentivos 936.

Las estadísticas sobre el número exacto de empleos en la manufactura en la Isla fueron objeto de disputa entre el Departamento del Tesoro Federal (Oficina del Censo) y las autoridades locales. Estas últimas argumentaban que se habían perdido 40,000 empleos en

la manufactura durante la eliminación de los incentivos 936 (1996-2006), y el Buró del Censo finalmente reconoció el hecho (Delgado, 2005; U.S. Census Bureau, 2005: 9; GAO, 2006). Las diferencias finalmente se resolvieron a favor de las cifras propuestas localmente, y ahora se acepta más o menos ampliamente que de 160,000 empleos manufactureros en la Isla, aproximadamente 40,000 se han perdido. Esta caída de veinticinco por ciento en una década es catastrófica a todas luces.

Hemos construido una base de datos basada en artículos del archivo electrónico de *El Nuevo Día* para documentar los cierres de fábricas y las reducciones de empleos durante los años 1996 a 2006.¹⁰ Las cifras que se informan caso por caso están basadas en artículos que cubren el cierre de plantas ubicadas en Puerto Rico, y no cuadran con las del Bureau of Labor Statistics / Departamento del Trabajo de Puerto Rico. Estos informan que se han perdido 20,515 empleos entre el primero de enero de 1997 y el 29 de junio de 2006.¹¹ Nuestra base de datos documenta para el mismo periodo más de 32,000 empleos perdidos. Las cifras del BLS/DTPR aparentemente documentan sólo los cierres de empresas, mientras que las de nuestra base de datos documentan cierres y reducciones de empleo. Nuestros datos, por ejemplo, arrojan 47 cierres en los cuales se perdieron un total de 19,305 empleos (lo cual no está demasiado distante de las cifras del BLS/DTPR, que indican 20,515 despidos en cierres) pero en nuestros datos también se cuentan 35 casos de cierres parciales y reducciones de empleo en los cuales se perdieron 12,781 plazas.

La Tabla 5 documenta los cierres de empresas por sector. A pesar de que la sección 936 beneficiaba principalmente a las farmacéuticas que declaraban el ingreso de sus patentes en Puerto Rico, había además industrias livianas que lograban compensar costos más altos que en el exterior (con relación a otros lugares en los países en desarrollo) a través de sus exenciones contributivas. A partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994), la competencia de México afectó a las industrias de mano de obra intensiva ubicadas en Puerto Rico, que podían mantenerse en la Isla gracias a los incentivos 936 pero no sin ellos (Veáse la Tabla 8).¹² De manera que se perdieron muchos empleos en la manufactura de vestidos y uniformes, a pesar de que el monto de las exenciones de esas industrias era pequeño comparado con el de las farmacéuticas. La Tabla 6 demuestra que los despidos se concentraron en los primeros años de la eliminación de los incentivos, especialmente en los años 1997 al 1999. La Tabla 7 muestra que en la mayoría de los casos, se trata de subsidiarias de matrices en los Estados Unidos. Del total de empleos perdidos (33,176), un total de

23,308 corresponden a empresas norteamericanas. La Tabla 9 provee un listado de las empresas que cerraron y que recogimos en nuestra base de datos de los archivos de *El Nuevo Día*.

Tabla 5
Cierre de empresas por sector industrial

Tipo de Empresa	Núm. De cierres	Empleos perdidos	Núm. de nuevas empresas	Empleos creados	Cierre neto de empresas	Pérdida neta de empleos
No se menciona	11	2,883	1	529	10	2,354
Ropa/ Uniformes/ Joyería	29	12,830	5	1,115	24	11,715
Farmacéuticos/ Biotecnológica/ Médicos	15	3,941	7	1,757	8	2,184
Enlatado de atún	3	2,360			3	2,360
Electrodos/ Piezas de auto	16	6,647	5	847	11	5,800
Químicos	4	499	3	400	1	99
Productos de cuero	2	475			2	475
Servicios (hotel, aerolínea, telecomunicación)	5	1,925			5	1,925
Alimentos (excepto atún)	5	1,166	1	125	4	1,041
Refinación de petróleo	1	450			1	450
Total	91	33,176	22	4,773	69	28,403

Fuente: Base de datos de *El Nuevo Día* (versión electrónica), artículos sobre cierres o aperturas de empresas entre 1996 y 2006. César Ayala y Jacqueline Torres (Universidad de California, Los Angeles).

Tabla 6
Cierre de empresas por año, Puerto Rico, 1996-2006

Año	Núm. de cierres	Empleos perdidos	Núm. de nuevas empresas	Empleos creados	Cierre neto de empresas	Pérdida neta de empleos
1996	7	945	5	850	2	95
1997	12	4,468	1	180	11	4,288
1998	13	5,869			13	5,869
1999	18	7,571	6	1,496	12	6,075
2000	2	839			2	839
2001	10	4,172	3	1,150	7	3,022
2002	8	2,090	1	125	7	1,965
2003			3	492	-3	-492
2004	4	1,663	1	200	3	1,463
2005	9	3,122			9	3,122
2006	8	2,437	2	280	6	2,157
Total	91	33,176	22	4,773	69	28,403

Fuente: Base de datos de *El Nuevo Día* (versión electrónica), artículos sobre cierres o aperturas de empresas entre 1996 y 2006. César Ayala and Jacqueline Torres (Universidad de California, Los Angeles).

Tabla 7
Cierre de empresas en Puerto Rico, por nacionalidad del propietario, 1996-2006

Nacionalidad de los propietarios	Núm. de cierres	Empleos perdidos	Núm. de nuevas empresas	Empleos creados	Cierre neto de empresas	Pérdida neta de empleos
No se menciona	21	8,702	7	1,379	14	7,323
EE.UU.	67	23,308	13	3,019	54	20,289
Alemania	2	616			2	616
Israel	1	550			1	550
Local-Puerto Rico			1	125	-1	-125
Suiza			1	250	-1	-250
Total	91	33,176	22	4,523	69	28,403

Fuente: Base de datos de *El Nuevo Día* (versión electrónica), artículos sobre cierres o aperturas de empresas entre 1996 y 2006. César Ayala y Jacqueline Torres (Universidad de California, Los Angeles).

Tabla 8
Relocalización de las empresas que cerraron en Puerto Rico

<i>Nueva localización</i>	<i>Fábricas cerradas o reducciones de Empleo</i>	<i>Pérdida empleos</i>	<i>Fábricas que abrieron</i>	<i>Empleos creados</i>	<i>Cierre neto fábricas</i>	<i>Pérdida neta empleos</i>
No se menciona	46	15,985	8	1,306	38	14,679
México	8	4,212			8	4,212
EE.UU.	11	3,357			11	3,357
República Dominicana	7	2,006			7	2,006
Consolidación en otro lugar en P. R.	4	1,986			4	1,986
EE.UU. y México	2	1,860			2	1,860
República Dominicana y México	2	1,274			2	1,274
Inversión	4	965			4	965
No hubo relocalización	2	700	14	3,467	-12	-2,767
China	2	403			2	403
Honduras	2	310			2	310
Canadá	1	118			1	118
Total	91	33,176	22	4,773	69	28,403

Tabla 9
Cierre de Fábricas en Puerto Rico, 1996-2006

	Año	Nombre de la Empresa	Tipo de Cambio en Empleo	Tipo de Empresa	Pérdida de Empleos
1	1996	PJ Industries		No se menciona	190
2	1996	Octavio, Inc	Reducción de Empleo	No se menciona	143
3	1996	Nypro	Nuevos Empleos	Químicos	-100
4	1996	Playtex	Nuevos Empleos	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	-250
5	1996	Proctor & Gamble	Reducción de Empleo	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	100
6	1996	Hewlett Packard	Nuevos Empleos	Químicos	-200
7	1996	Hanes	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	349
8	1996	Avon	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	27
9	1996	Dades Diagnostics	Reducción de Empleo	Químicos	36
10	1996	Cutler Hammer	Nuevos Empleos	Químicos	-100
11	1996	Lajas Industries	Nuevos Empleos	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	-200
12	1996	Pharmacia & Upjohn, Inc.	Reducción de Empleo	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	100
13	1997	Phillips Van-Heusen Corp.	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	700
14	1997	Hartzell	Nueva Planta	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	-180
15	1997	Lotus	Reducción de Empleo	Refinería de Petróleo	450
16	1997	Cadillac Industries	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	280
17	1997	Star-Kist Caribe	Reducción de Empleo	Procesamiento y Enlatado de Atún	360
18	1997	Crescent Industries	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	1200
19	1997	Dade Diagnostics	Cierre	Químicos	275
20	1997	Ceiba Sportswear	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	150
21	1997	Sirobi, Inc.	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	116
22	1997	PL Industries	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	387
23	1997	Knitting Mills	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	250
24	1997	Easton Chemical	Cierre	Químicos	100
25	1997	Bestform	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	200

26	1998	Tomro Leather de Puerto Rico, Inc.	Cierre	Productos de Cuero	175
27	1998	US Surgical Company	Reducción de Empleo	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	180
28	1998	Sensormatic Electronics	Reducción de Empleo	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	60
29	1998	Motorola	Cierre	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	1500
30	1998	Avon	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	450
31	1998	Hoechst Marion	Cierre	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	230
32	1998	Next Level	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	1100
33	1998	Maidenform	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	816
34	1998	Abbott Laboratories	Cierre	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	110
35	1998	American Airlines	Reducción de Empleo	Manufactura Alimentos, excepto Atún	330
36	1998	Beckman Coulter	Reducción de Empleo	Químicos	88
37	1998	Intel	Reducción de Empleo	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	700
38	1998	Caribe Namic, Inc./Schneider	Cierre	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	130
39	1999	Kayser-Roth	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	386
40	1999	Granada Mills	Reducción de Empleo	Servicios-Hoteles, Aerolíneas, Telecomunicaciones	150
41	1999	Hilton	Cierre	Servicios-Hoteles, Aerolíneas, Telecomunicaciones	750
42	1999	Brewster Hastings	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	230
43	1999	Star-Kist Caribe	Cierre	Procesamiento y Enlatado de Atún	1500
44	1999	Washables, Inc.	Cierre	No se menciona	551
45	1999	P.L. Industries	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	1100
46	1999	Seven-Up Bottling	Cierre	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	250
47	1999	Durawear/Staples	Cierre	No se menciona	175
48	1999	Surface Igniter	Cierre	No se menciona	200
49	1999	Celulares Telefónica	Cierre	Servicios-Hoteles, aerolíneas, telecomunicaciones	600
50	1999	Island Finance	Cierre	Servicios-Hoteles, aerolíneas, telecomunicaciones	315
51	1999	Guidant	Nuevos Empleos	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	-151
52	1999	Baxter	Reducción de Empleo	No se menciona	375
53	1999	Daeco	Cierre	No se menciona	79
54	1999	Aguada Textile Apparel	Cierre	No se menciona	275
55	1999	Smart Modular	Nueva Planta	No se menciona	-529

Tabla 9
Cierre de Fábricas en Puerto Rico, 1996-2006

56	1999	G.H. Bass Shoe and Co.	Cierre	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	300
57	1999	Sensormatic Electronics	Nuevos Empleos	Manuf. Electrods y Piezas de Auto	-446
58	1999	New Age Intimate Apparel	Cierre	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	160
59	1999	Ariela, Inc.	Cierre	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	175
60	1999	JG Enterprises	Nueva Planta	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	-300
61	1999	Típico	Nueva Planta	Manuf. Electrods y Piezas de Auto	-50
62	1999	Rotulo Baco	Nueva Planta	Manuf. Electrods y Piezas de Auto	-20
63	2000	Sara Lee: Bali Company	Cierre	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	359
64	2000	Interstate Uniforms	Cierre	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	480
65	2001	Intel	Cierre	Manuf. Electrods y Piezas de Auto	1300
66	2001	Coach Leatherwear	Reducción de Empleo	Productos de Cuero	300
67	2001	Sun Oil	Cierre	Manufatura Alimentos, excepto Atún	208
68	2001	Tyco International	Cierre	Manuf. Electrods y Piezas de Auto	375
69	2001	Baxter	Nuevos Empleos	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	-200
70	2001	Signal Caribeen	Reducción de Empleo	Manuf. Electrods y Piezas de Auto	20
71	2001	Eli Lilly	Nuevos Empleos	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	-700
72	2001	AstraZeneca	Nuevos Empleos	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	-250
73	2001	Pan Am Shoe	Cierre	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	400
74	2001	Ran-Jer MFG, Inc.	Reducción de Empleo	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	144
75	2001	Suttle Caribe	Reducción de Empleo	Servicios-Hoteles, Aerolíneas, Telecomunicaciones	110
76	2001	Dana Corp.	Reducción de Empleo	Manuf. Electrods y Piezas de Auto	210
77	2001	Sara Lee: Hanes	Cierre	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	1105
78	2002	Johnson and Johnson	Nuevos Empleos	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	200
79	2002	Avon Loma Linda	Cierre	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	320
80	2002	Bumble Bee	Reducción de Empleo	Procesamiento y Enlatado de Atún	500
81	2002	Corning Cable Systems	Cierre	Manuf. Electrods y Piezas de Auto	458
82	2002	General Mills: Empresas Kikuet	Cierre	Manufatura Alimentos, excepto Atún	240
83	2002	Aramark Uniform Services	Reducción de Empleo	Manufatura Ropa-Uniformes-Joyería	250

84	2002	Termetrics	Reducción de Empleo	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	10
85	2002	Empresas Kikuet	Nueva Planta	Manufactura Alimentos, excepto Atún	-125
86	2002	GE Residential Products	Cierre	No se menciona	112
87	2003	Stryker	Nuevos Empleos	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	-127
88	2003	Sweet Fashions	Nuevos Empleos	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	-65
89	2003	CNC	Nuevos Empleos	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	-300
90	2004	Smart Modular	Reducción de Empleo	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	356
91	2004	Sara Lee: Hanes	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	150
92	2004	Sara Lee: Playtex	Reducción de Empleo	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	930
93	2004	Harvey Hubbell Caribe	Cierre	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	227
94	2004	Baxter	Nuevos Empleos	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	-200
95	2004	Cardinal Health	Reducción de Empleo	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	205
96	2004	Erte Scientific	Cierre	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	53
97	2005	Nypro	Cierre	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	180
98	2005	Timberland	Cierre	Manufactura Ropa-Uniformes-Joyería	316
99	2005	HP	Reducción de Empleo	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	600
100	2005	Hershey	Cierre	Manufactura Alimentos, excepto Atún	270
101	2005	Watson Laboratories	Cierre	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	315
102	2005	Rexnord	Cierre	No se menciona	83
103	2005	Pfizer	Reducción de Empleo	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	1100
104	2006	Ferrero, Inc.	Reducción de Empleo	Manufactura Alimentos, excepto Atún	118
105	2006	Ostram Sylvania	Reducción de Empleo	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	114
106	2006	Ivax Pharmaceuticals	Reducción de Empleo	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	550
107	2006	Tenere Puerto Rico	Cierre	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	92
108	2006	Roche Diagnostics	Nuevos Empleos	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	-180
109	2006	USSC Puerto Rico	Nuevos Empleos	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	-100
110	2006	Colgate-Palmolive	Reducción de Empleo	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	228
111	2006	Hanesbrand		No se menciona	700
112	2006	Pfizer	Reducción de Empleo	Farmacéuticos-Biotecnología-Instr. Médicos	260
113	2006	Eaton Electrical	Reducción de Empleo	Manuf. Electrodo y Piezas de Auto	375

Conclusión

En su informe sobre Puerto Rico en 1899, Henry K. Carroll planteó que la economía de la isla necesitaba diversificarse. Añadía, además, que la experiencia de los Estados Unidos demuestra que “si usted quiere establecer una nueva industria, tiene que protegerla”.¹³ Recientemente, se ha vuelto a cuestionar si la “apertura” o falta de regulación que las instituciones internacionales le recomiendan a las economías en desarrollo corresponde a la realidad histórica de los países desarrollados. El balance parece ser contrario a lo que se predica: en su momento de desarrollo las economías avanzadas de hoy se caracterizaron por un marcado proteccionismo, especialmente la de EE.UU., (Chang, 2002) proceso que se refleja en el pensamiento de Carroll en 1899. La total apertura de la economía de Puerto Rico ha producido grandes beneficios por una parte, y también un control foráneo total de los activos en el sector de exportación. No hay duda de que Puerto Rico ha alcanzado niveles de desarrollo material muy superiores a los que exhibía en 1940. Sin embargo, la disparidad que lo separa de los Estados Unidos no parece reducirse y, en todo caso, tiende a acentuarse. No créemos que esa brecha pueda desvincularse del grado extremo de control externo del sector de exportación. Y ese control, a su vez, es un aspecto de esa “apertura” de la economía puertorriqueña. Cabe preguntarse si a largo plazo, el siglo de dominio norteamericano en Puerto Rico confirma las teorías de Alexander Hamilton y Henry Charles Carey en EE.UU., y de Frederick List en Alemania, al efecto de que la apertura entre economías de diferente productividad conlleva el desplazamiento de los capitales menos productivos por los de la economía más avanzada. Visto así, el caso puertorriqueño es una confirmación extrema de los argumentos de Hamilton y las teorías de Carey y de List (Hamilton, 1791; List, 1966; Carey, 1967). En la primera mitad del siglo XX, la penetración del capital estadounidense en las industrias de exportación no fue total porque la tierra es un monopolio natural, y los azucareros que estaban bien emplazados al momento de iniciarse el librecambio con EE.UU. pudieron beneficiarse por medio siglo del acceso al mercado norteamericano. Sin embargo, después de la Segunda Guerra Mundial, con el inicio de un periodo industrial-urbano, los capitales locales nunca pudieron despegar en las industrias de exportación, y a la altura del siglo XIX la Isla no posee una clase capitalista local al mando de su economía. Hasta el momento la economía sigue siendo fundamentalmente exportadora, pero el capital local no participa de las exportaciones. La interrogante,

entonces es, hasta que punto a Puerto Rico le convendría adoptar el sistema americano de Hamilton y Carey en lugar del sistema británico de Adam Smith para crear industrias de capital local. Regresaríamos, entonces, a la paradoja de Rosendo Matienzo Cintrón al efecto de que hace falta americanizar a Puerto Rico pero para lograrlo, hay que cuestionarse la forma de la actual integración de Puerto Rico con los Estados Unidos (Bernabe, 1996: 193-205).

Apéndice: Base de Datos sobre cierre de fábricas

Examinamos el archivo digital de *El Nuevo Día* desde 1996 hasta el 2006, durante el periodo de eliminación de los incentivos contributivos 936, y recogimos los artículos sobre cierre o apertura de fábricas, despidos y contrataciones. La base de datos contiene las siguientes variables.

LOCATION OF FACTORY IN PUERTO RICO: Location written into Excel Spreadsheet

INVESTMENT OR DE-INVESTMENT:

0=Complete De-Investment (Closure of only factory, or all factories owned)

1=Partial De-Investment (Some jobs remain, some factories or operations remain)

2=New Investment (Company with no previous investment in PR builds factory/operation and creates jobs)

3=Additional Investment (Company that already employed workers in Puerto Rico that adds new jobs)

NUMBER OF YEARS FACTORY HAS BEEN IN PUERTO RICO:

0=Not Mentioned

Otherwise, written in as a whole number

NUMBER OF JOBS LOST:

0=Not Mentioned

Otherwise, written in as a whole number (eg. 5000)

UNIONIZED OR NOT

0=Not Mentioned

1=Not Unionized

2=Unionized

OWNERSHIP: LOCAL/INTERNATIONAL

***Note: Factories owned by non-US companies currently highlighted in orange.**

0=Not Mentioned

1=Local-owned (Puerto Rican)

2=United States-owned

3=Mexico

4=Germany

5=Switzerland

6=Israel

NEW LOCATION (OUTSIDE OF PUERTO RICO)

0=Not Mentioned

1=United States

2=Dominican Republic

3=Mexico

4=Honduras

5=China

6=Consolidating in another location in Puerto Rico

7=No Relocation

8=Investment

9=Canada

10=United States and Mexico

11= Dominican Republic and Mexico

PREDOMINANT GENDER OF WORKERS

0=Not Mentioned

1=Primarily Women

2=Primarily Men

3=Equal Gender Ratio

COMPANY INCORPORATED UNDER SECTION 936 :

0=Not Mentioned

1=No

2=Yes

COMPANY CLAIMS LOSS OF 936 INCENTIVES AS CAUSE OF CLOSURE:

0=Company Mentions No Cause of Closure

1=Denies 936 as cause/ Mentions causes of closure but not 936

2=936 included among other causes of closure

3=936 the primary or only cause

4=Investment

OTHERS (Employees, Government Officials, Union Representatives Interviewed in the article OR the journalist) MENTION 936 AS CAUSE OF CLOSURE:

0=Not Mentioned

1=Mentioned as Direct Cause

2=Mentioned as a Non-Cause (If another cause is mentioned, place comment in qualitative field)

3=Investment

COMMENTS/Qualitative Field

NOTAS

1. La investigación para este artículo fue auspiciada por el Senado Académico de la Universidad de California en Los Angeles.

2. Estas cifras aproximadas provienen del FMI, *World Economic Outlook Database*, y del CIA *World Factbook*, accedidos en la internet, feb. 5, 2008.

3. El Banco de Fomento para Puerto Rico se estableció por un Acta del gobierno insular del 20 de marzo de 1942, y comenzó a funcionar en 1943. En septiembre del 1948, se reorganizó como el Banco Gubernamental de Fomento para Puerto Rico, con una misión más estrecha que el anterior, encargado principalmente de las emisiones de bonos del gobierno y las corporaciones públicas de Puerto Rico.

4. Si se cuenta la industria doméstica de la aguja, hubo una pérdida neta de empleos manufactureros. En el 1951 había 51,000 personas empleadas en la industria de la aguja a domicilio, y 12,000 en producción de textiles y ropa en fábricas. En 1960 el empleo en la industria doméstica había descendido a 10,000 pero el empleo en fábricas había aumentado a 22,000. El

empleo total —en fábricas y a domicilio— en la industria de la confección de ropa y textiles, descendió de 63,000 a 32,000 entre 1950 y 1960, pero el ingreso neto de la industria aumentó de \$18.5 a \$60.3 millones en el mismo periodo.

5. La Proclama Presidencial 3663 del 10 de diciembre de 1963, le concedió ventajas especiales a la refinación de petróleo en Puerto Rico, pero éstas se extendieron a los refinadores continentales en las Proclamas Presidenciales 4219 y 4297 de abril y junio de 1973.

6. Para una crítica de Baumol, ver José A. Padín, (1998, 2003). Baumol reconoció la disparidad entre PIB y PNB en su respuesta al ensayo titulado “Economic Growth”, por Collins y Boswell, que señala el error que resulta de la utilización del PIB como principal índice del crecimiento. Baumol comentó: “I can find little or nothing to criticize or claim to correct”. (Bosworth y Collins, 2006: 70). Asumimos, entonces, que Baumol ha aceptado que el “Quinto Tigre” es en realidad un tigre de papel.

7. Sobre la alianza entre la banca y las farmacéuticas, véase el estudio de Sarah Grusky (1994).

8. Utilizo ingreso personal para evadir los problemas que implica la utilización de PIB y PNB. En la Gráfica 2, las regiones son como sigue: **Oeste** = Alaska, California, Hawaii, Nevada, Oregón, Washington; **Grandes Lagos** = Illinois, Indiana, Michigan, Ohio, Wisconsin; **Mediano Este** = Delaware, Distrito de Columbia, Maryland, New Jersey, New York, Pennsylvania; **Nueva Inglaterra** = Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont; **Planicie** = Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, South Dakota; **Montañas Rocallosa** = Colorado, Idaho, Montana, Utah, Wyoming; **Sureste** = Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Kentucky, Luisiana, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Virginia, West Virginia; **Suroeste** = Arizona, Nuevo México, Oklahoma, Texas.

9. Gracias a Alejandro Díaz Marrero de Producto Bruto, Análisis Económico, Junta de Planificación de Puerto Rico, por enviarme por correo electrónico la hoja de cálculo con la serie histórica.

10. Ver apéndice sobre la base de datos construida a partir de los artículos de *El Nuevo Día*.

11. Fuente: Departamento del Trabajo y Recursos Humanos, Negociado de Estadísticas del Trabajo, División de Estudios y Estadísticas. Los datos se recogen de la siguiente forma: “El programa estadístico de despidos significativos incluye despidos de veinticinco (25) personas o más de un establecimiento durante 31 días o más de duración. Estas radicaron una reclamación inicial al Seguro por Desempleo en un periodo consecutivo de cinco (5) semanas. A estos datos no se le ha realizado ajuste estacional. Comenzando en enero de 2002, la versión 2002 del Sistema de Clasificación Industrial de Norteamérica (NAICS, por sus siglas en inglés) es la base para la asignación y tabulación por industria de los datos económicos. Estos no son comparables con el sistema anterior de clasificación industrial (SIC)”.

12. La competencia causada por el Tratado de Libre Comercio EE.UU.-República Dominicana-Centroamérica apenas está comenzando a sentirse debido a que entró en vigor entre marzo y abril del 2006.

13. “[...] if you want to establish a new industry, you have to protect it.” Henry K. Carroll, Report on the Island of Porto Rico (Washington: GPO, 1899), 182.

REFERENCIAS

- Ayala, César. (1995). Social and Economic Aspects of Sugar Production in Cuba, 1880-1930. *Latin American Research Review* 30(1): 122.
- _____. (1996). The Decline of the Plantation Economy and the Puerto Rican Migration of the 1950s. *Latino Studies Journal* 7(1): 61-90.
- _____. y José Bolívar. (2004). Entre dos aguas: economía, sociedad e intervención estatal en Vieques, 1942-1948. *Revista de Ciencias Sociales*, Nueva Época (13): 52-79. San Juan, Puerto Rico
- _____. y Laird Bergad. (2002). Rural Puerto Rico during the Early Twentieth Century Reconsidered: Land and Society, 1899-1915. *Latin American Research Review* (37) 2: 93.
- _____. y Rafael Bernabe. (2007). *Puerto Rico in the American Century: a History Since 1898*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Baumol, William J. y Edward N. Wolff. (1996). Catching Up in the Postwar Period: Puerto Rico as the Fifth “Tiger”? *World Development* 24 (4): 869–85.
- Bernabe, Rafael. (1996). *Respuestas al colonialismo*. Río Piedras: Huracán.
- Bolívar Fresneda, José. (2007). *Un sueño irrealizado: El Banco de Fomento y la industrialización de Puerto Rico*, 166-207. Tesis doctoral. Recinto de Río Piedras, Universidad de Puerto Rico.
- _____. ([s.f.]). La industria de la guerra en Puerto Rico durante la Segunda Guerra Mundial. (En prensa, *Op. Cit.*, Universidad de Puerto Rico.)
- Bosworth, Barry P. y Susan M. Collins. (2006). *The Economy of Puerto Rico: Restoring Growth*. Washington: Brookings Institution and Center for the New Economy.

- Carey, Henry Charles. (1967). *The Harmony of Interests: Agricultural, Manufacturing & Commercial*. New York: A. M. Kelley.
- Caribbean Business, The Book of Lists*. (2004). (San Juan: Caribbean Business, 29–30.
- Carroll, Henry K. (1899). *Report on the Island of Porto Rico*. Washington: GPO.
- Chang, Ha-Joon. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem.
- Comisión Económica para América Latina. (2004). *Globalización y desarrollo: desafíos de Puerto Rico frente al siglo XXI*. México: CEPAL.
- Curet Cuevas, Eliezer. (2003). *Economía política de Puerto Rico: 1950-2000*. San Juan, P.R.: Ediciones M.A.C.
- Delgado, José A. (2005). Cuadran cifras en la manufactura. *El Nuevo Día*, 21 de octubre.
- Dietz, James. (1986). *Economic History of Puerto Rico: Institutional Change and Capitalist Development*. Princeton: Princeton University Press.
- Enchautegui, María E. y Richard B. Freeman. (2006). Why Don't More Puerto Rican Men Work? The Rich Uncle (Sam) Hypothesis. En *The Economy of Puerto Rico: Restoring Growth*, Collins, Bosworth y Class.
- Government Development Bank for Puerto Rico. (2000). *Puerto Rico in Figures*. San Juan: Government Development Bank.
- Grubert, Harry y Joel Slemrod. (1998). The Effect of Taxes on Investment and Income Shifting to Puerto Rico. *Review of Economics and Statistics*, 80 (3): 365.
- Grusky, Sarah. (1994). *Political Power in Puerto Rico: Bankers, Pharmaceuticals and the State*. [S.l.]: Howard University. Tesis doctoral.

- Hamilton, Alexander. (1791). Report on Manufactures. (<http://wlym.com/text/hamilton-report-manufacturers.doc>).
- Irizarry Mora, Edwin. (2001). *Economía de Puerto Rico: evolución y perspectivas*. México: Thomson Learning.
- List, Friedrich. (1966). *The National System of Political Economy*. New York: A. M. Kelley.
- Lockwood-Benet, William. (1985). *Making Space for Local Industrial Capital: the State, Social Classes, and Capital Accumulation in Puerto Rico*. [Gran Bretaña]: Institute for Development Studies at University of Sussex.
- Márquez, Carlos y Ken Oliver-Méndez. (2006). GDB Mulls Intervention Following Local Equity Market Collapse, *Caribbean Business* 34(41, Oct. 19): 2-4.
- Padín, José A. (1998). *Imperialism by Invitation: Causes of a Failed Developmental State Project in Puerto Rico, 1940–1950*. Wisconsin: University of Wisconsin-Madison. Disertación doctoral.
- _____. (2003). Puerto Rico in the Post War: Liberalized Development Banking and the Fall of the “Fifth Tiger”, *World Development*, 31 (2): 281–301.
- Pantojas-García, Emilio. (1990). *Development Strategies as Ideology. Puerto Rico’s Export-Led Industrialization Experience*. Boulder-London: Lynne Rienner Publishers.
- Perloff, Harvey. (1950). *Puerto Rico’s Economic Future*. Chicago: University of Chicago Press.
- Puerto Rico. Junta de Planificación. (2007). (<http://www.jp.gobierno.pr/>), acceso el 5 de febrero.
- _____. Junta de Planificación. (2007). Table 1- Selected Series of Income and Product, Total and Per Capita: Fiscal Years. [San Juan: JPPR.]

- Puerto Rico Policy Commission. (1934). *Report of the Puerto Rico Policy Commission* (Plan Chardón). San Juan: [s.d.].
- Santana Rabell, Leonardo. (1984). Planificación y política durante la administración de Luis Muñoz Marín: un análisis crítico. Río Piedras: *Análisis*.
- Smith, Adam. (1967). The Principles which Lead and Direct Philosophical Inquiries (1795). En *The Early Writings of Adam Smith*, ed. Ralph Lindgren, [s.p.]. New York: Augustus M. Kelley.
- Tobin, James *et al.* (1975). *Report to the Governor: The Committee to Study Puerto Rico's Finances*, 15.
- U.S. Census Bureau. (2005). *Puerto Rico Manufacturing: 2002 Economic Census of Island Areas* [IA02-00I-PRM (RV)], Washington: U.S. Department of Commerce, octubre.
- Department of Commerce. Economics and Statistics Administration. Bureau of Economic Analysis. (2001). *State Personal Income 1929-2000* (RCN-0284-. [s.d.]. (CD-ROM).
- U. S. General Accounting Office. (1993) *Tax Policy: Puerto Rico and the Section 936 Tax Credit* (GAO/GGD-93-109). Washington, D.C.: General Accounting Office.
- U. S. Government Accountability Office. (2006). *Puerto Rico. Fiscal Relations with the Federal Government and Economic Trends during the Phaseout of the Possessions Tax Credit*. (GAO-06-541). [s.d.], mayo.
- World Bank. (2007). World Bank (<http://devdata.worldbank.org/data-query/>), acceso el 6 de febrero.