

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA DE ECONOMÍA**



**IMPACTO DE LOS INCENTIVOS FISCALES EN LA PRODUCCIÓN, EXPORTACIÓN  
Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN  
EN EL SALVADOR, PERÍODO 2000-2016.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:**

BAYONA BURGOS, LAURA ANGÉLICA	BB10015
CRUZ GONZÁLEZ, DOUGLAS ALEXI	CG09014
PORTILLO VILLANUEVA, RONALD DENNIS	PV09044

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**  
**LICENCIADO(A) EN ECONOMÍA**

**DOCENTE ASESOR:**  
**LIC. WALTER NEFTALÍ CARRANZA**

**JUNIO DE 2018**  
**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

## **AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

<b>RECTOR</b>	: Msc. Roger Armando Arias Alvarado
<b>SECRETARIO GENERAL</b>	: Lic. Cristobal Hernán Ríos Benítez
<b>DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS</b>	: Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
<b>SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS</b>	: Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
<b>DIRECTORA DE ESCUELA DE ECONOMÍA</b>	: Licda. Celina Amaya De Calderón
<b>COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN</b>	: Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menendez
<b>COORDINADOR DE PROCESO DE GRADUACIÓN DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA</b>	: Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menendez
<b>DOCENTE ASESOR</b>	: Lic. Walter Neftalí Carranza
<b>JURADO EXAMINADOR</b>	: Msc. Erick Francisco Castillo Rivas
	: Lic. Luis Alberto Parrillas
	: Lic. Walter Neftalí Carranza

## AGRADECIMIENTOS

---

Quiero agradecer:

A mi madre **María Teresa Villanueva** que con mucho esfuerzo me comprendió y apoyo para salir adelante y superar todos los obstáculos durante todo este tiempo. A mi tía **Ana Villanueva** que ha sido la mujer que más me ha motivado a seguir adelante, que incondicionalmente me brindó su apoyo en todo este largo camino y me mostro que hay todo un mundo el cual debo de descubrir y conquistar. A mi prima **Ana del Roció Villanueva** que estuvo conmigo en los momentos que más necesite; en los buenos y malos momentos. Y sé que al día de hoy está orgullosa de mi por cada uno de mis logros. Sin ella muchas cosas no hubieran sido posibles.

**Ronald Villanueva**

### “NO HA SIDO FÁCIL”

Gracias a Dios he culminado una etapa más en mi vida. Agradezco de todo corazón a las personas que me apoyaron y confiaron en mí, familiares y amigos (as), en especial a mis padres, **Paulina Gonzáles** y **José Francisco Cruz**, por todo el apoyo en estos años de estudio, más allá del apoyo económico, por estar ahí en momentos difíciles y decirme aquellas palabras: *¡Tú puedes lograrlo, algún día vas a salir, estás joven!* Quiero agradecer también a nuestro asesor Lic. Walter Neftalí Carranza. ¡Muchas gracias a todos!

***Dedicado a: Familia Cruz González***

**Douglas Cruz**

Agradesco al **Todopoderoso** y mamita **María** por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente en primer lugar a ellos debo el logro obtenido. A mi madre **Clara de Bayona** y mi padre **José Bayona**, quienes me han heredado el tesoro más valioso que a un hijo se le puedan: amor y los años de vida que han invertido en mi preparación. A cada una de mis **hermanas y hermanos** que me han apoyado en este proceso, quiero que sepan que este logro también es suyo.

**Laura Bayona**

# ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	I
INTRODUCCIÓN .....	III
CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN.....	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.1.1. Antecedentes de la Industria Manufacturera en El Salvador .....	2
1.2. Evolución de la Industria Textil y Confección.....	5
1.2.1. Marco legal de la promoción de exportaciones .....	8
1.2.2. Políticas de promoción de exportaciones .....	10
1.3. Caracterización de la Industria Textil y Confección.....	13
1.3.1. Ubicación geográfica de la Industria Textil y Confecciones .....	13
1.3.2. Empleos de la Industria Textil y Confecciones .....	13
1.3.3. Tipo de actividad .....	14
1.3.4. Origen del capital invertido en territorio nacional.....	15
1.4. Características de la mano de obra empleada en la Industria Textil y Confecciones .....	16
1.4.1. Características laborales de la Industria Textil y Confección.....	18
1.5. Origen y evolución de los Incentivos Fiscales en centroamérica .....	20
1.5.1. Primera guerra de Incentivos Fiscales.....	22
1.5.2. Segunda guerra de Incentivos Fiscales.....	24
1.5.3. Apertura de las economías de la región Centroamericanas .....	25
1.6. Identificación de las exenciones fiscales en la legislación salvadoreña.....	29
1.6.1. Ley de Impuesto Sobre la Renta (ISR).....	29
1.6.2. Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) .....	31
1.6.3. Principales Incentivos Fiscales a la inversión .....	33
1.6.4. Ley de Zona Franca Industriales y Comercialización.....	35
1.6.5. Ley de Servicios Internacionales .....	38
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL .....	42
2.1. Política Fiscal .....	42
2.1.1. Instrumentos de la Política Fiscal .....	43
2.1.2. La Política Fiscal e inversión.....	48
2.2. La Política Fiscal y el Gasto Público .....	56
2.2.1. Las políticas comerciales en los países en vías de desarrollo.....	58
2.3. Enfoques relacionados a la Inversión y Gasto Tributario .....	63
2.3.1. Objetivos perseguidos con los Gastos Tributarios.....	64
2.4. Enfoque Cepalino y la Política Fiscal en América Latina .....	68
2.4.1. El sentido de la Política Fiscal.....	69
2.4.2. Los acuerdos comerciales preferenciales como Subsidio a las Exportaciones.....	70

2.5. Un marco conceptual para las políticas de desarrollo productivo .....	71
2.5.1. Políticas verticales .....	71
2.5.2. Políticas sólidas en áreas clave .....	73
2.5.3. Un proceso sistemático para seleccionar sectores prioritarios.....	74
2.5.4. La selección de sectores prioritarios para la transformación productiva.....	75
2.5.5. Multiplicadores de la producción .....	77
<b>CAPÍTULO III: IMPACTO DE LOS INCENTIVOS FISCALES EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN EN EL SALVADOR .....</b>	<b>78</b>
3.1. Estimación del Gasto Tributario en la Industria Textil y Confección .....	78
3.1.1. Estimación del Gasto Tributario de la Industria Textil y Confecciones con respecto al Impuesto Sobre la Renta (ISR).....	80
3.1.2. Estimación del Gasto Tributario con respecto al ISR de las empresas beneficiadas por la Ley de Servicios Internacionales.....	83
3.2. Participación de la Industria Textil y Confección en la recaudación de los ingresos fiscales de El Salvador.....	94
3.3. Cuantificación de los Incentivos Fiscales otorgados a la Industria Textil y Confección de El Salvador.....	97
3.4. Modelo econométrico sobre el impacto de los Incentivos Fiscales en las variables macroeconómicas .....	100
3.4.1. Análisis previo de las variables .....	100
3.4.1.1. Análisis de la Inversión en la Industria Textil y Confección.....	100
3.4.1.2. Análisis de la Producción de la Industria Textil y Confección.....	102
3.4.1.3. Análisis del Empleo en la Industria Textil y Confecciones .....	103
3.4.1.4. Análisis de las Exportaciones de la Industria Textil y Confección .....	104
3.4.1.5. Análisis de los Incentivos Fiscales para la Industria Textil y Confecciones .....	105
3.4.1.6. Especificación de un modelo de regresión simple (MCO).....	109
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS DEL MODELO ECONOMÉTRICO, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>115</b>
4.1. Análisis e interpretación de los resultados de las regresiones con las variables investigadas .....	115
4.1.1. Resultados y Análisis de IED de la Industria Textil y Confecciones (IED_tex) .....	116
4.1.2. Resultados y Análisis de La Producción de la Industria Textil y Confecciones (Y_tex) .....	118
4.1.3. Resultados y Análisis de Las Exportaciones de la Industria Textil y Cconfección (X_tex) .....	119
4.1.4. Resultados y Análisis de El Empleo de la Industria Textil y Confecciones (W_tex)...	125
4.2. Conclusiones .....	130
4.3. Recomendaciones .....	133
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>135</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>139</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

<i>Cuadro 1: Incentivos otorgados en El Salvador para empresas que se localizan en Zonas Francas y recintos fiscales.</i> .....	4
---	---

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Participación de la Producción Textil de los países Centroamericanos.</i> .....	7
<i>Tabla 2: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto de los países centroamericanos, 1960-1996.</i> .....	12
<i>Tabla 3: Empresas que invierten en el territorio nacional según origen de capital.</i> .....	15
<i>Tabla 4: Escolaridad Promedio de la Población Económicamente Activa de El Salvador, período 2008-2016.</i> .....	18
<i>Tabla 5: Incentivos Fiscales en Zonas Francas vigentes en 2005.</i> .....	25
<i>Tabla 6: Estimación del Gasto Tributario con respecto a las utilidades de Zonas Francas y Depósitos de Perfeccionamiento de Activos correspondientes al ISR, período 2000 – 2016,</i> .....	82
<i>Tabla 7: Estimación del Gasto Tributario correspondiente al ISR a beneficiarios de Ley de Servicios Internacionales, período 2007 a 2016, (Cifras en millones de US\$).</i> .....	84
<i>Tabla 8: Estimación del Gasto Tributario correspondiente al ISR de ZF, DPA y LSI, período 2000 a 2016, (cifras en millones de US\$).</i> .....	86
<i>Tabla 9: Estimación del Gasto Tributario correspondiente al Valor Agregado de la Industria Textil, Confección y Servicios Industriales de Maquila, período 2000 – 2016, (cifras en millones de US\$).</i> .....	88
<i>Tabla 10: Estimación del Gasto Tributario correspondiente a los DAI de la Industria de Maquila y Textil, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i> .....	91
<i>Tabla 11: Estimación del Gasto Tributario total de la Industria Textil y Confección, período 2000 - 2016, (cifras en millones de US\$).</i> .....	93
<i>Tabla 12: Impuestos sobre los productos textiles y manufacturas de acuerdo con el Cuadro de Oferta Utilización, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i> .....	96
<i>Tabla 13: Estimación de los Incentivos Fiscales en términos monetarios de las empresas beneficiadas en ZF, DPA y LSI, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i> .....	98

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1: Participación de los sectores con relación al PIB.</i> .....	1
<i>Gráfico 2: Crecimiento del PIB de El Salvador, período 1975-1990.</i> .....	8
<i>Gráfico 3: Tasa crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios, período 1975 – 1990</i> .....	10
<i>Gráfico 4: Tasa de variación del PIB industrial de los países centroamericanos, período 1960/65-1985/90.</i> .....	22
<i>Gráfico 5: Flujos de Inversión en Centroamericana y El Salvador (en millones de USD) 1990-1999</i> .....	26
<i>Gráfico 6: Ingresos tributarios y sus principales impuestos en El Salvador, 2000 – 2016,</i> .....	79
<i>Gráfico 7: Estimación del Gasto Tributario correspondiente al Impuesto Sobre La Renta de Zonas Francas y Depósitos de Perfeccionamientos de Activos de la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i> .....	83
<i>Gráfico 8: Estimación del Gasto Tributario del ISR con respecto a la Ley de Servicios Internacionales período 2007 – 2016, (cifras en millones de US\$).</i> .....	85
<i>Gráfico 9: Estimación del Gasto Tributario total de ISR de ZF, DPA y LSI de la Industria Textil y Confección, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i> .....	87
<i>Gráfico 10: Estimación del Gasto Tributario con respecto a Impuesto al Valor Agregado de la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones US\$).</i> .....	89

<i>Gráfico 11: Gasto Tributario estimado correspondiente a los DAI de la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i>	92
<i>Gráfico 12: Proporción del Gasto Tributario con respecto al Gasto Tributario total de ZF, DPA y LSI, período 2000 - 2016.</i>	94
<i>Gráfico 13: Estimación de los Impuestos a los productos textiles y maquilas, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i>	97
<i>Gráfico 14: Estimación de los Incentivos Fiscales de las empresas beneficiadas en ZF, DPA y LSI, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i>	99
<i>Gráfico 15: Inversión Extranjera Directa Maquila en El Salvador, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i>	101
<i>Gráfico 16: Producción de los Productos Textiles, Prendas de Vestir y Maquilas, período 2000 – 2016, (Cifras en millones US\$).</i>	102
<i>Gráfico 17: Empleo en la Industria Textil y Confecciones, período 2000-2016, (en miles de personas).</i>	103
<i>Gráfico 18: Exportaciones de la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i>	105
<i>Gráfico 19: Incentivos Fiscales a la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i>	108
<i>Gráfico 20: Correlación entre IED y los Incentivos Fiscales</i>	116
<i>Gráfico 21: Gráfico de dispersión de las variables Producción e Incentivos Fiscales</i>	118
<i>Gráfico 22: Gráfico de dispersión de la variable Exportación e Incentivos Fiscales de la Industria Textil y Confección</i>	120
<i>Gráfico 23: Test de CUSUM para la regresión entre las Exportaciones y los Incentivos Fiscales</i>	122
<i>Gráfico 24: Test CUSUM con la variable de choque estructural</i>	124
<i>Gráfico 25: Gráfico de dispersión entre el Empleo y lo Incentivos Fiscales</i>	125
<i>Gráfico 26: Comparativo de Exportaciones y Producción, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).</i>	127
<i>Gráfico 27: Salario mínimo de los países Centroamericanos, (Cifras en cientos de US\$)</i>	128

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1: Regresión entre IED del Industria Textil y Confecciones y los Incentivos Fiscales</i>	117
<i>Figura 2: Regresión entre las variables Producción e Incentivos Fiscales</i>	119
<i>Figura 3: Regresión entre las Exportaciones y los Incentivos Fiscales</i>	121
<i>Figura 4: Regresión de las Exportaciones con la variable de choque estructural</i>	123
<i>Figura 5: Regresión entre el Empleo y los Incentivos Fiscales</i>	126

## RESUMEN EJECUTIVO

El Gobierno de El Salvador desde finales de la década de los ochenta ha impulsado políticas de fomento a la inversión bajo las cuales se han tratado de impulsar el crecimiento y desarrollo económico. Las políticas comúnmente utilizadas y a las cuales se le sigue apostando hasta la fecha han sido políticas de corte keynesiano para alcanzar los objetivos de política económica relacionada a la inversión y generación de empleo, para lo cual se cuenta con un conjunto de leyes que promueven y protegen la inversión en los diferentes sectores amparadas bajo un sistema legal en el país las cuales brindan Incentivos Fiscales a inversionistas locales y extranjeros tales como las exenciones de impuestos.

Sin embargo, esto ha generado un costo de oportunidad para el Estado debido a que, si bien vuelve al país atractivo para la inversión, a cambio dejan de percibir recursos en las arcas del Estado para poder desarrollar programas en otros campos.

A casi tres décadas de haberse implementado los incentivos a la Inversión Extranjera Directa (IED) en El Salvador no se han evaluado si dichas medidas han tenido los resultados esperados y determinar si vale la pena seguirle apostando, por lo cual en la presente investigación *“Impacto de los Incentivos Fiscales en la Producción, Exportación y la generación de Empleos en la Industria Textil y Confección en El Salvador, período 2000-2016”*, tiene como objetivo analizar la efectividad de los Incentivos Fiscales en la Industria Textil y Confección por ser una de las industrias más favorecidas con incentivos económicos para fomentar la producción destinada a las exportaciones y generación de empleo. Para comprobar dicho objetivo la investigación giró en torno a cinco ejes :1) *Identificar las exenciones fiscales en el marco de la legislación;* 2) *estimar el Gasto Tributario generado por las exenciones fiscales en la Industria Textil;* 3) *estimar el monto de los Incentivos Fiscales en la industria textil;* 4) *estimar los impuestos aplicados a los Productos de Maquila, Telas y Prendas de Vestir en el COU y* 5) *encontrar la relación de los Incentivos Fiscales con las variables objetivo de la Política de Incentivos Fiscales.* Para determinar dicha relación se utilizó el análisis econométrico para evaluar el grado de impacto de cada variable de estudio, a saber; Inversión Extranjera Directa, Producción, Exportación y generación de Empleo como variables dependientes de la variable Incentivo Fiscal como única variable independiente, además en cada regresión se analizan indicadores importantes relacionados a

la especificación del modelo y su importancia estadística como son las pruebas de Raíz Unitaria bajo el test de Augmented Dickey–Fuller (ADF) para asegurar estacionariedad de las variables y no obtener resultados espurios en los modelos. También se han realizado pruebas de autocorrelación que incluyen; análisis de correlograma de las variables y pruebas de Durbin Watson stat, y asegurar que el modelo se haya especificado estadísticamente correcto. Por último se realizaron pruebas de impacto estructural mediante el test de COSUM para observar si durante el período de estudio existió un acontecimiento que pudiese afectar a esta industria o a la economía en general y que pudiera afectar algún resultado de la investigación.

De acuerdo al objetivo general de la investigación y según las hipótesis planteadas en la misma, específicamente que “los Incentivos Fiscales han impulsado el crecimiento de la Producción, el nivel de Exportaciones y la generación de Empleo en la Industria Textil y Confección ” se demostró: 1) *Rechazar la hipótesis nula que los Incentivos Fiscales contribuyen al incremento de la producción en la Industria Textil y Confección .* 2) *No rechazar la hipótesis nula que los Incentivos Fiscales contribuyen al incremento de las exportaciones en la Industria Textil y Confección y* 3) *Rechazar la hipótesis nula que los Incentivos Fiscales han impulsado la generación de empleo en el sector textil y de confección.* Resultados que se demuestran en el capítulo cuatro.

Como última parte y no menos importante se analizan otros factores de importancia para la Industria Textil, que tienen que ver con la Demanda Externa del principal socio comercial del país y la competitividad de los Salarios. Para el análisis de la Demanda Externa se diseñó un modelo que demuestra la relación y la importancia de los productos textiles exportados hacia los Estados Unidos de Norte América y con el tema de los salarios se realizó un análisis comparativo con los salarios de la Industria Textil en la región centroamericana.

# INTRODUCCIÓN

Desde finales de la década de los ochenta se han impulsado las políticas de fomento a la inversión y generación de empleo en El Salvador, bajo las cuales se ha tratado de impulsar el crecimiento y desarrollo económico.

Una de las medidas de política económica utilizadas para impulsar la inversión en los diferentes sectores ha sido la implementación de Incentivos Fiscales, entre las cuales figuran las exenciones de impuestos. El Salvador cuenta con un conjunto de leyes que promueven y protegen la inversión, que forman parte del sistema legal del país y brindan atractivos beneficios a inversionistas locales y extranjeros. Sin embargo, esto genera un costo de oportunidad para el Estado debido a que, si bien vuelve al país atractivo para la atracción de inversión y generación de empleo, a cambio deja de financiar para desarrollar programas sociales y otros programas, ya que se dejan de percibir recursos en las arcas del Estado.

A casi tres décadas de haberse implementado los incentivos a la Inversión Extranjera Directa (IED) en El Salvador no existe un estudio que evalúe si dichas medidas han tenido los resultados esperados y determinar si vale la pena seguirle apostando a este tipo de medidas.

La presente investigación titulada: *“Impacto de los Incentivos Fiscales en la producción, exportación y la generación de empleos en la Industria Textil y Confección en El Salvador, período 2000-2016”*, tiene como objetivo analizar la efectividad de los Incentivos Fiscales en la Industria Textil y Confección por ser uno de los sectores más favorecidos con incentivos económicos para fomentar la producción destinada a las exportaciones y generación de Empleo.

Por tal razón se han analizado los objetivos de Política Fiscal para contrastar con los resultados obtenidos hasta la fecha en materia de producción, exportación y generación de empleo. Las leyes a las que se les dará mayor énfasis es la Ley de Zonas Francas y Comercialización y la Ley de Servicios Internacionales por ser las de mayor relevancia e importancia.

La hipótesis planteada es que Los Incentivos Fiscales han impulsado el crecimiento de la Producción, Exportación y la generación de Empleo de la Industria Textil y Confección en El Salvador. Para la comprobación de esta hipótesis la investigación se centró en cinco

objetivos: Identificar las exenciones fiscales en el marco de la legislación; estimar el Gasto Tributario generado por las exenciones fiscales, calcular el monto de los Incentivos Fiscales y encontrar la relación de los Incentivos Fiscales con las variables objetivo de la política de Incentivos Fiscales.

La presente investigación está estructurada en cuatro capítulos. El capítulo uno comprendió los aspectos generales de la Industria Textil y Confección, en la cual se presentan los antecedentes y orígenes de la industria, su evolución y características en la historia, el origen y evolución de los incentivos en la región centroamericana y por último una identificación de las exenciones fiscales en la legislación salvadoreña la cual comprende: La Ley de Impuesto sobre la Renta, Ley de Impuesto a las Transferencias de Bienes y Muebles y a la Prestación de Servicios, Ley de Zonas Francas y Comercialización, y Ley de Servicios Internacionales.

En el capítulo dos se desarrolla el marco teórico conceptual, en el cual se conceptualiza y se presentan los instrumentos y el funcionamiento de la Política Fiscal, los enfoques teóricos relacionados a la inversión y Gasto Tributario y las políticas implementadas históricamente para incentivar el desarrollo de sectores importantes en las economías de la región latinoamericana.

En el capítulo tres se presenta una metodología para estimar el Gasto Tributario con respecto a los tres impuestos más importantes en la estructura impositiva del país, específicamente el Gasto Tributario con respecto al Impuesto Sobre la Renta (ISR), Gasto Tributario con respecto al Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Gasto Tributario con respecto a los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI). Posteriormente se construyó una estimación aproximada de los Incentivos Fiscales el cual se utiliza para realizar pruebas econométricas que incluyen; pruebas de raíces unitarias, comprobación de estacionariedad en las variables, regresiones utilizando Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y pruebas de Impacto Estructural, todo esto para determinar el impacto de los Incentivos Fiscales en las variables de objetivo de política: Inversión Extranjera Directa, Producción, Exportaciones y Generación de Empleo, éstas en función de la variable Incentivo Fiscal.

En el capítulo cuatro se presentan los resultados del análisis econométrico de las variables. Se muestran los indicadores importantes en las regresiones; análisis de diagramas

de dispersión, valor del coeficiente de correlación, significancia de las variables independientes de los modelos de regresión, pruebas de autocorrelación que incluyen: análisis de correlograma de las variables y pruebas de Durbin Watson stat, y los resultados de los test de impacto estructural. Por último, se realiza un análisis de las variables: Producción, Demanda Externa y factores de competitividad relacionado con el Empleo.

En el último apartado se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación de acuerdo a los hallazgos obtenidos. Se incluyen algunas consideraciones a tomar en cuenta de acuerdo a los requisitos y vacíos en las disposiciones de los beneficiarios de las leyes que amparan los Incentivos Fiscales.

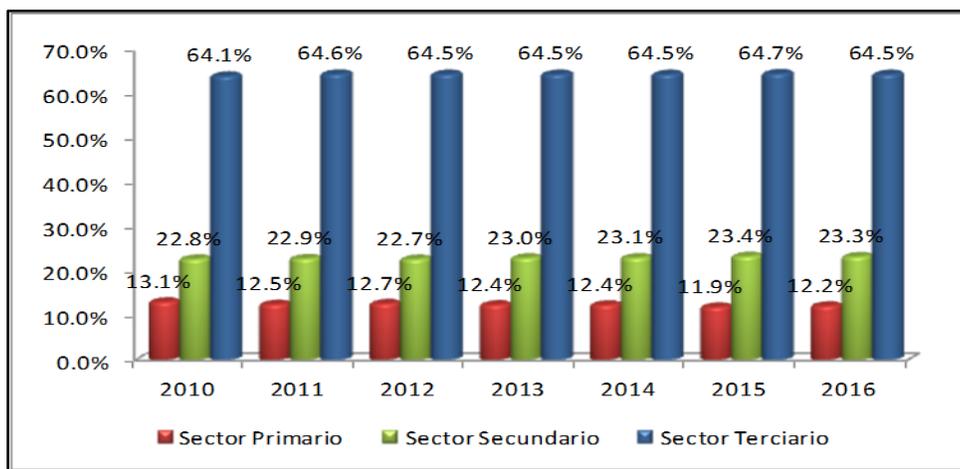
# CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN

## 1.1. Antecedentes.

La economía salvadoreña en las últimas décadas ha percibido cambios visibles, pasó de apostarle al sector primario o agrícola a ser predominantemente orientada al sector terciario o de servicio (ver gráfico 1) el cual tiene más participación respecto al PIB 64.5%, en el período 2010-2016, el sector secundario o industrial en segundo lugar con una participación del 23.3%, mientras que el primario en tercer lugar con una participación del 12.2% (BCR, 2017).

El sector manufacturero o industrial se caracteriza por ser uno de los sectores que mayor mano de obra emplea: La Industria Textil y Confección como subsector manufacturero ha sido beneficiada, por ser una industria captadora de mano de obra diferenciada en comparación con los demás subsectores, por tal motivo es vital estudiar la industria que en décadas pasadas y en la actualidad tiene un papel activo e importante en la economía.

Gráfico 1: Participación de los sectores con relación al PIB



Fuente: Elaboración propia en base a datos BCR.

### ***1.1.1. Antecedentes de la Industria Manufacturera en El Salvador***

La actividad manufacturera en Centroamérica y el Caribe data desde la década de los 70's y, estuvo marcada por tres hechos importantes a nivel externo. El primero de ellos que se identificó con una estrategia que promovía productos no tradicionales hacia terceros mercados; apoyándose fundamentalmente en políticas públicas que dieron origen a un nuevo marco legal e institucional, con la finalidad de promover los bienes manufacturados, para disminuir la alta dependencia de las economías de la región de los productos primarios de exportación tales como el café, azúcar y banano, que habían mostrado una inestabilidad muy marcada en los mercados externos.

El segundo acontecimiento se relaciona con la cooperación internacional específicamente la proporcionada por los Estados Unidos de América, que buscaba impulsar la exportación de bienes manufacturados de los países de Centroamérica y el Caribe; para lograr la inserción de estas regiones a los mercados mundiales, se crearon las zonas francas administradas por los gobiernos, para disminuir el desempleo en las regiones urbanas y, atenuar los efectos negativos de un modelo de industrialización en decadencia.

El último elemento se relacionó con la reestructuración de la industria norteamericana en especial la de los textiles y la confección, que se vio afectada por la competitividad de los productores asiáticos, llevando a EEUU a impulsar una política de protección en estas dos industrias, bajo el amparo de dos tipos de políticas, a saber: (a) una destinada a frenar la competencia asiática, que se caracterizó por restricciones comerciales (aranceles y cuotas de importación) y una presión directa aplicada a ciertos gobiernos y, (b) una política interna orientada a la formación de cadenas productivas regionales que permitieran a las empresas estadounidenses ser más competitivas. Básicamente lo que estas políticas buscaban era incursionar en las industrias de primera generación en Centroamérica y El Caribe (BCR, 2013).

Durante la época de los noventa con la finalización del conflicto armado, la puesta en marcha de un nuevo modelo económico y el nuevo marco jurídico de Ley de Zonas Francas se reimpulsó la actividad en la medida que se eliminó el derecho exclusivo del Estado para la construcción de zonas francas de exportación, permitiendo que la iniciativa privada

desarrollara y administrara zonas francas, las cuales en una primera etapa, se construyeron en zonas urbanas con altos índices de población mientras que en la segunda etapa, se desarrollaron en áreas rurales.

En El Salvador, en 1974 empezó a funcionar la primera Zona Franca propiedad del Estado y que albergaría a las empresas maquiladoras, bajo el régimen de la Ley de Promoción de Exportaciones que facilitó la construcción de la Zona Franca de San Bartolo, que entró a funcionar en ese mismo año. Esta Zona Franca llegó a albergar “14 empresas maquiladoras que generaron alrededor de 4, 200 empleos directos” (Boletín Económico BCR: La industria maquiladora en El Salvador 2013, p.4). Sin embargo, es importante señalar que la política si bien fue efectiva, no logro desarrollarse como se esperaba dado que se vio afectada por la guerra civil en 1979, provocando el retiro de las empresas las cuales se trasladaron a República Dominicana, Costa Rica y Panamá y, generaron con ello un estancamiento de la actividad durante los años 80's (BCR, 2013).

A partir de 1960 se implementaron leyes a favor orientadas a los recintos fiscales para promocionar a la Industria Textil y Confección y al sector manufacturero en general que facilitó la participación privada en la construcción de las Zonas Francas (derecho que le pertenecía únicamente al Estado) dado que se le permitió a la empresa privada desarrollar, administrar y operar zonas francas de explotación; el otorgamiento de beneficios fiscales a las empresas instaladas en la zona franca; y además introdujo la modalidad de recintos fiscales que permite que las empresas manufactureras que operan fuera de las zonas francas gocen de los beneficios fiscales.

En 1998 esta Ley es sustituida por otra nueva, incorporando nuevos incentivos, entre los más importantes están:

- Exención del impuesto sobre la renta por veinte años para usuarios y quince para desarrolladores y administradores de las zonas francas.
- Exención del pago de aranceles por importación de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital que serán utilizados en la actividad incentivada.
- Exención total de impuestos municipales por veinte años.
- Libre repatriación de las utilidades.

A continuación, se muestra en el siguiente cuadro los incentivos con los que contaba la industria manufacturera:

Cuadro 1: Incentivos otorgados en El Salvador para empresas que se localizan en Zonas Francas y recintos fiscales.

<i>Incentivo</i>	<i>Descripción.</i>
<i>Impuesto sobre la renta</i>	Exención del 100% por 20 años para usuarios y, de 15 años para desarrolladores y administradores de zona franca.
<i>Aranceles a materia prima, componentes, bienes intermedios y de capital.</i>	Exención del 100% a usuarios.
<i>IVA e impuestos municipales</i>	IVA tasa “cero” impuestos municipales exentos 100% por 20 años.
<i>Impuesto al patrimonio</i>	Exención del 100%.
<i>Repatriación de capital y utilidades.</i>	Exoneración del 100%.
<i>Impuestos a las exportaciones</i>	Exoneración del 100%.
<i>Ventas en el mercado local</i>	-----
<i>Mercado de exportación</i>	Fuera de Centroamérica
<i>Materia laboral</i>	Cláusula de respeto a derechos laborales
<i>Otros beneficios</i>	Se permite la subcontratación con empresas locales.

Fuente: Elaboración propia con datos provenientes de Banco Central de Reserva - Boletín Económico.

La industria maquiladora en El Salvador, a partir de la década de los noventa, la maquila en El Salvador tuvo un gran impulso debido principalmente a tres aspectos: la finalización del conflicto armado; la puesta en marcha de un nuevo modelo económico; y un nuevo marco jurídico de Ley de Zonas Francas, que entre otros eliminó el derecho exclusivo del Estado para la construcción de zonas francas para exportación y amplió los beneficios de exenciones impositivas para dicha actividad. Durante los años noventa, se desarrollaron por un lado varias zonas francas privadas al amparo de la nueva legislación. Por otro lado; y debido a la alta demanda de techo industrial que se experimentó en la década de los noventa, se establecieron numerosas empresas maquiladoras fuera de las Zonas Francas.

Entre algunas de las tendencias generales que mostró la maquila durante los años noventa están:

- Un crecimiento acelerado de la actividad maquiladora, logrando altas tasas de crecimiento.

- La maquila en El Salvador se ha concentrado principalmente en la exportación de prendas textiles de vestir (confección). En 2001, aproximadamente el 95% de las exportaciones son textiles, mientras que el 5% restante son principalmente en productos electrónicos.
- Las exportaciones del sector maquila de El Salvador se han concentrado también en lo que respecta a su destino geográfico, ya que casi la totalidad de las exportaciones de este sector se destinan al mercado de los Estados Unidos.
- El aporte neto de la maquila al saldo comercial del país ha ido adquiriendo mucha importancia ya que ha sobrepasado el valor de las exportaciones de productos tradicionales. En el año 2000 las exportaciones brutas de maquila representaban el 80.21% del déficit comercial, compensando así, las altas importaciones que realiza el país.

Para el año 2000 se reformó las condiciones de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ICC (2000-2008), con lo que se amplió los beneficios otorgados a los países Centroamericanos y del Caribe. La reforma de la ICC en términos generales le dio a la región un acceso sustancialmente mayor al mercado de vestuario de Estados Unidos, y, por lo tanto, significó un importante empuje a la industria maquilera de El Salvador y de la región a partir del 2000. Luego llegó el acuerdo de libre comercio con Norteamérica (North American Free Trade Agreement-NAFTA) el cual amplió los beneficios de la ICC.

## **1.2. Evolución de la Industria Textil y Confección**

La Industria Textil ha sido influenciada por dos tipos de políticas claramente diferenciadas durante los últimos 40 años. La primera de ellas fue la Política de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) implementada durante la década de los 60's. A partir de los años 80's, cambia el paradigma, y se sustituye por Políticas de Promoción de Exportaciones a Terceros Mercados.

- ***Modelo de Sustitución de Importaciones (ISI)***

El Modelo ISI se basó en la industrialización por sustitución de importaciones bajo la premisa de que un país subdesarrollo debe intentar sustituir productos que importa, normalmente manufacturas, por sustitutos fabricados localmente. Es así que a finales de la década de los años 50's la región Centroamericana adoptó dicha estrategia promovida por

CEPAL, de promover el desarrollo económico a través de la industrialización incentivada por la sustitución de importaciones. Esta estrategia se implementó a través de las diversas leyes, tratados y convenios que dieron origen al MCC (Sánchez, 1995).

En palabras de Raúl Prébisch: “Se industrializaron hacia adentro y no hacia afuera, por imposición de las circunstancias. Y ahora se encuentran con que han sustituido importaciones de toda suerte de artículos de consumo y tienen que sustituir productos intermedios y bienes de capital de compleja fabricación. El mercado común les ayudará a hacerlo coordinando sus esfuerzos. Con todo, la necesidad de estas sustituciones se aliviaría considerablemente si nuestros países pudieran agregar exportaciones industriales a las exportaciones primarias tradicionales que crecen lentamente” (Prebisch, 1961).

En la implementación del ISI, se logra establecer el mercado común centroamericano implementando una serie de medidas económicas políticas para impulsar las industrias de la región.

- **Protección Aduanera:** A nivel regional se acordó la equiparación arancelaria, para proteger los productos textiles y sus manufacturas. Esta política se implementó a través de protocolos al convenio Centroamericano concerniente a gravámenes a la importación de dichos productos, el primero de los cuales se firmó en el año 1960. Los niveles arancelarios variaban por tipo de producto entre 25% para las hilazas, del 40 al 70% para los diversos tipos de tejidos, hasta el 100% para las prendas de vestir<sup>4</sup>.
- **Promoción del Libre Comercio Intrarregional:** Aun cuando el espíritu de los acuerdos de integración centroamericana apuntaba hacia un libre comercio dentro del área, los productos textiles y sus manufacturas siempre tuvieron el carácter de "rubros sensitivos". Por tal motivo, a dichos productos en su intercambio regional se aplicaron restricciones temporales consistentes en aranceles y/o controles de importación durante los primeros cinco años de vigencia de Mercado Común Centroamericano. Después de este período, sí se logró en forma parcial el libre comercio intrarregional. Debe destacarse que el mismo no llegó a lograrse en forma completa, por la salida de Honduras del Tratado en 1969 y los problemas posteriores que sufrió el mercado Común en 1970.

- **Política Industrial:** En adición a las políticas de protección aduanera y de promoción del libre comercio intrarregional, a mediados de la década de los 60's como respuesta a los problemas de crecimiento que afectaban al sector se dictaron políticas de promoción de la industria.

A pesar de todas las limitaciones y tropiezos que tuvo la implementación del MCC, se puede afirmar que, al cabo de dos décadas, el objetivo de la industrialización se había cumplido. Un estudio realizado por SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana) nos muestra las siguientes cifras. (Sánchez, 1995).

Tabla 1: Participación de la Producción Textil de los países Centroamericanos.

<i>Países</i>	<i>Valor agregado</i>	<i>% del VA textil C A</i>	<i>% del VA VA industria</i>	<i>% de comercio intrarregional</i>	<i>% import tex prov. De C A</i>
<i>Centroamérica</i>	164.8	100.0	5.8	10.4	51.5
<i>Guatemala</i>	48.5	29.4	9.4	5.2	22.3
<i>El Salvador</i>	45.8	27.8	8.5	11.6	64.1
<i>Costa Rica</i>	33.0	20.0	3.7	10.8	45.1
<i>Nicaragua</i>	23.3	14.1	4.2	19.6	87.2
<i>Honduras</i>	14.2	8.6	4.2	5.7	19.8

Fuente: En base a datos del SIECA.

En términos absolutos Guatemala y El Salvador son los países cuya industria textil produce el mayor valor agregado, entre ambas representaban el 57% del valor agregado textil de la región. En ambos casos la industria representaba cerca del 10% de su valor agregado industrial total, en comparación con cerca del 4% para Costa Rica, Nicaragua y Honduras. El comercio de productos textiles representaba más del 10% del comercio intrarregional, y la producción del área suplía más del 50% de las importaciones de la región (Ver tabla 1).

La industria de prendas de vestir en El Salvador ha sido uno de los motores del desarrollo económico claves del país durante los últimos 20 años. Este sector ha incrementado su capacidad de fabricación notablemente, ofreciendo servicios que van desde el hilado hasta la confección completa de la prenda.

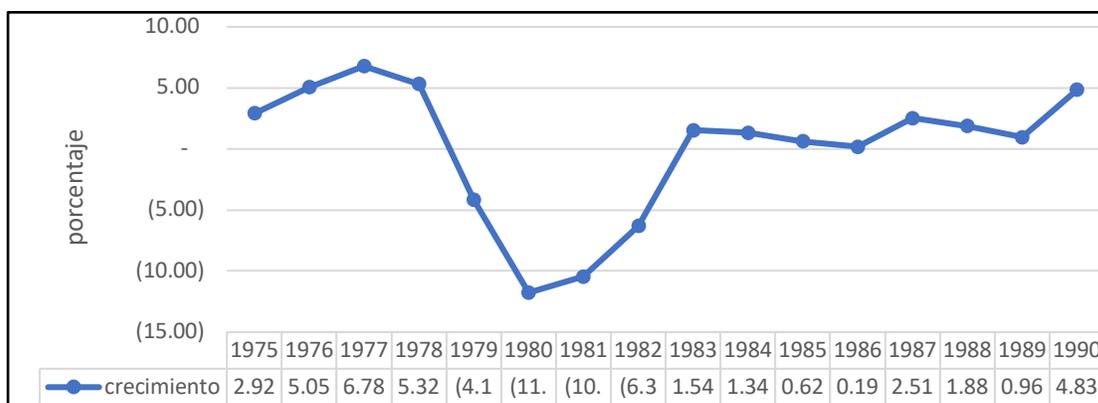
- **Integración regional hacia afuera**

A finales de los años 70's cae el mercado común centroamericano y en la década de los 80's viene a marcar lo que se conoce como la década perdida en la economía salvadoreña,

en la región centroamericana se vivía una inestabilidad política y económica. El Salvador fue el más golpeado por la situación específica por el conflicto armado.

Era tiempo de plantar nuevas políticas económicas que impulsaran a la economía a un nuevo horizonte y salir de la crisis social y económica. La producción cayó, la tasa de desempleo aumento, como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 2: Crecimiento del PIB de El Salvador, período 1975-1990



Fuente: elaboración propia en base a datos WDI Banco Mundial.

El comportamiento del PIB a finales de los 70's es claro llegando hasta tasas de decrecimiento de -11.7% en el año 1980, con la caída del mercado común centroamericano y el fracaso del modelo ISI. Nace la nueva política económica para impulsar la economía, la integración regional hacia fuera: su principal objetivo impulsar las exportaciones de la economía.

En la integración regional hacia fuera se llevaron a cabo una serie de medidas para impulsar las exportaciones, leyes y políticas y acuerdos comerciales en pro de la industria local.

### ***1.2.1. Marco legal de la promoción de exportaciones***

Durante los primeros años de la década de los 80's, los gobiernos centroamericanos en forma individual, pero coincidiendo en la dirección general, aprueban leyes de promoción a las exportaciones. Estas leyes incluían las figuras de contratos de exportación, regímenes de admisión temporal, y zonas francas de exportación. A través de las mismas se brindaban beneficios a las empresas exportadoras.

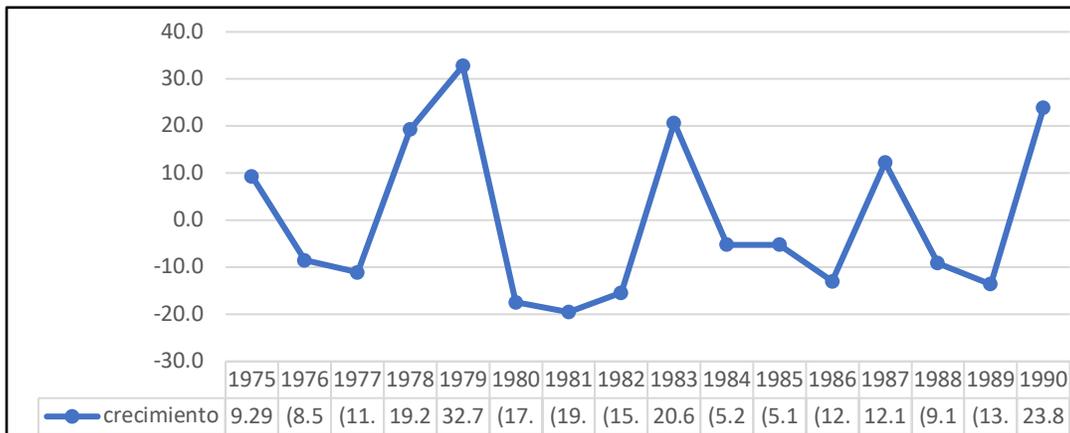
Esta serie de incentivos coincidieron con los procesos, aumento de la transnacionalización de la gestión productiva de las empresas multinacionales, y legislación

específica como los regímenes aduaneros de Estados Unidos que abrieron oportunidades enormes a la industria de la maquila. Las maquiladoras son empresas que importan los componentes de su país de origen (tela cortada en el caso de textiles), para hacerles un proceso de ensamble y reexportarlos a su país de origen. Estos estímulos a la exportación dieron origen a un auge de la industria de la maquila textil, primero en países del área como Costa Rica, pero luego se replicó el mismo en otros como El Salvador, Guatemala y Honduras. Este último, muestra hoy en día la industria de maquila textil más pujante de Centroamérica (Sánchez, 1995).

Consecuencias del cambio de modelo de desarrollo: Se puede afirmar que el cambio de modelo de desarrollo ha conducido a una desarticulación parcial de la industria textil. La industria de la maquila no creció utilizando la infraestructura industrial creada durante las dos décadas anteriores, sino que por el contrario, las leyes de comercio que la rigen, bloquean a la industria textil en gran medida de poder competir para suplirle productos primarios a este mercado.

Se pueden citar tres razones para que no se dieran en la medida deseable las relaciones cliente-suplidor entre la industria textil y la industria de la confección en la región Centroamericana. La primera es que existen restricciones externas objetivas que limitan ese intercambio (Aranceles 807 y similares) que estimulan el uso de insumos de Estados Unidos, la segunda es que la calidad, precio y capacidad de abastecer la demanda de la industria textil, creada en los años 60's para atender otro tipo de mercado, no ha sido adecuada para atender a las exigencias de los mercados externos. La tercera razón es que las políticas de promoción de exportaciones no promovieron activamente ese intercambio intraregional, por lo que en algunos casos los costos de transacción son menores importando la materia prima de Estados Unidos que de un vecino país de la región(Sánchez, 1995). En el siguiente gráfico se puede apreciar.

Gráfico 3: Tasa crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios, período 1975 – 1990



Fuente: elaboración propia en base a datos WDI Banco Mundial.

En los primeros años de la década de los 80's la economía sufrió el déficit comercial de -20% el declive de la economía era claro dado el conflicto armado y el fracaso del modelo ISI, Los gobiernos de la region entre ellos El Salvador implementaron leyes de promocion de exportacion antes mencionadas, los resultados fueron positivos según el gráfico 3, el déficit de balanza comercial fue cayendo hasta lograr superavit a finales de los años 80's e inicio de los 90's.

### ***1.2.2. Políticas de promoción de exportaciones***

En esta sección se agrupan las políticas de desarrollo de las exportaciones menores en tres categorías, según los propósitos globales de cada una. Estas se han denominado aquí de "compensación igualadora", de "negociación" y de "sobrecompensación". Las primeras intentan compensar la discriminación negativa de que son objeto las exportaciones menores de los países en desarrollo, la cual deriva de un énfasis excesivo en la sustitución de importaciones orientada exclusivamente a un ámbito nacional y de los desequilibrios propios de los mercados de los países en desarrollo. Las políticas de negociación actúan sobre las condiciones de acceso a los mercados internos de otros países, variables sobre las cuales el país no puede actuar directamente manejándolas en forma unilateral y de acuerdo con sus propios objetivos, pero que sí pueden ser objeto de negociación entre Estados. ¡Por último, las políticas de sobrecompensación buscan establecer un tratamiento preferencial! para las exportaciones menores, concediéndoles un trato más favorable que el dispensado al resto de los sectores de la economía. (CEPAL, Políticas de Promoción de Exportaciones, 1978).

- **Políticas de compensación igualadora.**

La política de compensación igualadora está fundamentada, por este concepto, en un argumento de neutralidad, según el cual las exportaciones menores deberían recibir un trato preferente en algunas políticas para evitar la persistencia de una discriminación contraria. Los "subsidios" de exportación que se requieren en virtud de este argumento son legítimos y no deben ser considerados como una instancia de competencia desleal en el comercio internacional.

- ***Políticas de negociación.***

Las políticas económicas de los países importadores y el comportamiento de los agentes económicos que intervienen en el comercio internacional en especial de las empresas transnacionales, configuran el marco dentro del cual las empresas locales desarrollan su actividad exportadora.

Este mareo externo presenta algunas características que afectan negativamente las exportaciones menores de los países en desarrollo. Las naciones industrializadas mantienen restricciones arancelarias y no arancelarias que provocan dificultades de acceso a las exportaciones de manufacturas del resto del mundo.

- ***Políticas de sobrecompensación.***

Los argumentos en favor de aplicar incentivos a las exportaciones no tradicionales en montos que excedan la compensación igualadora y que no constituyan un uso del poder negociador nacional para mejorar el marco externo, se fundamentan en razones extraeconómicas o constituyen argumentos erróneos. Suele defenderse la promoción de exportaciones como tal con argumentos análogos a la sustitución indiscriminada de importaciones.

La proliferación de incentivos de toda naturaleza a las exportaciones puede compararse a la protección absoluta mediante restricciones cuantitativas o aranceles prohibitivos a las importaciones sustituibles. Una política de esta naturaleza presenta el peligro de que la falta de selectividad y moderación constituya un exceso de promoción y por ello una desviación ineficiente de recursos hacia las exportaciones. Esto significa muchas veces una redistribución regresiva, y además una escasa contribución al empleo y un subsidio

implícito al consumidor extranjero, lo que implica un elevado costo fiscal. (CEPAL, Políticas de Promoción de Exportaciones, 1978).

No es raro que los gobiernos de los países que se especializan en producir y exportar un número reducido de productos quieran diversificar sus economías otorgando incentivos a la producción de un mayor número de bienes. La idea es que los incentivos sean transitorios, y que las “industrias incipientes” se desarrollen y con el tiempo prosperen sin necesidad de privilegios especiales.

- ***Los acuerdos comerciales preferenciales como subsidio a las exportaciones.***

Cuando se gravan las importaciones, los productores pueden subir los precios y disminuir la calidad de los productos que venden en el mercado local, de modo que los aranceles pueden considerarse un impuesto al consumo otorgado al productor en forma de subsidio. Lo mismo cabe decir de acuerdos comerciales preferenciales tales como el MCCA, con la diferencia de que en este caso consumidor y productor no necesitan estar domiciliados en el mismo país (CEPAL, 1997).

Tabla 2: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto de los países centroamericanos, 1960-1996.

<i>País</i>	<i>1960 1977</i>	<i>1977 1989</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>
<i>Costa Rica</i>	6.6	2.7	3.6	2.3	7.7	6.3	4.5	2.5	-0.9
<i>El Salvador</i>	5.4	-0.1	3.4	3.6	7.5	7.4	6.0	6.1	3.0
<i>Guatemala</i>	5.7	2.3	3.1	3.6	4.8	3.9	4.4	4.9	3.0
<i>Honduras</i>	5.5	3.4	0.1	3.3	5.6	6.1	-1.4	3.6	3.5
<i>Nicaragua</i>	5.9	-2.8	-0.1	0.2	0.4	-0.4	3.3	4.5	5.5

Fuente: elaboración propia en base a datos de CEPAL.

El crecimiento del Producto Interno Bruto para El Salvador de los años 60 a los mediados de los 90's mantuvo una tasa de crecimiento por encima del 3%, el mayor crecimiento fue en el año 1992 de 7.5%, en los datos observados solo mostro un decrecimiento en los años 1977-1989 de -0.1 en los dos modelos adoptados en la región, Modelo de Sustitución de Importaciones y Promoción de Exportaciones, mantuvo un claro crecimiento bien diferenciado en comparación a los demás países vecinos, excepto de Costa Rica.

### **1.3. Caracterización de la Industria Textil y Confección**

Ha sido evidente la importancia que tuvo la Industria Textil y Confecciones durante la década de los noventa en la economía salvadoreña y sobre cómo, a partir de la inclusión del país en los beneficios de la ICC, se han generado expectativas de nuevas inversiones, de crecimiento económico basado en las exportaciones, y de generación de empleos. A continuación, se resaltan algunas características de la Industria Textil y Confecciones referentes a aspectos laborales.

#### ***1.3.1. Ubicación geográfica de la Industria Textil y Confecciones***

La Industria Textil y Confección revela una alta concentración urbana, y se localiza principalmente en los Departamentos de San Salvador, La Libertad y La Paz. En 1999, el 92% de estas empresas estaban ubicadas en estos tres departamentos, concentrándose en San Salvador el 50% de las empresas y el 56% de los empleos generados (Alvarenga, 2001).

Las empresas ubicadas en el Área Metropolitana de San Salvador están ubicadas en aledañas a las ciudades principales (Ilopango, San Marcos, Soyapango, Mejicanos y San Martín) y en el Departamento de la Libertad particularmente en Santa Tecla (Dora Marcella Avalos de Velásquez, 2004). Esta distribución ha creado problemas de congestión. En efecto, esta situación ha generado incrementos vertiginosos en la demanda por servicios industriales y urbanos (electricidad, agua y transporte) y ha dificultado una adecuada planificación, tanto de los servicios como del territorio urbano de San Salvador y de Santa Tecla. Esta concentración es importante considerarla en el diseño de políticas públicas, especialmente las laborales, por la significativa generación de empleo urbano, dado que para 1998 la industria manufactura participo con el 23% del total de los empleos urbanos, y de estos la maquila participó con el 26% del total de empleos de la manufactura.

#### ***1.3.2. Empleos de la Industria Textil y Confecciones***

De acuerdo a estimaciones proporcionadas por el proyecto “Mejoramiento de las Condiciones de Trabajo y de Vida de las Trabajadoras de la Maquila” de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), para 1999 el promedio de trabajadoras/res por empresa era aproximadamente de 600 en las zonas francas y de 227 en las empresas bajo el régimen de recintos fiscales. Estas cifras indican que el régimen de zonas francas duplica la generación

de empleo en comparación con los recintos fiscales. Por otro lado, el régimen de zonas francas concentra todas las empresas en un lugar geográfico definido, lo que permite ganar economías de escala, por ejemplo, en la contratación de transporte colectivo, atención de clínicas de salud, centros de cuidado infantil y de educación parvularia, la atención y resolución de controversias laborales, que indudablemente mejoran la calidad del empleo, y por ende la productividad de las empresas.

Las maquilas son una de las principales fuentes de empleo en el país, principalmente para las mujeres. Según datos de la Cámara de la Industria Textil y Confección (CAMTEX), estas generan alrededor de 240,000 empleos, 80,000 directos y alrededor de 160,000 indirectos. A la fecha, existen 17 zonas francas ubicadas en seis departamentos del país. Albergan a más de 200 empresas de diversos rubros: textil, confección, centros de distribución, centros de contacto, agroindustria, agropecuario, electrónica y metalmecánica.

De acuerdo a investigaciones y estudios realizados por la CEDM, señalan que las maquilas en El Salvador son predominante de confección de ropa e indumentaria, las localizadas en zonas francas generalmente son de capital extranjero y las de capital salvadoreño, se ubican en Depósitos de Perfeccionamiento Activo (DPA) (ORMUSA, 2011).

### ***1.3.3. Tipo de actividad***

La maquila en el país ha sido fundamentalmente del tipo de confección. No obstante, la clasificación oficial basada en la CIIU, la ubica en la rama de actividad textil, lo cual no permite obtener una desagregación que facilite evaluar con mayor precisión su impacto, como es el caso de las cuentas nacionales.

Para 1999, la rama textil de la maquila generó el 91% de los empleos y las empresas están ubicadas en su mayoría en el departamento de San Salvador, bajo el régimen de zonas francas. La razón principal de la concentración en la rama textil y de la confección se relaciona con el hecho de que aproximadamente el 90% de sus exportaciones se destina a los EEUU debido al trato preferencial arancelaria que reciben bajo la ICC al ser procesadas con materia prima de ese país. Esta concentración podría continuar dadas las preferencias arancelarias aprobadas por los EEUU.

La experiencia de la evolución de las empresas maquiladoras en la región centroamericana y México, indican que el desarrollo de una industria ensambladora intensiva

en mano de obra, como la de la confección, ha sido determinante para una segunda generación de empresas maquiladoras basadas en la incorporación de tecnologías nuevas, como la de Costa Rica, para llegar luego a una tercera generación de empresas que incorporen un mayor valor agregado, con lo que logran mayor integración vertical con el resto de industrias del país. Sería interesante investigar si esta expansión actual de zonas francas en el país tiene tendencia a evolucionar a un tipo de maquila que base su competencia en la intensidad del conocimiento, con lo que se obtendría un beneficio no solo de generación de empleo, sino de transferencia de tecnología, con lo que se lograría una contribución mayor de estas empresas a una transformación productiva que aporte a un desarrollo sostenible y equitativo.

#### **1.3.4. Origen del capital invertido en territorio nacional**

El 73% de las empresas son de origen salvadoreño. Según cifras oficiales del Ministerio de Economía registran que durante la década han prevalecido las empresas de origen de capital salvadoreño (243 empresas), en segundo lugar las empresas con origen en Estados Unidos (50 empresas), en tercer lugar las de capital mixto (39 empresas), seguidas por las empresas de inversión coreana y taiwanesa (ANEP, 2000). En la siguiente tabla se puede ver.

Tabla 3: Empresas que invierten en el territorio nacional según origen de capital.

<i>Año</i>	<i>Corea</i>	<i>Taiwán</i>	<i>USA</i>	<i>CA</i>	<i>China</i>	<i>México</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>Alemania</i>	<i>España</i>	<i>Mixta</i>	<i>El Salvador</i>
<b>1990</b>	1	1	4							5	62
<b>1991</b>	1		2							4	19
<b>1992</b>	3	4	5							1	23
<b>1993</b>	6	1	3	1						5	19
<b>1994</b>	2	1	4		1					6	25
<b>1995</b>	1	1	8	1	2	1				3	21
<b>1996</b>	4	1	5	1			1			2	16
<b>1997</b>	2	1	6							2	12
<b>1998</b>		1	3		1					7	16
<b>1999</b>	1	3	5	3		1		1	1	2	9
<b>2000</b>		2	5							2	21
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>50</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>39</b>	<b>243</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Alvarenga.

Para tener una mejor perspectiva de esta estructura, habría que desglosar los montos de inversión por origen a fin de determinar si se mantiene el mismo orden. Los principales motivos por los que las empresas extranjeras basaron su decisión de establecer una relación de subcontratación fueron la reducción de los costos de la mano de obra, debido a una mayor disponibilidad en comparación con la de sus países de origen, y un mejor acceso al mercado de los EEUU.

Con la propuesta de flexibilizar el mercado laboral (ANEP, 2000), podría esperarse que esta combinación varíe incrementándose las inversiones de capital extranjero en el largo plazo. Este argumento se sustenta además en los esfuerzos que el gobierno, a través de Pro Esa, el Ministerio de Relaciones Exteriores, la empresa privada mediante FUSADES con el programa de Promoción de Inversiones y Diversificación de las Exportaciones, PRIDEX y las mismas zonas francas están realizando para promover las inversiones extranjeras directas, especialmente en Singapur, Malasia y Corea.

#### **1.4. Características de la mano de obra empleada en la Industria Textil y Confecciones**

La población de El Salvador es de 6, millones 581,940 habitantes (2017), conformada por 3 millones 98,633 de hombres y 3, millones 483,307 de mujeres (DYGESTIC, 2014). Del total de la población el 63% reside en zonas urbanas. El país está formado por 262 municipios repartidos en 14 departamentos, entre los cuales destacan La Libertad, Sonsonate, Cuscatlán y San Salvador por contar con la mayor densidad poblacional.

- ***Aspectos generales sobre población, educación y empleo en El Salvador***

La Población en Edad de Trabajar (PET) está definida a partir de los 16 años, edad que se determina de acuerdo a la situación particular de trabajo de cada país. La PET permite caracterizar a los mercados de trabajo y como en la mayoría de los países latinoamericanos se registra a través de las encuestas de hogares que realizan las diferentes oficinas estadísticas.

La PET, representa el 72.2% (4,752,160) de la población total, es decir, las personas de 16 años y más, que de acuerdo con la realidad socioeconómica del país están aptas para incorporarse a las actividades productivas, de éstas el 63.8% de la PET reside en el área

urbana mientras que el 36.2% mide en el área rural. En cuanto a la desagregación por sexo el 54.4% de la PET son mujeres y el 45.5% son hombres (MINEC y DIGESTY, 2016).

La Población Económicamente Activa (**PEA**) que es definida como la parte de la PET que realiza alguna actividad económica u ofrece su fuerza de trabajo al mercado laboral, está constituida por 2,931,653 personas; de este total el 58.6% es representado por los hombres y el 41.4% por las mujeres. Por otra parte, la PEA está localizada el 65.4% de área urbana, mientras que las personas que residen en el área rural representan el 34.6%.

Por otra parte, la cualificación de la población que ofrece su fuerza trabajo es de particular relevancia, debido a que una de las premisas básicas del buen desempeño del trabajador, es el nivel educativo en relación a las exigencias del mercado de trabajo.

La escolaridad promedio a nivel nacional es de 8.2 grados aprobados. Al referirse a la escolaridad promedio por sexo, se encuentra que la escolaridad de las mujeres es de 8.4, siendo levemente mayor al 8.0 de los hombres. En el área urbana, aunque no hay diferencia significativa entre hombres y mujeres, son los hombres los que presentan un promedio de grados aprobados mayor respecto a las mujeres, siendo de 9.5 y 9.2 respectivamente. En el caso del área rural, son las mujeres las que presentan mayor escolaridad, con 6.2 grados aprobados respecto a 5.8 de los hombres. La diferencia entre área geográfica es más evidente; ya que en el área urbana la escolaridad de la PEA es de 9.4 grados aprobados, siendo significativamente mayor a la que se presenta en la zona rural de 5.9. A continuación se presenta en la tabla 4 resumen del nivel educativo por área y sexo:

Tabla 4: Escolaridad Promedio de la Población Económicamente Activa de El Salvador, período 2008-2016.

Año	Nacional			Rural			Urbana		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
2008	7.3	7.7	7.4	4.7	4.9	4.8	8.8	8.5	8.7
2009	7.2	7.9	7.5	4.6	5.1	4.8	8.9	8.8	8.8
2010	7.3	7.9	7.6	4.8	5.1	4.9	8.9	8.9	8.9
2011	7.4	7.9	7.6	5	5.2	5.1	9	8.8	8.9
2012	7.7	8.1	7.8	5.3	5.5	5.4	9.2	8.9	9.1
2013	7.8	8.2	7.9	5.4	5.8	5.6	9.3	9	9.2
2014	7.9	8.4	8.1	5.6	6.1	5.8	9.3	9.2	9.3
2015	8	8.4	8.2	5.7	6.1	5.8	9.4	9.3	9.4
2016	8	8.4	8.2	5.8	6.2	5.9	9.5	9.2	9.4

Fuente: Elaboración propia en base a MINEC y DIGESTYC.

#### **1.4.1. Características laborales de la Industria Textil y Confección**

De acuerdo con la investigación “*la situación económico -laboral de la maquila en El Salvador: un análisis de género*” realizado por la CEPAL se caracteriza a la población empleada en las maquilas textiles y de confección. Para la descripción de las características laborales de la maquila se han utilizado dos estudios a efecto de establecer una comparación evolutiva. El primero es un estudio de situación realizado por la Procuraduría Para la Defensa de los Derechos Humanos Adjunta de la Mujer (Cañas, 1998), que utilizó una encuesta con un tamaño de la muestra de 380, y que fue realizado en El Salvador entre finales de 1996 y primer trimestre de 1997. Complementariamente se ha hecho referencia también al estudio realizado en 1997 por el proyecto de investigación permanente en la maquila del Centro de Estudios del Trabajo, (CENTRA) y el Centro de Solidaridad AFL-CIO (Quinteros, 1998), (Este estudio utilizó una encuesta en 37 empresas).

El segundo es un estudio realizado en el año 2000 por la Unidad de Monitoreo del Ministerio del Trabajo y Previsión Social, MTPS. A continuación, se presentan los resultados realizados de acuerdo con los trabajos antes descritos

- ***Nivel de escolaridad de la población empleada en la Industria Textil y Confecciones***

La media de escolaridad entre las trabajadoras/es de la maquila es de 8.2 grados y la moda, de 9 grados. Si estas cifras se comparan con la escolaridad promedio de la población

ocupada en todo el país, puede afirmarse que el nivel de calificación para la inserción laboral en esta industria es mayor que el nivel nacional. Para 1997 el 32.3 % de las trabajadoras/res habían terminado la educación básica, dato superior a la media nacional, que representaba el 12% para el mismo año. Cabe afirmar entonces que el nivel de calificación de la fuerza laboral que se inserta en el mercado de trabajo de la maquila es relativamente alto, por la disponibilidad de la fuerza laboral a nivel urbano. No obstante, no se logró probar si esta es una condición requerida por las empresas maquiladoras, o si más bien es un beneficio que reciben -dada la correlación positiva entre mayores niveles de educación y mayor productividad en las empresas- por absorber el exceso de la reserva laboral disponible en las zonas urbanas.

Según el estudio (Flores Sosa, 2012) el promedio de escolaridad que tienen las trabajadoras es un nivel de escolaridad de sexto y noveno grado y aproximadamente el 26% tienen un nivel de bachillerato, encontrándose muy por encima del promedio del trabajador nacional. Sin embargo, la diferencia de niveles educativos (desde trabajadoras analfabetas hasta bachilleres) no significa ninguna diferencia respecto a las condiciones trabajo. La maquila no ofrece ninguna posibilidad de promoción interna en la empresa (salvo el puesto de supervisoras), los niveles de ingreso están vinculados a las destrezas y habilidades manuales y no a los conocimientos o capacitación profesional de las operarias. Los cursos para el manejo de las máquinas textiles en la maquila, que duran entre tres y quince días, no tienen como objetivo el entrenamiento formal de la mano de obra, sino identificar las habilidades y destrezas de las candidatas a un puesto de trabajo.

- ***Remuneración a los trabajadores en la Industria Textil y Confección***

En 1997, el 42% de los trabajadores ganaba el salario mínimo y un 21% ganaban menos del salario mínimo (Alvarenga, 2001). Las empresas de capital salvadoreño pagaban los salarios más bajos. Al desagregar estos porcentajes en hombres y mujeres, un 23% de mujeres ganaba menos del salario mínimo en comparación con el 11% de los hombres. Al comparar los resultados de la investigación conducida por el CENTRA para 1997, se encontró que el porcentaje de mujeres que se encuentra en la escala laboral más alta es del 22.3%, mientras que para los hombres este porcentaje representaban el 41.5%. Por otro lado, al comparar la maquila con la industria de la manufactura, se evidencian brechas salariales

entre los salarios mínimos pagados entre ambas. Para 1999 se reporta un salario mínimo por mes de la industria de la manufactura de \$219 contra \$144 en la maquila (Social, 2000).

Para el año 2006 la tabla de salario mínimo reflejaba un salario de \$157.20 mensual, un leve aumento para 2007 llegando a \$162 (Alvarenga, 2001). En el año 2011 llegó a \$187.60 y tenemos finalmente para el año 2017 un salario mínimo mensual de \$295.20 para el sector textil y confección (Banco Central de Reserva (BCR), 2016).

- ***Jornada de trabajo en la Industria Textil y Confecciones***

El Código de Trabajo, regula las condiciones laborales a partir del Título Tercero, de Salarios, jornadas de trabajo, descansos semanales, vacaciones, asuetos y aguinaldos, que son los principales pilares dentro de la normativa laboral; como un medio idóneo de establecer los derechos y deberes que tienen los trabajadores frente a los patronos. En el Capítulo III, de la jornada de trabajo y de la semana laboral, artículo 161 y siguientes, se desarrolla la jornada laboral, los horarios de esta, el pago de la jornada 88 extraordinaria, las horas que comprende la jornada, en el caso de la diurnas son 8 horas y 7 horas las nocturnas (Flores Sosa, 2012).

En 1997, el 50% las trabajadoras/res de la maquila trabajaban 47 horas semanales, superior a lo legalmente establecido, que es de 44. Las estadísticas laborales del MTPS reportan para 1999 que las horas promedio trabajadas por la industria manufacturera es de 49.61 a la semana y la textil, de 47.82, por lo que esta característica aparenta ser común en toda la industria manufacturera.

En la actualidad la Constitución de la República clasifica la jornada laboral en ordinaria y extraordinaria, y en diurna y nocturna (ver Art. 38, ordinal 6°). En la Constitución se reglamentan las horas que comprende la jornada tanto diaria como semanal (44 horas) y las remuneraciones para la jornada nocturna (SAPRIN, 2010).

## **1.5. Origen y evolución de los Incentivos Fiscales en centroamérica**

En el mundo moderno existe una fuerte competencia por atraer IED y para ello numerosas reformas y estrategias han sido implementadas, pero los resultados han sido variados. Algunos críticos de estas estrategias cuestionan el costo en que se incurre, principalmente en términos fiscales, y plantean la necesidad de realizar análisis de costo-

beneficio para evaluar su eficiencia.

Los principales instrumentos utilizados para la atracción de IED es el otorgamiento de Incentivos Fiscales, ya sea en forma de moratorias fiscales, subsidios a la inversión, créditos tributarios, incentivos tributarios indirectos o depreciaciones aceleradas.

En la práctica, la IED, el incremento de oportunidades de empleo, aumento de exportaciones de sectores claves no es solamente por la presencia de ventajas fiscales. Existen otros determinantes importantes entre los cuales podrían ser la infraestructura, el crecimiento económico y la apertura comercial.

La competitividad ha sido un tema de debate constante en Centroamérica y, bajo este marco, la discusión de los Incentivos Fiscales ha surgido como un punto de vital importancia. El establecimiento de Incentivos Fiscales como un medio para atraer IED e impulsar la competitividad se ha ampliado en todos los países centroamericanos durante décadas atrás.

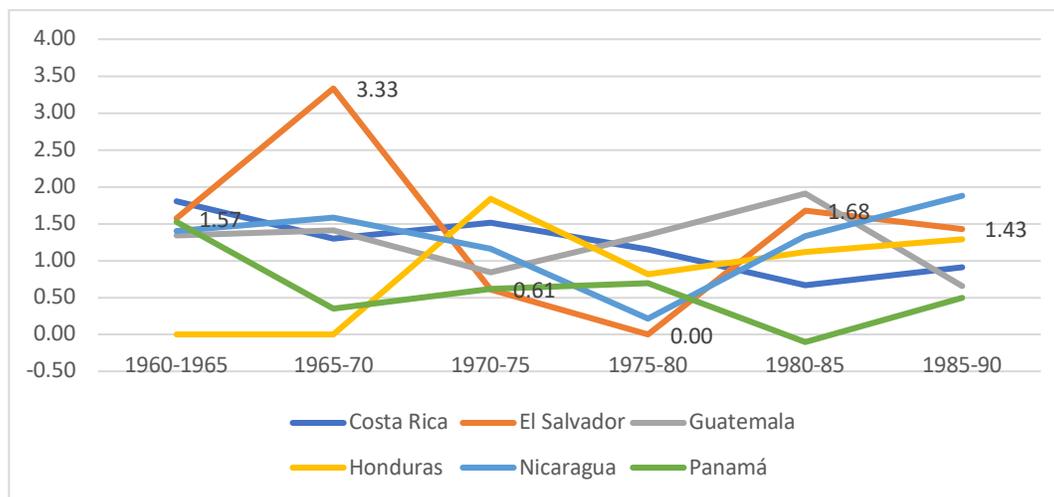
Desde MCCA en 1960, los gobiernos centroamericanos han considerado a los Incentivos Fiscales como herramientas para estimular industrias o sectores particulares de la economía, como por ejemplo el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, la primera “guerra de incentivos” de los años sesenta y la segunda guerra de incentivos en los años cincuenta. Los países del istmo se enfocaron en el otorgamiento de beneficios fiscales para la industria “naciente” y “básica” dirigida a sustituir importaciones procedentes de otros países (CEPAL, 1998). Ante esto se hace importante observar la dinámica de incentivos a la industria desde décadas atrás para observar su evolución e impacto en los países de la región.

Durante los años cincuenta y sesenta, las economías Centroamericanas realizaron importantes transformaciones respecto a sus estructuras productivas. Este proceso fue mucho más acelerado para el caso de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, y en menor grado se presentó en Nicaragua y Honduras. Entre otros aspectos, se buscaba favorecer el crecimiento de actividades industriales que permitieran la sustitución de importaciones y que, al mismo tiempo, diversificaran la oferta productiva Centroamericana. De esta forma, las economías iniciaron una diversificación productiva tendiente a incrementar la participación del producto industrial en el total, a través de lo que se conoce como el proceso de sustitución de importaciones. Este cambio estuvo favorecido por el crecimiento de la economía mundial de

posguerra y por el desarrollo del MCCA, utilizando elevados niveles de protección contra la producción proveniente de fuera de la región. A estas medidas comerciales se agregaron, un conjunto de estímulos de carácter fiscal y crediticio, que permitieron un ambiente favorable para la inversión externa en actividades industriales al interior de la región.

La dinámica particular de crecimiento industrial se concentró en las industrias de ensamble o toque final (esto explica en parte los estímulos a la importación de materia prima y bienes intermedios de fuera de la región). Asimismo, se fortalecieron algunas industrias básicas, tales como, la agroindustria, el calzado, el cuero y *la industria textil*, las que ya tenían cierta tradición artesanal de producción para el mercado interno desde principios del siglo (OIT, 2002). A partir de la segunda mitad del siglo, la región, cuya producción esencialmente se había concentrado en el campo agrícola, inició un proceso de crecimiento en la participación del producto industrial en el PIB. Este crecimiento fue sostenido, con pequeños períodos de desaceleración, hasta finales de los años setenta, donde se presenta un declive producido, entre otras cosas, por la situación de crisis económica de principios de los años ochenta y, sobre todo, el deterioro de las condiciones políticas y sociales producto de las guerras civiles al interior de la región.

Gráfico 4: Tasa de variación del PIB industrial de los países centroamericanos, período 1960/65-1985/90.



Fuente: Elaboración propia con datos de ACT/EMP.

### 1.5.1. Primera guerra de Incentivos Fiscales

Durante la etapa de sustitución de importaciones la política tributaria estuvo fuertemente marcada por los intentos de establecer impuestos sobre la renta o sobre las

exportaciones tradicionales (como una forma de captar recursos de los sectores que generaban más recursos), pero generalmente con escaso impacto, y por el proceso de integración económica centroamericana. Después de la segunda guerra mundial, y ante el sustancial mejoramiento de los principales productos de exportación tradicional de esos países, las recomendaciones de los organismos internacionales y de la cooperación bilateral se orientaron hacia el fortalecimiento de los impuestos de comercio exterior, tanto del lado de las exportaciones, como del lado de las importaciones. Se consideraba que de esa manera se podría establecer un proceso de movilización y transferencia de recursos para apoyar los esfuerzos de modernización económica con base en el surgimiento de otros sectores productivos.

Del lado de las exportaciones se propuso aumentar la tasa impositiva de forma gradual y progresiva conforme los precios de los principales productos de exportación tradicional aumentaran en el mercado internacional. Esto se complementaba con la recomendación, con una perspectiva de más largo plazo, de que se estableciera el Impuesto Sobre la Renta y se fortaleciera la tributación de la propiedad, que serían instrumentos más directos para generar ingresos, menos dependientes de las fluctuaciones de precios de uno o dos productos de exportación.

En cuanto a los impuestos de importación, éstos estarían sujetos a la estrategia regional de sustitución de importaciones por la vía del MCC. Dicha estrategia contempló el establecimiento de tasas razonablemente elevadas para que el arancel externo común del área integrada de los países de América Central sirviera como incentivo para fomentar un proceso de industrialización que desde el principio se orientaría a atender el mercado del conjunto de países, a diferencia de otros países latinoamericanos, donde estuvo enfocado solamente a mercados nacionales.

Estas políticas eran congruentes con unos procesos de integración económica enfocados hacia el establecimiento de una zona de libre intercambio, que conllevaba la eliminación de los impuestos de comercio exterior entre los países del área integrada, y la creación de una unión aduanera en la cual se aplicaba un arancel externo común para las mercaderías provenientes de terceros países fuera del área integrada. Además, se contemplaba una reducción gradual de esta protección conforme se volviera más competitivo el sector industrial y según evolucionaran los acuerdos internacionales de desgravación,

especialmente dentro del seno del Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas de Comercio Exterior (GATT).

Lo anterior significó que los impuestos al comercio exterior se aplicaron solo a las operaciones comerciales provenientes de o con destino a terceros países y dejaron de aplicarse al comercio realizado dentro del área centroamericana, lo que generó nuevos problemas tributarios. Al disminuir drásticamente las importaciones de bienes de consumo provenientes de países fuera de América Central, y al aumentar las de materias primas y bienes intermedios exentos de derechos —en parte debido a que los Incentivos Fiscales para impulsar la industrialización y atraer inversiones extranjeras se concretaron en este tipo de exenciones— los ingresos fiscales se erosionaron. Fue especialmente nociva la competencia entre países por atraer inversión extranjera mediante el otorgamiento creciente de Incentivos Fiscales, que consistían principalmente en exonerar del pago de aranceles la importación de materia prima, productos intermedios y equipo requerido por las empresas industriales ya establecidas.

### ***1.5.2. Segunda guerra de Incentivos Fiscales***

Durante la etapa de sustitución de importaciones (1950-1980) los países centroamericanos compitieron entre sí para atraer inversiones extranjeras a fin de producir para el mercado regional. A pesar de que existía un arancel externo común, los Incentivos Fiscales tomaron principalmente la forma de exoneraciones de los aranceles aplicados a los insumos importados que requería la producción industrial centroamericana, con lo que se amplió la protección efectiva. Puesto que una buena proporción de la industria de la región utilizaba una alta proporción de insumos importados, estos incentivos tenían un impacto fiscal importante, y hubo varios intentos por armonizarlos en el ámbito centroamericano. Este esfuerzo finalmente fructificó a principios de la década de 1980, pero ya entonces la competencia por este tipo de inversión había menguado considerablemente.

Tabla 5: Incentivos Fiscales en Zonas Francas vigentes en 2005

Incentivo	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
<b>Exención a impuestos a importación de materias primas, incluidos combustibles</b>	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Exención a impuestos de importación de maquinaria y equipo</b>	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Exención al impuesto sobre la renta</b>	100% por 8 años 50% siguientes 4 años (los plazos se extienden a 12 y 6 años en zonas de menor desarrollo)	100% por 20 años	100% por 12 años	100%	100% por 10 años 60% después
<b>Exoneración a repatriación de ganancias</b>	100%	100%	100%	100%	100%
<b>Exención a impuestos de ventas o valor agregado</b>	100%	100% por 10 años y renovable	100%	100%	100%
<b>Exención a impuestos sobre los activos</b>	100% por 10 años	100%	100%	100%	100%
<b>Exención a impuestos municipales y otras tasas</b>	100% por 10 años	100% por 20 años	100%	100%	100%
<b>Límites a ventas locales (pagando los impuestos que correspondan)</b>	Hasta un 25% en manufacturas, 50% para servicios	Ninguno	Hasta 20% para manufacturas	Con aprobación del Ministerio de Economía, hasta 5% en manufacturas y 50% en servicio	Con aprobación del Ministerio de Economía, entre 20% a 40%, dependiendo del tipo
<b>Restricciones al manejo de divisas</b>	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno
<b>Requerimientos de compras locales</b>	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno

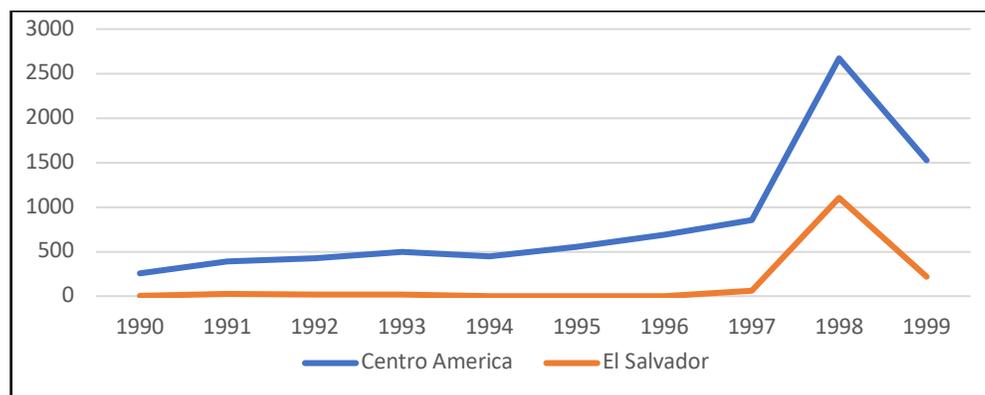
Fuente: Retos de la Política Fiscal en Centroamérica.

### ***1.5.3. Apertura de las economías de la región Centroamericanas***

Como parte de la nueva estrategia de “desarrollo hacia fuera”, impulsada a partir de la década de 1980, la competencia por la inversión extranjera se desplazó hacia aquella que exportaba bienes y servicios fuera de Centroamérica. No puede separarse lo que es la legislación general para atraer inversión extranjera en cada país centroamericano de lo que ha sido la competencia entre ellos por atraerla. Ello se ha reflejado en legislaciones

extremadamente generosas dedicadas a favorecer las exportaciones no tradicionales, incluyendo a la maquila, con exoneraciones totales no sólo de aranceles sino también del impuesto sobre la renta y de impuestos municipales y sobre activos.

Gráfico 5: Flujos de Inversión en Centroamericana y El Salvador (en millones de USD) 1990-1999



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL.

Después surgieron leyes similares de estímulo al turismo, también con varias exoneraciones, incluyendo la eliminación de aranceles para los insumos utilizados y la exención tanto del impuesto sobre la renta, como del impuesto sobre bienes inmuebles y otros. En general, entre los determinantes más importantes de la inversión extranjera se cuentan factores como la calidad de la infraestructura, la disponibilidad y calificación de la mano de obra, un sistema tributario coherente y bien administrado, la estabilidad macroeconómica, la seguridad y el respeto al estado de derecho y, en general, un clima de negocios adecuado. Aún más, Incentivos Fiscales mal administrados crean incertidumbre y dan lugar a posibilidades de corrupción e inequidad entre empresarios, con lo cual pueden desalentar la inversión. Es sólo cuando este “paquete” de factores determinantes es adecuado y similar en varios países o regiones que los impuestos pueden tener algún impacto sobre la decisión de una empresa de invertir. En este contexto, existe cierta evidencia de que en países o regiones muy similares, con condiciones y climas de negocios parecidos, los Incentivos Fiscales pueden tener alguna incidencia sobre la decisión de invertir.

Ello es más notable en áreas relativamente pequeñas, y explica por qué existe en ocasiones una competencia basada en Incentivos Fiscales entre diversos estados dentro de Estados Unidos o entre algunos miembros de la Unión Europea: obedece a que el resto de determinantes de la inversión son iguales o muy parecidos. La posibilidad de que los

Incentivos Fiscales incidan favorablemente y de manera importante en cada país centroamericano se ve severamente limitada por tres razones. Primero, el “paquete” de condicionantes de la inversión es heterogéneo en estos países centroamericanos, de manera que los incentivos no se convierten en el único factor con capacidad de influir en la decisión de invertir. Segundo, la evidencia basada en la aplicación de las leyes ya existentes en Centroamérica no sustenta el argumento de que los incentivos tendrían un peso fundamental, aunque éste es un tema que requiere mayor investigación.

En todo caso, el país con una legislación de incentivos más restrictiva para el turismo en Centroamérica es Costa Rica, el país con un mayor nivel de ingresos de divisas derivados del turismo, en tanto que Guatemala, sin tener una legislación equivalente, es el segundo. Tercero, los factores determinantes del desarrollo de las exportaciones de bienes y servicios en parecieran más vinculados con la falta de un suministro adecuado de bienes públicos y no con una debilidad de la inversión privada que deba compensarse con subsidios. En este sentido, y como se ha justificado en el caso del desarrollo rural, la acción gubernamental debería orientarse al suministro de bienes públicos y no a financiar bienes privados mediante subsidios (Ferranti D., 2005).

En particular, reviste especial importancia garantizar la seguridad, la estabilidad macroeconómica, carreteras y caminos asfaltados, servicios de comunicación adecuados, electricidad, servicios de salud y de limpieza, regulaciones ambientales efectivas y capacitación. Además, la naturaleza menos excluyente de los bienes públicos es contraria a la captura de incentivos por parte de actores con mayor poder.

En general, los gastos tributarios tienen dos ventajas y varias desventajas (Mann, 2002). La principal ventaja es que permiten transferir rápidamente los recursos a los grupos designados en lugar de tributar primero y luego obtenerlos de regreso en la forma de un subsidio. Otra ventaja, más debatible, es que permiten evitar cuestionamientos que surgirían si fueran gastos que requirieran aprobación del poder legislativo cada año, como parte del proceso presupuestario. Numerosas son las desventajas de los Incentivos Fiscales o gastos tributarios: disminuyen los ingresos tributarios; son más difíciles de controlar y gozan de menor transparencia que los gastos incluidos en el presupuesto; representan un privilegio fiscal que no está sujeto a recortes presupuestarios; dificultan la administración tributaria como resultado de la complejidad que introducen en el sistema tributario, y pueden ampliar

la desigualdad al beneficiar especialmente a los contribuyentes de mayores ingresos. Además, es difícil delimitar el alcance de los incentivos, ya sea entre la producción exportada afuera de Centroamérica y aquella que quedaría en la región y que no se estaría beneficiando de los incentivos, o entre los servicios (restaurantes, servicios de recreación, transporte) vendidos a turistas y aquellos proporcionados a centroamericanos.

El sector informal, por cierto, tampoco se beneficia de ellos. Ante un Gasto Tributario alto también existe la posibilidad de que los incentivos puedan ser cancelados en un momento de crisis fiscal. En algunos países centroamericanos ya se han eliminado Incentivos Fiscales originalmente incluidos en las leyes de Fomento del Turismo. Las reglas de la OMC establecen límites, puesto que prohíben la exoneración del impuesto sobre la renta a las exportaciones, lo cual se considera equivalente a un subsidio. La OMC permite mantener esta subvención hasta fines del 2009 o hasta que el país tenga un ingreso por habitante superior a los 1.000 dólares por año. Por ende, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Panamá tendrían que dejar de aplicar esta exoneración en el 2009 porque cumplen esa regla. Honduras está en una situación ambigua dependiendo de cómo se mide el ingreso por habitante por año, y sólo Nicaragua tendría claramente el derecho de extender este privilegio más allá del 2009.

Esta diversidad de situaciones también dificulta la armonización de incentivos. Finalmente, los incentivos pueden tener un impacto negativo sobre la equidad, surgida de su orientación sectorial y que puede reflejarse en una mayor incidencia regresiva de la tributación, o en una menor incidencia (progresiva) del gasto. En particular, como consecuencia de estos incentivos, los sectores más dinámicos de las economías centroamericanas —la maquila, el turismo, las remesas y las exportaciones no tradicionales en general— son los que generan menos ingresos tributarios. Ello contrasta con el pasado, cuando los llamados “motores del crecimiento” —el café, el banano, la carne, el algodón y la caña de azúcar— sí pagaban impuestos. Este peligro amenaza con determinar que los sectores menos dinámicos tengan que cubrir los impuestos que requiere el Estado o que el Estado cuente con cada vez menos recursos para financiar bienes públicos ampliamente accesibles (Fuentes J. , 2006).

## **1.6. Identificación de las exenciones fiscales en la legislación salvadoreña**

El Salvador ha sido sujeto a diferentes cambios desde que surgió como Estado independiente, cambios que nacen para suplir necesidades, mejorar políticas y estrategias que han sido adquiridas a través de los años y que con las experiencias y hechos acontecidos en el transcurso de la historia política y económica de nuestro país, se han visto en la necesidad de incrementar o dar surgimiento a nuevos mecanismos que regulen los ingresos que el Estado percibe a través del pago de los tributos y/o los impuestos.

A continuación, se analiza los dos principales impuestos que contiene la estructura tributaria de El Salvador: Impuesto Sobre la Renta (ISR) y el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA). Además, se identifican en el Código Tributario los aspectos más relevantes desde su creación, tomando en cuenta sus modificaciones referentes a la exención de impuestos. Complementariamente al Código Tributario, se retoman las principales leyes que amparan las exenciones fiscales, así como los principales requisitos que se deben cumplir para gozar dichos beneficios. Estas leyes son: La Ley de Incentivos Fiscales para el Fomento de las Energías Renovables en la generación de Electricidad, Ley de Zona Franca y Comercialización, Ley de Turismo y la Ley de Servicios Internacionales.

### ***1.6.1. Ley de Impuesto Sobre la Renta (ISR)***

Se entiende por renta obtenida todas las remuneraciones o utilidades percibidas o devengadas por los sujetos pasivos, ya sea en efectivo o en especie y provenientes de cualquier clase de fuente, tales como: salarios, sueldos, honorarios, comisiones y todos los tipos de remuneración o compensación por servicios personales; actividad empresarial, ya sea comercial, agrícola, industrial, servicio y de cualquier otra naturaleza; del capital tales como alquileres, intereses, dividendos o participaciones; y toda clase de remuneraciones, ganancias, beneficios o utilidades, cualquiera que sea su origen (CSJ, 2014). Art. 2 de Ley ISR.

La ley del Impuesto Sobre la Renta se aprobó en 1950, Se buscaba fomentar la industrialización y la formación de sociedades anónimas (CSJ, 2014).

En 1991 se reformó dicha Ley, se establecieron las alícuotas que están vigentes actualmente para personas jurídicas (25%) y para personas naturales (de 10% a 30%). Estas reformas fueron acompañadas de la creación de la Dirección General de Impuestos Internos y la integración de los programas de control de la evasión y del contrabando entre las direcciones encargadas de impuestos internos y la de los externos.

Posteriormente, en 2009 se reformó la Ley del ISR, la cual se enfocó en la ampliación de la base tributaria y medidas administrativas para precisar mejor el ingreso imponible neto, así como para reducir la evasión y elusión. Estas medidas se enfocaron al aumento en la base tributaria (CSJ, 2014).

En el ISR, todas las modificaciones tuvieron como objetivo la ampliación de la base tributaria por medio del establecimiento de nuevos sujetos pasivos, la imposición a las disminuciones de la reserva legal, la ampliación de la territorialidad a las rentas financieras obtenidas en el extranjero, la eliminación de exenciones a rentas financieras, la ganancia de capital, la bancarización de operaciones, la restricción de deducciones, los nuevos gastos no deducibles y las nuevas tasas de retención definitiva a no residentes.

En 2011, el Gobierno impulsó una nueva reforma fiscal centrada principalmente en el ISR, la cual incluía aumentos en las tasas y en la base, así como modificaciones en las medidas administrativas. El aumento de las tasas para personas naturales y jurídicas fue del 5%, incrementando la tasa al 30% para las personas jurídicas con rentas mayores a \$150,000 y aumentando al 30% la tasa máxima para personas naturales, además se buscó el aumento de base a través de la distribución de dividendos gravada por 5%, se impuso la alícuota del 1%, y se redujo la base del ISR para personas naturales al aumentar el tramo exento de \$5,714.29 a \$9,100 (CSJ, 2014).

La Ley del ISR identifica que las exenciones de dicho impuesto pueden estar destinadas hacia distintos tipos de sujetos, como también destinadas hacia diferentes tipos de rentas, ya sea remuneraciones; intereses y dividendos; indemnizaciones y pensiones; arrendamiento o venta de casas de habitación; entre otros.

Los sujetos que están exentos del pago de la renta son en primer lugar las personas naturales que obtengan rentas exclusivamente de sueldos y salarios. Se encuentran exentos también los usuarios de Zonas Francas Industriales y de Comercialización; de

perfeccionamiento de activo y las comprendidas en la Ley General de Asociaciones Cooperativas. Los entes y fideicomisos financiados por el Estado de El Salvador, organismos internacionales o Gobiernos extranjeros son sujetos exentos del pago del ISR.

La ley también presenta ciertas excepciones al pago de la renta por motivos de fuerza mayor, tal es el caso de los sujetos que tuvieron pérdidas durante un ejercicio de imposición, pero no pueden gozar de la exención aquellos sujetos que tuvieron pérdidas fiscales después de dos ejercicios consecutivos. Además, quedan exentos del pago del ISR los contribuyentes de un determinado sector de la actividad económica que por circunstancias excepcionales hayan sido afectados en sus operaciones, existiendo declaratoria de estado de calamidad pública y desastre por parte de la Asamblea Legislativa, estado de emergencia decretado, en su caso, por el presidente de la república, conforme a la legislación respectiva, o por razones de caso fortuito (CSJ, 2014).

#### ***1.6.2. Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA)***

El Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA), fue establecido en 1992 en sustitución del impuesto de timbres. El IVA es un impuesto de tipo consumo y conceptualiza las compras de bienes de capital como compras de insumos, y es el impuesto más importante desde el punto de vista de la recaudación tributaria en El Salvador. Es un tributo bastante simple, ya que por establecer una sola tasa no discrimina entre bienes, y en la medida en que grava el consumo estimula el ahorro, lo que resulta consistente con las necesidades de una economía con escasez de capital.

Según la Ley de IVA el impuesto se “aplicará a la transferencia, importación, internación, exportación y al consumo de los bienes muebles corporales; prestación, importación, internación, exportación y el autoconsumo de servicios” (Corte Suprema de Justicia de El Salvador, 2014: 2).

Dicho impuesto, se basa en el principio de imposición en el destino, o sea, donde se utilizan los bienes y servicios, y cuenta con base considerablemente amplia, con contadas excepciones como las exenciones a ciertas importaciones de bienes y la prestación de ciertos servicios. La tasa general es del 13%, con la única excepción de la tasa cero de las exportaciones, que cuentan con devoluciones de crédito fiscal. Sin embargo, el impuesto se

inició con dos tasas, 10% general y 0% para las exportaciones; y a partir de 1995 la tasa general se incrementó al 13% manteniendo constante la tasa cero para exportaciones.

En 2009 se aprobó la eliminación de la exención a la importación de maquinaria y se otorgó exención a los servicios de educación, a la comisión pagada por las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), por patronos, y negocios de la Lotería Nacional de Beneficencia. En el caso del IVA, al igual que en el ISR, todas las reformas se enfatizaron en la ampliación de la base tributaria, a través de nuevos conceptos de transferencias gravadas, nuevos sujetos pasivos, nuevas actividades sujetas a retención y percepción, ampliación de plazo de sujeción de los bienes de capital, delimitación de exenciones y la bancarización de operaciones para efectos de la deducción del crédito fiscal.

Tal como se mencionó anteriormente, el IVA se aplica a la transferencia, importación y al consumo de los bienes, así como a la prestación e importación de servicios; tomando en cuenta que la base imponible difiere dependiendo de la aplicación del impuesto. La base imponible del impuesto, es por regla general el precio o remuneración pactada en las transferencias de bienes o en las prestaciones de servicios. Para las importaciones la base imponible es la suma del valor aduanero y los derechos arancelarios e impuestos específicos al consumo que correspondan.

Es importante mencionar que están exentas del IVA las importaciones de bienes efectuados por las representaciones diplomáticas, consulares, y por instituciones u organismos internacionales; bienes efectuados por pasajeros, tripulantes de naves, aeronaves y otros vehículos, cuando estén bajo régimen de equipaje de viajero y tales bienes se encuentren exonerados de derechos de aduanas; mercancías donadas de acuerdo a convenios celebrados por El Salvador; mercancías efectuadas por los Municipios cuando sean para obras o beneficio directo de la comunidad; maquinaria efectuadas por personas debidamente inscritas en el Registro de Contribuyentes, destinada a su activo fijo para ser utilizada directamente en la producción de bienes y servicios; autobuses, microbuses y vehículos de alquiler dedicados al transporte público de pasajeros (Corte Suprema de Justicia de El Salvador, 2014).

Asimismo, están exentos del IVA los servicios: “de salud prestados por instituciones públicas e instituciones de utilidad pública; de arrendamiento, subarrendamiento o cesión del

uso o goce temporal de inmuebles destinados a viviendas para la habitación; prestados en relación de dependencia regidos por la legislación laboral, y los prestados por los empleados públicos, municipales y de instituciones autónomas; servicios de espectáculos públicos culturales debidamente calificados; educacionales y de enseñanza; servicios de operaciones de depósito, de otras formas de captación y de préstamos de dinero realizadas por instituciones financieras, en lo que se refiere al pago o devengo de intereses; también los servicios de emisión y colocación de títulos valores por el Estado e instituciones oficiales autónomas, así como por entidades privadas cuya oferta primaria haya sido pública, en lo que respecta al pago o devengo de intereses; de suministro de agua y servicio de alcantarillado, prestados por instituciones públicas; así como de transporte público terrestre de pasajeros; y seguros de personas, en lo que se refiere al pago de las primas; lo mismo que los reaseguros en general” (Corte Suprema de Justicia de El Salvador, 2014: 21-22).

### ***1.6.3. Principales Incentivos Fiscales a la inversión***

A partir de 1982 se experimentaron severos desequilibrios macroeconómicos en la región, incluyendo tasas negativas de crecimiento económico y una acelerada disminución de las reservas internacionales. Abonando a esta etapa de bajo crecimiento los acontecimientos políticos que se estaban desarrollando en los países de El Salvador, Guatemala y Nicaragua, primordialmente los conflictos armados en cada país (ICEFI, 2007).

Se aceleró un proceso de cambio económico más general, que se adoptó con base en una nueva estrategia que incluía la liberalización económica y financiera, la desregulación y privatizaciones, sintetizada en el Consenso de Washington. La repentina apertura de nuevos mercados, junto con la caída en los precios del café y del algodón, la crisis de la deuda externa y el shock petrolero, empujaron a buscar nuevos productos de exportación.

En la década de los 90, los gobiernos del área centroamericana comenzaron a explorar alternativas para reducir la dependencia de sus exportaciones tradicionales, destacando entre ellas la ampliación de las exoneraciones sectoriales del impuesto a la renta en la maquila, zonas francas y el turismo, además de promover exoneraciones totales no solo de aranceles sino también del Impuesto Sobre la Renta y de impuestos municipales y sobre activos, con el fin de buscar favorecer las exportaciones no tradicionales y dejar a los sectores más dinámicos excluidos de la tributación directa.

Lo anterior forma parte de un primer intento de lograr la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) por parte de los países de la región. Un segundo paquete de incentivos se da como consecuencia de la crisis económica global desencadenada a mediados de 2008, en donde los países de América Latina y el Caribe anunciaron y comenzaron a implementar medidas de diversa naturaleza, entre las que destacan aquellas relacionadas con la Política Fiscal que buscaban fundamentalmente estimular el consumo y la inversión. Por el lado del sistema tributario algunas de las medidas llevadas a cabo fueron la rebaja de la tasa nominal del impuesto sobre la renta, la exoneración o disminución de impuestos para nuevas inversiones como la exportación y comercio de servicios, la reducción de impuestos a la banca privada y estímulos fiscales para la colocación de créditos productivos.

Debido a que uno de los principales desafíos que enfrentaban los países de la región para atraer IED fue el desconocimiento de los potenciales inversionistas sobre los atributos y ventajas que ofrecía cada país o una localidad específica. El primer paso fue constituir agencias de promoción de inversiones o una institucionalidad equivalente encargada de centralizar las funciones de promoción. En El Salvador eso se realizó en el año 2000, mediante la creación de Promoviendo Inversiones en El Salvador (PROESA), la cual posteriormente en 2004 pasa a formar parte de la Comisión Nacional de las Exportaciones e Inversiones, junto con la Agencia de Promoción de Exportaciones (EXPORTA), pero conservó una imagen autónoma. Actualmente PROESA se conoce como el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones.

Otra razón para que la mayoría de los países de la región ejecutaran diversos Incentivos Fiscales tiene que ver con la prohibición de la OMC a la exención del ISR a las exportaciones por considerarse equivalente a un subsidio. Estos esquemas se justificaron argumentando que persistía una fuerte protección de la producción para el mercado centroamericano, fruto de la estrategia de sustitución de importaciones. La protección se consideraba similar a un subsidio (equivalente a la diferencia entre el precio mayor de los bienes producidos localmente y los importados), que era pagado por los consumidores de América Central, y favorecía a los industriales que producían para el mercado local. Para eliminar este sesgo y favorecer la producción orientada a mercados externos, correspondía entonces eliminar los impuestos aplicados a las exportaciones dirigidas al resto del mundo,

especialmente en el caso de nuevas exportaciones no tradicionales e incluso favorecerlos con nuevos subsidios (ICEFI, 2007).

Con lo anterior, se lograba que el tratamiento de protección arancelaria otorgado a las empresas industriales que producían para el istmo fuera similar al que se diera por la vía de exenciones a quienes exportaban productos no tradicionales al resto del mundo. Pero lo que debió haber sido un mecanismo transitorio de promoción, justificado cuando los mercados de América Central se abrieron a las importaciones procedentes del resto del mundo, se transformó en la norma permanente. Luego se han ampliado las leyes para favorecer la exportación de otros bienes y servicios.

#### ***1.6.4. Ley de Zona Franca Industriales y Comercialización***

Durante las décadas de los 50 y 60, los países de centroamérica intentaron dinamizar el desarrollo económico a través del Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y el Tratado General de Integración, mediante el cual, se creó el MCC que pretendía ser una estrategia de desarrollo hacia dentro y permitiera fortalecer la estructura productiva de los países de la región.

En este contexto, surge la ley de Fomento de Exportación que buscaba el desarrollo de la maquila, pero bajo un régimen de zona franca, de propiedad y de administración estatal. La primera zona franca que empezó a funcionar en el país fue la de San Bartolo en 1974, esta albergaba 14 empresas, las cuales abandonaron el país a raíz del conflicto armado. Pero en 1990, la Agencia Interamericana de Desarrollo (AID) retomó su interés por promover las zonas francas como mecanismo de generación de empleo en actividades no tradicionales, recibiendo el apoyo de FUSADES que proponía la apertura de la economía y la promoción de las exportaciones para aliviar la crítica situación económica a través del impulso de la industrialización, la atracción de inversión, la generación de empleos directos y el ingreso de divisas.

El 15 de marzo de 1990, se sustituyó la Ley de Fomento de Exportación por la Ley de Reactivación de las Exportaciones y por la creación de una la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales, que buscaba regular el funcionamiento de las Zonas Francas y los beneficios a los titulares que desarrollaran o administraran las mismas. Mediante la creación de esta nueva ley, se posibilitaba la creación de zonas francas privadas y se extendían los

beneficios a los desarrolladores, administradores y usuarios de zonas francas. En 1994, siguiendo la orientación de la promoción de zonas francas se privatizó la zona franca de San Bartolo.

El 25 de enero de 1996, la Asamblea Legislativa aprobó nuevas reformas a la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales, mediante las cuales quedó eliminado el pago de impuestos municipales sobre el activo de la empresa por un período de 10 años; y en 1998 se modificó la ley nuevamente para denominarse en lugar de Recintos Fiscales, Depósitos de Perfeccionamiento Activos y pasó a llamarse Ley de Zona Franca Industriales y Comercialización.

El objetivo de esta Ley es establecer los instrumentos legales necesarios para propiciar la inversión, tanto nacional como extranjera. Se creó debido a la importancia estratégica de los regímenes de zona franca para la economía nacional, en la generación de empleo productivo y generación de divisas, por lo que el Estado consideró necesario crear condiciones óptimas de competitividad en todas las operaciones que realizan las empresas amparadas a dicho régimen (CSJ, 1998).

La Ley de Zona Franca Industriales y Comercialización, aplica en empresas que se dediquen a:

“la producción, ensamble o maquila, manufactura, procesamiento, transformación o comercialización de bienes industriales; pesca de especies marítimas para ser sometidas a transformación industrial, tales como preparaciones, conservas, derivados o subproductos, así como su respectivo procesamiento y comercialización; Cultivo, procesamiento y comercialización de especies de flora producida bajo estructuras protegidas en invernaderos y laboratorios, que cuenten con el permiso emitido por la autoridad correspondiente, crianza y comercialización de especies de anfibios y reptiles en cautiverio, que cuenten con el permiso emitido por la autoridad correspondiente, y la deshidratación de alcohol étílico” (CSJ, 1998).

Para efectos de esta ley, según la Corte Suprema de Justicia de El Salvador (1998), son dos entidades las que gozan de las exenciones fiscales: los desarrollistas y los usuarios de Zonas Francas, al igual que los establecimientos declarados Depósito para Perfeccionamiento Activo (DPA).

Los desarrollistas tienen el beneficio de exonerar en su totalidad el ISR, los impuestos municipales, el impuesto sobre transferencia de bienes raíces (bienes adquiridos con la finalidad de ser utilizados en la actividad incentivada) por el período de diez a quince años contados desde que inicie sus operaciones por la actividad dedicada a zonas francas. También, tendrán derecho los desarrollistas por un plazo adicional de cinco años para las exenciones relativas al pago del ISR e impuestos municipales. Solamente, si durante el período de exención total invirtieron en ampliar las zonas francas (CSJ, 1998).

Los usuarios que hagan uso de las zonas francas tienen derecho a:

“libre internación a la zona franca por el período que realice sus operaciones de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos y accesorios, utensilios y demás enseres que sean necesarios para la ejecución de la actividad autorizada; libre internación a la zona franca por el período que realicen sus operaciones, de materias primas, partes, piezas, componentes o elementos, productos semielaborados, productos intermedios, envases, etiquetas, empaques, muestras y patrones, necesarios para la ejecución de la actividad autorizada” (Corte Suprema de Justicia de El Salvador, 1998: 14).

Así mismo, el usuario tiene derecho a una exención parcial por 60% de exención de la tasa del ISR, durante los diez años siguientes al vencimiento del plazo original, y 40% de la tasa del ISR, durante los diez años posteriores; sin embargo, si se ubica fuera del área metropolitana contara con un lapso de veinte años (CSJ, 1998).

El Depósito para Perfeccionamiento Activo (DPA), conocido anteriormente como Recinto Fiscal:

“Es el área del territorio nacional sujeta a un tratamiento aduanero especial, en el cual, las mercancías pueden ingresar con suspensión de los tributos a la importación para ser sometidas a un proceso de transformación, elaboración, reparación u otro legalmente autorizado, para su posterior reexportación y en el que los bienes de capital pueden permanecer indefinidamente” (CSJ, 1998).

Los establecimientos declarados como DPA, tienen derecho a gozar de exención total por el período que realicen sus operaciones de:

“los derechos e impuestos que graven la importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos y accesorios, utensilios y demás enseres necesarios para la producción, a introducción, con suspensión de derechos e impuestos que graven la importación de materias primas, partes, piezas, componentes o elementos, productos semielaborados, productos intermedios, envases, etiquetas, empaques, muestras y patrones, necesarios para la ejecución de la actividad autorizada por el período que realicen sus operaciones; así mismo, pueden ingresar bajo tratamiento de maquinaria, aparatos, equipos y cualquier otro bien que tenga que destinarse a reparación por parte de los beneficiarios, incluso los productos exportados que reingresen en calidad de devolución” (CSJ, 1998).

Debido a la diversidad categórica en exenciones de impuesto presentes en esta ley, sus partidarios la presentan como uno de los estímulos principales de la inversión extranjera desde su incorporación en El Salvador.

#### ***1.6.5. Ley de Servicios Internacionales***

A partir de 1970, los servicios aparecen en el escenario mundial como posibles objetos de intercambio internacional, al mismo tiempo comienza a surgir interés por parte de algunos países en liberalizar el comercio internacional de servicios. Esta idea de acceder a otros mercados exteriores respondió a la trascendencia alcanzada por los servicios y a las desregulaciones efectuadas en diversos ámbitos del sector terciario. Hasta ese momento no se había concedido importancia a las actividades referidas a los servicios, existiendo un cierto grado de desinterés para que las mismas tuvieran un lugar en el comercio internacional, salvo casos limitados como el transporte en sus diversas versiones, turismo y viajes.

Según la Corte Suprema de Justicia de El Salvador (2007), la Ley de Servicios Internacionales fue aprobada por la Asamblea Legislativa de El Salvador en 2007, con el objetivo de regular el establecimiento y funcionamiento de parques y centros de servicio, así como normalizar a los titulares de empresas que desarrollen, administren u operen en los mismos en lo que corresponde a sus beneficios y responsabilidades. Por otro lado, la implementación de esta Ley permitiría impulsar nuevas actividades vinculadas a la prestación de servicios internacionales, incrementar la inversión nacional y extranjera, crear mayores y mejores oportunidades de empleo para los salvadoreños y diversificar los sectores económicos, y de esta manera incrementar la productividad, la producción y la

racionalización de los recursos, buscando así la promoción del desarrollo económico y social en el país, ya que es una de las funciones que le compete al Estado.

Esta ley sufrió una modificación en 2013, entre las principales modificaciones que se realizaron fueron en cuanto a los requisitos y las actividades beneficiadas que gozan los Incentivos Fiscales de la Ley de Servicios Internacionales (CSJ, 2013).

Para efecto de una mayor comprensión de lo que la ley pretende regular, se debe de mantener claro lo que es un parque de servicio y un centro de servicio, así el artículo segundo de la Ley de Servicios Internacionales define cada término de la siguiente manera:

Parque de servicios se entiende como:

“Área delimitada que formando un solo cuerpo, se encuentra cercada y aislada, sin población residente, donde los bienes que en ella se introduzcan y los servicios que se presten, se consideran fuera del territorio aduanero nacional, con respecto a los derechos e impuestos de importación, dentro de la cual y bajo la responsabilidad de un administrador autorizado, se establezcan y operen varias empresas dedicadas a la prestación de servicios bajo los términos y condiciones regulados por esta Ley” (CSJ, 2007: 2).

Centro de servicios comprende:

“Área delimitada y aislada, según la naturaleza de la actividad, se considera fuera del territorio aduanero nacional, en virtud de considerarse como una zona que goza de extraterritorialidad aduanera, donde los bienes que en ella se introduzcan y los servicios que se presten, se valoran como si no estuviesen en el territorio aduanero nacional con respecto a los derechos e impuestos de importación, dentro de la cual se autoriza el establecimiento de una empresa dedicada a la prestación de servicios, bajo los términos de esta Ley” (CSJ, 2007).

Los Incentivos Fiscales de esta ley son enfocados a cuatro tipos de sujetos y dependiendo de ello, así son los incentivos promovidos. Estos cuatro sujetos son los desarrollistas, los administradores de los parques de servicios, el usuario directo de un parque de servicios y el titular de una empresa cuyo establecimiento haya sido declarado centro de servicios. Cabe recalcar, algunas entidades gozan de los mismos incentivos y beneficios; por

ejemplo, cada sujeto es exonerado en su totalidad del pago de los impuestos municipales por un lapso de diez años, contabilizados a partir del inicio sus operaciones.

Para que dichos beneficios sean otorgados a cada entidad, estas deben cumplir con ciertos requisitos. Los desarrollistas, deben crear cuatro tipos de construcciones: edificaciones comunes, individuales, opcionales y urbanizaciones. Entre las edificaciones comunes, se deben crear “casetas de control y vigilancia ubicados en el punto de entrada y salida del parque, oficina de delegación aduanera y fiscal, oficinas administrativas y de mantenimiento” (Corte Suprema de Justicia de El Salvador, 2007: 9). Las edificaciones individuales deberán incluir “edificios, unidades, módulos de trabajo o espacios, que cumplan con las características y normativa físico-espaciales, según la actividad a desarrollar, estacionamiento de vehículos y salidas de emergencia” (CSJ, 2007).

El responsable de la dirección, administración y manejo de un parque de servicios deberá proveer:

“las facilidades para el suministro de agua potable y tratamiento de aguas residuales, energía eléctrica, telecomunicaciones, manejo de desechos sólidos y otros necesarios; mantener todos los servicios comunes del parque, como caminos, cercas, zonas verdes y alumbrado público; y promover el establecimiento de nuevas inversiones en el parque” (CSJ, 2007).

Además, los usuarios para gozar de sus respectivos beneficios de la ley deben cumplir con cuatro requisitos adicionales, que fueron plasmados en la reforma de 2013 y que según la CSJ (2013), deben realizar: una nueva inversión en activos fijos o capital de trabajo, poseer contratos escritos de trabajos, mantener puestos de trabajos permanentes, así como presentar un plan de negocios. Complementariamente a estos, si se prestan servicios médicos-hospitalarios deben de cumplir otros requisitos, como: seguir los lineamientos que establecen las normas y especificaciones de seguridad médico-hospitalarias, realizar una nueva inversión en activos fijos y capital de trabajo, operar con puestos de trabajos permanentes y mantenerse en una infraestructura mayor o igual a cuatro mil metros cuadrados. Y si se prestan servicios de atención a ancianos y convalecientes, se debe de realizar una nueva inversión en activos fijos y capital de trabajo, operar con puestos de trabajo permanentes, y presentar un plan de negocios.

Cabe señalar, que las relaciones económicas con el exterior siempre han sido importantes para El Salvador, esto se demuestra a través de la apertura a mercados internacionales de bienes y servicios. No obstante, debido a este enfoque de inclusión, se han utilizado cada vez más, mecanismos de fomento en forma de exenciones tributarias. De los cuales, las exenciones del ISR más importantes son las vinculadas con las Zonas Francas, la Ley de Turismo, la Ley de Servicios Internacionales y la Ley de Incentivos sobre Energías Renovables.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

El Gobierno puede influir en la economía por medio de dos vías; por medio de la política monetaria y la Política Fiscal, las diferentes políticas económicas pueden tener diferentes enfoques. Normalmente se considera que la *Política Fiscal* consiste en un conjunto de variaciones en los programas de gasto y de ingreso del Gobierno, realizados con el fin de colaborar al logro de los objetivos de política macroeconómica. Con estas variaciones, se piensa que el Gobierno ejerce un poderoso impacto sobre la Demanda Agregada y, por consiguiente (dado un nivel de precios) sobre *la producción y empleo* (A. Díaz, 2006).

Bajo esta lógica las políticas implementadas en El Salvador los últimos años fueron y son de carácter fiscales, y tienen esta importancia y peso debido a la entrada en vigencia de la Ley de Integración Monetaria en el año 2001, por lo que El Salvador pierde el control sobre la emisión de dinero y por ende la capacidad de realizar dichas políticas monetarias por medio de la emisión de dinero. Es por tal razón que se hace importante estudiar los instrumentos de Política Fiscal utilizados e implementados en nuestro país.

### 2.1. Política Fiscal

Los instrumentos de Política Fiscal son tres. En primer lugar, *el Gasto Público*, que se refiere a las compras realizadas por el sector público. Por ejemplo, la compra de libros escolares, equipos para hospitales, construcción de escuelas o pago de funcionarios como profesores, doctores, jueces y militares. La inversión en gasto público, como por ejemplo la construcción de obra pública, permite dar trabajo a los desempleados, así como dotar de infraestructuras que permitan generar crecimiento económico. En segundo lugar, *Las Transferencias Realizadas a Familias y Empresas*, tales como subsidios por desempleo o rentas asistenciales, que permiten dotar a los hogares de recursos para que destinen al consumo. Así mismo, *las Subvenciones a Empresas y Determinadas Actividades Productivas* permiten incentivar la inversión. En tercer lugar, *los Impuestos*. Los impuestos se pueden clasificar de distintas formas, y una fórmula frecuente de clasificación es atendiendo a si estos afectan a la renta del individuo o no. De esta forma, los *Impuestos Directos* son los que gravan la renta o la riqueza de los individuos. Ejemplos de estos impuestos son el impuesto

del patrimonio, el impuesto de sociedades o el impuesto de la renta. *Los Impuestos Indirectos* gravan ciertas actividades independientemente del nivel de renta de los individuos que las realizan. Por ejemplo, el impuesto del valor añadido (IVA), los impuestos sobre hidrocarburos o los impuestos sobre el alcohol y el tabaco. Algunos impuestos directos, como el impuesto de la renta, son progresivos, esto es, cuanto mayor ganancia o renta, mayor es el porcentaje de impuestos (González, F García, 2014).

Mediante una Política Fiscal, se piensa que el Gobierno ejerce un poderoso impacto sobre el consumo, producción y empleo. Y en efecto, si una economía se encuentra en una situación de depresión y con altos niveles de paro, lo recomendable por los responsables de las políticas económicas sería aplicar una Política Fiscal expansiva, de manera que pudiera aumentar el *Gasto Total Agregado*, con lo que la renta efectiva aumentaría, asimismo hasta provocar los niveles de empleo deseados.

### **2.1.1. Instrumentos de la Política Fiscal**

La teoría Keynesiana, con una filosofía económica intervencionista permite una gran expansión del gasto público y la utilización de instrumentos tributarios para combatir el paro involuntario mediante un aumento de la demanda pública que compense la insuficiente demanda privada que lo provoca, así como el desequilibrio de los presupuestos anuales del sector público y el incentivo de sectores estratégicos para impulsar la economía. En este sentido se examina a continuación.

Existen básicamente cuatro tipos o formas de realizar una Política Fiscal (A. Díaz, 2006).

- *Reducción/Aumento de los impuestos*, con el consiguiente impacto positivo/negativo sobre el consumo, lo que haría desplazarse hacia arriba/abajo la línea de gasto total.
- *Reducción/Aumento de los gastos del Gobierno*, que, de igual modo, haría desplazarse al Disminución/alza la línea del gasto agregado ( $C + I + G + X_n$ ).
- Una serie de *estímulos a la inversión* privada a través de bonificaciones o exenciones fiscales, con el fin de provocar efectos positivos en el nivel de la demanda agregada.
- *Incentivos Fiscales* igualmente para estimular la demanda de los no residentes (exportaciones netas,  $X_n$ ).

Sin embargo, una situación de desempleo o de baja producción no es tan sencilla y simple, ya que, en ocasiones, estos procesos son acompañados con inflación. Ante este tipo de situaciones, la Política Fiscal tendría que modular el impacto y alcance de sus medidas, con el fin de evitar efectos no deseados en la economía.

Por ello, la Política Fiscal debe plantearse en un sentido más amplio, donde se considere influir en el *tipo o modelo económico* y en el *nivel de actividad*.

En el primer caso, la Política Fiscal incidiría en la estructura del sistema, cambiándola o reformándola en función de los fines propuestos de política; y en el segundo caso, actuaría para corregir o encausar los desequilibrios o desviaciones que se produzcan conjuntamente en el nivel de actividad (A. Díaz, 2006).

Para los cambios en el nivel de actividad que se podrían provocar mediante la Política Fiscal son, en términos generales de dos tipos:

- Los que operan de manera *automática*
- Los que implican una actuación *discrecional* y específica del Gobierno

Las medidas conocidas como *Estabilizadores Automáticos* son aquellos instrumentos de Política Fiscal que, por el mero hecho de existir, y sin verse influidos por decisiones del Gobierno, actúan de una forma anticíclica<sup>1</sup>.

Por el otro lado tenemos las *Actuaciones Discrecionales*, las cuales son variaciones ya sea en los ingresos y gastos del sector público que responden a la decisión unilateral/discrecional de las autoridades quienes las realizan, en base a sus objetivos o circunstancias/problemas de cada momento.

Algo que es importante señalar, es el hecho que esta clasificación, entre las medidas de estabilizadores automáticos y actuaciones discrecionales se ven afectadas, una vez más, por la polémica ideológica de los defensores del *Liberalismo Económico*<sup>2</sup> que apoyan y dan

---

<sup>1</sup> Acciones dedicadas a impedir, superar, o minimizar los efectos del ciclo económico.

<sup>2</sup> El liberalismo económico es una doctrina que señala que la mejor forma de alcanzar el desarrollo económico y la eficiencia en la asignación de los recursos es a través de un mercado libre sin la intervención del Estado (regulaciones, impuestos, etc.).

preminencia a los estabilizadores fiscales automáticos y los que apoyan las medidas de *Intervencionismo Estatal*<sup>3</sup> los cuales defienden la utilización de las medidas discrecionales.

Lo importante y cierto es que la participación del sector público en la actividad económica es realmente importante, por lo que no parece adecuado considerar los mecanismos de estabilizadores automáticos como una alternativa de las medidas discrecionales.

La mayor dificultad con la que enfrenta una política anticíclica consiste en saber la intensidad con la que se debe aplicar para conseguir o reestablecer el efecto deseado de la política y no generar efectos perniciosos. En vista de esto, y dadas determinadas circunstancias, existen diferentes formas o caminos para que el sector público ejerza de manera automática acciones estabilizadoras las cuales se explican a continuación (A. Díaz, 2006):

- 1) *A través de los impuestos*, dada la relación que existe entre impuestos y renta, a medida que crece el nivel de actividad se detrae una mayor proporción de la renta en forma de impuestos.

No todos los impuestos ejercen un impacto con la misma intensidad. Así, los impuestos sobre la renta, al ser más progresivos, producen un efecto más pronunciado que el que correspondería a los impuestos indirectos. Podríamos representar su funcionamiento como estabilizador automático así:

En una época de auge económico, con rápido crecimiento de la demanda y de la renta, crecería también la recaudación por el impuesto sobre la renta (y lo haría más que proporcionalmente, dada su progresividad, que supone, como es sabido, un aumento más rápido de la recaudación que el de la base imponible, es decir, la renta), con lo que se retirarían recursos del sistema, compensando el exceso de demanda privada. En una época de recesión, el comportamiento de este impuesto, también automático, será el contrario.

Funcionamiento automático de los impuestos directos (A. Díaz, 2006).

---

<sup>3</sup> Acción de los gobiernos que tiene por objeto afectar la actividad económica. El término es amplio para incluir tanto la regulación y control de los mercados como la participación directa en la actividad económica.

A continuación, se muestra el mecanismo de transmisión de la Política Fiscal con respecto a la variación de los impuestos.

- **Auge económico:**  $\Delta(\Delta D) \rightarrow \Delta(\Delta y) \rightarrow \Delta(\Delta t \cdot y) \rightarrow \nabla(\Delta D)$
- **Depresión:**  $\nabla(\Delta D) \rightarrow \nabla(\Delta y) \rightarrow \nabla(\Delta t \cdot y) \rightarrow \Delta(\Delta D)$

Para  $(\Delta t \cdot y) > (\Delta y)$

Donde:

$\Delta D$  es la variación de la Demanda Agregada

$\Delta y$  es la variación de la Renta o Producción

$\Delta t$  es la variación de la Tasa Impositiva

Esta actuación anticíclica no se deriva de decisiones discrecionales de las autoridades, sino de la propia existencia del impuesto; es, por tanto, automática.

Por supuesto, el alcance o resultado final del estabilizador automático depende del nivel de renta en el que comienza la recaudación de los impuestos, por una parte, y del nivel de progresividad del sistema impositivo, por otra. Efectivamente, en la medida en que crece el nivel de exención, se reduce el impacto estabilizador del sistema<sup>4</sup>.

- 2) *Mediante pagos de transferencias que fluctúan a lo largo del ciclo.* Por ejemplo, los pagos para compensar el paro, las pensiones, los subsidios, los precios agrícolas de sostenimiento o garantía, etc.

Si a través de una expansión de los niveles de actividad cae el volumen de paro, disminuyen, lógicamente, las transferencias del Estado destinadas a subsidiar el desempleo, estableciéndose, por tanto, una acción estabilizadora o compensadora. Ocurre lo contrario cuando el nivel de actividad económica experimenta una contracción.

---

<sup>4</sup> Como es sabido cuanto más progresivo sea el conjunto de los impuestos, más rápidamente se modificará la recaudación de los mismos que la renta nacional, provocando, de esa forma, un efecto estabilizador más adecuado.

Nuevamente, como vimos en el caso de los impuestos, la acción estabilizadora de los subsidios por desempleo y de los sistemas de precios de garantía es automática, derivada simplemente de su propia existencia y no de medidas discrecionales de las autoridades sobre ellos.

A pesar de las ventajas que se derivan o pueden derivarse de la aplicación de estabilizadores automáticos, sus inconvenientes son lo suficientemente importantes como para exigir el empleo de acciones y medidas de tipo discrecional. La necesidad de adoptar medidas correctivas antes de que se produzcan cambios en la demanda agregada, los efectos negativos provocados por los desfases de estos estabilizadores, el hecho de que sus efectos carecen normalmente de la intensidad necesaria para paliar al menos los problemas planteados, etc., son algunas de las consideraciones que pueden hacerse para poner de relieve el alcance limitado de este instrumento de la Política Fiscal.

Por tal razón se imponen, pues, el empleo de medidas discrecionales, por razones de operatividad y racionalidad económica (y no porque se postule el intervencionismo estatal en la actividad económica). Este tipo de actuación puede concretarse en cambios en la forma o *estructura de los impuestos*, con el fin de influir indirectamente en el consumo y en la inversión, *cambios en el volumen del gasto público*, o bien en *variaciones del nivel impositivo*, en orden a modular la cuantía de la *renta disponible* en poder de los consumidores, o de la propia *estructura de los gastos públicos*.

La introducción de *cambios en la estructura de los impuestos* afecta o puede afectar de manera notable a la composición del gasto agregado, alterando la distribución entre el gasto para consumo y los resultados asignados a la inversión. Si la política coyuntural aconsejase un estímulo al *consumo privado*, éste podría aumentar mediante la desviación de una parte de los impuestos de los consumidores a los ahorradores.

Otro tipo de política podría ser las ***Exenciones fiscales*** hasta determinados niveles de renta, que vendrían compensadas por mayores ingresos impositivos en tramos más elevados, vía un sistema más progresivo, constituyen, asimismo, otra manera de liberar recursos que vendrían preferentemente asignados al consumo.

Hay que hacer notar, sin embargo, que las modificaciones en la estructura del sistema impositivo no poseen la flexibilidad suficiente para adaptarse a las necesidades cambiantes

de la coyuntura. Por otra parte, también puede comprenderse con facilidad que existen ciertas limitaciones a este tipo de actuación. Así, por ejemplo, no siempre es posible o resulta aconsejable paralizar el consumo en aras de un mayor volumen de ahorro, ni puede romperse un determinado equilibrio entre el peso de la imposición directa y la cuantía total de los impuestos indirectos.

Finalmente, como otras de las medidas discrecionales dentro del campo de la Política Fiscal pueden considerarse las variaciones del nivel impositivo y su influencia en la renta disponible. En una situación inflacionista, un aumento de los impuestos permaneciendo el gasto constante, o una reducción del gasto sin variación en los ingresos impositivos, o una combinación de ambas medidas, darían lugar a un superávit presupuestario y, por tanto, a un incremento del ahorro público que compensaría la insuficiencia del ahorro privado. Lo contrario ocurriría en una situación depresiva en la que, a través de un déficit presupuestario, tendría lugar un aumento de la demanda agregada y de la renta, a través, nuevamente, de un efecto multiplicador, es decir, un aumento de la presión fiscal producirá un impacto recesivo sobre la renta, al ser negativo el multiplicador de los impuestos, como también comprobaremos inmediatamente; o, lo que es igual, hay que reducir los impuestos para estimular el nivel de renta o producción (A. Díaz, 2006).

### ***2.1.2. La Política Fiscal e inversión***

La inversión ha sido un tema de preocupación permanente en la teoría económica. Esto debido fundamentalmente a la importancia que se le atribuye en la mayoría de explicaciones sobre el crecimiento y desarrollo económico.

Existe un consenso casi total en considerar que las variaciones en la inversión generan y modifican la demanda y oferta agregada. Aunque parten de distintos supuestos teóricos, los Keynesianos y seguidores con el modelo IS-LM, y los nuevos clásicos con la teoría de la optimización, concuerdan que las inversiones modifican el crecimiento. Por tal motivo, se convierte en variable clave para considerar también dentro de los temas de política económica en una economía.

Como en la mayoría de temas económicos, la especificación del comportamiento de la inversión supone la abstracción de un conjunto de supuestos, que han venido dado por la acumulación de conocimientos que se han desarrollado por separado en distintas escuelas de

del pensamiento económico. Tomando en cuenta este punto, lo que a continuación se presenta es el modelo de la inversión convencional de las cuentas nacionales, el cual se explica en el siguiente apartado.

Se define al stock de capital como el valor total de los bienes de capital (planta, equipo, vivienda y existencias) localizados en una economía en un momento dado. Por otro lado, el nivel de inversión se define como el gasto de las empresas en nuevos bienes de capital para incrementar el stock de capital dado o bien para reemplazar el equipo que se ha depreciado. Los bienes de capital tienen como característica básica ser durables y proveer un servicio por un período de varios años.

La inversión en la economía está determinada por la *tasa de retorno de los proyectos* y ésta a su vez está influenciada por factores tales como la *tasa de interés* ( $r$ ), *las expectativas de beneficio* y el *capital existente* ( $k$ ).

$$\text{Ecuación funcional de la Inversión} \quad I = I(r, \text{beneficio}, k)$$

(-)                      (+)

La tasa de interés es un costo de oportunidad con respecto a la inversión, por lo tanto, tiene una relación inversa, mientras que las expectativas de beneficio presentan una relación positiva. Cuanto mayor piense que va a ser la situación futura mayores serán mis beneficios por lo que invertiré más. Por otro lado, cuando el nivel de capital existente es elevado, también lo será el nivel de depreciación. Si se desea mantener el nivel neto (real) de capital, se debe invertir para cubrir los costos de depreciación. Otro punto importante es el grado de utilización del capital existente. Cuanto mayor sea la tasa de capital utilizado efectivamente más se invertirá. La función de inversión viene dada por:

$$\text{Ecuación de la Inversión: } I = I_0 - gr$$

Normalmente, para simplificar el modelo se asume que la inversión solamente consta del factor autónomo  $y$ , por lo tanto, es representada como una línea horizontal. En otras palabras, se asume la inversión como una variable exógena (determinada fuera del modelo).

$$\text{Especificación del componente autónomo de la Inversión: } I = I_0$$

Cabe resaltar que hasta ahora nos hemos referida a la inversión deseada o planeada como inversión a secas. Es necesario distinguir entre *inversión efectiva* e *inversión deseada*.

La inversión efectiva (I) es la cantidad de nueva planta, equipo y vivienda adquirido durante un período de tiempo, más el incremento de existencias y su correspondiente acumulación, deseada o no. La inversión deseada (I\*) es igual a la compra, en el período correspondiente, de planta, equipo y vivienda, más las nuevas existencias que adquieren los empresarios. No incluye la acumulación de existencias no deseada. En consecuencia, la acumulación no deseada de existencias es igual a la inversión efectiva (I) menos la inversión deseada (I\*).

Finalmente, cabe añadir que la volatilidad de la inversión se debe a factores tan variados como las expectativas de inflación, la situación social y política de un país, los avances tecnológicos y las decisiones irracionales de los empresarios (“Animal Spirits”). (Esquivel, 2011).

Una vez explicada la lógica en que funciona el modelo, veamos como una economía desarrolla las condiciones atractivas para las inversiones por medio de los instrumentos de política desarrolladas por los gobiernos. El rol fundamental de los gobiernos en la creación de un clima de inversión para los objetivos nacionales son la creación de determinadas condiciones, asociadas a un clima político, económico y social estables con estructuras legales e institucionales apropiadas para lograr la competitividad con los demás países para captar las inversiones (OECD, 1999).

Desde este punto de vista el Gobierno utiliza los instrumentos de política económica como principal herramienta para generar las condiciones. Como a lo largo de las últimas décadas se registraron cambios o más bien, una tendencia estratégica por parte de los gobiernos en materia de política económica, que englobaba desde los instrumentos y los objetivos hasta el marco institucional de las políticas. Para el caso de la Inversión, es la Política Fiscal la que ha jugado un rol importante como herramienta específica en el ámbito de generación de condiciones atractivas para inversión (CEPAL, 2013).

Sobre los instrumentos de la Política Fiscal y la fijación de las metas específicas están en gran medida determinada por la justificación que respalda la política. En este sentido, cabe distinguir entre las políticas fiscales que buscan otorgar estímulos específicos y las que, basadas en el argumento empirista, se orientan a influir sobre el coeficiente de inversión total de la economía. En la literatura sobre estímulos tributarios a la inversión sólo se considera el primer tipo de políticas fiscales (Zee, 2002).

En lo que hace a instrumentos, la Política Fiscal cuenta con tres instrumentos básicos para intervenir: *incentivos tributarios, subsidios directos e inversión pública*. Al evaluar la elección de un instrumento en base a consideraciones microeconómicas y de gestión, no obstante, hay que tener siempre presente que el contexto de aplicación importa; particularmente los factores de orden sistémico (Clima de inversión, volatilidad macroeconómica, subdesarrollo financiero) y las relaciones con otras políticas dentro del espacio fiscal (competencia entre políticas, restricción de recursos, organización del sector público, etc.).

Se guía la (CEPAL, 2013) La Política Fiscal y los instrumentos de estímulo a la inversión son las siguientes.

1. ***Instrumentos tributarios:*** Los instrumentos tributarios buscan reducir el peso efectivo de la tributación sobre la inversión, que es la diferencia entre el retorno antes y después del impuesto para determinadas actividades. En principio, la política debería igualar la tasa efectiva marginal para todo uso de los fondos, pero esto sólo en un mundo sin externalidades, rendimientos constantes a escala o costos de ajuste; en la práctica esta regla carece de relevancia.

El uso de un instrumento para conseguir un objetivo se justifica, obviamente, *sólo en la medida que los beneficios sean superiores a los costos*. Los costos para la sociedad de utilizar instrumentos tributarios tienen cuatro componentes: ***distorsiones, pérdida de ingresos fiscales, costos administrativos y rent-seeking o corrupción***. Este cálculo, sin embargo, está lejos de ser sencillo. En especial, porque en el mismo entran factores asociados al funcionamiento del marco institucional que son difíciles de medir.

La literatura marca que las preferencias en cuanto a instrumentos tributarios en los países desarrollados y en desarrollo son distintos. Según (Zee, 2002) los primeros tienden a usar incentivos a la inversión con metas específicas y que figuran en la ley de impuestos a la renta, mientras los segundos recurren, además, a incentivos impositivos más generales que pueden estar en leyes de inversión o ser establecidos por decreto. La mayor parte de los beneficios en los países en desarrollo son *exenciones de impuestos, derechos de importación, permisos para invertir utilidades y alícuotas diferenciales de impuestos*, mientras en la OECD es más común el uso de subsidios a los préstamos o subsidios directo. En el caso de

América Latina, (Podestá, 2009) señalan que existe preferencia por el uso de exenciones tributarias, dando lugar a lo que se conoce como *gastos tributarios*, que son difíciles de cuantificar pero que, según la evidencia presentada por los autores, son muy significativos y abarcan no sólo los impuestos a los beneficios sino también otros impuestos, relacionados con las transacciones.

Los instrumentos tributarios actúan a través de dos vías: impuesto a los beneficios e impuestos indirectos. Según (Podestá, 2009) los instrumentos más utilizados en la región son: *exoneración temporal* (tax holidays) y *reducción de tasas*; *depreciación acelerada*, *deducción parcial*, *créditos fiscales* y *diferimientos impositivos* y *rebajas de impuestos al empleo*. También son muy utilizadas las zonas especiales con tratamiento privilegiado (derechos de importación; impuesto a la renta; al valor agregado).

Los incentivos a la inversión extranjera directa han recibido mucha atención en la literatura. En América Latina el tema es de relevancia porque la IED representa cerca de un quinto de la inversión total y llegó a representar más durante el auge debido a las privatizaciones. La creación de *zonas francas* ha sido una estrategia privilegiada para incentivar la IED sobre todo en los países de América Central, como República Dominicana y El Salvador. Según los estudios que han revisado las experiencias en relación con esto los incentivos tributarios son sólo secundariamente importantes como determinantes del nivel y la localización, siendo de alta relevancia la estabilidad económica y política, la seguridad jurídica, el nivel de apertura y la disponibilidad de mano de obra calificada e infraestructura (James, 2009). Estas conclusiones son consistentes con las hipótesis de más arriba respecto de la importancia de las complementariedades y el entorno de la inversión. También ocurre que los incentivos tributarios a la IED pueden ser inefectivos porque lo que la empresa deja de pagar en el país receptor debe abonarlo en el país propio por la forma de aplicar el criterio de renta de residente (excepto que haya un acuerdo de *tax sparing* bilateral). Por otra parte, una reducción en el impuesto a las ganancias puede desincentivar en vez de motivar la inversión si ya hay en aplicación un esquema de amortización acelerada (Zee, 2002).

2. **Subsidios:** la literatura no recomienda la utilización de subsidios a la inversión por la mayor facilidad para desviarlos y manipular las reglas de elegibilidad. Además, puede actuar como un mecanismo de incentivo para atraer a los proyectos más riesgosos. Hay consenso, asimismo, que mecanismos como la amortización acelerada son mejores que

los esquemas de tax holiday que pueden tener costos fiscales difíciles de cuantificar y generan incentivos para que los grupos interesados presionen para que se prolonguen en el tiempo por la vía de extensiones sucesivas. Por otro lado, aumenta la probabilidad de que se “incentiven” inversiones que se harían de cualquier forma (CEPAL, 2013).

3. ***Inversión Pública:*** La inversión pública puede ser un instrumento poderoso para cumplir con los objetivos de las políticas fiscales. En los modelos de crecimiento de un solo sector, la inversión es un bien compuesto y de características indeterminadas. En los modelos que toman en cuenta la heterogeneidad estructural, la inversión tiene diferentes componentes y cada uno de ellos puede tener efectos distintos en cuanto a las repercusiones sobre el cambio estructural. En la literatura se distingue, sobre todo, entre el rol de la inversión pública, la privada residencial y la privada en maquinaria y equipos, que tienen distintos grados de eficacia para generar externalidades y complementariedades. Asimismo, importa si el país tiene o no una industria de bienes de capital, como ya se dijo.

Ya formulada la política en términos de objetivos específicos e instrumentos, el siguiente paso lógico es considerar si están dadas las condiciones para la efectividad de la Política Fiscal. Dentro de las condiciones para la efectividad, podemos considerar: *el clima de inversión, la volatilidad y el desarrollo financiero*, si bien son propiedades “generales” del sistema influyen de manera directa sobre la efectividad de los instrumentos de la Política Fiscal. Analizamos a continuación las razones que explican tal hecho.

1. ***Clima de inversión:*** Los estudios especializados han puesto suficientemente en claro por qué la Política Fiscal puede ser de utilidad para promover la inversión en presencia de imperfecciones de mercado (Shah, 1995) . Pero instrumentos que están correctamente diseñados para corregir los efectos de una determinada falla de mercado sobre la inversión podrían no funcionar debido a que se aplican en un contexto institucional débil, que le quita credibilidad a la política. La repetida observación de este tipo de problemas llevó a introducir en el análisis la influencia del “clima de inversión”. (James, 2009) muestra que instrumentos de estímulo que probaron ser efectivos dentro de un contexto institucional y de políticas, perdían eficacia al ser aplicados en contextos diferentes.

Un aspecto central para mejorar el clima de inversión e impedir que las políticas fiscales sean utilizadas como herramientas de apropiación de rentas es la transparencia. En su revisión de las experiencias de política, (Zee, 2002) concluye que la transparencia tiene tres dimensiones diferentes que deben atenderse. En la *dimensión legal y regulatoria*, es aconsejable que los instrumentos que actúan por la vía tributaria no tengan menor status que una ley; en lo que hace al proceso de formulación es beneficioso hacer explícitas las razones que justifican el subsidio, especialmente si están involucrados gastos tributarios; por último, en lo *administrativo*, los criterios para calificar deben ser simples, específicos, objetivos y, además, fáciles de monitorear y hacer cumplir.

2. ***Volatilidad macroeconómica:*** La inestabilidad macroeconómica es un fenómeno sistémico y, como tal, daña la tasa de inversión global al incrementar el premio de riesgo para todos los proyectos. Así, la volatilidad actúa como un impuesto que incrementa el costo de capital para todas las firmas.

El vínculo que existe entre inversión y volatilidad es extremadamente difícil de manejar. Normalmente, el efecto impacto de los intentos de reducir la volatilidad basados en ajustes fiscales es el de disminuir la inversión a través de varios canales, como lo ilustran los dilemas actuales de las economías europeas con alta deuda pública. La experiencia de la región también aporta infinidad de ejemplos en los que el ajuste fiscal tomó la forma de represión de la inversión pública y llevó a desactivar programas de incentivos y desgravaciones a la formación de capital en determinados sectores (Benedict Clements, 2007).

3. ***Subdesarrollo financiero:*** A pesar de que pueden señalarse algunos avances significativos, lo cierto es que los sistemas financieros de la región aún están subdesarrollados, lo que representa una restricción importante para la eficiencia del proceso de inversión. El principal obstáculo que la falta de profundización financiera le

pone a la inversión es que incrementa el costo del capital<sup>5</sup> a la hora de fondear un proyecto.

Los mercados de acciones se expandieron en los años noventa, gracias a las privatizaciones, lo que aumentó la oferta y fomentó la demanda de acciones y atrajo una gran cantidad de inversión extranjera. Pero el impulso no alcanzó para colocarlos en los niveles de los países emergentes del Asia. Algo que no ayudó es que más recientemente hubo un proceso de adquisiciones por parte de empresas extranjeras que retiraron a las empresas de los mercados de acciones. Además, los emisores corporativos han tendido a emigrar a los centros financieros internacionales. El vehículo principal son los ADR (American Depositary Receipts). Otro elemento que influyó negativamente en los mercados de valores fue la crisis de 1998 y la subsiguiente caída en la emisión de acciones.

En este contexto, en síntesis, los costos de transacción son altos; el crédito a largo plazo es escaso y es muy difícil manejar los riesgos. Como estas debilidades son sistémicas, tienden a afectar a todos los proyectos de inversión por igual. En América Latina hay una gran experiencia acumulada referida a políticas públicas expresamente orientadas a paliar fallas en los mercados financieros. Pero estas políticas, sin embargo, deben diferenciarse de las PFI, cuyo objeto es optimizar el proceso de inversión y no atacar las fallas de un mercado particular. Si bien la línea es difícil de demarcar es útil hacerlo pues los objetivos son diferentes y también lo son los instrumentos.

Más allá de esto, lo que sí debe tenerse presente es que el subdesarrollo financiero, en tanto fenómeno sistémico, debilita la fuerza de los incentivos que brindan las políticas fiscales y, además, pueden producirse interacciones perversas y duplicación de esfuerzos entre las políticas, como veremos más abajo (CEPAL, 2013).

---

<sup>5</sup> En cuanto al costo del capital, los segmentos de la intermediación que más interesan son el bancario, las bolsas de valores y los mercados de bonos corporativos

## 2.2. La Política Fiscal y el Gasto Público

El gasto del gobierno es el dinero empleado para pagar por; la defensa, proyecto de desarrollo, educación, salud, infraestructura, mantenimiento del orden, justicia etc. Y tal gasto lo podemos clasificar básicamente en tres tipos principales:

- *Adquisición gubernamental de bienes y servicios:* para su uso actual, satisfacer directamente las necesidades individuales o colectivas de los miembros de la comunidad y se denomina como gasto de consumo final del gobierno.
- *Adquisición gubernamental de bienes y servicios destinados a generar beneficios futuros:* tales como la inversión en infraestructuras o el gasto en investigación.
- *Gastos del gobierno* que no son la adquisición de bienes y servicios sólo representan transferencias de dinero, como los pagos de seguridad social, son llamados pagos de transferencias. El gasto público puede ser financiado por impuestos o préstamos del gobierno.

Los recursos para realizar todos estos gastos son provenientes de ingresos tributarios, ingresos no tributarios, donaciones y en el caso de déficit fiscales, por medio de financiamiento (interno o externo).

Esto determina que se represente gráficamente, al igual que la inversión, como una línea horizontal. Asumimos el gasto del gobierno como una variable exógena principalmente por dos razones:

Es necesario añadir que, bajo el supuesto de un presupuesto fiscal equilibrado, el gasto del gobierno (G) tendría que ser igual a los impuestos recaudados (T) y si estos impuestos son una parte proporcional del ingreso ( $tY$ ), entonces tendríamos que:

**Ecuación de equilibrio fiscal:**  $G = Yt$

Donde la función de gasto del gobierno estará determinada por el nivel de ingreso de la economía y sería una recta con pendiente igual a  $t$ .

En ciertas situaciones, conseguir un objetivo de la Política Fiscal estará condicionado, por los objetivos generales de la política económica que persiga el Gobierno en un momento determinado. Como lo vimos en apartados anteriores, el gasto público es un instrumento de la Política Fiscal, y lo hace básicamente utilizando dos perfiles (Arango, 2016).

- **Perfil de corte expansivo:** si la economía está entrando en una fase recesiva, el Gobierno puede disminuir los impuestos y aumentar el gasto, con el fin de expandir la demanda agregada y superar la recesión.
- **Perfil de corte restrictivo:** cuando se aumentan los impuestos o se reduce el gasto público, se dice que la política es restrictiva

Sin embargo, la estrategia de la Política Fiscal en la región históricamente ha estado dirigida a promover una creciente inserción de las economías en la economía mundial. Esta estrategia le ha planteado a la Política Fiscal un dilema. Por una parte, se ha debilitado la generación de recursos tributarios por la vía de la reducción de aranceles y el incremento de exenciones y exoneraciones para atraer inversiones extranjeras y, por otra, se requiere aumentar los recursos públicos disponibles para favorecer el desarrollo de una mayor competitividad con equidad social por medio del gasto público, al tiempo que se garantice la estabilidad económica.

El resultado de esta tensión ha sido una carga tributaria que ha crecido, pero de manera insuficiente, mientras que los desafíos resultantes de una cambiante inserción en la economía mundial se han incrementado sin que se disponga de los recursos idóneos para enfrentarlos. Sin embargo una característica del gasto público en casi todos los países de la región (incluyendo a El Salvador) es que los gobiernos han destinado una cuota bastante pequeña del presupuesto a dicho gasto (entre el 12% y el 16.5%) (Fuentes J. A., 2006). Ello ocurre a consecuencia de una carga tributaria baja y de bajos ingresos no tributarios. Además, existen al menos tres fuentes de rigidez de los presupuestos: las disposiciones legales que establecen de antemano el destino del gasto, los salarios de los empleados públicos y los pasivos contingentes. Estos tres factores también dificultan ajustar los presupuestos frente a *shocks* externos.

En primer lugar, en algunos países existe una notable rigidez resultante de disposiciones constitucionales o legales que obligan a asignar determinados porcentajes del gasto o de la recaudación de algunos impuestos a favor de determinadas dependencias o instituciones.

En segundo término, y asociado a lo anterior, existe un monto de pasivos contingentes, cuyo valor no se conoce con exactitud, y que constituyen uno de los principales problemas en el ámbito de la transparencia.

En tercer lugar, se ha argumentado que las remuneraciones de empleados públicos en varios países han tenido un mayor peso con relación al PIB o como proporción del presupuesto que en otros países de América Latina.

Esta situación plantea el tema de la necesidad de contar con nuevas reformas de servicio civil en los países. También se requiere tomar en cuenta las implicaciones fiscales de este tipo de reformas, que puede tener altos costos iniciales asociados a gastos de retiro y de capacitación, además de las dificultades políticas de impulsarlas. Pueden significar costos de corto plazo y beneficios posteriores, por lo que se ha sugerido que las organizaciones sociales deberían desempeñar un papel importante en promoverlas (Fuentes J. A., 2006).

### ***2.2.1. Las políticas comerciales en los países en vías de desarrollo***

Desde el mercantilismo, hasta las más recientes teorías del comercio internacional, el debate entre el librecambio vs proteccionismo ha ocupado una posición central. La teoría del comercio internacional ha expuesto una y otra vez los beneficios que cada una de las dos facciones trae aparejado. La historia económica mundial reciente ha demostrado que los países que han adoptado una de las dos opciones, o una combinación de ambas en diferentes períodos, han tenido resultados disímiles en su comportamiento comercial, y en consecuencia en el desarrollo de sectores productivos (Pereyra, 2015).

Históricamente, el comercio fue considerado elemental para el desarrollo de los países y de los pueblos. Desde la antigüedad, los grandes imperios se valieron del comercio internacional para fortalecer su poderío y dominios a lo largo y a lo ancho del planeta. La doctrina mercantilista ligaba el poderío militar de los países al desarrollo de su comercio exterior. Cuanto mayor eran las exportaciones de los países, mayores ingresos de oro y plata recibían, incrementando el erario público, y consecuentemente, su poderío naval y militar. La riqueza de los países dependía en gran medida de los saldos positivos de sus respectivas balanzas comerciales. Por esta razón, el mercantilismo contemplaba una fuerte intervención del Estado en la economía, en coincidencia con el desarrollo de los absolutismos monárquicos en Europa. El férreo control del Estado sobre la economía y la moneda consistía

en el establecimiento de fuertes barreras a la importación, subsidios a la exportación y la promoción de grandes compañías monopólicas.

Este proteccionismo ejercido por los grandes imperios se entiende como un elemento de *política exterior* tendiente a afianzar una posición de liderazgo regional frente a sus adversarios. Sin embargo, esta práctica respondía a dos cuestiones fundamentales vinculadas entre sí: por un lado, el *desarrollo industrial*, el cual llegaría a su punto más álgido hacia fines del siglo XVIII con la revolución industrial; y por el otro, con mantener una *balanza comercial superavitaria*, a través de la cual, las *arcas públicas* crecerían constantemente, y en consecuencia, los Estados serían más ricos y poderosos.

Con el nacimiento de la Escuela Clásica de la mano de Adam Smith, tras la publicación de su obra cumbre “*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones (1776)*” comienza un nuevo período de expansión comercial en la economía mundial, signado asimismo por el auge de la revolución industrial inglesa. En este sentido, las ideas y prácticas mercantilistas comenzaron a perder fuerza, frente al liberalismo político y económico.

La Escuela Clásica pensaba que todos los países podían obtener beneficios del comercio a través de la división internacional del trabajo, en la que *cada país debía especializarse en la producción y exportación de aquellos productos que producían relativamente más eficiente*. La eficiencia en la producción estaba dada en los costos de producción, tomando en cuenta la productividad de la mano de obra, es decir que cuanto más productivos sean los trabajadores más competitivos serían los productos. De esta manera, los países se especializarían en aquello que mejor producían e importarían aquellos bienes en los que eran más ineficientes en producirlos. De esta manera, el comercio sería beneficioso para ambos países (para esto era necesario el libre comercio y la no intervención del Estado).

Posteriormente los autores neoclásicos continuaron apoyando la tesis librecambista de la escuela clásica, dándole ciertos matices innovadores al estudio de la teoría del comercio internacional. Sin embargo, fueron Eli Heckscher y Bertil Ohlin, quienes desarrollaron una nueva teoría explicativa de las causas del comercio internacional, apoyada en la teoría de la ventaja comparativa ricardiana, pero dejando de lado la teoría del valor trabajo clásica.

En rasgos generales, *el Modelo H-O* explica que, bajo condiciones de libre comercio, los países debían producir aquellos bienes en los que en su producción se utilice el factor de producción abundante en el país, de manera intensiva. Esto explica que la abundancia relativa de factores y el uso intensivo de los mismos en un determinado bien (por ejemplo, el capital para producir autos, o la mano de obra, para producir textiles) demostrará cuál será el patrón de producción del país, y consecuentemente su patrón de especialización o ventaja comparativa. Las condiciones de competitividad dadas por la abundancia factorial se apoyan en la condición del libre comercio para potenciar los beneficios del comercio internacional hacia adentro de las economías. Más adelante desde una óptica teórica, el *Teorema Stolper – Samuelson* intenta dar respuesta a esta cuestión. Resumiendo, este punto, la teoría afirma que el comercio internacional promueve la exportación de productos que usen en forma intensiva el factor de producción abundante en el país. Al incrementarse la demanda de ese factor, su renta también aumentará, y mejorará la distribución del ingreso en el país, en relación al factor considerado escaso. Esto promueve la movilidad interna de factores hacia la industria en la que el país se especializa, pero esta movilidad puede traer aparejados costos internos, en donde se puede producir desempleo o escasez de capital en un sector de la economía para beneficiar a otro.

Con el surgimiento de las teorías modernas del comercio internacional que nacen a partir de la década de 1970 intentan dar explicaciones sobre los beneficios del comercio internacional, pero desde una óptica diferente a la neoclásica. En este sentido, quizás el modelo más importante fue el elaborado por Paul Krugman (1979), en donde hacía hincapié en elementos como las economías de escala, la diferenciación de productos y la competencia imperfecta, entre otros. Krugman estableció que el comercio no tiene por qué surgir de la ventaja comparativa. Por el contrario, puede ser consecuencia de los rendimientos crecientes o de economías de escala; es decir, de una tendencia de los costos a reducirse con una producción mayor. Por lo tanto, bajo competencia monopolística las industrias producirían economías de escala, aprovechando asimismo las externalidades, y de esta manera lograrán mayor competitividad. Los mercados ampliados, fruto del libre comercio internacional, incentivarán un comercio intra-industrial más competitivo entre los países de similar desarrollo productivo, produciendo ganancias extraordinarias tanto a los productores como a

los consumidores, quienes se beneficiarán de esta competencia en un mercado más amplio integrado a causa del libre comercio internacional (Pereyra, 2015).

Tanto la Escuela Clásica, como la Neoclásica y la Moderna esgrimen razones bien argumentadas a favor de los beneficios que el libre comercio trae a los países. En general, estas corrientes de pensamiento asocian estos beneficios a que el comercio amplía la gama de productos disponibles para los países, desde una óptica más bien consumista. Sin embargo, en los años sesenta del siglo XX aparecen nuevas teorías, fundamentalmente en América Latina, en las que se critican estos potenciales beneficios del libre comercio que producen precios más bajos producto de la especialización de los países, aparecen las denominadas teorías del intercambio desigual, de la dependencia y de los deterioros de los términos de intercambio, todas ellas enmarcadas en el estructuralismo de la CEPAL. Para comprender los postulados del estructuralismo latinoamericano estos comprendían que la economía internacional se dividía en dos elementos vinculados, *el centro y la periferia*, por lo que el sistema económico mundial era de carácter asimétrico, lo que suponía ganancias para el centro (países industrializados) y pérdidas para la periferia (países en desarrollo). En este sentido, los países centrales eran productores de bienes industriales, producidos bajo economías de escala y con la tecnología y el capital necesarios para competir fuertemente en el mercado mundial. Por otro lado, los países periféricos eran productores de productos primarios, con poco valor agregado, y escasamente competitivos. Sumado a ello, los países periféricos estaban atados al vaivén de los precios internacionales de sus productos, altamente volátiles, lo cual condicionaba sus ingresos genuinos por exportaciones.

Hasta acá se han visto algunos de los argumentos a favor del libre comercio a través de las diferentes vertientes del pensamiento clásico, neoclásico y moderno. Asimismo, se ha pasado revista al de manera general el estructuralismo latinoamericano, crítico de las teorías que establecen que el libre comercio trae beneficios a todos los países participantes en él. Sin embargo, la crisis del capitalismo global de 1929 echó por tierra los argumentos clásicos y neoclásicos sobre la eficiencia de los mercados. A raíz de ello, John Maynard Keynes (1936) abogó por una participación mayor del Estado en la economía, con el fin de propender a una distribución más justa de los recursos que los mercados por sí solos no pudieron hacer.

Si bien el comercio internacional trae beneficios a los países que lo practican en ocasiones éstos no se producen y el comercio puede ser contraproducente. Frente a esta

situación los países deciden establecer aranceles u otras medidas con el fin de protegerse de la competencia extranjera. Los aranceles tienen la finalidad de proteger una rama o sector de la industria nacional frente a los productos importados con los que compiten. La imposición de un arancel eleva el precio del producto importado, permitiendo que los productores locales puedan vender su producto en el mercado doméstico libre de competencia o con competencia reducida en mejores condiciones. Del mismo modo, los aranceles protegen el valor agregado de los productos nacionales. De esta explicación podemos establecer que el arancel tiene dos acepciones: una nominal y otra efectiva. La protección nominal repercute en el precio del producto importado, dado que actúa como un impuesto, elevando el precio del producto en cuestión. La protección efectiva tiene que ver con la protección real que un arancel tiene sobre el valor agregado nacional.

Una industria protegida, puede vender sus productos a precios más altos, con lo cual aumenta su oferta de bienes en el mercado interno, como así también aumenta la retribución del factor productivo (salario y renta del capital). Sin embargo, el problema que puede traer esta situación es que los recursos de la industria en la que el país está especializado y tiene una ventaja comparativa, pueden moverse hacia la otra industria, desatendiéndose el sector exportador. Si la protección es muy alta, se corre el riesgo que la transferencia de recursos del sector exportador hacia el sector protegido, merme la oferta y la capacidad exportadora del país, haciendo que el país modifique su patrón de especialización, e incluso pierda posiciones en el mercado internacional.

Desde otro punto de vista, los países aplican medidas restrictivas a las importaciones con base a diferentes situaciones. El primer *argumento es el de la industria naciente*. Según este argumento, los países en vías de desarrollo tienen una ventaja comparativa potencial en la producción de manufacturas, pero las nuevas industrias manufactureras en los países en vías de desarrollo no pueden competir, inicialmente, con las manufacturas.

Establecidas anteriormente en los países desarrollados. Para permitir que las manufacturas tomen impulso, los Gobiernos deberían apoyar temporalmente las nuevas industrias, hasta que tengan un tamaño suficiente para enfrentarse a la competencia internacional. Así pues, tiene sentido, según este argumento, utilizar aranceles o cuotas de importación como medidas transitorias para permitir el inicio de la industrialización. Es un hecho histórico que las tres economías de mercado más grandes del mundo iniciaron su

industrialización detrás de barreras comerciales: Estados Unidos y Alemania tuvieron elevadas tasas arancelarias en las manufacturas durante el siglo XIX, mientras que Japón tuvo amplios controles de importación hasta los años setenta. (Krugman & Obstfeld, 2006).

Otro postulado establece que la política comercial puede concebirse en base a instrumentos más complejos que van más allá de la mera protección (o promoción). En este sentido, la política comercial se centra en los sectores exportadores e implica una política activista por parte del Estado, en la que interviene asimismo la política industrial. Esta denominada “*Política Comercial Estratégica*” (PCE) se basa en particularmente en la sustitución de importaciones y promoción simultánea de las exportaciones, algo similar a lo propuesto por la CEPAL en los años sesenta, pero con algunas importantes diferencias. La PCE implica la selectividad por parte del Estado de potenciales industrias con alto valor agregado que generen economías de escala y productos altamente competitivos. En este sentido, “la PCE promueve que las empresas aumenten sus beneficios extraordinarios en mercados extranjeros oligopólicos o de competencia monopolística”. Este concepto de PCE fue adoptado por los principales países desarrollados, y algunos países de reciente industrialización, como los del Sudeste Asiático, haciendo de la intervención una herramienta para el desarrollo económico.

Por lo tanto, ambos argumentos tienden a contrarrestar la tesis de que el libre comercio es beneficioso para todos los países. De hecho, tanto los países desarrollados, como los países en desarrollo, han utilizado a la política comercial como herramienta de protección, con el fin de propender al desarrollo de sus industrias, y mejorar la inserción internacional de sus empresas (Pereyra, 2015).

### **2.3. Enfoques relacionados a la Inversión y Gasto Tributario**

El objetivo primordial de un sistema tributario es recaudar los ingresos necesarios para financiar el gasto público. Cada ciudadano debe aportar una proporción ya sea de su ingreso, de su consumo o de su riqueza, que será destinada a financiar los bienes públicos, el gasto social u otras actividades que tengan efectos económicos positivos para la sociedad.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> aun cuando el IVA pueda ser regresivo, si el gasto social que se financia con la recaudación se canaliza bien, el efecto neto será favorable en términos de redistribución del ingreso.

Frecuentemente, los Gobiernos utilizan también los sistemas tributarios para promover ciertos objetivos de política económica, como incentivar el ahorro, estimular el empleo o proteger a la industria nacional. En tales circunstancias, el sistema tributario cumple un rol similar al del gasto público, pero por la vía de la renuncia del Estado a toda la recaudación, o parte de ella, que correspondería obtener de determinados contribuyentes o actividades. Esta renuncia es lo que se conoce como Gasto Tributario ( (Luiz Villela, 2010)

### ***2.3.1. Objetivos perseguidos con los Gastos Tributarios***

Se ha dicho que los gastos tributarios constituyen una transferencia de recursos públicos llevada a cabo mediante la reducción de las obligaciones tributarias con respecto a un impuesto de referencia. Ahora bien, idealmente, estas transferencias deberían perseguir en esencia cuatro objetivos: (i) mejorar la progresividad del sistema tributario; (ii) otorgar mayor eficiencia a la estructura tributaria; (iii) estimular el consumo de bienes estimados. “meritorios”, (iv) incentivar la inversión en ciertos sectores o regiones. Además, algunos tratamientos especiales se basan en la complejidad que a veces presenta la aplicación de la normativa general, o en la obligatoriedad que se impone a los contribuyentes de realizar determinados actos o consumos, aunque es menor el consenso acerca de si ese tipo de desvío de la norma debe ser considerado Gasto Tributario.

#### **(i) Mejorar la progresividad del sistema tributario**

En ocasiones, los gastos tributarios persiguen reducir la tributación de los sectores de menores ingresos, con el propósito de mejorar la progresividad del sistema tributario y, en definitiva, la distribución del ingreso. En general, este tipo de tratamientos especiales se aplica en tributos como el IVA, a través de exenciones en aquellos bienes cuyo consumo representa una fracción mayor de la capacidad contributiva de las personas de bajos ingresos que de las personas de ingresos elevados. Tal es el caso de los alimentos de la canasta básica de consumo o del transporte colectivo de pasajeros. De todos modos, no se debe perder de vista que lo importante es la redistribución que se logra después del gasto público. Los gastos tributarios que persiguen mejorar la progresividad son menos frecuentes en el impuesto a la renta, ya que normalmente este impuesto tiene un diseño progresivo, que se consigue con la aplicación de tasas marginales crecientes con el nivel de renta y un tramo exento que, dada la estructura piramidal de la distribución del ingreso, suele liberar del impuesto a la mayor

parte de la población. Ello implica que cualquier franquicia en el impuesto a la renta beneficiará a un pequeño porcentaje de los contribuyentes, que son los que pagan el impuesto, y entre ellos, en general, beneficiará más a los que afrontan las mayores tasas marginales.

### **(ii) Otorgar mayor eficiencia a la estructura tributaria**

En esta categoría están encuadrados aquellos gastos tributarios del impuesto a la renta que buscan reducir las distorsiones propias de éste, relacionadas principalmente con los desincentivos que provoca sobre la inversión y el ahorro. En relación con el impuesto a las empresas, los gastos tributarios de eficiencia persiguen reducir la tasa marginal efectiva de tributación, para estimular una mayor inversión en sectores específicos o bien en general. En este ámbito se hallan, entre otros, las moratorias fiscales (tax holidays), que eximen a ciertas empresas del pago del impuesto, generalmente por un período determinado; los esquemas de depreciación acelerada, que permiten trasladar las inversiones a gastos en un período inferior a la vida económica útil de los activos; la reducción de las tasas impositivas sobre las utilidades devengadas o, en algunos casos, sobre las utilidades reinvertidas, y los créditos tributarios a la inversión.

Por su parte, en el caso de los impuestos sobre las rentas personales, estos incentivos frecuentemente apuntan a estimular el ahorro, a través de mecanismos tales como la deducción de la base imponible de los montos ahorrados en determinados instrumentos financieros; la exención de los intereses financieros y otras rentas de capitales mobiliarios; la aplicación de tasas reducidas sobre algunas rentas financieras, o la aplicación de créditos proporcionales al ahorro neto efectuado en el período tributario.

### **(iii) Estimular el consumo de bienes “meritorios”**

En algunas ocasiones, los gastos tributarios procuran incentivar el consumo de determinados bienes o servicios que, sin representar un volumen importante para los sectores más desposeídos y sin que su afectación provoque necesariamente distorsiones sobre el ahorro o la inversión, tienen el carácter de bienes “meritorios”. Tal es el caso de los gastos tributarios que benefician a la educación, la salud, la vivienda, las actividades deportivas, la industria editorial o las actividades culturales.

Este tipo de gastos tributarios es propio de gravámenes como el IVA, caso en el cual muchos de los productos o servicios antes mencionados son eximidos del impuesto o se les

aplica una tasa reducida. Generalmente, estas exenciones o tasas reducidas aumentan la regresividad del IVA, por cuanto se trata de bienes y servicios que son consumidos preferentemente por los hogares de mayores ingresos. Por ejemplo, en el caso de la educación y la salud, los hogares de más bajos ingresos acceden a los servicios estatales gratuitos, por lo que el Gasto Tributario se concentra en los quintiles superiores.

Estos tratamientos preferenciales también se aplican en el impuesto a la renta, a cuyo respecto uno de los mecanismos más frecuentes para otorgarlos es permitir que los gastos que las familias efectúan en tales bienes y servicios se deduzcan de la base imponible del impuesto. En ocasiones, aunque con menos frecuencia, se exime también de este gravamen al vendedor o prestador de tales servicios.

#### **(iv) Promover el desarrollo regional o sectorial**

Desde largo tiempo atrás, una política habitual, tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo, es el otorgamiento de incentivos para atraer inversión extranjera directa o promover inversiones en ciertos sectores o regiones. Los incentivos a las regiones menos desarrolladas, que son típicos de los países territorialmente grandes, suelen concentrarse en regiones con desventajas comparativas a causa de su lejanía de los principales centros urbanos. Las actividades en estas regiones implican, por lo general, costos de transporte y de comunicaciones más elevados, lo cual aumenta los gastos de producción y distribución.

En algunos países se otorgan Incentivos Fiscales a la inversión en determinados sectores, considerados estratégicos para el desarrollo. Estos incentivos son, más bien, un instrumento de política industrial, es decir, procuran el desarrollo de determinadas actividades. La racionalidad implícita en la concesión de incentivos a sectores considerados estratégicos estriba en corregir la falla del mercado en lo que atañe a reflejar futuras ganancias derivadas de la caída de los costos unitarios asociada al desarrollo del sector. A lo largo del tiempo, con el aumento del producto, los costos unitarios caen y el país adquiere una ventaja comparativa con el desarrollo de la industria beneficiada. Este es el clásico argumento para la protección de las industrias nacientes (*infant industry*).

Es preciso hacer hincapié en que estos cuatro objetivos responden a ideales o, dicho de otro modo, son los propósitos que se deberían perseguir para que tenga sentido, al menos,

evaluar la conveniencia de implementar un Gasto Tributario. Sin embargo, no se debe perder de vista que muchas veces los gastos tributarios se instauran en atención a propósitos bastante menos meritorios que los anteriores. Por ejemplo, con frecuencia son creados para responder a las presiones ejercidas por ciertos grupos corporativos, para proteger a industrias nacionales no competitivas o para dar señales a determinados grupos de interés.

El Gasto Tributario deriva del otorgamiento de tratamientos tributarios especiales en forma de exenciones, exoneraciones, tasas diferenciadas, deducciones o créditos tributarios especiales, entre otros, a un determinado sector económico, localidad geográfica o actividad económica, con el propósito central de favorecerlos y otorgarles una ventaja comparativa adicional, con el fin de promover objetivos como el fortalecimiento de la competitividad, combate a la pobreza, generación de empleo, polos de crecimiento, etc.

La existencia de abundante Gasto Tributario en la estructura tributaria erosiona los ingresos fiscales, generando problemas de suficiencia recaudatoria. Pero este no es el único inconveniente que acarrearán ya que también el Gasto Tributario está asociado con la falta de equidad horizontal, puesto que se trata de privilegiar a cierto grupo de personas y a otras en igualdad de condiciones no. Más aún, la renuncia a la recaudación de estos grupos de personas beneficiadas a la larga conlleva a ser recompensada con el pago de mayores tasas aplicadas sobre aquellos que si están sujetos a la tributación normal; lo que eleva el costo por pérdida de eficiencia económica de los impuestos.

Sin embargo los Gobiernos se inclinan por establecer y mantener tributos indirectos, que si bien tienen características en su mayoría de ser generales, se aplican de manera homogénea a los consumidores, sin importar el nivel de ingresos que posean, por lo que terminan siendo impuestos regresivos y contrarios a la equidad vertical, faltando al mismo tiempo al principio de capacidad de pago, que es uno de los más importantes en la legislación tributaria: “Que establece que el gravamen debe implementarse de tal forma que se garantice que quien más ingresos tenga, pague más” Smith (como se citó en ICEFI, 2016). Lo que se podría considerar es la equidad vertical.

Cabe destacar que, al momento de otorgarse un tratamiento tributario especial, solo se considera como ventaja competitiva cuando los demás agentes en el área de influencia del sistema tributario de un país no lo otorgan, cosa que a nivel centroamericano no sucede por

lo que se podría decir que los tratamientos tributarios especiales otorgados a ciertas industrias no necesariamente tienen que atraer inversión. Agregando a ello en la región Centroamericana se ha tratado de explotar exclusivamente dos vectores de tratamiento especial a los empresarios: a) la reducción sistemática de los niveles salariales, inclusive realizando esfuerzos por diferenciar niveles salariales con respecto a otros sectores económicos del país y b) la eliminación/disminución de la carga tributaria, sin considerar que existen otros factores<sup>7</sup> que pueden motivar a invertir.

## **2.4. Enfoque Cepalino y la Política Fiscal en América Latina**

La actual coyuntura económica, referida en particular al crecimiento económico de los países de América Latina, ha revivido el debate en la región en torno a la necesidad de contar con una Política Fiscal responsable, desarrollada en sentido diferente al ciclo económico que le permita actuar tanto como estabilizador automático como potencializador del producto en tiempos de crisis. Ciertamente, lo observado en los últimos años en materia de crecimiento económico y manejo del fisco por parte de los Gobiernos nacionales, proporciona importantes lecciones para el futuro.

Algunos autores latinoamericanos, plantean que el gasto público ha jugado un papel procíclico al manejar políticas de subsidio y empleo en momentos en que la economía está creciendo por su propia dinámica esto debido a que los gobernantes de los países con tal de no perder el poder implementan medidas de corte populista en el afán de conservar la aceptación de los votantes, provocando un incremento del gasto público en los períodos de prosperidad y se cae en un excesivo endeudamiento que limitará el gasto en la recesión, siendo de esta manera la corrupción que impera en los países en desarrollo el factor principal

---

<sup>7</sup>(1) Acceso a consumidores, (2) ambiente político y social estable, (3) facilidad para hacer negocios, (4) calidad y confiabilidad de la infraestructura y servicios básicos, (5) habilidad para contratar profesionales técnicos, (6) habilidad para contratar ejecutivos, (7) nivel de corrupción, (8) costos laborales, (9) seguridad y criminalidad, habilidad para contratar personal calificado, (10) impuestos nacionales, (11) costo de los servicios básicos, caminos, (12) acceso a materias primas, (13) impuestos locales, (14) acceso a proveedores, (15) servicio de transporte aéreo, (16) relaciones laborales y sindicatos, (17) disponibilidad y calidad de universidades y formación técnica, (18) disponibilidad de terrenos con servicios habilitados, (19) costo de los servicios básicos, caminos, (20) acceso a materias primas.

de la prociclicidad de la Política Fiscal. Por otra parte, las presiones políticas para incrementar el gasto del Gobierno en momentos de auge, impiden que el Gobierno no pueda acumular superávit fiscal que se asume necesario para llevar a cabo una política contracíclica. Talvi y Végh (Cedillo, E. 2006).

#### ***2.4.1. El sentido de la Política Fiscal***

Para el total de países de la región, de acuerdo con la información de la CEPAL, el gasto total de los Gobiernos nacionales como porcentaje del PIB, fue superior en el período de alto crecimiento en comparación con el período de crecimiento económico bajo o mediocre. Es decir, claramente la Política Fiscal, en cuanto al componente del gasto, fue procíclica, restringiendo las posibilidades del Gobierno para intentar reactivar la economía ante una posible desaceleración de ésta.

Dentro de estos gastos gubernamentales, el gasto de inversión es el más propenso a contribuir a reactivar la economía en períodos de recesión. Sin embargo, aun suponiendo que la Política Fiscal sea eficaz, las posibilidades de implementar medidas fiscales expansivas en una situación de fuerte desaceleración o crisis económicas pueden verse limitadas, en el corto plazo, por la inexistencia de espacios para políticas fiscales “autónomas”, en la medida en que su ejecución rompería el principio de responsabilidad fiscal o solvencia del sector público. La viabilidad de estas políticas depende crucialmente de la implementación de una Política Fiscal contra-cíclica exitosa durante la bonanza (Rhenals, 2008).

Múltiples estudios sostienen la necesidad de que la estrategia de atracción de inversión sea una estrategia integral y fundamental para el desarrollo y crecimiento económico, por lo que no debe verse como una salida de corto plazo sino más bien deben integrarse tanto la estrategia de promoción de inversiones y la de fortalecimiento de la competitividad nacional formando de esta manera parte de los planes de largo plazo del país para transformar la manera en que siempre han sido tratadas y ya no focalizarse tanto en la importancia del costo, sino que debe tomar en cuenta importantes factores como la educación secundaria, bajos niveles de inversión per cápita en educación, y extremadamente baja inversión en salud entre otros.

#### ***2.4.2. Los acuerdos comerciales preferenciales como Subsidio a las Exportaciones***

Cuando se gravan las importaciones, los productores pueden subir los precios y disminuir la calidad de los productos que venden en el mercado local, de modo que los aranceles pueden considerarse un impuesto al consumo otorgado al productor en forma de subsidio. Lo mismo cabe decir de acuerdos comerciales preferenciales tales como el MCCA, con la diferencia de que en este caso consumidor y productor no necesitan estar domiciliados en el mismo país: es posible que personas que residen en un país subsidien las exportaciones de otro. Dicho de otra manera, los productores del MCCA que exportan a un país asociado están exentos del pago del arancel externo, de modo que son subsidiados por los consumidores de ese país, que les pagan precios más altos que los internacionales. Esta forma de subsidio no se limita a las exportaciones al MCCA, sino que es inherente a cualquier tipo de acuerdo de comercio preferencial. Los tratados bilaterales que Costa Rica y otros países centroamericanos han suscrito con Panamá permiten que los consumidores centroamericanos subsidien las exportaciones panameñas a cambio de que Panamá subsidie las exportaciones centroamericanas. El hecho de que la firma costarricense Gallito exporte a Panamá un volumen apreciable de confites obedece a su acceso preferencial al mercado protegido de Panamá y no a que este productor costarricense sea competitivo en los mercados mundiales. Del mismo modo, el éxito de los maquiladores centroamericanos y del Caribe se debe en gran medida a que el mercado de vestuario de los Estados Unidos está protegido mediante cuotas por países (CEPAL, 1997)

Históricamente los incentivos a la inversión han sido utilizados de manera reiterada por los países con el fin de lograr objetivos específicos de desarrollo, otorgados a empresas que en su momento se llamaron industria infante o incipiente que, basada en una estrategia de sustitución de importaciones se otorgaba tratamiento tributario especial con industrias en capacidad de producir para el mercado interno y sustituir productos que se importaban. Esta estrategia cambió a finales de los años setenta, cuando paulatinamente se fue abandonando y se orientó a la promoción de exportaciones, para ello se desmanteló el sistema de privilegios fiscales que habían sido otorgados a la industria infante y se propició un sistema de teórica libertad económica con lo cual se pensó que, al eliminar las barreras al comercio internacional, el mercado interno sería satisfecho por la producción de los bienes con mejores ventajas competitivas.

No obstante, los países continuaban con la misma debilidad competitiva ya que carecían de la infraestructura y condiciones generales necesarias para la atracción de inversión extranjera, que pese a sus contradictorios resultados se produjo la industria intensiva en la utilización de mano de obra, con salarios bajos e intensas jornadas de trabajo con lo cual el beneficio para el país consistía en la generación de fuentes de trabajo industrial con baja o media especialización.

La incorporación de la mayor parte de los países del mundo a este esquema de subsidios a la producción dirigida a la exportación, dio como resultado que la Organización Mundial de Comercio (OMC), exigiera a sus miembros la eliminación de dichos tratamientos especiales.

## **2.5. Un marco conceptual para las políticas de desarrollo productivo**

Las políticas de desarrollo productivo varían en numerosas dimensiones. Este marco conceptual destaca dos. La primera tiene que ver con su alcance. Se pueden centrar en sectores específicos, se denominan políticas verticales. O pueden tener una base amplia y no pretender beneficiar a ninguna industria en particular, tal es el caso de las políticas horizontales (BID, 2014)

Las políticas de desarrollo productivo implementadas en El Salvador son de dimensión verticales.

### ***2.5.1. Políticas verticales***

#### **Tipo de intervención**

Bienes públicos.

- Promoción de carreras universitarias de futuro.
- Fomento del turismo sustentable.
- Institutos tecnológicos sectoriales.

#### **Intervenciones en el mercado**

- Beneficios fiscales a sectores con potencial específico.
- Apoyo financiero, exoneración fiscal o arancelaria a actividades emergentes en el territorio, se guía (Albuquerque, 2015).

- **Intervenciones de mercado verticales**

Los subsidios o la protección para sectores específicos pueden conducir a conductas rentistas por parte del sector privado que se beneficia de estas intervenciones, y se pueden prestar a la arbitrariedad o al favoritismo de las autoridades políticas y económicas.

Las intervenciones en este cuadrante pueden perseguir objetivos muy diferentes. Algunas están destinadas a proteger a sectores en declive o que carecen de ventajas comparativas presentes o potenciales, pero que tienen una fuerte capacidad de lobby.

Este tipo de intervención, que responde a una conducta rentista y no a la búsqueda de la eficiencia, claramente debería desalentarse. Esto no significa que los Gobiernos no deban involucrarse nunca con los sectores en declive. Pero cuando las políticas son necesarias para proteger a los trabajadores o a ciertas capacidades productivas existentes, esto debería hacerse de manera de facilitar la reasignación de los factores productivos a sectores más productivos, y no recurriendo a intervenciones que mantengan estos factores en sectores poco productivos y con un potencial limitado. Por otro lado, en este cuadrante también hay intervenciones diseñadas para estimular el desarrollo de sectores con potencial competitivo, que no se desarrollarían sin dichas intervenciones. ¿Tiene sentido ofrecer intervenciones de mercado en estos casos? Si bien los economistas en general se han mostrado durante mucho tiempo escépticos ante este tipo de intervenciones, hay argumentos teóricos —y algunas experiencias exitosas— a favor del apoyo a industrias con ventajas comparativas latentes, aunque eso implique costos sociales a corto plazo. Naturalmente, para que las intervenciones estén justificadas, se tiene que demostrar que los beneficios para la sociedad son superiores a los costos. Un caso particular que puede justificar una intervención en este cuadrante es cuando dicha intervención contribuye a solucionar problemas de coordinación en sectores con ventajas comparativas latentes (BID, 2014).

- **Intervenciones de mercado disfuncionales en Costa Rica**

El arroz es uno de los productos básicos más protegidos de Costa Rica. Los aranceles son altos (35%) y los precios están controlados en cada etapa del proceso de producción. En total, los subsidios del arroz en el país equivalen al 45% del precio interno, es decir que son más altos que los de Estados Unidos (31%) y los de la Unión Europea (32%) (Monge-González, Rivera y Rosales-Tijerino, 2010). Un actor central en la política del arroz ha sido

la Corporación Arrocerera Nacional (Conarroz), creada en 2002 para proteger a los productores de los shocks de precios internacionales y mejorar las condiciones de la producción local. Sin embargo, los esfuerzos de Conarroz, que tiene una gran capacidad de lobby, se han centrado totalmente en el primer objetivo (la protección) y no en el segundo (la productividad).

Cuando la producción local de arroz cae por debajo de la demanda local (como suele suceder), se asignan cuotas de importación a actores del sector privado, que pueden importar arroz sin pagar los aranceles correspondientes. Conarroz es responsable de gestionar estas cuotas, y las asigna a los procesadores del arroz según su capacidad de procesamiento. Así, los procesadores pueden comprar arroz a precio del mercado mundial y vender el arroz procesado en Costa Rica a precios que reflejan el alto nivel de protección y de subsidios. Esto genera rentas extraordinarias para los procesadores de arroz, sobre todo los grandes. En su conjunto, la política del arroz en Costa Rica implica una transferencia importante de los consumidores (sobre todo los pobres, para quienes el arroz representa una parte importante de su canasta básica) a los productores y procesadores medianos y grandes.

### ***2.5.2. Políticas sólidas en áreas clave***

Los Incentivos Fiscales se presentan bajo dos formas diferentes: subsidios e incentivos tributarios. Los subsidios constituyen un tipo de apoyo directo a la innovación empresarial que es específico para cada proyecto. Transfieren efectivo a las empresas bajo la condición de que estas lleven a cabo una serie de actividades de innovación. Los subsidios suelen canalizarse mediante dos mecanismos diferentes: aportes con contrapartida (matching grants) y préstamos condicionales. Al contrario, los incentivos tributarios se basan en actividades de innovación a nivel de la empresa y funcionan mediante una reducción de las obligaciones fiscales de la misma. Aunque el objetivo central de los Incentivos Fiscales es reducir el costo del capital para emprender inversiones en innovación, también pueden utilizarse para estimular la colaboración con otros actores en el sistema de innovación, como centros de investigación, institutos tecnológicos o firmas (BID, 2014).

### ***2.5.3. Un proceso sistemático para seleccionar sectores prioritarios***

Estos modelos exitosos de selección de sectores de interés para las PDP incorporan algunos de los elementos relevantes que fundamentan a favor de las políticas verticales. Este analiza si el país tiene las capacidades requeridas para producir competitivamente un producto y, si no, cuán fácil sería adquirirlas. También analiza si el producto experimentará una demanda mundial creciente y si la producción en Chile puede aumentar para beneficiarse de ello. Pero no atiende otros aspectos relevantes. En primer lugar, entre los productos o sectores para los cuales se estima que un país cuenta con las capacidades requeridas, tendría sentido centrarse en aquellos que pueden tener otras características deseables más allá de una demanda mundial creciente. Sin embargo, el proceso de selección chileno no estudia explícitamente otras características, tales como cuán alto es el nivel de sofisticación de los productos, que pueden ser un elemento importante para sostener y aumentar los ingresos.

En segundo lugar, y un factor crítico para ordenar el ejercicio general, el criterio para seleccionar los sectores y productos prioritarios no parte de la identificación de las fallas de mercado. Analizar las fallas de mercado plausibles que impiden que el mercado invierta en los sectores que se estiman prioritarios es un control útil de la validez del proceso de selección, dado que se supone que los sectores prioritarios que no están perjudicados por fallas de mercado se desarrollarán por sí solos. Además, la naturaleza de la falla de mercado contiene información sobre cuál sería la política vertical más adecuada cuando las intervenciones que se requieren con el fin de aprovechar algunas de las oportunidades descritas se abordan en una segunda etapa.

Idealmente, un proceso de filtro de los sectores y de selección de los candidatos prioritarios toma en cuenta los aspectos anteriores utilizando criterios analíticos lo más consistentes y sistemáticos posible. De acuerdo con el enfoque analítico de este informe, la capacidad de este proceso para identificar una falla de mercado es crucial para que las políticas en dichos sectores puedan justificarse. Dados los riesgos de fallas de gobierno en las políticas verticales, es indispensable tener una respuesta clara a la pregunta de por qué el mercado no está invirtiendo en estos sectores (BID, 2014).

#### ***2.5.4. La selección de sectores prioritarios para la transformación productiva***

La transformación productiva puede requerir una combinación de políticas de desarrollo productivo (PDP), desde las políticas horizontales que estimulan la emergencia de nuevos elementos sin un objetivo sectorial específico, hasta las políticas selectivas que buscan desarrollar sectores, productos o procesos específicos en los que se percibe un alto valor de desarrollo. Cómo combinar de la mejor manera posible estas políticas en cada país depende de lo bien posicionado que se encuentre ese país con su canasta de productos existente, de lo favorables que sean sus oportunidades para la transformación productiva, y de la medida en que naturalmente aproveche esas oportunidades. También depende de la capacidad del país para diseñar e implementar las políticas dado que algunas políticas demandan capacidades institucionales más avanzadas que otras. Las políticas horizontales que pueden apoyar la transformación productiva como las dirigidas a estimular a los pioneros de exportaciones, incentivar la creación de nuevas empresas con alto potencial de crecimiento, atraer inversión extranjera o educar en aras de una fuerza laboral flexible bien adaptada a la innovación.

¿En qué sectores aplicar políticas verticales? En otras palabras: se centra en el polémico tema de la selección de los sectores.

Son particularmente riesgosas las políticas verticales que adoptan la forma de intervenciones de mercado. Estas comprenden las exenciones fiscales, la protección o los subsidios que favorecen las ganancias sin afectar necesariamente la productividad, convirtiéndose efectivamente en transferencias de renta a firmas posiblemente improductivas. Esto pone grandes intereses en juego entre los beneficiarios de la renta. Tienden a involucrar una buena dosis de discreción; en entornos institucionales débiles, esto puede conducir a la arbitrariedad de parte de los responsables de políticas y de los políticos, lo cual abre la puerta para la búsqueda de rentas.

Numerosos países de la región y de otros lugares aplican políticas verticales, pero no siempre por los motivos adecuados ni de manera solvente. En él se desarrolla un marco de políticas para pensar acerca de sectores prioritarios en países dispuestos a adoptar una estrategia de transformación productiva, y se sugieren algunas ideas para que el proceso de selección de sectores y de políticas verticales sea más sistemático y seguro. Sin embargo, dado que este proceso de selección de sectores (que a veces contempla la emergencia de

nuevos productos y sectores) es un ejercicio riesgoso e impreciso, poco basado en teorías claramente definidas y evidencia dura (BID, 2014).

- ***El programa de clusters y la selección de sectores en Chile***

Participar en políticas verticales y escoger sectores es muy exigente en términos de las capacidades institucionales que se requieren. Son particularmente importantes las capacidades políticas para aislar el proceso de selección de influencias indebidas de los interesados. Si no se hace bien, el proceso puede degenerar en un proceso de búsqueda de rentas, como el caso de Jamaica reseñado anteriormente. El Consejo, presidido por Nicolás Eyzaguirre, un antiguo ministro de Economía de gran prestigio, fue percibido como independiente y técnicamente sólido, contando con una amplia representación de diversos sectores, lo cual aportaba buenos mecanismos de control.

Una vez tomada la decisión de aventurarse en el campo de las políticas verticales, una cuestión fundamental era cómo elegir los sectores. El Consejo no tenía una metodología de selección, de modo que se invitó a firmas consultoras a formular propuestas, y se estableció un proceso de licitación, con un presupuesto de US\$2 millones. Se presentaron cuatro firmas, y la ganadora fue BCG.

La propuesta de BCG consistía en elaborar una lista de sectores elegibles teniendo en cuenta dos consideraciones clave. Para empezar, identificarían un cierto número de sectores con alto potencial de crecimiento en todo el mundo, centrándose inicialmente en un horizonte de 25 años; en segundo lugar, compararían las capacidades requeridas para ser competitivo en esos sectores con las capacidades que Chile efectivamente poseía.

En relación con la primera consideración, BCG ofrecía la ventaja de su amplia red de oficinas en todo el mundo, una fortaleza clave para participar en un ejercicio prospectivo de inteligencia de mercado. Con respecto a la segunda consideración, BCG usó un vector de 77 variables de recursos o insumos para determinar, tanto cualitativa como cuantitativamente, cuán difícil sería para Chile convertirse en un actor relevante en esos sectores.<sup>b</sup> Después de considerar tanto el crecimiento previsto de la demanda mundial como el esfuerzo necesario para producir de manera competente, BCG, en estrecha colaboración con el CNIC, definió una lista de 11 sectores.

Los sectores identificados a través de este proceso fueron la construcción, la minería del cobre y subproductos, la acuicultura, los servicios financieros, la logística y el transporte, los alimentos procesados para consumo humano, las telecomunicaciones, la deslocalización (offshoring) (sobre todo, en el sector tecnologías de la información, TI), el cultivo de frutas básicas, la ganadería porcina, la avicultura y el turismo (con un énfasis en el turismo de intereses especiales). Aunque algunos de los sectores identificados confirmaban los recursos y capacidades bien conocidas de Chile (la minería del cobre o la acuicultura), otros sectores, como el offshoring, eran nuevos y sorprendentes.

En este último caso, la Corfo ya había comenzado a trabajar con el sector con resultados estimulantes; esta experiencia, junto con el alto crecimiento de la demanda mundial prevista para el sector, fue clave para su selección. Chile tenía una infraestructura tecnológica adecuada, incluida una buena cobertura de banda ancha; tenía importantes ventajas geográficas (compartía zona horaria con Estados Unidos, el principal mercado, mientras que el principal proveedor de servicios de offshoring de TI, India, se encontraba al otro lado del planeta). En los alimentos procesados, los alimentos funcionales fueron definidos como una opción interesante. Curiosamente, la industria vitivinícola no fue seleccionada porque BCG no esperaba que la demanda mundial (y, concretamente, la de China) creciera rápidamente (BID, 2014).

#### ***2.5.5. Multiplicadores de la producción***

En 2010 los tres principales sectores en términos de encadenamientos hacia atrás son los sectores de electricidad-gas-agua, manufactura y construcción. Estos sectores inducen incrementos en la producción nacional mayores a los generados por los demás sectores de la economía. En otras palabras, el efecto multiplicador de la producción de estos sectores es mayor al efecto promedio a nivel nacional. Siguiendo la notación de la ecuación 2, ante un incremento de un dólar en la demanda final  $Y_s$  de los sectores de electricidad-gas-agua, manufactura o construcción, la producción total  $X$  de la economía se incrementa en más de 1.4 dólares (BCR, 2012).

# **CAPÍTULO III: IMPACTO DE LOS INCENTIVOS FISCALES EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN EN EL SALVADOR**

El uso del Gasto Tributario es bastante común a nivel mundial, EE. UU, Canadá, Irlanda, Brasil, India, Pakistán, Egipto, y muchísimos países más incluidos los centroamericanos, usan esta política tributaria como fomento a las inversiones y al desarrollo de sus economías, es un elemento de estrategia política utilizada para impulsar el desarrollo en aquellos sectores que, por su naturaleza, están en desventaja con otros. La Política Fiscal es un factor determinante para las estrategias de mercado.

El monitoreo de los incentivos tributarios suele verse obstaculizado por la falta de información, impidiendo explicar qué objetivos se persiguen y quiénes son los beneficiarios de la acción fiscal no presupuestaria de manera que contribuya a la transparencia de las políticas económicas y sociales del Gobierno. Así mismo una medida del Gasto Tributario permite evaluar el desempeño del sistema tributario y orientar su administración.

En este apartado se presenta la metodología a utilizar para realizar la estimación del Gasto Tributario en la Industria Textil y Confección de El Salvador.

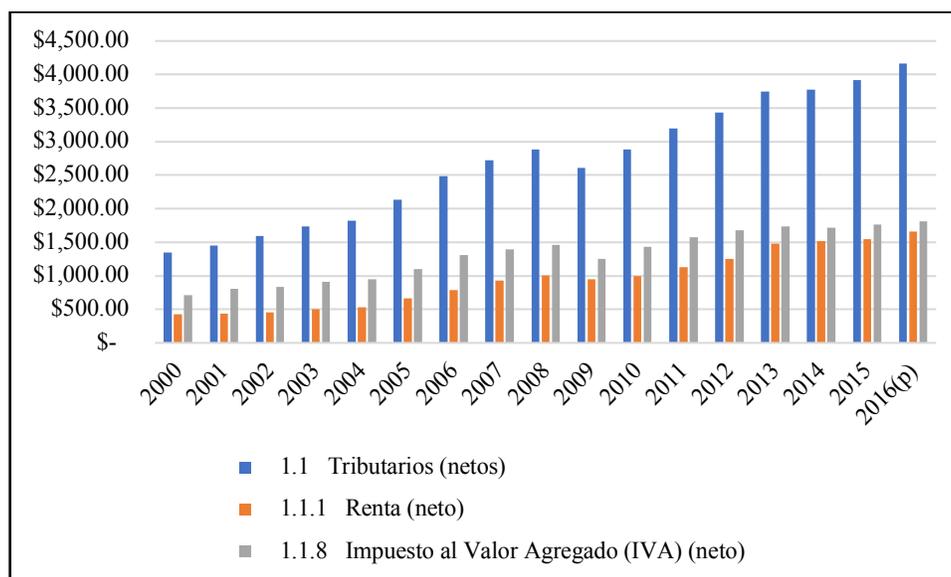
## **3.1. Estimación del Gasto Tributario en la Industria Textil y Confección**

Como en secciones anteriores se ha mencionado, el Gasto Tributario se define como los recursos que deja de percibir el Estado por la existencia de incentivos o beneficios que reducen la carga tributaria que enfrentan determinados contribuyentes en relación a un sistema tributario de referencia (Trigueros, 2012).

Estos recursos no percibidos generan un impacto en la recaudación tributaria de un país debido a que estos ingresos son la fuente principal para cubrir los gastos realizados por el Estado.

Los ingresos tributarios son la principal fuente de ingreso, y su estructura no ha cambiado en el tiempo desde la década de los años 90's, años en que se establecieron los principales impuestos que hasta la fecha actual se mantienen. Cabe mencionar que dentro de la estructura impositiva se pueden identificar dos tipos de impuesto, *los impuestos directos* que gravan de manera directa los ingresos de las personas, que a su vez pueden ser progresivos o regresivos y *los impuestos indirectos* que gravan el consumo, los cuales afectan por igual a todas las personas. De estos dos tipos de impuestos puede destacarse al Impuesto Sobre la Renta (ISR) como el único impuesto directo, y el Impuesto al Valor Agregado (IVA) como el impuesto más importante por el lado de los impuestos indirectos, estos dos impuestos siguen siendo los más fundamentales que sostienen la recaudación tributaria del país. A continuación, se presenta en el gráfico 6 el comportamiento de dichos impuestos a través del tiempo.

Gráfico 6: Ingresos tributarios y sus principales impuestos en El Salvador, 2000 – 2016, (millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia con datos del BCR.

Se observa que a lo largo del período 2000-2016 la tendencia de los ingresos tributarios es creciente (a excepción de 2008 y 2009 donde se presenta una caída y pronta recuperación debido a la crisis financiera entre 2008 y 2009), sin embargo, el comportamiento del ISR y el IVA es menos pronunciado, pero si muestra una tendencia creciente. En los últimos dos años (2015 y 2016) el ISR representó el 40% de los ingresos

tributarios y el IVA el 45% respectivamente, al sumar ambos representan el 85% del total de los ingresos tributarios.

Una vez observado y analizado el peso de estos dos impuestos, se procederá a realizar una estimación del Gasto Tributario para el Sector Textil y Confecciones, sector económico beneficiado y respaldado con la Ley de Servicios Internacionales, Ley de Zonas Francas Industriales y Comercialización del año 2000 al 2016. A la estimación se incluirá el Impuesto de Derechos Arancelarios a la Importación (DAI) incluyéndose por ser el tercer impuesto con más peso en los ingresos tributarios.

### ***3.1.1. Estimación del Gasto Tributario de la Industria Textil y Confecciones con respecto al Impuesto Sobre la Renta (ISR)***

Para realizar la estimación de los ingresos que el Estado deja de percibir con respecto al ISR, se utilizaran los estados financieros de las empresas beneficiadas con las Leyes de Zonas Francas Industriales, Comercialización y Servicios Internacionales<sup>8</sup>. La información de los estados financieros se consultó en la base de datos del sistema de balances del Centro Nacional de Registros (CNR) de 334 empresas de las cuales se extrajo el monto de las utilidades netas para los años 2000 a 2016.

Para obtener el número de empresas que se benefician por las Leyes de Zonas Francas Industriales, Comercialización y Servicios Internacionales se consultó con la Cámara de la Industria Textil, Confección y Zonas Francas de El Salvador (CAMTEX) y también con el Ministerio de Economía (MINEC).

Debido a que no existe una medición con cifras oficiales del monto del Gasto Tributario, este se estimará como un monto aproximado partiendo del supuesto de un escenario sin Incentivos Fiscales para el período 2000 a 2016, en el cual se calculará el ISR a la suma de las utilidades generadas por esta industria en cada uno de los años.

A partir de la suma del monto de las utilidades anuales de las 334 empresas se calculó el impuesto a pagar en caso de la no existencia de Incentivos Fiscales, por lo cual se multiplico por el 25% que corresponde al ISR. A partir de 2013 se diferenció a utilidades

---

<sup>8</sup> Tablas con el listado de empresas se adjuntan en anexos.

menores a US\$150,000, las cuales se multiplicaron por el 25% y a las mayores a US\$150,000 se les multiplico el 30% según la formula correspondiente (Asamblea Legislativa de El Salvador, 1991):

$$GT(isr)_t = \Sigma U * ISR_t$$

---

Donde  $\Sigma GT(isr)_t$  es el Gasto Tributario de la Industria Textil y Confecciones con respecto al ISR en el período  $t$

$\Sigma U$  es la sumatoria de las utilidades anuales del sector, conformadas por las empresas de zonas francas y depósitos de perfeccionamiento de activos del período  $t$

$ISR$  es el Impuesto Sobre la Renta del período  $t$  (del año 2000 a 2012 se gravaba con el 25% y a partir de 2013 las rentas superiores a los US\$150,000 se gravan con el 30%

---

En la tabla siguiente se presentan los montos correspondientes a las utilidades anuales de Zonas Francas y Depósitos de Perfeccionamientos de Activos con su respectivo Gasto Tributario correspondiente al ISR.

Tabla 6: Estimación del Gasto Tributario con respecto a las utilidades de Zonas Francas y Depósitos de Perfeccionamiento de Activos correspondientes al ISR, período 2000 – 2016,

(cifras en millones de US\$).

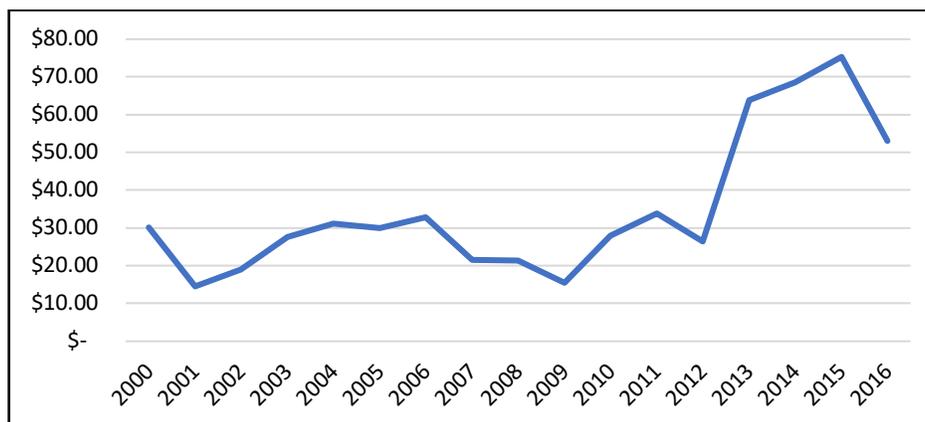
<i>Año</i>	<i>Utilidades Zona Franca</i>	<i>Utilidades DPA</i>	<i>Utilidades ZF + DPA</i>	<i>Gasto Tributario con respecto al ISR</i>
<b>2000</b>	22.30	98.06	120.36	30.09
<b>2001</b>	23.09	35.01	58.10	14.53
<b>2002</b>	22.03	54.33	76.37	19.09
<b>2003</b>	33.71	76.49	110.20	27.55
<b>2004</b>	40.95	83.98	124.92	31.23
<b>2005</b>	33.27	86.70	119.96	29.99
<b>2006</b>	46.28	84.83	131.11	32.78
<b>2007</b>	42.06	43.92	85.98	21.49
<b>2008</b>	38.51	46.74	85.25	21.31
<b>2009</b>	25.53	36.66	62.19	15.55
<b>2010</b>	51.63	59.90	111.54	27.88
<b>2011</b>	46.27	89.23	135.51	33.88
<b>2012</b>	60.70	44.92	105.62	26.41
<b>2013</b>	48.77	164.05	212.82	63.85
<b>2014</b>	63.91	164.73	228.64	68.59
<b>2015</b>	86.15	164.88	251.04	75.31
<b>2016</b>	100.91	76.09	177.00	53.10

Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances del CNR.

En el gráfico 7 la estimación del Gasto Tributario correspondiente al ISR, se observa que, a principios de la década, en sus dos primeros años, de 2000 a 2002 muestran una caída debido a una disminución en las utilidades, lo cual pudo ser debido a múltiples factores, como por ejemplo los terremotos en el año 2001, el crecimiento lento de las exportaciones, o una baja demanda de los principales socios comerciales, como por ejemplo Estados Unidos y China. A partir de 2002 la tendencia es creciente hasta 2006, año en que experimentan fluctuaciones. En el año 2005 se dio por finalizado la vigencia del acuerdo multifibras, que puso cuotas por país a la producción de telas y vestimentas y colocó a China como el mayor proveedor. En el año 2012 se observa un pronunciado crecimiento hasta 2015, donde las utilidades se dispararon triplicándose con respecto a 2012. Luego a partir de 2015 se observa una rápida caída provocada por la baja de las utilidades de los Depósitos de

Perfeccionamiento de Activos. La tasa de crecimiento promedio del año 2000 a 2016 es de 12%, con un monto promedio anual de US\$34.86 millones.

Gráfico 7: Estimación del Gasto Tributario correspondiente al Impuesto Sobre La Renta de Zonas Francas y Depósitos de Perfeccionamientos de Activos de la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

Los resultados obtenidos y observados del Gasto Tributario con respecto al ISR, pueden ser contrastados con un estudio anterior (Pamela A. Chacón, 2015), en el cual obtienen resultados similares pero con un análisis diferente en los sucesos ocurridos durante esos años. Otro punto importante a destacar es que, si bien los datos utilizados para estos cálculos son fuentes oficiales contempladas por el CNR, eso no garantiza que en realidad sean estas las utilidades que obtienen dichas empresas. Por ejemplo, en la misma investigación de (Pamela A. Chacón, 2015) se cita que en 2009 la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE) llevó a cabo una estimación del Gasto Tributario, utilizando las estadísticas y estimaron un monto alrededor de los US\$75 millones para los usuarios de zonas francas y DPA.

### ***3.1.2. Estimación del Gasto Tributario con respecto al ISR de las empresas beneficiadas por la Ley de Servicios Internacionales***

De la misma forma que para el ISR para Zonas Francas, a continuación, se procede a estimar el ISR para las empresas beneficiadas por la Ley de Servicios Internacionales. Aplicando la misma metodología anterior, se calcula multiplicando las utilidades por el 25% del año 2007 a 2012 y de igual manera a los cálculos anteriores, a partir de 2013 a las

utilidades mayores a US\$150,000 se aplica el 30%. Es de destacar que dicha ley entró en vigencia en el año 2007, por lo que es a partir de ese año que se calcula este impuesto.

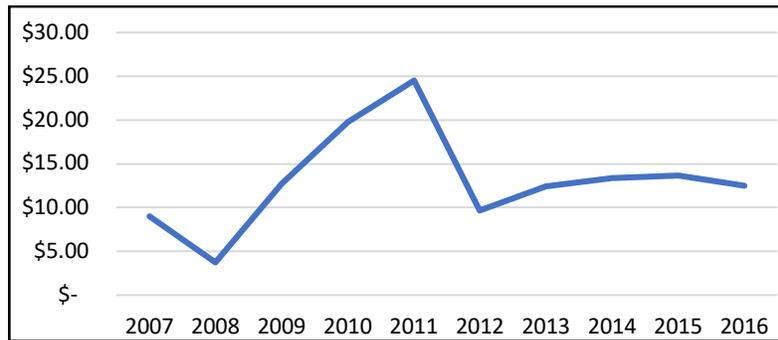
Tabla 7: Estimación del Gasto Tributario correspondiente al ISR a beneficiarios de Ley de Servicios Internacionales, período 2007 a 2016, (Cifras en millones de US\$).

<i>Año</i>	<i>Utilidades bajo Ley de Servicios Internacionales</i>	<i>ISR Ley de Servicios Internacionales</i>
<b>2007</b>	36.09	9.02
<b>2008</b>	14.92	3.73
<b>2009</b>	50.83	12.71
<b>2010</b>	79.12	19.78
<b>2011</b>	98.10	24.52
<b>2012</b>	38.62	9.66
<b>2013</b>	41.37	12.41
<b>2014</b>	44.57	13.37
<b>2015</b>	45.57	13.67
<b>2016</b>	41.77	12.53

Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

A continuación, se analiza el comportamiento del valor de las exenciones del ISR con respecto a la Ley de Servicios Internacionales. Se observa en el gráfico 8, que en los primeros dos años (2007 y 2008) se presenta una caída pronunciada en el ISR pasando de utilidades de US\$36.09 millones en el año 2007 a US\$14.92 millones en 2008, una caída superior al doble con respecto al año 2007. A partir de 2008 se observa un crecimiento acelerado y constante hasta 2011 pasando de US\$14.92 millones en 2008 a US\$98.10 millones en 2011 (cifras máximas durante el período de estudio). Luego de 2011 hasta 2012 se observa una caída pronunciada y un crecimiento leve en los años posteriores.

Gráfico 8: Estimación del Gasto Tributario del ISR con respecto a la Ley de Servicios Internacionales período 2007 – 2016, (cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

Por otro lado, la tasa promedio de crecimiento del ISR con respecto a la Ley de Servicios Internacionales es de 26%, con un monto promedio anual de US\$13.14 millones. Es evidente que desde su implementación en 2007 el Gasto Tributario ha ido aumentando, pasando de US\$9.02 millones en el año 2007 a US\$12.58 en 2016. Al igual que el caso anterior, se puede contrastar con la investigación de (Pamela A. Chacón, 2015) que llegan a resultados similares de acuerdo a los montos estimados.

A manera de resumen se elaboró una tabla con la estimación del Gasto Tributario con respecto al ISR de beneficiarios de Ley de Zonas Francas, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y Ley de Servicios Internacionales.

$$GT(isr)_t = \Sigma U * ISR_t ZF + \Sigma U * ISR_t DPA + \Sigma U * ISR_t LSI$$

Donde:  $GT(isr)_t$  es el Gasto Tributario de la Industria Textil y Confecciones en el período  $t$

$\Sigma U$  son las sumatorias de las utilidades del sector, conformadas por las empresas de Zonas Francas, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y Servicios Internacionales del período  $t$

$ISR$  es el Impuesto Sobre la Renta del período  $t$  (del año 2000 a 2012 se gravaba con el 25% y a partir de 2013 las rentas superiores a los US\$150,000 se gravan con el 30%) para Zonas Francas (ZF), Depósitos de Perfeccionamiento de Activos (DPA) y Ley de Servicios Internacionales (LSI).

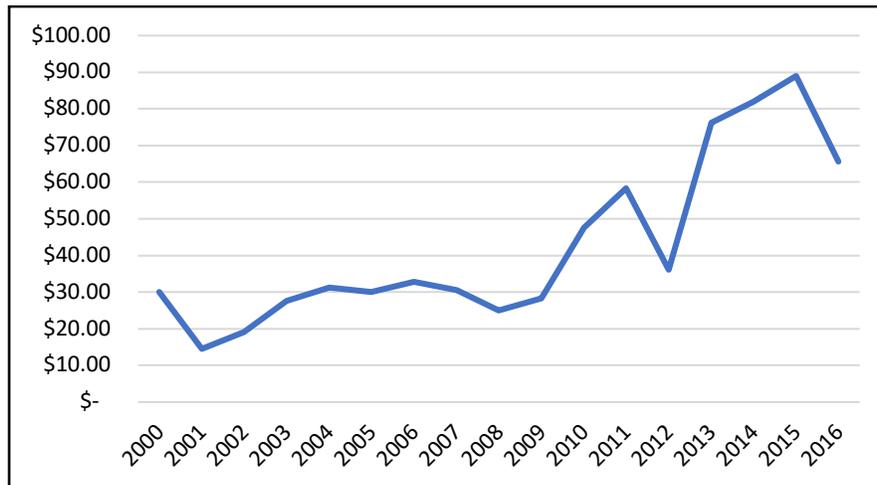
Tabla 8: Estimación del Gasto Tributario correspondiente al ISR de ZF, DPA y LSI, período 2000 a 2016, (cifras en millones de US\$).

<i>Año</i>	<i>Estimación del Gasto Tributario con respecto al ISR de ZF</i>	<i>Estimación del Gasto Tributario con respecto al ISR de DPA</i>	<i>Estimación del Gasto Tributario con respecto al ISR de LSI</i>	<i>Estimación del Gasto Tributario de la Industria Textil y Confecciones</i>
<b>2000</b>	5.58	24.51	-	30.09
<b>2001</b>	5.77	8.75	-	14.53
<b>2002</b>	5.51	13.58	-	19.09
<b>2003</b>	8.43	19.12	-	27.55
<b>2004</b>	10.24	20.99	-	31.23
<b>2005</b>	8.32	21.67	-	29.99
<b>2006</b>	11.57	21.21	-	32.78
<b>2007</b>	10.51	10.98	9.02	30.52
<b>2008</b>	9.63	11.69	3.73	25.04
<b>2009</b>	6.38	9.16	12.71	28.26
<b>2010</b>	12.91	14.98	19.78	47.66
<b>2011</b>	11.57	22.31	24.52	58.40
<b>2012</b>	15.18	11.23	9.66	36.06
<b>2013</b>	14.63	49.21	12.41	76.26
<b>2014</b>	19.17	49.42	13.37	81.96
<b>2015</b>	25.85	49.47	13.67	88.98
<b>2016</b>	30.27	22.83	12.53	65.63

Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

Como se observa en el gráfico el Gasto Tributario correspondiente a exenciones fiscales con respecto al ISR de ZF, DPA y LSI muestra bastantes fluctuaciones durante el período de estudio. Del año 2000 a 2001 se aprecia una caída que pasa de los US\$30.09 millones en el año 2000 a los US\$14.53 millones en 2001, debido a la caída de las utilidades de los DPA durante el 2001. A partir de 2002 hay un relativo crecimiento, las utilidades aumentan y disminuyen de forma poco significativa hasta 2008. De 2008 en adelante hay un rápido crecimiento por el aumento de las utilidades llegando a alcanzar en 2011 los US\$58.40 millones. Para 2012 se observa una baja, pero pronta recuperación llegando a alcanzar en 2015 los \$88.98 millones (cifra más alta durante el período de investigación).

Gráfico 9: Estimación del Gasto Tributario total de ISR de ZF, DPA y LSI de la Industria Textil y Confección, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

Por otra parte, la tasa promedio de variación del ISR es de 12%, con un monto promedio anual de US\$42.59 millones. Contrastando nuevamente con (Pamela A. Chacón, 2015), se observan estimaciones bastante similares en las tasas y montos estimados.

Hasta este momento solamente se ha realizado una estimación del único impuesto directo, el ISR, el cual es el primero de los impuestos más importantes. A continuación, se procede a estimar uno de los impuestos indirectos con más peso en la recaudación fiscal, el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Para estimar el Gasto Tributario en el IVA, se requiere información no solo de los vendedores, sino también de los compradores, información difícil de obtener (Pamela A. Chacón, 2015). Por tal razón para estimar las exenciones fiscales del IVA en la Industria Textil y Confección, se utilizó el dato del Valor Agregado generado del sector, obtenido de los datos oficiales del BCR, en las partidas de Cuentas de Producción por Rama de Actividad Económica y al valor se multiplicó por el 13%. Para tal cálculo se sumó el valor agregado generado en las partidas; *Textiles y Artículos Confeccionados de Materiales Textiles, Prendas de Vestir y Servicios Industriales de Maquilas*. En la tabla siguiente se resumen los cálculos y estimaciones:

Tabla 9: Estimación del Gasto Tributario correspondiente al Valor Agregado de la Industria Textil, Confección y Servicios Industriales de Maquila, período 2000 – 2016, (cifras en millones de US\$).

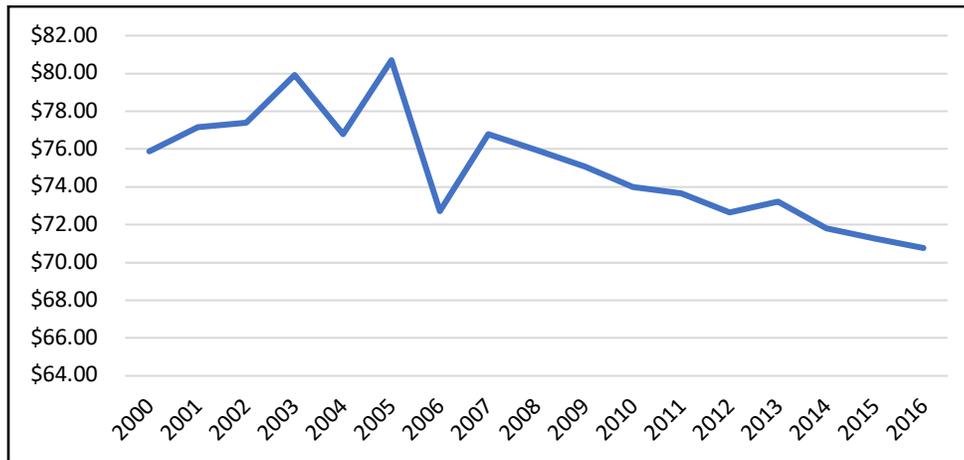
<i>Año</i>	<i>Valor Agregado de la industria</i>	<i>Gasto Tributario IVA (13%)</i>
<b>2000</b>	583.72	75.88
<b>2001</b>	593.40	77.14
<b>2002</b>	595.40	77.40
<b>2003</b>	614.79	79.92
<b>2004</b>	590.54	76.77
<b>2005</b>	620.77	80.70
<b>2006</b>	559.26	72.70
<b>2007</b>	590.63	76.78
<b>2008</b>	584.31	75.96
<b>2009</b>	577.54	75.08
<b>2010</b>	569.07	73.98
<b>2011</b>	566.62	73.66
<b>2012</b>	558.90	72.66
<b>2013</b>	563.14	73.21
<b>2014</b>	552.28	71.80
<b>2015</b>	548.11	71.25
<b>2016</b>	544.33	70.76

Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances, CNR.

Las partidas de Valor Agregado utilizadas y extraídas del BCR solo cuentan con datos hasta 2006, de 2007 en adelante se realizaron estimaciones con herramientas estadísticas en el software de Excel.

A continuación, en el gráfico siguiente se analiza el comportamiento, del Gasto Tributario con respecto al IVA durante el período de estudio:

Gráfico 10: Estimación del Gasto Tributario con respecto a Impuesto al Valor Agregado de la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

El Gasto Tributario correspondiente al IVA muestra bastantes fluctuaciones durante el período analizado. Durante los años 2000 a 2003, es relativamente creciente, a partir de 2003 se observan fluctuaciones hasta el año 2007. Durante este período de fluctuación se pueden destacar dos puntos importantes. El primero, es que en 2005 se presenta el pico más alto, curiosamente en este año fue el fin del acuerdo multifibras, entrado en vigencia el 1 de enero de 2005, este tenía como objetivo regular el comercio global de productos textiles y de confecciones. El segundo, a partir de 2006 se observa el pico más bajo durante este primer lustro de la década. Es probable que el fin de este acuerdo este reflejado en esta perturbación bastante pronunciada. Hasta 2007 se puede apreciar la última tendencia creciente pronunciada y a partir de este año hasta 2016 el Gasto Tributario correspondiente al IVA ha tenido una tendencia decreciente, incluso llegando a los montos más bajos históricamente.

La tasa de crecimiento promedio anual del Gasto Tributario correspondiente al IVA en los años de estudio es del -0.4%, con un monto promedio anual de US\$75.04 millones. Contrastándose estos resultados con otras investigaciones (Pamela A. Chacón, 2015) se obtienen resultados que difieren un poco debido a la fuente de los datos, ya que esta investigación estima un Gasto Tributario correspondiente al IVA con un monto promedio anual de US\$186.36 millones.

Por último y no menos importante, se estiman los Derechos Arancelarios a las Importaciones (DAI) los cuales están contenidos en el Arancel Centroamericano, es otro

impuesto indirecto con peso dentro de la estructura tributaria. Por tal razón se considera importante su estimación para los beneficiarios de Incentivos Fiscales de la Industria Textil y Confección. La exoneración de esta obligación viene dada por los esfuerzos que el Gobierno ha realizado para apoyar a la diversificación de las inversiones y la competitividad, a fin de facilitar el crecimiento económico y social de nuestro país.

Según la *Ley de Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación* en su artículo tres establece: que las personas naturales o jurídicas registradas como exportadores en el Centro de Trámites de Exportaciones del BCR, podrán calificar al sistema de reintegro previsto en esta Ley, previa autorización del Ministerio de Economía y de la opinión favorable del Ministerio de Hacienda, a través de la Dirección General de Aduanas (*Ley de Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación*, 2011).

En el caso de la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización, establece que el funcionamiento de Zonas Francas y Depósitos para Perfeccionamiento de Activo, que las ventas o compras de bienes necesarios para la actividad exportadora efectuadas entre beneficiarios del Régimen de Zonas Francas no causaran *derechos e impuestos*, incluyendo el Impuesto a la Transferencia de Bienes y a la Prestación de Servicios (Cruz, 2010).

Por tal razón se realizará un estimado de los Derechos Arancelarios a la Importación que deja de percibir el Estado de la Industria de acuerdo a la ley. Para esto se debe conocer la clasificación de acuerdo a los productos importados para aplicar debidamente el porcentaje del impuesto que gravará las importaciones de esta industria.

De acuerdo al Manual Único de Operaciones Aduaneras del Ministerio de Hacienda, se pueden encontrar diversas clasificaciones de mercancías a gravar con el DAI. Para interés de esta investigación se identifica que en la clasificación de mercancías que están gravadas en el rango de 0% a 5% están la *maquinaria y aparatos industriales* y en la clasificación de mercancías gravadas en el rango de 5% a 15% se encuentran los *tejidos, hilados, prendas de vestir y tijeras*. Debido a que en las cifras oficiales es difícil encontrar la clasificación de mercancías importadas de estos productos específicos, se realiza un estimado gravando las importaciones de la partida de *maquila, productos textiles y confecciones* de los Informes Anuales de Comercio Exterior del BCR. Al monto total anual se le grava el 15%, lo cual

correspondería al Gasto Tributario correspondiente a los DAI de la Industria Textil y Confecciones, a continuaciones en la tabla siguiente se visualizan los montos estimados:

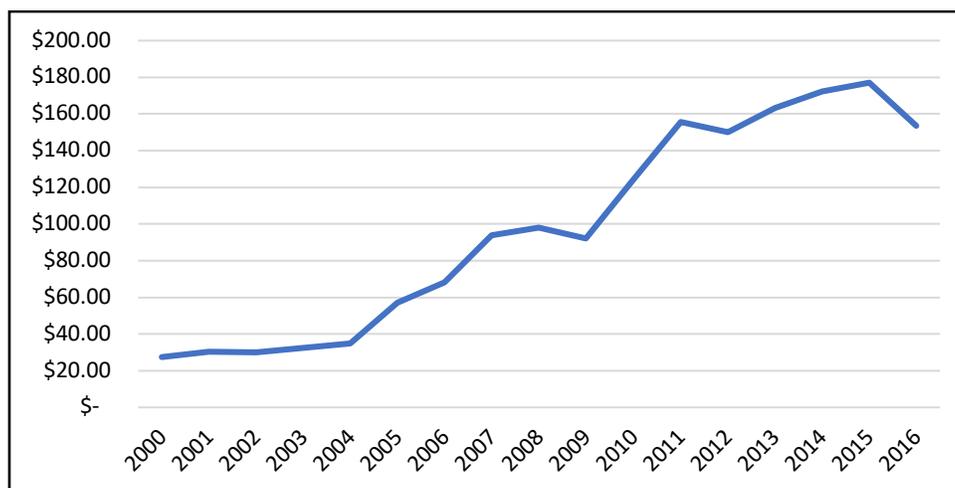
Tabla 10: Estimación del Gasto Tributario correspondiente a los DAI de la Industria de Maquila y Textil, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).

<i>Año</i>	<i>Importaciones (Maquila + Textil)</i>	<i>Gasto Tributario DAI</i>
<b>2000</b>	182.84	27.43
<b>2001</b>	202.97	30.45
<b>2002</b>	201.15	30.17
<b>2003</b>	216.24	32.44
<b>2004</b>	233.42	35.01
<b>2005</b>	380.13	57.02
<b>2006</b>	454.39	68.16
<b>2007</b>	626.82	94.02
<b>2008</b>	654.31	98.15
<b>2009</b>	613.80	92.07
<b>2010</b>	830.41	124.56
<b>2011</b>	1,037.61	155.64
<b>2012</b>	999.78	149.97
<b>2013</b>	1,088.01	163.20
<b>2014</b>	1,148.95	172.34
<b>2015</b>	1,180.40	177.06
<b>2016</b>	1,022.83	153.42

Fuente: Elaboración propia en base a informe del BCR.

Como se puede observar en el gráfico siguiente, durante todo el período de estudio, el Gasto Tributario estimado correspondiente a los DAI tiene una tendencia creciente, y esto debido a un aumento significativo de las importaciones de la Industria. El monto pasa de US\$182.84 millones para el año 2000 a US\$1,022.83 millones al cierre de 2016, o sea un aumento de US\$840.01 millones.

Gráfico 11: Gasto Tributario estimado correspondiente a los DAI de la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

Por otra parte, la tasa de crecimiento promedio anual es de 13% con un monto promedio anual de US\$97.71 millones. No se encuentra ningún estudio acerca de la estimación de las *exenciones* de los DAI, sin embargo, se pueden analizar estos resultados con las cifras oficiales presentadas en el BCR en los Ingresos Totales del Gobierno Central en la recaudación de los Ingresos Corrientes en las partidas de ingresos tributarios específicamente en la partida *Importaciones*. Al comparar los resultados se tiene que el monto promedio anual de los ingresos tributarios correspondientes a importación es de US\$177.04 millones y una tasa promedio de crecimiento anual de 3%. Si se comparan estos datos con los resultados estimados en los DAI, se tiene que estos ingresos representan el 55% con respecto a lo recaudado por el Estado proveniente de las importaciones. Además, es importante señalar que el crecimiento promedio anual es significativamente superior. Si las estimaciones de los DAI se incluyeran a los ingresos tributarios provenientes de las importaciones, estos pasarían de \$210.81 millones a US\$364.23 millones para 2016.

A manera de resumen se presenta el total de Gasto Tributario estimado sumándose los resultados obtenidos con respecto a cada impuesto, a saber; ISR, IVA y DAI del año 2000 a 2016. A continuación, en el siguiente cuadro resumen se presentarán los resultados:

Tabla 11: Estimación del Gasto Tributario total de la Industria Textil y Confección, período 2000 - 2016, (cifras en millones de US\$).

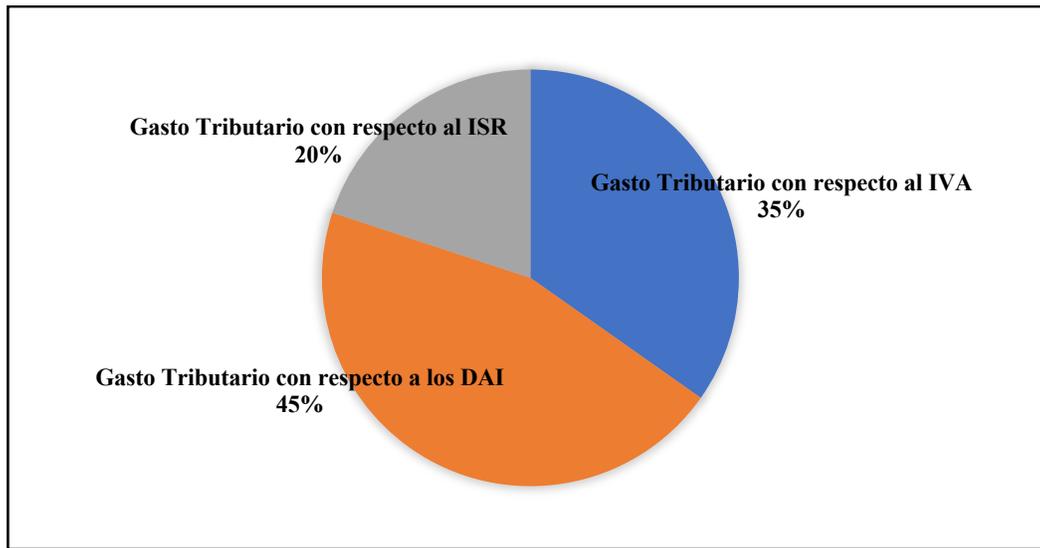
<i>Año</i>	<b>Estimación del Gasto Tributario con respecto al ISR de ZF, DPA y LSI</b>	<i>Estimación del Gasto Tributario con respecto al IVA</i>	<i>Estimación del Gasto Tributario con respecto a los DAI</i>	<i>Estimación del Gasto Tributario de la Industria Textil y Confecciones</i>
<b>2000</b>	30.09	75.88	27.43	133.40
<b>2001</b>	14.53	77.14	30.45	122.11
<b>2002</b>	19.09	77.40	30.17	126.67
<b>2003</b>	27.55	79.92	32.44	139.91
<b>2004</b>	31.23	76.77	35.01	143.01
<b>2005</b>	29.99	80.70	57.02	167.71
<b>2006</b>	32.78	72.70	68.16	173.64
<b>2007</b>	30.52	76.78	94.02	201.32
<b>2008</b>	25.04	75.96	98.15	199.15
<b>2009</b>	28.26	75.08	92.07	195.41
<b>2010</b>	47.66	73.98	124.56	246.20
<b>2011</b>	58.40	73.66	155.64	287.70
<b>2012</b>	43.27	72.66	149.97	265.90
<b>2013</b>	76.26	73.21	163.20	312.67
<b>2014</b>	81.96	71.80	172.34	326.10
<b>2015</b>	88.98	71.25	177.06	337.30
<b>2016</b>	65.63	70.76	153.42	289.82

Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

El monto promedio anual de la estimación del Gasto Tributario total es de US\$215.77 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual de 2000 a 2016 de 6%. Si se contrastan los resultados estimados con los de (Pamela A. Chacón, 2015) se observa que se obtuvieron resultados similares, aun cuando la mayoría de las fuentes de datos utilizadas fueron diferentes. Además, hay que considerar que en esta investigación se estimó el Gasto Tributario correspondiente a los DAI.

Si se estructura el monto promedio anual del Gasto Tributario total de la Industria Textil y Confección con respecto a los montos promedios anuales de los demás Gastos Tributarios se tiene que: el ISR representa el 20%, el IVA el 35% y el DAI 45%, todos calculados en sus montos promedios anuales.

Gráfico 12: Proporción del Gasto Tributario con respecto al Gasto Tributario total de ZF, DPA y LSI, período 2000 - 2016.



Fuente: Elaboración propia con datos del BCR.

Ya construida esta parte, se prosigue a examinar la participación de esta industria con la recaudación tributaria real y hacer una comparación con los montos estimados y los que realmente suman a los ingresos fiscales del país.

### **3.2. Participación de la Industria Textil y Confección en la recaudación de los ingresos fiscales de El Salvador**

Si bien es cierto la recaudación tributaria es una función propia del Ministerio de Hacienda es el BCR por medio de las cuentas del sector fiscal quien sistematiza y analiza las variables macroeconomicas en general.

En El Salvador al igual que en los demás países, se utilizan estadísticas de Cuentas Nacionales manejadas por los Bancos Centrales por medio de un Sistema de Cuentas Nacionales. Un SCN registra el valor de todas las actividades productivas y de la corriente de ingresos y gastos relacionados con esas actividades, de una manera dinámica. Además, permite conocer la estructura de una economía en su conjunto (valor agregado, importaciones, exportaciones, etc.) o de partes o aspectos específicos de ella (banca, gobierno) y su desarrollo en el tiempo (análisis de las tasas de crecimiento, de la inflación, de la estructura productiva, etc.). También permite responder a preguntas fundamentales como: qué se produce, cuánto se produce, para quién o para qué se produce, a qué se destina

el ingreso, esto es, qué y cuánto se consume, cuánto se ahorra y cuánto se invierte (BCR El Salvador, 2008).

Es de suma importancia traer a mención la importancia del SCN ya que este cuenta con una herramienta de mucha importancia a esta investigación, nos referimos al Cuadro de Oferta Utilización (COU).

El Cuadro de Oferta y Utilización (COU) es una de las herramientas analíticas importantes que aporta el SCN dentro de su marco central, ya que introduce un enfoque que se concentra más en los procesos de producción y consumo y menos en el ingreso. Registra la forma en que las actividades económicas nacionales junto con las importaciones, proporcionan bienes y servicios a una economía, así como también la forma en que estos bienes se distribuyen ya sea en usos intermedios o finales, incluyendo dentro de estos últimos a las exportaciones (BCR El Salvador, 2008).

Lo importante a destacar en este cuadro y de interés a este tema, es el Cuadro de Oferta (CO), Este cuadro es una matriz rectangular donde las filas representan productos y las columnas actividades económicas e indican que industria ofrece o produce diferentes productos. Los productos que conforman el Cuadro de Oferta se agrupan a partir de la Clasificación Central de Productos (CPC) y el criterio para agrupar las actividades económicas se realiza a partir del Clasificador Industrial Uniforme (CIU). Los componentes de esta matriz son la producción nacional valorada a precios básicos (producción de mercado, de uso final propio y otra producción no de mercado), las importaciones de bienes y servicios a precios CIF (incluye costo, seguro y fletes) y además incluye elementos que permiten ajustar la producción a precios de comprador, como los márgenes, **los impuestos sobre los productos** y las subvenciones.

Debido a lo difícil que es encontrar información específica de los impuestos, se auxilió del COU buscando en su Cuadro de Oferta los impuestos sobre los productos de la industria textil, confección y maquila. En el cuadrante de “Oferta de Productos” se encontró dos partidas de interés, las de *Fibras Textiles, Productos Textiles y Prendas de Vestir* (código 27) y *Servicios de Manufacturas e Insumos Físicos que son Propiedad de Otros* (código 60), con esta información se busca la columna “Total impuestos sobre los productos”, en la cual se encuentran los impuestos que gravan a los productos que se identificaron. Una vez

identificados, se suman esas dos partidas y de esa manera se obtienen los ingresos que el Estado percibe de este sector referente a impuestos.

En el BCR, en sus estadísticas de “*Base de Datos Económica*” se encontró en el Sector Real los datos del COU para 2005 y 2014. Por tal motivo para los demás años de estudio se calcularon estimaciones, calculándose el porcentaje que representan los impuestos a los productos con respecto a la producción de la Industria, y con este porcentaje se estimó la variación anual para los demás años. La tasa calculada fue de 16% para 2005 y de 29% para 2014. Para los años anteriores a 2005 se fue descontando una variación de 1.3% anual y para los años posteriores a 2005 se incrementó 1.3% anual. De esta forma se construyó toda la serie y se logró estimar un aproximado de los impuestos que en realidad se perciben de esta Industria. A continuación, se presenta el cuadro resumen de estas estimaciones:

Tabla 12: Impuestos sobre los productos textiles y manufacturas de acuerdo con el Cuadro de Oferta Utilización, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).

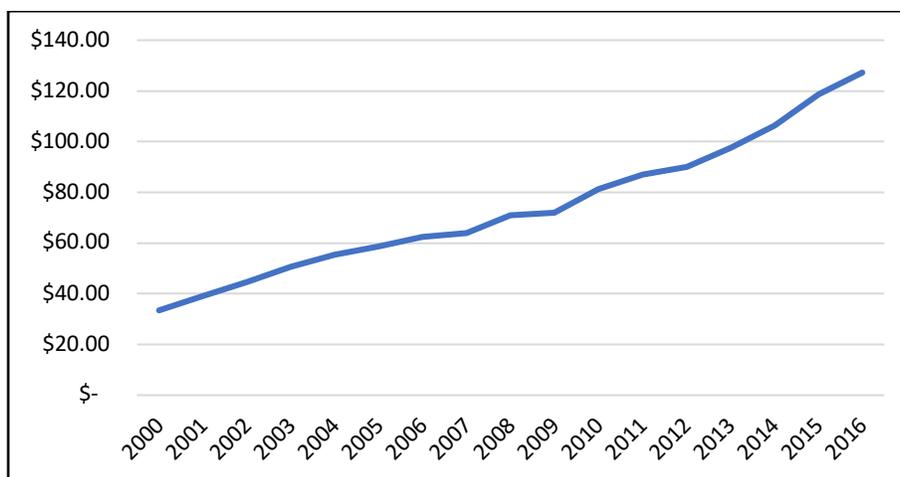
<i>Año</i>	<b>Impuestos sobre los productos Textiles y Manufacturas de acuerdo con el Cuadro de Oferta Utilización</b>
<b>2000</b>	33.45
<b>2001</b>	38.97
<b>2002</b>	44.52
<b>2003</b>	50.70
<b>2004</b>	55.28
<b>2005</b>	58.70
<b>2006</b>	62.31
<b>2007</b>	63.90
<b>2008</b>	70.89
<b>2009</b>	72.07
<b>2010</b>	81.29
<b>2011</b>	87.03
<b>2012</b>	90.00
<b>2013</b>	97.64
<b>2014</b>	106.31
<b>2015</b>	118.72
<b>2016</b>	127.25

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR.

Es de notar que desde el año 2000 hasta el 2016 los montos de impuestos se han incrementado, debido que en el transcurso de los años han ido aumentando también el número de empresas a la Industria y a su vez la cantidad de productos.

A continuación, en el gráfico siguiente se visualizan estos datos:

Gráfico 13: Estimación de los Impuestos a los productos textiles y maquilas, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

Como se puede apreciar, la tendencia de los impuestos a los productos textiles y maquila es creciente, sin perturbaciones. La tasa de crecimiento promedio es del 9%, con un monto promedio anual de US\$74.06 millones. Si se compara el monto del año 2000 con respecto a 2016, se aprecia que este monto incremento US\$93.80 millones (aproximadamente US\$5.8 millones por año). No se han encontrado investigaciones que analicen los impuestos sobre los productos textiles y maquilas, por lo que se hace difícil contrastar esta información. Por el momento se vuelve de vital importancia para esta investigación para poder construir el siguiente apartado.

### **3.3. Cuantificación de los Incentivos Fiscales otorgados a la Industria Textil y Confección de El Salvador**

Teniéndose los cálculos anteriores, se puede pasar a estimar monetariamente los Incentivos Fiscales. La idea es reflejar en términos monetarios realmente cuanto es el incentivo del cual se benefician estas empresas. Para realizar este cálculo, se utilizó la estimación del Gasto Tributario total de la tabla 11 y la estimación de los impuestos sobre

los productos textiles y maquila de la tabla 12. La cuantificación se obtuvo de una diferencia simple entre los impuestos no percibidos menos los impuestos percibidos, o, dicho en otras palabras, la diferencia entre Gasto Tributario de la industria menos los impuestos a los productos textiles y maquila. El resultado de esta diferencia será el verdadero incentivo en términos monetarios del cual se beneficia la Industria Textil y Confección en El Salvador. A continuación, se presenta dicha estimación:

Tabla 13: Estimación de los Incentivos Fiscales en términos monetarios de las empresas beneficiadas en ZF, DPA y LSI , período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).

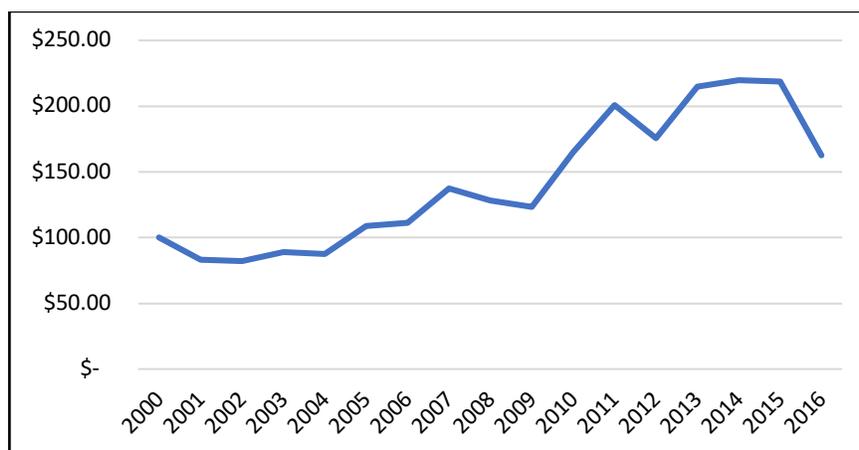
<i>Año</i>	<i>Estimación del Gasto Tributario total de la Industria Textil, Confección y Maquila</i>	<i>Impuestos reales pagados por la Industria Textil, Confecciones y Maquila</i>	<i>Incentivo en términos monetarios de las empresa beneficiadas en ZF, DPA y LSI</i>
<b>2000</b>	133.40	33.45	99.95
<b>2001</b>	122.11	38.97	83.14
<b>2002</b>	126.67	44.52	82.14
<b>2003</b>	139.91	50.70	89.20
<b>2004</b>	143.01	55.28	87.73
<b>2005</b>	167.71	58.70	109.01
<b>2006</b>	173.64	62.31	111.33
<b>2007</b>	201.32	63.90	137.42
<b>2008</b>	199.15	70.89	128.26
<b>2009</b>	195.41	72.07	123.34
<b>2010</b>	246.20	81.29	164.91
<b>2011</b>	287.70	87.03	200.67
<b>2012</b>	265.90	90.00	175.89
<b>2013</b>	312.67	97.64	215.03
<b>2014</b>	326.10	106.31	219.79
<b>2015</b>	337.30	118.72	218.57
<b>2016</b>	289.82	127.25	162.57

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR.

Como se observa en los montos de los incentivos con los que las empresas de Ley de Zona Franca, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y Ley de Servicios Internacionales se benefician son ascendentes. En el gráfico se observa la tendencia creciente de estos montos en el período de investigación. Entre 2011 y 2012 se puede observar una pequeña fluctuación provocada por una disminución del monto de Gasto Tributario para ese año. Luego se observa

otra fluctuación entre 2015 y 2016 provocada por el mismo fenómeno, una caída del Gasto Tributario para ese año.

Gráfico 14: Estimación de los Incentivos Fiscales de las empresas beneficiadas en ZF, DPA y LSI, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances CNR.

Con respecto a la tasa de crecimiento promedio de la estimación del incentivo del cual se benefician estas empresas es del 4%, con un monto promedio anual de US\$141.70 millones. En el año 2000 el monto ascendía a los US\$99.95 millones y para 2016 alcanzó los US\$162.57. Sin embargo, el monto más alto se registró en 2014 el cual fue de US\$219.79 millones.

Una vez realizadas todas las estimaciones de los apartados anteriores, y obtener la estimación del Incentivo Fiscal con el que las empresas en la Industria Textil y Confecciones se benefician, se procede a realizar un análisis econométrico con las variables de interés en esta investigación. Las variables que se analizarán a continuación son los objetivos comunes de las leyes contempladas para este sector, a saber; la *Inversión*, *Producción*, *Exportaciones* y la *generación de Empleo*. Estas variables antes mencionadas son los ejes centrales de la formulación de las políticas y por tal razón se utilizarán para evaluar el impacto de los Incentivos Fiscales en la economía salvadoreña.

### **3.4. Modelo econométrico sobre el impacto de los Incentivos Fiscales en las variables macroeconómicas**

Se realizó un análisis del impacto de los Incentivos Fiscales en la Industria Textil y Confecciones de El Salvador, para esto se utilizarán las variables macroeconómicas involucradas en los objetivos de políticas, a saber; *Inversión* en la Industria Textil, *Producción* de textiles, *Empleo* generado en la Industria y *Exportaciones* de productos textiles/maquilas.

Para realizar el análisis se utilizó un Modelo de Regresión Simple, en el cual se relacionó cada una de las variables para determinar su grado de relación/explicación. Cada una de las variables estará en función de la variable común, los Incentivos Fiscales, además se complementó con un análisis de cointegración para evaluar si existe una relación de largo plazo entre las variables. A continuación, se realizó un análisis previo de las variables en estudio y luego se especifican las relaciones en el modelo.

#### ***3.4.1. Análisis previo de las variables***

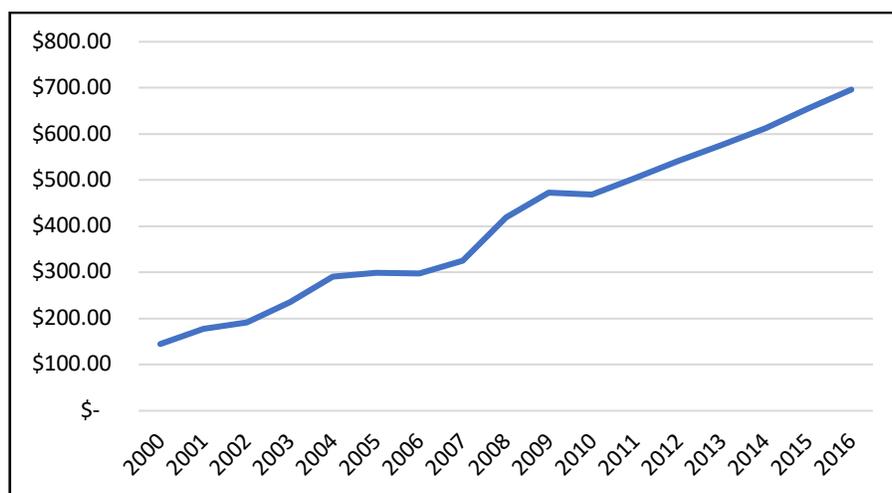
En este apartado se analizan las variables involucradas en la formulación de las políticas de Ley de Zona Franca, Depósito de Perfeccionamiento Activo y Ley de Servicios Internacionales, leyes de las cuales se benefician las empresas de la Industria Textil y Confección. El objetivo es el de observar y analizar la evolución temporal de las variables del período en estudio.

##### ***3.4.1.1. Análisis de la Inversión en la Industria Textil y Confección***

La Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella que tiene como propósito crear un vínculo duradero con fines económicos y empresariales de largo plazo, por parte de un inversionista extranjero en el país receptor. Este tipo de inversión permite aumentar la Generación de Empleo, incrementar el desarrollo, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones. Los beneficios de la IED se transmiten a toda la economía impulsando el comercio internacional, permitiendo el financiamiento de empresas, mejorando las oportunidades de empleo; también eleva la competitividad, a través de una mayor tecnología y un mayor grado de productividad de todos los factores productivos (BCRM, 2016).

De primer momento la Ley de Zona Franca fue creada para atraer inversión debido a la importancia estratégica de los regímenes de Zona Franca en el país, sin embargo debido a la intervención de la OMC desde 2010 se llevó a cabo un proceso de adecuación y revisión del régimen, las recomendaciones de la OMC fueron enfocadas a condicionar los Incentivos Fiscales a la *Generación de Empleo* y estipular un monto de inversión mínima, además de fomentar la descentralización del desarrollo productivo a través del otorgamiento de incentivos a empresas que deseen instalarse fuera del área metropolitana (Pamela A. Chacón, 2015).

Gráfico 15: Inversión Extranjera Directa Maquila en El Salvador, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances de CNR.

Debido a lo difícil de encontrar los montos específicos de IED de Zonas Francas, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y Ley de Servicios Internacionales, se extrajo del BCR, los montos de IED Maquila para así contar con un estimado. En la metodología del BCR se encuentran datos trimestrales del año 2000 a 2010, por tal motivo los cálculos anuales se obtuvieron calculando una media aritmética de los datos trimestrales, y a partir de 2010 se realizaron pronósticos utilizando las herramientas estadísticas de Excel.

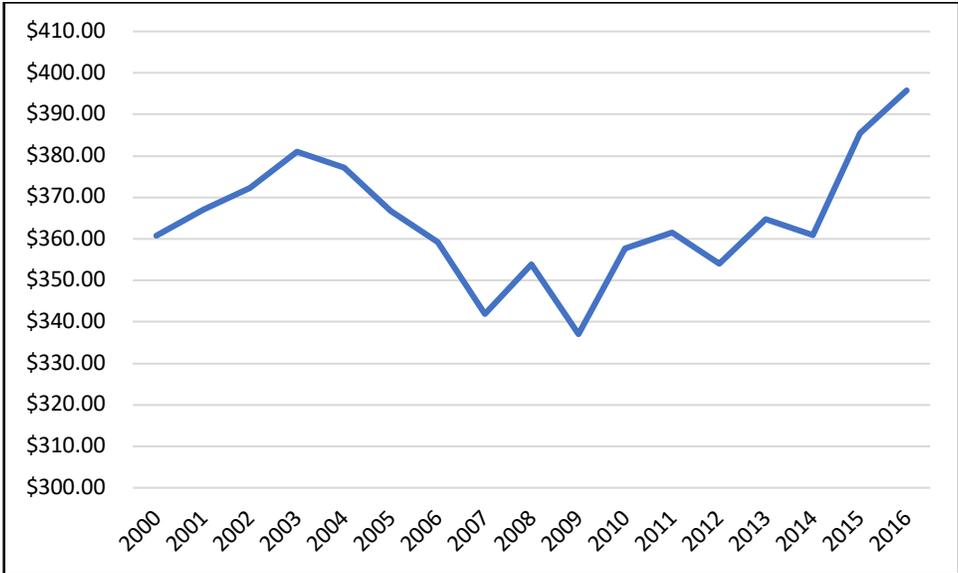
Como se muestra en el gráfico anterior, la IED de Maquila en El Salvador presenta una tendencia creciente durante todo el período de estudio. La tasa de crecimiento promedio anual es de 11% y un monto de inversión promedio anual de US\$405.45 millones. Es

evidente que la IED de Maquilas se ha incrementado por lo que podría ser un indicador de la eficiencia de los Incentivos Fiscales como principal factor de atracción de las inversiones.

3.4.1.2. *Análisis de la Producción de la Industria Textil y Confección*

La Producción de la Industria Textil y Confecciones abarca diversas actividades que van desde el tratamiento de las fibras textiles para la elaboración de hilos, hasta la confección de prendas de vestir y otros artículos. En El Salvador la producción textil tiene como destino el mercado internacional, por tal razón en las bases estadísticas se da mayor importancia al monto de exportaciones al resto del mundo. En la Cámara de la Industria Textil, Confección y Zonas Francas de El Salvador (*CAMTEX*) no se encontraron datos de la producción nacional, solo datos relacionados al comercio exterior. En las partidas del BCR de El Salvador se encuentran los montos de producción de *Textiles, Prendas de Vestir y Maquilas* de las partidas de la producción por ramas de la actividad económica. A continuación, en el siguiente gráfico se muestra la evolución de la producción textil de El Salvador:

Gráfico 16: Producción de los Productos Textiles, Prendas de Vestir y Maquilas, período 2000 – 2016, (Cifras en millones US\$).



Fuente: Elaboración propia con a sistema de balances CNR.

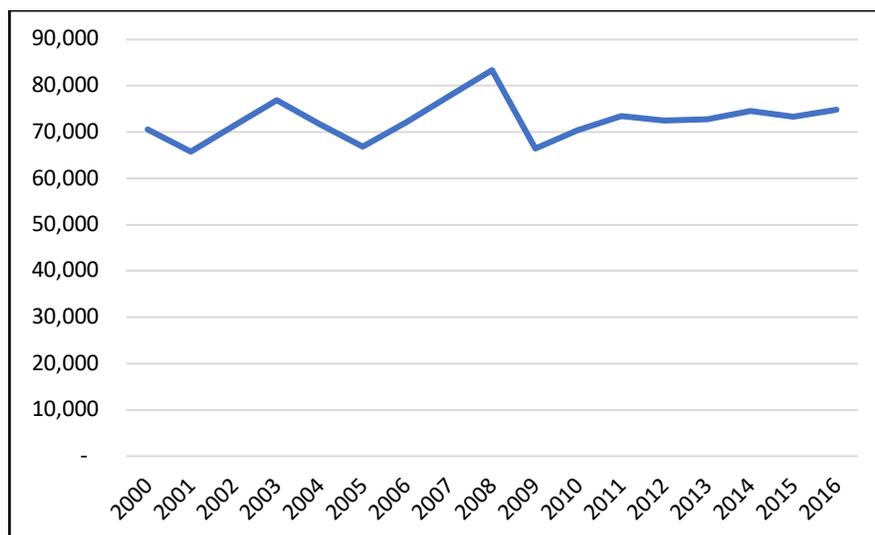
Se puede evidenciar que la producción presenta bastantes fluctuaciones en el período de estudio. Del año 2000 a 2003 se observa un crecimiento pasando de los USD\$360.8 millones a los US\$380.9 millones en 2003. A partir de 2003 hasta 2007 se observa la caída

más pronunciada durante todo el período. Luego de 2007 en adelante se observa un período de inestabilidad, hasta el año 2014 en el cual se observa un crecimiento acelerado hasta 2016. La tasa de crecimiento promedio anual es del 1% y el monto de producción promedio anual es de US\$364.53 millones.

### 3.4.1.3. Análisis del Empleo en la Industria Textil y Confecciones

La Industria Textil y Confección es una importante fuente de generación de Empleo en el país. Según el CAMTEX los empleos generados en el sector representan el 15% del total de empleos del sector privado y el 50% de los empleos generados en la Industria. Según su informe anual el sector generó un promedio de 80,000 empleos directos y alrededor de 160,000 empleos indirectos. De estos, más de 72,000 son del sector textil y confección. (CAMTEX, 2010). A continuación, se presenta la evolución del empleo de este sector en el siguiente gráfico:

Gráfico 17: Empleo en la Industria Textil y Confecciones, período 2000-2016, (en miles de personas).



Fuente: Elaboración propia con datos de la CAMTEX.

Como se logra evidenciar en el gráfico, el comportamiento del Empleo durante los años 2000 a 2016 presenta varias fluctuaciones. Del año 2000 a 2001 se presenta una pequeña baja en el empleo, pasando de los 70,551 puestos de trabajo a los 65,781 una reducción de 4,770 empleos. Luego de 2001 a 2003 hay un incremento de 11,159 empleos, o sea 76,940. Luego de 2003 a 2005 hay otra baja, llegando a los 66,887 empleos. Durante el año 2008 se

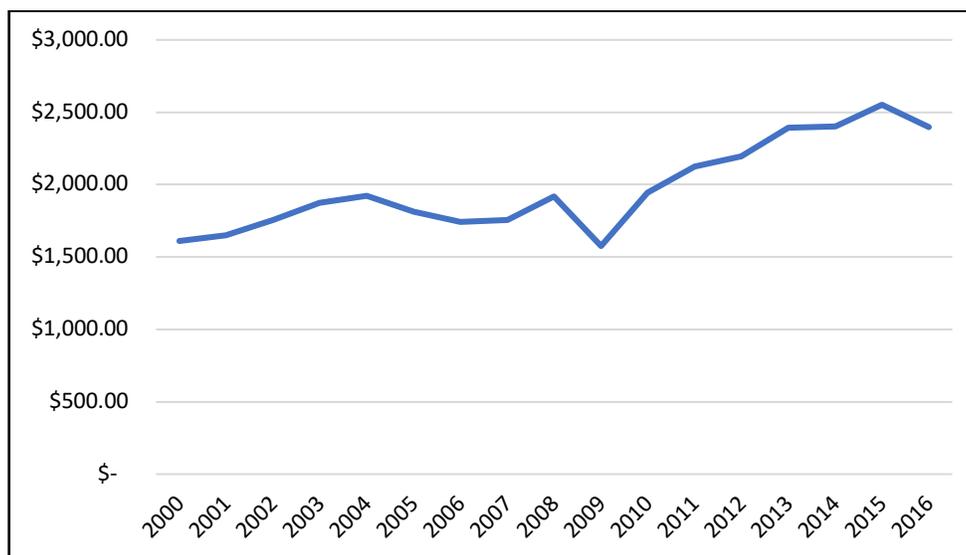
presentó el punto más alto, el sector generó 83,395 empleos y a partir de 2009 el empleo cae y se mantiene a un ritmo lento de crecimiento hasta 2016. La tasa de crecimiento promedio anual fue de 1% y la cantidad promedio anual de empleos fue de 72,632 empleos durante los 16 años.

Con estos resultados es evidente que del año 2000 a 2016 si hubo Generación de Empleo en pequeña escala, pero no de manera estable. Por otra parte estas fluctuaciones reflejan también según (Pamela A. Chacón, 2015) las debilidades de los vacíos legales en la ley que no establecen protecciones y cumplimientos de condiciones dignas y seguras para el desarrollo integral de los empleados. Cabe destacar que las leyes no contemplaban un monto de inversión inicial ni número de empleados como requisitos para la obtención de incentivos establecidos en la ley, pero en 2013 se creó una reforma orientada sobre todo a conservar e incrementar las fuentes de empleo (Pamela A. Chacón, 2015).

#### *3.4.1.4. Análisis de las Exportaciones de la Industria Textil y Confección*

La Industria Textil y Confección ha logrado ocupar una posición importante como proveedor de prendas confeccionadas, logrando posicionarse como proveedor número 11 en el ranking anual de países que Exportan a Estados Unidos prendas de vestir. El principal destino de las Exportaciones de la Industria es Estados Unidos, al cual se envía cerca del 85% del total exportado. El segundo mercado externo en importancia es Centroamérica que representa el 11% y otros destinos representan el 4%. Según el CAMTEX la Industria está mostrando un buen desempeño, las Exportaciones se han mantenido con un buen ritmo representando aproximadamente el 45% de las exportaciones totales del país (CAMTEX, 2014). A continuación, en el siguiente gráfico se analiza la evolución del desempeño de las Exportaciones de la Industria Textil y Confecciones:

Gráfico 18: Exportaciones de la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016,  
(Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia con datos del BCR.

Se puede observar que la tendencia ha sido relativamente creciente, del año 2000 a 2004 las Exportaciones pasaron de US\$1,609 a US\$1,923 millones, o sea que se incrementaron en US\$314 millones. A partir de 2004 la disminución fue leve y es hasta 2009 que se tiene la cifra más baja de todo el período de observación siendo de US\$1,576 millones. A partir de 2009 las Exportaciones se incrementan alcanzando los US\$2,552 millones, la cifra más alta registrada. La tasa de crecimiento promedio anual es del 3% con un monto promedio anual de US\$1,978.09 millones.

#### 3.4.1.5. Análisis de los Incentivos Fiscales para la Industria Textil y Confecciones

El Salvador cuenta con un conjunto de leyes que promueven y protegen la inversión, que forman parte del sistema legal del país y brindan atractivos beneficios a inversionistas locales y extranjeros. En el caso específico de la Industria Textil y Confección se tiene la Ley de Zona Francas y Comercialización y Ley de Servicios Internacionales.

#### **Ley de Zonas francas y Comercialización**

La Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización regula el funcionamiento de las Zonas Francas y de los Depósitos de Perfeccionamiento de Activos, así como los beneficios y las responsabilidades de los titulares de las empresas que desarrollan,

administran y usan las mismas. Dentro de los beneficios de la ley tenemos (BLPLEGA, 2016):

- Libre internación a la zona franca por el período que realice sus operaciones de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos, accesorio, utensilios y demás enseres que sean necesarios para la ejecución de la actividad autorizada.
- Libre internación a la zona franca por el período que realicen sus operaciones, de materias primas, partes, piezas componentes o elementos, productos semielaborados, productos intermedios, envases, etiquetas, empaques, muestras y patrones necesarios para la ejecución de la actividad autorizada. De igual manera se podrá ingresar bajo ese tratamiento las maquinarias, aparatos y equipos y cualquier otro bien que tenga que destinarse a reparación por parte de los beneficiarios, incluso los productos que se reimporten en calidad de devolución.
- Libre internación por el período que realicen sus operaciones, de lubricantes, catalizadores, reactivos, combustibles y cualquier otra sustancia o material necesaria para la actividad productiva.
- Exención total del impuesto sobre la renta, sobre la actividad autorizada.
- Por un plazo de quince años contados a partir de la publicación en el diario oficial del acuerdo emitido por el Ministerio de Economía, si se ubica en el área metropolitana. Se entenderá como tal los municipios de Antiguo Cuscatlán, Santa Tecla, Apopa, Ayutuxtepeque, Cuscatancingo, Ciudad Delgado, Ilopango, Mejicanos, Nejapa, San Marcos, San Martín, Tonacatepeque, San Salvador, Soyapango. En caso de que se ubique fuera de esta zona la exención será por un plazo de 20 años.

En cualquier caso, vencidos los plazos de 15 o 20 años, el usuario tendrá derecho a:

- Durante los diez años siguientes tendrá derecho a la reducción del 60% del Impuesto sobre la Renta.
- Una vez vencido el plazo anterior, tendrá derecho a la reducción del 40% del Impuesto sobre la Renta.

En cuanto a las utilidades durante los primeros 12 años los dividendos o utilidades están exentas de Impuesto sobre la Renta. Si el usuario es una sociedad, esta exención aplica también a los socios o accionistas individualmente considerados. A partir del décimo tercer

ejercicio fiscal, las utilidades y los dividendos provenientes de la actividad autorizada, serán gravados con el Impuesto a la Renta.

Exención total de impuestos municipales:

- Por un plazo de quince años a partir de la publicación en el Diario Oficial del acuerdo emitido por el órgano Ejecutivo en el ramo de Economía si se ubica en el área metropolitana. Si se ubica fuera de esta el plazo de la exención será de veinte años. En cualquier caso, una vez vencido el plazo concedido, se tendrá derecho a una exención parcial que opera de la siguiente manera:
- Un 90% de exención de los impuestos municipales aplicables durante los 15 años siguientes al vencimiento del plazo.
- Después de vencido el plazo anterior, aplicara una exención del 75%.

Una vez vencido el plazo de las exenciones totales, los usuarios podrán acceder a un beneficio final. Dicho beneficio consistiría en extender por un plazo de cinco años más las exenciones. Para acceder a dicho beneficio será necesario aumentar la inversión en un 100% en relación a su inversión inicial. Este incremento deberá realizarse en la compra de terrenos, la construcción de edificaciones y en la adquisición de maquinaria y equipo, siempre que las mismas se encuentren vinculadas a la actividad autorizada.

Adicional a lo anterior, este régimen también es aplicable para la introducción en la zona franca de máquinas, equipos, repuestos y accesorios aun cuando se hayan consignado en calidad de arrendamiento, comodato o cualquier forma de entrega que no implica transferencia de dominio. En este caso deberá presentarse una declaración de mercancías de zona franca.

Cualquiera de los bienes antes mencionados, puede trasladarse temporalmente al territorio aduanero nacional con el fin que terceras personas subcontratadas por el usuario de la zona franca realicen procesos que agreguen valor a los bienes, completen los procesos de transformación o elaboración de mercaderías sin costo alguno. Sin embargo, si las mercaderías no ingresaren nuevamente al usuario, deberá cancelarse los derechos e impuestos de importación correspondientes.

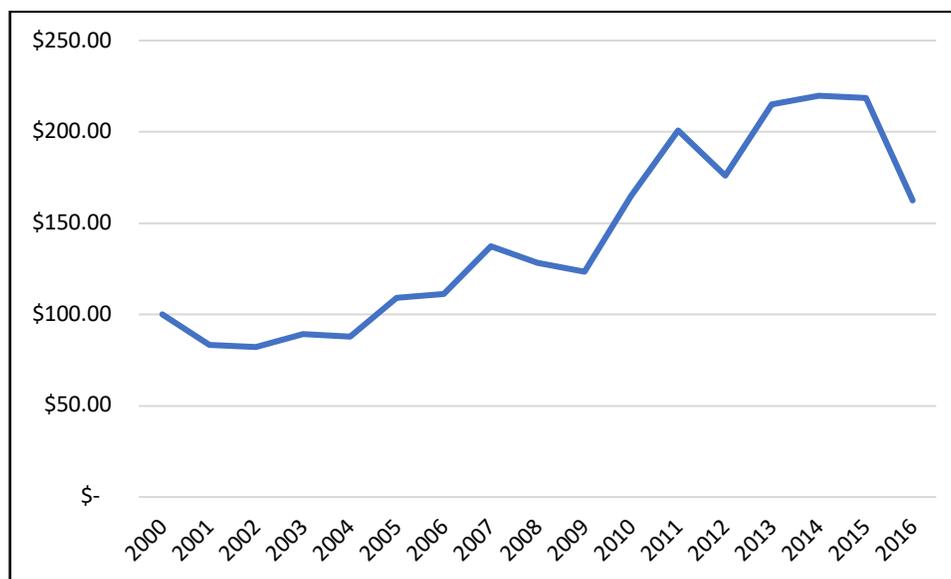
## Ley de Servicios Internacionales

La Ley de Servicios Internacionales brinda Incentivos Fiscales a empresas dedicadas a la prestación de servicios para clientes extranjeros. Para gozar de estos beneficios las empresas podrán establecerse en parques o centros de servicios. Entre los incentivos que contempla esta ley podemos mencionar:

- Exención de derechos arancelarios y demás impuestos sobre la importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos, accesorios, mobiliario y demás bienes que sean necesarios para la ejecución de la actividad incentivada.
- Exención total del impuesto sobre la renta por los ingresos provenientes de la actividad incentivada, durante el período que realice sus operaciones en el país.
- Exención total de impuestos municipales sobre el activo de la empresa, durante el período en que realice operaciones en el país.

A continuación, se analiza una estimación de los Incentivos Fiscales a la Industria Textil y Confección de El Salvador del año 2000 a 2016:

Gráfico 19: Incentivos Fiscales a la Industria Textil y Confecciones, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a Sistema de Balances de CNR y BCR.

Se puede observar que los montos de los incentivos con los que las empresas de Ley de Zona Franca, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y Ley de Servicios Internacionales se benefician son ascendentes. En el gráfico se observa la tendencia creciente

de estos montos en el período de investigación. Con respecto a la tasa de crecimiento promedio de la estimación del incentivo del cual se benefician estas empresas es del 4%, con un monto promedio anual de US\$141.70 millones. En el año 2000 el monto ascendía a los US\$99.95 millones y para 2016 alcanzó un monto de US\$162.57. Sin embargo, el monto más alto se registró en 2014 el cual fue de US\$219.79 millones.

#### 3.4.1.6. Especificación de un modelo de regresión simple (MCO)

En este apartado se realizará una evaluación de la eficiencia de los Incentivos Fiscales para cada una de las variables objetivo de la Ley de Zonas Francas, Comercialización y de Servicios Internacionales, a saber; *Inversión, Producción, Exportaciones y El Empleo* de la Industria Textil y Confecciones para los años 2000 a 2016. Cada variable es considerada como endógena o dependiente, que estará en función de la variable independiente *Incentivo Fiscal*. Para comenzar este análisis se deben establecer algunas características de la economía salvadoreña que serán de relevancia para la especificación.

Se puede partir describiendo la economía salvadoreña como una economía pequeña y abierta al comercio exterior, dolarizada, en la cual el BCR no posee manejo de la política monetaria y únicamente tiene como herramienta para incidir en la economía la Política Fiscal. El Estado por medio de una Política Fiscal expansiva incide para aumentar el gasto agregado, la renta efectiva y disminuir la tasa de desempleo. Una forma en la que el Estado salvadoreño utiliza la Política Fiscal expansiva es para atraer la inversión extranjera y lo realiza a través de exenciones fiscales, comúnmente conocidas como Incentivos Fiscales a la inversión. Los Incentivos Fiscales forman parte de lo que se conoce como Gasto Tributario, a saber; ingresos que deja de percibir el Estado por la aplicación de concesiones o regímenes impositivos especiales para un sector en específico.

Como se ha desarrollado en capítulos y apartados anteriores, en la Industria Textil y Confecciones existen leyes que amparan estos regímenes. Las exoneraciones están comprendidas tanto por impuestos directos e impuestos indirectos. Una forma de poder hacer una estimación del Gasto Tributario para la Industria Textil y Confecciones viene dada por la metodología utilizada por (Pamela A. Chacón, 2015):

$$GT_t = U * ISR_t + VA * IVA_t \dots$$

Donde  $GT_t$  es el Gasto Tributario de Industria Textil y Confecciones en el período  $t$

$U$  son las utilidades de la Industria, conformadas por las empresas de Zonas Francas, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y maquila del período  $t$

$ISR$  es el Impuesto Sobre la Renta del período  $t$  (del año 2000 a 2012 se gravaba con el 25% y a partir de 2013 las rentas superiores a los \$150,000 se gravan con el 30%)

$VA$  es el Valor Agregado generado por la Industria Textil y Confecciones del período  $t$

$IVA$  es el Impuesto al Valor Agregado del período  $t$ , que se grava con el 13%

Utilizando la metodología de (Pamela A. Chacón, 2015) se incluye para este análisis los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI), por lo cual esta estimación queda especificada de la siguiente forma:

$$GT_t = U * ISR_t + VA * IVA_t + M * DAI_t$$

Donde  $GT_t$  es el Gasto Tributario de la Industria Textil y Confecciones en el período  $t$

$U$  son las utilidades de la industria, conformadas por las empresas de Zonas Francas, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y Maquila del período  $t$

$ISR$  es el Impuesto Sobre la Renta del período  $t$  (del año 2000 a 2012 se gravaba con el 25% y a partir de 2013 las rentas superiores a los \$150,000 se gravan con el 30%)

$VA$  es el Valor Agregado generado por la Industria Textil y Confecciones del período  $t$

$IVA$  es el Impuesto al Valor Agregado del período  $t$ , que se grava con el 13%

$DAI$  es el Derecho Arancelario a las Importación del período  $t$ , el cual es gravado con el 15% de acuerdo a la categoría de productos comprendidos en esta cláusula

Obtenido el resultado del Gasto Tributario, a este se le resta los *impuestos a los productos* que paga la Industria Textil, confecciones y maquila extraídos del Cuadro Oferta Utilización (COU) teniendo como resultado los *Incentivos Fiscales* de las empresas beneficiadas en la Industria, la estimación se realiza de la siguiente forma:

$$IF_{tex_T} = GT_T - tx_t$$

Donde:

---

$IF_{tex_t}$  son los Incentivos Fiscales en términos monetario de la Industria Textil del período  $t$

Donde  $GT_t$  es el Gasto Tributario de la Industria Textil y Confecciones en el período  $t$

$tx_t$  son los impuestos sobre los productos de la Industria Textil en el período  $t$

---

Una vez obtenida la estimación de los Incentivos Fiscales, la cual será la variable independiente de los modelos a estimar, se procede a explicar las relaciones con las demás variables de estudio.

El primer análisis se realizó con la *Inversión Extranjera Directa de la Industria* representada por  $IED_{tex}$  como variable dependiente de los Incentivos Fiscales representada por  $IF_{tex}$ . La relación entre  $IED_{tex}$  e  $IF_{tex}$  es positiva, a mayores exenciones o regímenes especiales fiscales, más atractivo será el país para atraer las inversiones. Su representación queda como, la Inversión Extranjera Directa de la Industria Textil y Confecciones como una función positiva de los Incentivos Fiscales y su relación queda representada por la siguiente función:

$$\begin{array}{ccc} f(IED_{TEX}) & = & IF_{tex} \\ (+) & & (+) \end{array}$$

Representada en su forma econométrica tenemos que:

$$IED_{tex} = IF_{tex_t} + \varepsilon t$$

Donde:

---

$IED_{tex_t}$  Inversión Extranjera Directa de la Industria Textil en el período  $t$

$IF_{tex_t}$  Incentivos Fiscales de la Industria Textil en el período  $t$

$\varepsilon t$  residuos (perturbaciones aleatorias, error del modelo)

---

Los datos de la  $IED_{tex}$  se obtuvieron de la base de datos económica del BCR de El Salvador en *datos del sector externo* en Saldos Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor de los años 2000 a 2016 y para los  $IF_{tex}$  han sido las estimaciones realizadas en esta investigación con datos obtenidos de los estados financieros de las empresas beneficiarias a las leyes y fueron extraídos de la base de datos del Centro Nacional

de Registro (CNR) para los años 2000 a 2016. Por lo tanto, IED textil queda como una función positiva de los Incentivos Fiscales.

El segundo análisis se realizará con la Producción Textil representada por  $Y_{tex}$  como variable dependiente o endógena de los Incentivos Fiscales ( $IF_{tex}$ ). La relación entre la Producción textil y los Incentivos Fiscales es positiva, a mayor Incentivo Fiscal a las empresas textiles, mayor será la Producción debido a que habrá un estímulo en las empresas para que inviertan más y aumente su capacidad instalada, se oferte más Empleo y se pueda suplir la demanda de productos textiles. La relación queda representada por la siguiente función:

$$\begin{matrix} f(Y_{(tex)}) & = & IF_{tex} \\ (+) & & (+) \end{matrix}$$

Representada en su forma econométrica como:

$$Y_{tex} = IF_{tex}_t + \varepsilon_t$$

Donde:

---

$Y_{tex}_t$  es la Producción textil del período  $t$

$IF_{tex}_t$  son los Incentivos Fiscales en términos monetario de la Industria Textil y Confecciones del período  $t$

$\varepsilon_t$  residuos (perturbaciones aleatorias, error del modelo)

---

Los datos de  $Y_{tex}$  se obtuvieron de la base de dato económica del BCR en los datos de Producción por Ramas de la actividad económica, de las partidas de *Productos Textiles, Prendas de Vestir y Maquila* de los años 2000 a 2016. Los Incentivos Fiscales, de igual manera han sido las estimaciones realizadas en esta investigación con datos obtenidos de los estados financieros de las empresas beneficiarias de las leyes y fueron extraídos de la base de datos del Centro Nacional de Registro (CNR) para los años 2000 a 2016.

El tercer análisis se realizó con las Exportaciones de la industria textil representadas por  $X_{tex}$  como variable dependiente o endógena de los Incentivos Fiscales  $IF_{tex}$ . La relación entre las exportaciones y los Incentivos Fiscales es positiva, a mayores Incentivos Fiscales, mayor será el nivel de exportación del sector debido a los ahorros en pago de

aranceles e impuestos el cual generará que las empresas respondan a la demanda externa con más productos por dicho ahorro. La relación queda representada por la siguiente función:

$$f(X_{tex}) = IF_{tex}$$

(+)

Representada en su forma econométrica como:

$$X_{tex} = IF_{tex}_t + \varepsilon t$$

Donde:

---

$X_{tex}$  son las Exportaciones de la Industria Textil y Confección del período  $t$

$IF_{tex}$  son los Incentivos Fiscales en términos monetario de la Industria Textil y Confecciones del período  $t$

$\varepsilon t$  residuos (perturbaciones aleatorias, error del modelo)

---

Los datos de las Exportaciones de la Industria Textil y Confecciones se obtuvieron del BCR de la base de datos del comercio exterior agrupado en la sección de exportaciones maquila de los años 2000 a 2016. Los Incentivos Fiscales, de igual manera han sido las estimaciones realizadas en esta investigación con datos obtenidos de los estados financieros de las empresas beneficiarias de las leyes y fueron extraídos de la base de datos del CNR para los años 2000 a 2016.

El cuarto análisis que se realizó será con el Empleo en la Industria Textil y Confecciones representado por  $W_{tex}$  como variable dependiente o endógena de los Incentivos Fiscales ( $IF_{tex}$ ). La relación entre el Empleo y los Incentivos Fiscales es positiva debido a que la entrada de nuevas empresas al país como consecuencia del atractivo fiscal generara demanda de mano de obra por estas empresas que se instalaran en el país. La relación queda representada por la siguiente función:

$$f(W_{tx}) = IF_{tex}$$

(+)

Representada en su forma econométrica como:

$$W_{tex} = IF_{tex_t} + \varepsilon_t$$

Donde:

---

$W_{tex}$  es el Empleo en la Industria Textil y Confecciones en el período  $t$

$IF_{tex}$  son los Incentivos Fiscales en términos monetario de la Industria Textil y Confecciones del período  $t$

$\varepsilon_t$  residuos (perturbaciones aleatorias, error del modelo)

---

Los datos del Empleo de la Industria Textil y Confecciones se obtuvieron de los informes estadísticos de la CAMTEX para los años 2000 a 2016. Los Incentivos Fiscales, de igual manera han sido las estimaciones realizadas en esta investigación con datos obtenidos de los estados financieros de las empresas beneficiarias de las leyes y fueron extraídos de la base de datos del CNR para los años 2000 a 2016.

Previamente a las regresiones se las pruebas de raíz unitaria para corroborar si existe estacionariedad en las variables y garantizar que los modelos no sean regresiones espurias.

Para realizar las pruebas econométricas y test de raíces unitaria se exportarán los datos del software de Excel al programa Econométrico Eviews en el cual se realizarán todas las pruebas en esta investigación. Los resultados se presentarán en el capítulo siguiente.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS DEL MODELO ECONOMÉTRICO, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Después de recopilar y documentar la información obtenida de fuentes internas, publicaciones del Gobierno y otras investigaciones, se procedió al procesamiento e interpretación de dicha información. El análisis de estos resultados se obtuvieron utilizando el software econométrico *Eviews*.

Los resultados están divididos en tres partes; la primera parte la constituyen las pruebas de estacionariedad, en la cual se realizaran los respectivos gráficos de correlogramas, test de raíces unitarias (Dickey-Fuller aumentada (ADF) y Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS)), la segunda parte la constituyen los resultado obtenidos con las regresiones de cada una de las variables de análisis, la cual incluye los análisis gráficos, regresiones de las variables, análisis de los estadísticos de las variables, las pruebas de choques o impactos estructurales y su respectiva función de corrección por error y la tercer parte las pruebas de causalidad de Grange.

### **4.1. Análisis e interpretación de los resultados de las regresiones con las variables investigadas**

Los resultados que se presentan a continuación han servido para determinar el impacto de los Incentivos Fiscales en la Industria Textil y Confecciones en las principales variables económicas objetivo de las Leyes que amparan las Zonas Francas, Comerciales y Servicios Internacionales.

El orden de la presentación de resultados de las regresiones para cada variable es de acuerdo al que se ha venido trabajando en el apartado del capítulo anterior, a saber; la Inversión, Producción, Exportaciones y la Generación de Empleo de la Industria Textil y Confecciones todas como variables endógenas de los Incentivos Fiscales.

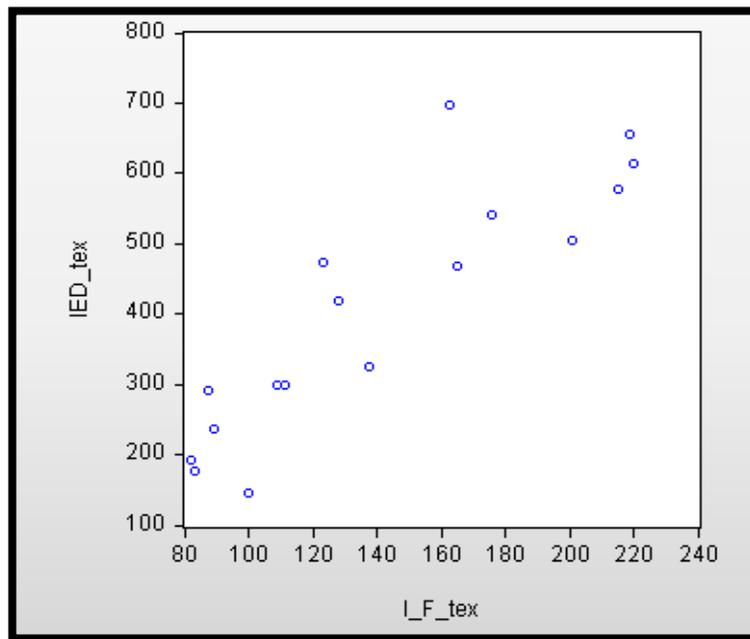
Para el caso de las pruebas de cointegración las pruebas se realizarón de la misma manera, pero incluyendo la variable Incentivos Fiscales (IF\_TEX) como variable endógena para construir su función de largo plazo.

#### 4.1.1. Resultados y Análisis de IED de la Industria Textil y Confecciones (*IED\_tex*)

El primer análisis que se realiza es un análisis gráfico de las variables, previo a la regresión del modelo. Para esto se utiliza un gráfico de dispersión para identificar la posible relación entre las variables (Correlación).

En el siguiente gráfico se analiza la correlación entre La IED (*Y\_tex*) y los Incentivos Fiscales (*IF\_tex*):

Gráfico 20: Correlación entre IED y los Incentivos Fiscales



Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Es evidente que existe una correlación positiva entre ambas variables. Los puntos son dispersos, pero es evidente esa tendencia, que a mayores Incentivos Fiscales la IED de la Industria también incrementa. Esta primera observación podría indicar un buen ajuste del modelo en su regresión. A continuación, se presentan los resultados de la regresión en la siguiente figura:

Figura 1: Regresión entre IED del Industria Textil y Confecciones y los Incentivos Fiscales

Dependent Variable: IED_TEX				
Method: Least Squares				
Date: 05/07/18 Time: 17:39				
Sample: 2000 2016				
Included observations: 17				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-33.12882	64.14230	-0.516489	0.6130
IF_TEX	3.102120	0.428301	7.242849	0.0000
R-squared	0.777642	Mean dependent var		406.4508
Adjusted R-squared	0.762818	S.D. dependent var		175.7147
S.E. of regression	85.57534	Akaike info criterion		11.84680
Sum squared resid	109847.1	Schwarz criterion		11.94483
Log likelihood	-98.69782	Hannan-Quinn criter.		11.85655
F-statistic	52.45886	Durbin-Watson stat		1.184301
Prob(F-statistic)	0.000003			

Fuente: Elaboración Propia utilizando Eviews

La figura 1 muestra los resultados de la regresión entre la IED y los Incentivos Fiscales de la Industria Textil y Confecciones. Lo primero que se observa y se analiza son los coeficientes, el primero es el Intercepción  $C$ , su valor es de -33.12882 este valor indica que cuando los incentivo tienen un valor de cero, la IED de la Industria Textil y Confecciones asumiría ese valor de -33.13. Otro aspecto importante a observar es que la probabilidad del estadístico  $T$  de la variable Intercepción  $C$  es de 0.6130, esto implica que a un 95% de confianza el valor de  $C$  de 0.6130 es superior al 0.05, lo cual implica que cae en la zona de *rechazo*, esta variable no es estadísticamente significativa. En el caso de la variable Incentivos Fiscales  $IF_{tex}$  se observa que posee un coeficiente de 3.102120, lo cual significa que además de tener una relación positiva con la variable debido a un coeficiente positivo, los incrementos de una unidad en los Incentivos Fiscales provocan cambios en 3.102120 en la IED, por otra parte el valor de la probabilidad del estadístico  $T$  de la variable  $IF_{tex}$  es de 0.0000, esto implica que con un 95% de confianza cae en la zona de aceptación debido que su valor es menor a 0.05, la variable es estadísticamente significativa en el modelo.

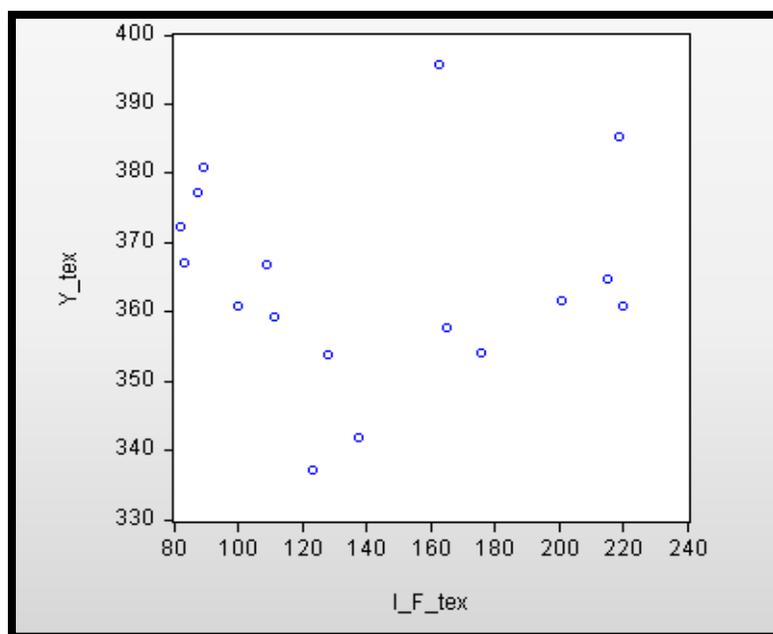
Para el caso del coeficiente de correlación (R-squared) se tiene un valor de 0.777642, el cual indica el ajuste de los datos a una línea de tendencia. En grafico de dispersión 1 se observa esta tendencia positiva en la correlación de las variables. Este ajuste se podría

interpretar como un buen pronóstico a los años futuros, pronosticando esta relación positiva durante los años venideros.

#### ***4.1.2. Resultados y Análisis de La Producción de la Industria Textil y Confecciones ( $Y_{tex}$ )***

Para comenzar el análisis de esta relación, se utiliza el análisis gráfico de dispersión para tener una previa referencia (si la hubiese) de correlación entra las variables, en este caso de la Producción ( $Y_{tex}$ ) y los Incentivos Fiscales ( $IF_{tex}$ ). A continuación, en el siguiente gráfico se analiza dicha correlación:

Gráfico 21: Gráfico de dispersión de las variables Producción e Incentivos Fiscales



Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Se evidencia que los puntos sobre el gráfico no muestran una tendencia indefinida, se encuentran dispersos, por lo tanto, podría ser un primer indicador que la variable Incentivos Fiscales no explica a la variable Producción. Para corroborar tal cuestión es necesario realizar el análisis de la regresión de estas dos variables y observar los valores estadísticos de las variables y el valor de ajuste del coeficiente de correlación. En la siguiente figura se presentan dichos resultados los cuales servirán para determinar la relación de ambas variables:

Figura 2: Regresión entre las variables Producción e Incentivos Fiscales

Dependent Variable: Y_TEX				
Method: Least Squares				
Date: 05/08/18 Time: 11:13				
Sample: 2000 2016				
Included observations: 17				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	364.0893	11.48409	31.70381	0.0000
IF_TEX	0.003131	0.076683	0.040831	0.9680
R-squared	0.000111	Mean dependent var		364.5329
Adjusted R-squared	-0.066548	S.D. dependent var		14.83578
S.E. of regression	15.32147	Akaike info criterion		8.406519
Sum squared resid	3521.214	Schwarz criterion		8.504544
Log likelihood	-69.45541	Hannan-Quinn criter.		8.416263
F-statistic	0.001667	Durbin-Watson stat		0.676084
Prob(F-statistic)	0.967969			

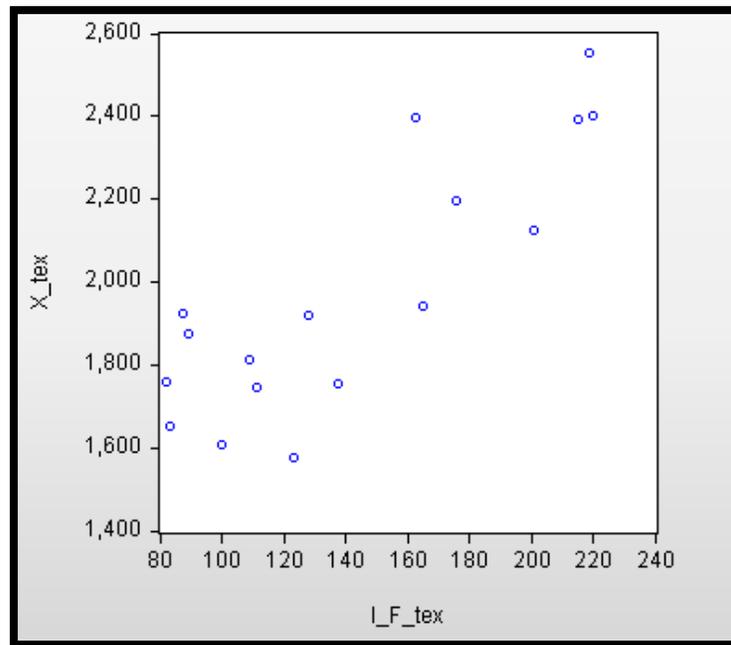
Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Los resultados muestran que el intercepto  $C$  de la regresión es estadísticamente significativo a 95% de confianza, sin embargo, la variable Incentivos Fiscales ( $IF_{tex}$ ) no es estadísticamente significativa para el modelo debido a que su  $T$  estadístico es de 0.9680, el cual es superior a 0.05. Por lo cual se afirma que a 95% de confianza podemos rechazar la hipótesis. Otro elemento importante a analizar es el R-squared, el cual representa que tan bien se ajustan las observaciones del modelo a una línea de tendencia. En el gráfico de dispersión se había mostrado que no se percibía relación en las variables, lo cual termina de confirmar la regresión debido a que su valor de ajuste es de 0.000111, el cual es un valor muy bajo.

#### 4.1.3. Resultados y Análisis de Las Exportaciones de la Industria Textil y Cconfección ( $X_{tex}$ )

El primer paso consiste en realizar una observación gráfica de dispersión de las variables, en este caso de las Exportaciones ( $X_{tex}$ ) y los Incentivos Fiscales ( $IF_{tex}$ ). A continuación, en el siguiente gráfico se examina la correlación entre las Exportaciones y los Incentivos Fiscales:

Gráfico 22: Gráfico de dispersión de la variable Exportación e Incentivos Fiscales de la Industria Textil y Confección



Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Se puede observar en el gráfico que es evidente la existencia de una correlación positiva entre las variables. Los puntos son dispersos, pero marcan una senda positiva a lo largo del período, lo cual es un indicador de una relación positiva entre los Incentivos Fiscales ( $I_F_{tex}$ ) y las Exportaciones ( $X_{tex}$ ) de la Industria Textil y Confecciones. Para corroborarlo es necesario realizar la regresión entre las variables y hacer el análisis de los resultados. A continuación, en la siguiente figura se esbozan los resultados de la regresión:

Figura 3: Regresión entre las Exportaciones y los Incentivos Fiscales

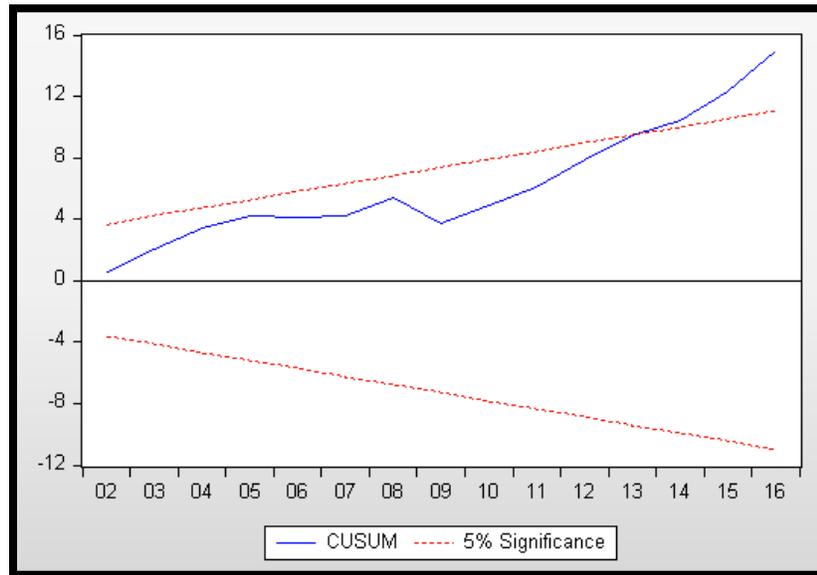
Dependent Variable: X_TEX				
Method: Least Squares				
Date: 05/08/18 Time: 22:41				
Sample: 2000 2016				
Included observations: 17				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1233.970	127.0839	9.709888	0.0000
IF_TEX	5.251241	0.848585	6.188234	0.0000
R-squared	0.718544	Mean dependent var	1978.087	
Adjusted R-squared	0.699780	S.D. dependent var	309.4388	
S.E. of regression	169.5488	Akaike info criterion	13.21429	
Sum squared resid	431201.8	Schwarz criterion	13.31231	
Log likelihood	-110.3215	Hannan-Quinn criter.	13.22403	
F-statistic	38.29424	Durbin-Watson stat	0.844169	
Prob(F-statistic)	0.000017			

Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Se puede observar que tanto el Intercepto  $C$  y la variable Incentivos Fiscales ( $IF_{tex}$ ) son estadísticamente significativas a un 95% de confianza debido a que sus probabilidades son inferiores a 0.05. Además, el coeficiente de correlación R-squared es de 0.718544, lo cual confirma lo que evidenciaba el gráfico de dispersión, el ajuste de los datos a una línea de tendencia positiva.

Realizadas las pruebas anteriores se examinará si el modelo presenta algún choque estructural durante el período de observación, y al igual que en los apartados anteriores se utilizará el Test de CUSUM para corroborarlo. A continuación, en el grafico siguiente se presentan los resultados:

Gráfico 23: Test de CUSUM para la regresión entre las Exportaciones y los Incentivos Fiscales



Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Es evidente que los valores de CUSUM superan las bandas de significancia, por lo tanto, con un nivel de confianza del 5% se rechaza la hipótesis nula de permanencia estructural, por lo que significa que sea producido un cambio de los valores de los parámetros.

Cuando se detecta la presencia de cambio estructural en el modelo se debe optar por alguna de las vías de corrección (Mahía, 2010). Las que se utilizaran en esta investigación será la re-especificación del modelo incluyendo una variable ficticia de tipo determinista que recoja la evolución inferida de los parámetros. Para corregir la presencia de cambio estructural, se creó la variable *structural\_x* la cual recoge esa evolución inferida y la corrige. A continuación, se presentan los resultados de la nueva regresión con la nueva variable de choque estructural:

Figura 4: Regresión de las Exportaciones con la variable de choque estructural

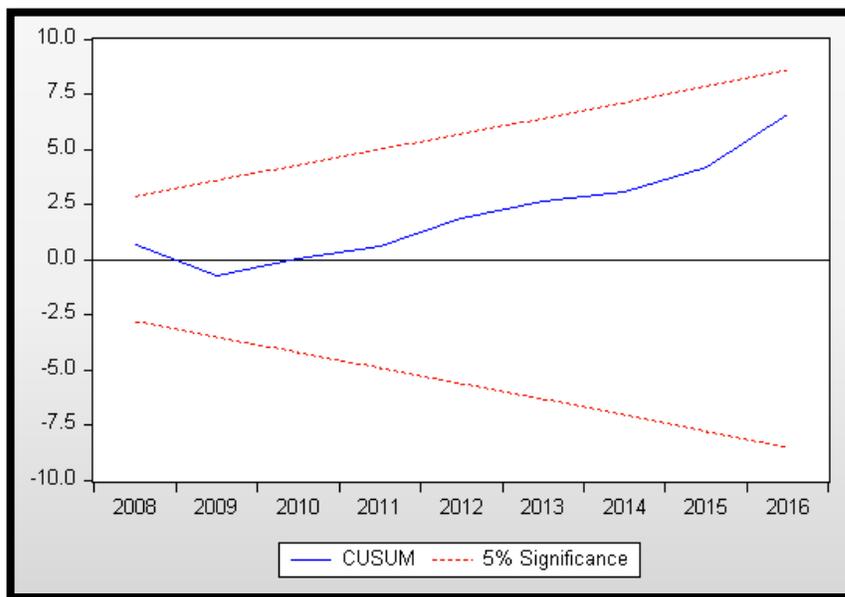
Dependent Variable: X_TEX				
Method: Least Squares				
Date: 05/09/18 Time: 01:00				
Sample: 2000 2016				
Included observations: 17				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	947.8139	254.2409	3.728015	0.0022
IF_TEX	6.744731	1.424425	4.735057	0.0003
STRUCTURAL_X	180.9883	140.2537	1.290435	0.2178
R-squared	0.748463	Mean dependent var	1978.087	
Adjusted R-squared	0.712529	S.D. dependent var	309.4388	
S.E. of regression	165.9098	Akaike info criterion	13.21955	
Sum squared resid	385364.8	Schwarz criterion	13.36659	
Log likelihood	-109.3662	Hannan-Quinn criter.	13.23417	
F-statistic	20.82887	Durbin-Watson stat	1.069853	
Prob(F-statistic)	0.000064			

Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews.

Con estos nuevos resultados se replantea el análisis y se observa que tanto el Intercepto  $C$  y los Incentivos Fiscales  $IF_{tex}$  presentan probabilidades estadísticamente significativas a un 95% de confianza, sin embargo, la nueva variable de choque estructural  $structural_x$  no es estadísticamente significativa, su valor de probabilidad supera el 0.05 a un 95% de confianza. Pero se observa que el valor de Durbin-Watson stat ha cambiado debido a la introducción de una nueva variable, con lo cual cambia el análisis antes hecho. Utilizando la tabla de Durbin-Watson con  $K=2$  y un intercepto a 17 observaciones se tiene que los valores críticos son de 1.015 y 1.536 por lo tanto el valor del D-W de esta regresión cae dentro los parámetros.

A continuación, se presenta el test de CUSUM para la nueva regresión con la variable *structural\_x*:

Gráfico 24: Test CUSUM con la variable de choque estructural



Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews.

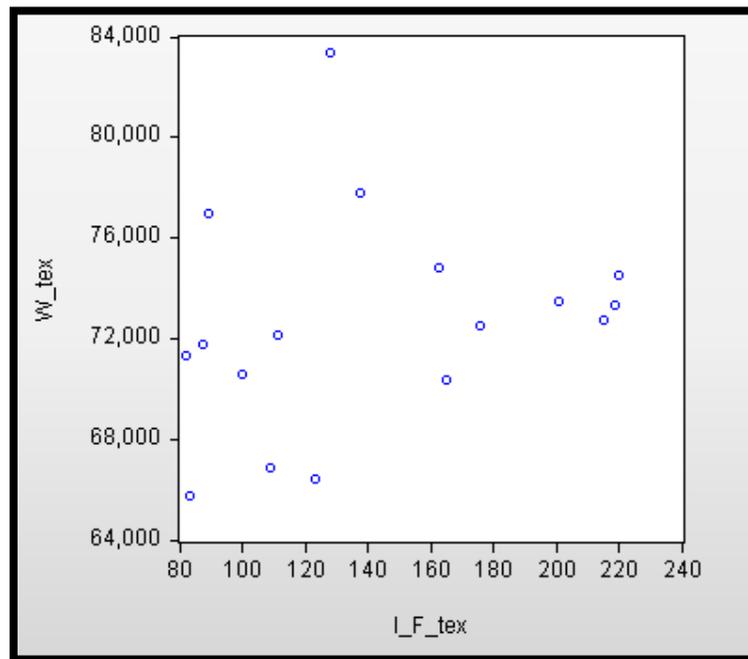
Se observa que el choque estructural fue superado con la re-especificación del modelo, incluyendo la variable *structural\_x*. Los valores de CUSUM ahora no superan las bandas de significancia, por lo tanto, con un nivel de confianza del 5% no se rechaza la hipótesis nula de permanencia estructural, por lo tanto, significa que la variable recoge la evolución inferida de los parámetros. Ese impacto reflejado en el test CUSUM puede ser explicado por múltiples factores. Pero el más importante a destacar es que a partir del año 2005 el mercado textil y confección se vio influenciado negativamente por la cancelación del acuerdo multifibra de forma indirecta, dado que las grandes potencias en manufactura como China, Estados Unidos, Asia en términos generales, se apoderaron con mayor fuerza de los mercados, por ejemplo, China, incremento sus exportaciones al mercado estadounidense, el principal socio comercial de El Salvador.

#### 4.1.4. Resultados y Análisis de El Empleo de la Industria Textil y Confecciones

(*W\_tex*)

Al igual que los análisis anteriores, antes de realizar la regresión, es necesario observar por medio del gráfico de dispersión la evidencia de correlación de las variables y ver si esta se ajusta a una línea de tendencia. A continuación, observaremos el gráfico la correlación entre el Empleo y los Incentivos Fiscales:

Gráfico 25: Gráfico de dispersión entre el Empleo y lo Incentivos Fiscales



Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews.

Al observar es evidente que no hay una correlación definida, los puntos están dispersos por todo el cuadrante no mostrando relación alguna. Para confirmarlo es necesario observar la regresión entre las variables y determinar por medio de las probabilidades y otros tests la validez de esta relación de variables. A continuación, se verán los resultados de la regresión entre las variables en la figura siguiente:

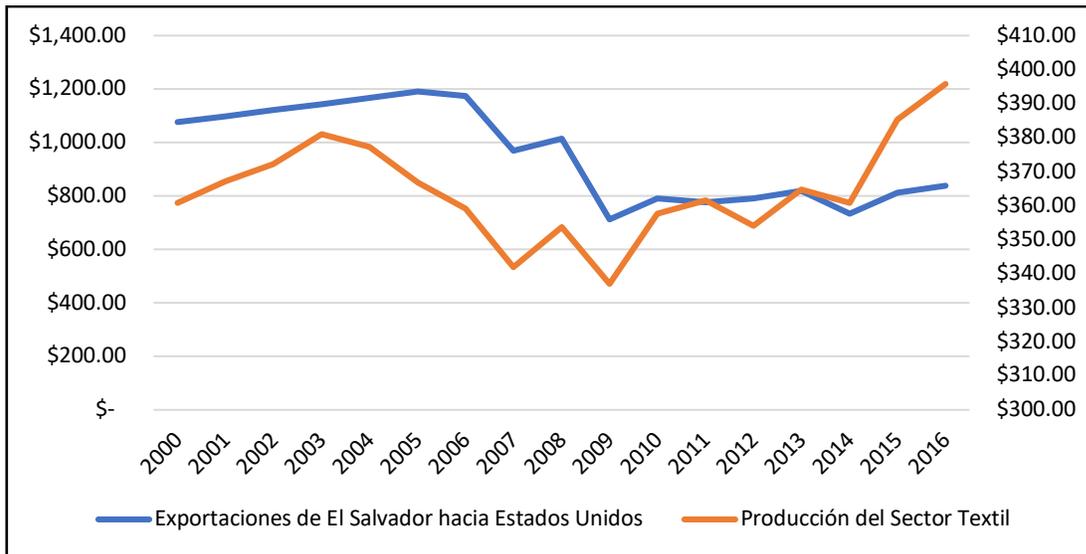
Figura 5: Regresión entre el Empleo y los Incentivos Fiscales

Dependent Variable: W_TEX				
Method: Least Squares				
Date: 05/09/18 Time: 11:31				
Sample: 2000 2016				
Included observations: 17				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	69844.90	3268.156	21.37135	0.0000
IF_TEX	19.66654	21.82265	0.901198	0.3817
R-squared	0.051363	Mean dependent var		72631.70
Adjusted R-squared	-0.011880	S.D. dependent var		4334.535
S.E. of regression	4360.205	Akaike info criterion		19.70856
Sum squared resid	2.85E+08	Schwarz criterion		19.80658
Log likelihood	-165.5227	Hannan-Quinn criter.		19.71830
F-statistic	0.812159	Durbin-Watson stat		1.870668
Prob(F-statistic)	0.381725			

Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews.

Se observa que, el Intercepto  $C$  tiene una probabilidad significativa, sin embargo, la variable Incentivos Fiscales  $IF_{tex}$  no presenta una probabilidad estadísticamente significativa debido a que su valor supera el 0.05 a un 95% de confianza. Por otro parte el coeficiente de correlación R-squared presenta un valor muy bajo de 0.051363, con lo cual se confirma lo visto en el gráfico de dispersión, en la cual no se observa una tendencia de ajuste entre las variables. Otro punto importante a observar es el valor del Durbin-Watson el cual supera con 1.870668 los valores críticos de confianza con  $K=1$ , intercepto a 17 observaciones que son de 1.133 1.381 por lo cual es posible la existencia de autocorrelación.

Gráfico 26: Comparativo de Exportaciones y Producción, período 2000 – 2016, (Cifras en millones de US\$).



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.

Los resultados de la regresión reflejan que existe una relación entre las variables Producción y Exportaciones, lo cual explica que los cambios en la demanda externa (mercado estadounidense) de los productos textiles ensamblados en El Salvador determinan en gran medida la dinámica de la producción. Por otro lado, la variable Demanda Externa se ajusta al modelo evidenciando la ausencia de autocorrelación lo que la convierte en una variable representativa.

Según datos del BCR y la CAMTEX algunos de los factores determinantes para explicar el descenso de las Exportaciones hacia los Estados Unidos se deben a las fluctuaciones de la economía como lo son el terremoto en 2001 que desestabilizó la economía salvadoreña y los stocks de inventarios de la industria.

Asimismo, la crisis económica de Estados Unidos en el año 2008 y que se agudizó en 2009 obligaba a Estados Unidos a buscar nuevos mercados donde las ventajas del comercio internacional pudieran ofrecerles mayores ventajas competitivas.

Tras el término reciente del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), la industria textil asiática se ha posicionado como uno de los principales proveedores de Estados Unidos desplazando a otros socios comerciales en lo que respecta a textil y confección; siendo este el caso de El Salvador quien ha venido experimentando tasas de variación negativas. Con

este tratado dichos mercados lograron obtener la desgravación arancelaria a la exportación de prendas hacia Estados Unidos lo que represento una gran ventaja competitiva frente a otros países exportadores de textil.

Otra razón por la cual la exportación de textiles hacia estados Unidos disminuyo se debe a las exportaciones ilegales que se realizan hacia este país. (BCR El Salvador, 2016).

No es únicamente bajo la forma del TPP que estos mercados emergentes han logrado acaparar una mayor cuota de mercado a economías tales como México sino también ofreciendo incentivos a empresas exportadoras como descuentos en el costo a la electricidad o desgravaciones en los impuestos sobre los ingresos siendo un país de bajo costos donde se trabaja 48 horas a la semana.

Gráfico 27: Salario mínimo de los países Centroamericanos, (Cifras en cientos de US\$).



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

Hay evidencia que el empleo que se genera en la Industria Textil y Confecciones va más allá de los Incentivos Fiscales que se ofrecen a la Industria, debiendo considerar otros factores que las empresas consideran más importantes que tienen que ver con la competitividad. Existe una diversidad de factores competitivos que las empresas consideran a la hora de invertir que ayudan a elevar sus utilidades o a disminuir sus costos como por ej.: posición geográfica, infraestructura, estabilidad política, recursos naturales con los que cuenta el país y salarios.

En el caso de la IED de la Industria Textil y Confecciones se ha caracterizado por ser una industria que absorbe mano de obra barata no cualificada con un elevado porcentaje de mano de obra femenina como factor predominante en la reducción de costos. Además, factores como exoneraciones de impuestos y una posición geográfica estratégica que suman para que el país sea más atractivo.

## 4.2. Conclusiones

De la investigación *“Impacto de los Incentivos Fiscales en la Producción, Exportación y Generación de Empleo en la Industria Textil y Confección de El Salvador período 2000-2016”* y acorde al objetivo general de la investigación de analizar la eficiencia y eficacia de los Incentivos Fiscales en la Industria Textil y Confección y a la luz de los resultados encontrados se llegaron a las siguientes conclusiones:

El Gasto Tributario es una de las principales herramientas de Política Fiscal que utiliza el Estado para promover la actividad económica en cierto rubro de la economía en este caso el sector manufacturero. Los Incentivos Fiscales funcionan como instrumento fundamental en los países subdesarrollados para atraer la inversión extranjera directa y por medio de esta alcanzar un crecimiento económico sostenible y promover el desarrollo del comercio exterior.

Es importante resaltar que los Incentivos Fiscales no son derechos de los solicitantes, sino privilegios, cesiones del Estado, quien es el verdadero y único titular de los derechos derivados de la aplicación de leyes tributarias, por mandato constitucional (Art. 223 inc. 1° ord. 4° Cn).

Las operaciones de Zonas Francas, DPA y Servicios Internacionales son de carácter aduanera, pues el principal interés en el establecimiento de estos se manifiesta en la exención de derechos e impuestos arancelarios a favor de industria productoras de bienes y servicios.

Estos Incentivos amparados bajo la Ley de Zonas Francas, Servicios Internacionales y Depósitos de Perfeccionamiento Activos promueven la actividad económica bajo la vía de la exención de impuestos. Bajo esta lógica se realizó el análisis econométrico para poder determinar la eficiencia y eficacia de los Incentivos Fiscales en la Industria Textil y Confecciones.

Según la hipótesis planteada en esta investigación los Incentivos Fiscales han impulsado el crecimiento de la Producción, el nivel de Exportaciones y la Generación de Empleo en la Industria Textil y Confecciones. Entendido este impulso como la tendencia creciente y sostenida a lo largo del tiempo de las variables en estudio.

De acuerdo con los resultados de esta investigación *se rechaza la hipótesis nula que los Incentivos Fiscales contribuyen al incremento de la Producción en la Industria Textil y Confección.*

En el análisis gráfico realizado con las publicaciones de la base de datos económica del BCR no se observa una tendencia creciente ni sostenida a lo largo del período de estudio de la Producción de la Industria Textil y Confecciones mostrando una tasa de crecimiento promedio baja, en la cual no se observa incrementos significativos. Por medio del análisis econométrico no se observa ningún tipo de correlación entre los Incentivos Fiscales y la variable Producción, por lo que el comportamiento de los Incentivos no explica el comportamiento de la Producción.

Por otra parte, la presencia de autocorrelación indica que son otros factores no considerados en el análisis los que explican a la variable Producción. Por lo tanto, los Incentivos Fiscales no cumplen con los objetivos de política económica previstos en las leyes.

Con el análisis de los resultados se determinó que *no se rechaza la hipótesis nula que los Incentivos Fiscales contribuyen al incremento de las Exportaciones en la Industria Textil y Confección.*

Durante el período de investigación se observó que las Exportaciones tuvieron una tendencia creciente a una tasa de crecimiento promedio anual significativa lo cual contrasta con la hipótesis de la investigación. A excepción de un breve período entre los años 2005-2010 donde se refleja el impacto del acuerdo multifibras y la crisis económica.

El análisis econométrico refleja que existe una correlación positiva entre la variable Incentivos Fiscales y las Exportaciones de la Industria Textil y Confecciones y esto se contrasta con el análisis de la regresión entre ambas variables la cual muestra que los Incentivos Fiscales si explican de manera significativa a las exportaciones. El modelo es representativo tomando en cuenta que hay otros factores externos al modelo reflejados en las perturbaciones mencionadas anteriormente sin embargo dichos factores no restaron significancia a la variable Incentivos Fiscales de explicar el comportamiento de las Exportaciones durante el período analizado.

Para el caso de las Exportaciones se cumple uno de los objetivos de política establecidos en las leyes de Zonas Francas, Servicios Internacionales y Depósitos de Perfeccionamiento Activos.

El análisis de los resultados demuestra que *se rechaza la hipótesis nula que los Incentivos Fiscales han impulsado la Generación de Empleo en la Industria Textil y de Confección.*

La tendencia observada del Empleo, en la investigación no presenta estabilidad durante gran parte del período ya que se muestran alzas y bajas continuas.

Al realizar el análisis entre los Incentivos Fiscales y el Empleo se obtuvo como resultado que no existe una correlación entre las variables lo cual indica que una variable no determina a la otra y esto se sustenta con la regresión, demostrando que no existe tal correlación y afirmando que son otros factores ajenos a los Incentivos Fiscales los que explican o determinan la variable Empleo. Se debe destacar que esta Industria es caracterizada por infringir derechos laborales a los empleados establecidos en el código de trabajo y por ofrecer salarios poco flexibles, a pesar de esto los Empleos en la Industria tienen una alta demanda laboral.

La fuerza laboral es uno de los mejores activos de El Salvador para atraer IED. Aunque los trabajadores salvadoreños son considerados en general como productivos y muy receptivos a la capacitación, el nivel general de educación continúa siendo insatisfactorio. El país continúa sufriendo de escasez de capacidades en un amplio rango de ocupaciones, no abarcando únicamente la Industria Textil y Confecciones.

Uno de los problemas macroeconómicos históricos del país son las elevadas tasas de desempleo y subempleo, así como la poca preparación de la mano de obra nacional, lo que se traduce en ingresos muy bajos y pobreza.

En el plano laboral, el empoderamiento de los trabajadores en cuanto al conocimiento de sus derechos, de los mecanismos que existen para hacerlos cumplir, y de las instituciones que están a su disposición, es desfavorable ya que es en estas donde se cometen un número importante de transgresiones al Código de Trabajo y a los Derechos Humanos.

Las tendencias de la Industria Textil en cuanto a vestuario en Centroamérica también se encuentran cambiando a raíz de la actual crisis financiera mundial, así como de la

inminente entrada irrestricta de los productos asiáticos al mercado estadounidense. Las empresas de Zona Franca empiezan a sentir una disminución en la demanda de los bienes que producen, a consecuencia de la crisis financiera mundial, que ha afectado de manera importante la demanda de Estados Unidos, el principal mercado de exportación.

### **4.3. Recomendaciones**

A partir de las conclusiones anteriores se exponen las recomendaciones siguientes:

Es necesario que exista una estimación del Gasto Tributario por la autoridad pública pertinente (Ministerio de Hacienda) debido a que es de vital importancia para la transparencia fiscal así dar cuenta del destino de los recursos públicos y poder llevar a cabo evaluaciones sobre su eficiencia y efectividad asimismo para generar una revisión y un control para determinar cómo en ciertos casos se puede potenciar, racionalizar o eliminar legislaciones políticas de Incentivos Fiscales y movilizar recursos. Estableciendo un marco normativo, para la renovación de los Incentivos Fiscales y renovárselos a aquellas empresas que realmente han aumentado su inversión en un 100%. dado que en la ley se establece que, vencido el plazo de las exenciones totales, los usuarios de Zonas Francas tendrán derecho a un plazo adicional de cinco años si se comprueba que durante los últimos cinco años de exención total han aumentado su inversión en un 100% en relación con su inversión inicial. Dado que los Incentivos Fiscales no impulsan la actividad económica de la Industria Textil y Confección el Estado debería de incentivar otros sectores de la economía que generen mayor valor agregado.

Un requisito fundamental para estas empresas debería ser también asumir la responsabilidad con respecto al cumplimiento de los derechos y garantías laborales e impulsar mejores condiciones de trabajo principalmente para las mujeres que no gozan de las condiciones necesarias para trabajar y en el mantenimiento del mismo.

Para potenciar un verdadero avance en la Industria es necesario que las decisiones políticas sobre Incentivos Fiscales se basen en análisis adecuados sobre eficiencia y eficacia además no excluir del beneficio a las pequeñas y medianas empresas estableciendo requisitos acorde a su condiciones donde se tome en cuenta la capacidad de generar empleo, garantías de contratos laborales y capacidad para poder crear encadenamientos con empresas locales para fortalecer el tejido productivo nacional y generar valor agregado.

Un mayor acceso para las pymes, así como la promoción de productos más adecuados a las necesidades de las empresas-de todos los tamaños- será crucial para el desarrollo de la Industria Textil y Confecciones.

Para competir en atraer a inversionistas extranjeros, se vuelve necesario subir en la cadena de valor de incrementar la productividad y los salarios, es esencial que El Salvador se destaque en construcción y capacitación del factor trabajo. Se requiere incrementar la inversión pública en educación, y se pueden aportar dos alternativas de recomendaciones relacionadas con la inversión extranjera. Primero, que el país debería de contar con una política proactiva para atraer IED para educación superior y capacitación vocacional para promover alta calidad de universidades y escuelas técnicas. En segundo, El Salvador debería de reformar sus normativas sobre el empleo de extranjeros para que sea más fácil que los extranjeros utilicen a expatriados cuando las capacidades locales son escasas o no están disponibles.

Deberían de surgir iniciativas que estudien y elaboren estrategias que permitan la posibilidad de crear encadenamientos entre las empresas de Zona Franca y las pymes nacionales, con el fin de potenciar la proveeduría de servicios como suministros de accesorios, por ejemplo, que las empresas de Zona Franca puedan obtener en El Salvador, en lugar de comprar a proveedores extranjeros. Asimismo, potenciar las capacidades de estas para ser miembros activos en el comercio internacional.

## BIBLIOGRAFÍA

- Sánchez, J. A. (1995). Diagnóstico del Cluster de Textiles en Centroamérica. *Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, CLACDS.*, 7-10.
- MINED. (2009). *ESTUDIOS SOCIALES Y CÍVICA 2*. SAN SALVADOR: Perú por Quebecor World. .
- CEPAL. (1978). Políticas de Promoción de Exportaciones. *CEPAL*, 6-20.
- Dora Marcella Avalos de Velásquez, M. A. (2004). *ESTRATEGIA PARA LA IMPLANTACIÓN DEL CUADRO DE COMANDO INTEGRAL (BALANCED SCORECARD) EN EL SECTOR MAQUILA DE LA CONFECCION EN EL SALVADOR*. Antigua Cuscatlán, San Salvador: Tesis UCA.
- ORMUSA. (2011). *Observatorio Laboral y Económico Un vistazo a la maquila en El Salvador* (Vol. No. 09 /2011). (V. V. Edición, Ed.) El Salvador.
- ANEP. (2000). *Propuesta para la reactivación de la economía nacional*. San Salvador.
- DYGESTIC. (2014). *El Salvador: Estimaciones y proyecciones de población. Nacional 2005-2050, Departamental 2005-2025* (Vol. Vol. 1). San Salvador: DYGESTIC.
- MINEC y DIGESTY. (2016). *Encuesta de Hogares de Dirección General de Estadística y Censos DIGESTYC Propósitos Múltiples 2016*. Delgado, mayo de 2017, San Salvador: Departamento de Impresiones MINEC y DIGESTY.
- Cañas, M. y. (1998). *Los derechos humanos y la maquila en El Salvador, Procuraduría Adjunta para la Defensa de los Derechos Humanos de la Mujer*. San Salvador, El Salvador.
- Quinteros, C. y. (1998). *Dinámica de la actividad maquiladora y derechos laborales en El Salvador*. (C. d.-C. Proyecto de Investigación permanente en la maquila, Ed.) San Salvador, El Salvador.
- Flores Sosa, D. C. (2012). *INFLUENCIA DE LA EXTENSION DE LA JORNADA LABORAL EN EL SECTOR FEMENINO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA LICOTEX S.A DE .* (UES, Ed.) San Salvador, El Salvador: Ubiversidad de El Salvador.
- Social, M. d. (2000). *Unidad de Monitoreo y Análisis de las Relaciones Laborales*. . San Salvador, El Salvador.
- Banco Central de Reserva (BCR). (2016). *ANÁLISIS DE IMPACTOS DE AUMENTO AL SALARIO MÍNIMO EN 2017 EN EL SALVADOR*. San Salvador, El Salvador: ED. BCR.
- SAPRIN. (2010). *La flexibilización del mercado laboral en El Salvador*. San Salvador, El Salvador: [http://www.saprin.org/elsalvador/research/els\\_res\\_flex\\_laboral.pdf](http://www.saprin.org/elsalvador/research/els_res_flex_laboral.pdf).
- CEPAL. (1998). *Incentivos Tributarios, Ahorro e Inversión en Centroamérica*.
- ACT/EMP . (s.f.). *LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN CENTROAMERICA PANORAMA GENERAL*. ACT/EMP PUBLICACIONES.
- CEPAL. (2002). *LA IED EN LOS AÑOS NOVENTA: NUEVOS ELEMENTOS Y NUEVOS ACTORES*. CEPALINO.

- Ferranti D., G. E. (2005). *Beyond the City, The Rural Contribution to Development*, World Bank Latin American and Caribbean Studies. Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Mann, A. y. (2002). *El gasto tributario en Guatemala*. Arlington. : elaborado bajo contrato de USAID de Guatemala con DevTech Systems Inc.
- Trigueros, M. P. (2012). *Gastos Tributarios en América Latina*. CIAT.
- BCR. (2018). *Ingresos Totales del Gobierno Central*. San Salvador : Sector Fiscal.
- Sistema de Balances CNR. (2018). *Consulta de balances*. San Salvador: Centro Nacional de Registros El Salvador.
- Pamela A. Chacón, C. L. (2015). *EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LAS EXENCIONES FISCALES EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO*. Antiguo Cuscatlán: UCA.
- BCR El Salvador. (2018). *Datos de comercio exterior*. San Salvador: BCR.
- BCR El Salvador. (2008). *CONCEPTOS BÁSICOS DEL SISTEMÁ DE CUENTÁS NACIÓNÁLES*. San Salvador: BCR.
- BCR El Salvador. (2005-2014). *Cuadro Oferta Utilización*. San Salvador: BCR.
- BCRM. (21 de Marzo de 2016). *Gob.mx*. Obtenido de ¿Que es la Inversión Extranjera Directa?: <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-la-inversion-extranjera-directa>
- CAMTEX. (4 de junio de 2010). *PERFIL DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIÓN*. Obtenido de <http://www.camtex.com.sv/docs/PerfilSector.pdf>: www.camtex.com
- CAMTEX. (5 de Diciembre de 2014). *PERFIL DEL SECTOR TEXTIL, CONFECCIÓN Y ZONAS FRANCAS*. Obtenido de <http://www.camtex.com.sv/attachments/article/106/Perfil%20Sector%202014.pdf>: camtex.com
- BLPLEGA. (17 de marzo de 2016). *Oportunidades en Zonas Francas – El Salvador*. Obtenido de <http://www.blplegal.com/oportunidades-en-zonas-francas-el-salvador/?lang=es>.
- Universidad Autónoma de Madrid. (2004). *El Método de Johansen para testar la existencia de relaciones de cointegración*. Madrid: Curso de Predicción Económica y Empresarial .
- Granados, R. M. (2013). *Variables no estacionarias y cointegración*. Granada: Universidad de Granada.
- Gujarati, D. N. (2014). *Econometria básica*. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA.
- Mahía, R. (2010). *Test de Cambio estructural (Contraste de hipótesis estructurales)* . España: Ediciones Pirámide.
- Esquivel, R. (2011). *EL CONSUMO, EL AHORRO Y LA INVERSION Dos componentes del PIB, que afectan la Demanda y la Oferta Agregada*.
- OECD. (1999). *Política y Promoción de la Inversión Extranjera Directa en América* . América Latina: Organización para la cooperación y el desarrollo económico.

- CEPAL. (2013). *Política fiscal e inversión: un enfoque sistémico y de crecimiento inclusivo*. Naciones Unidas, Santiago de Chile: CEPAL/AECID.
- Zee, H. S. (2002). Tax Incentives for business Investment: A primer for Policy Makers in Developing Countries. *World Development Vol. 30*, 1497-1516.
- Podestá, J. P. (2009). *Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL .
- James, S. (2009). *Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications*. World Bank Group: FIAS, The World Bank Group.
- Shah, A. (1995). *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, Oxford University Press. . Oxford: University Press.
- Benedict Clements, C. F. (2007). *Public Expenditure in Latin America: Trends and Key Policy Issues* . IMF Working Paper : International Monetary Fund.
- Arango, L. (18 de Octubre de 2016). *Política fiscal y gasto público*. Obtenido de prezi.com: [https://prezi.com/nmoarxfjb\\_n/politica-fiscal-y-gasto-publico/](https://prezi.com/nmoarxfjb_n/politica-fiscal-y-gasto-publico/)
- Fuentes, J. A. (2006). *Retos de la política fiscal en Centroamérica* . México D.F.: CEPAL.
- Pereyra, D. M. (2015). *Librecambio vs. Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de La Matanza.
- Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *ECONOMÍA INTERNACIONAL Teoría y política*. ESPAÑA: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- Luiz Villela, A. L. (2010). Gasto Tributario. *44ª ASAMBLEA GENERAL DEL CIAT*, Montevideo, Uruguay.
- CEPAL. (1997). Políticas de promoción de exportaciones en Centroamérica. *CEPAL*.
- BID. (2014). *¿Cómo repensar el desarrollo productivo?: políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*.
- Albuquerque, F. (2015). *Las Políticas de Desarrollo Productivo y el Desarrollo Económico Territorial* . Madrid.
- ICEFI. (2016). *municipales, de hasta el 50.0% del total, durante los primeros cinco años de funcionamiento del proyecto. Finalmente, la legislación salvadoreña incluye incentivos fiscales a la producción de energías renovables utilizadas para la generación de energía el*.
- BCR. (2012). *Multiplicadores de la Producción y el Empleo Informe de Resultados para El Salvador*. san salvador.
- Garay, R. R. (2009). *Macroeconomía Abierta*. Lima, Peru: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- BCR El Salvador. (2016). *Informe de Comercio Exterior de El Salvador*. San Salvador: BCR.
- Ley de Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importacion, Artículo 3 (ASAMBLEA LEGISLATIVA - REPUBLICA DE EL SALVADOR 31 de Enero de 2011).

- BCR. (2017). *LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN EL SALVADOR*. San Salvador: BOLETÍN ECONÓMICO.
- Asamblea Legislativa de El Salvador. (1991). *LEY DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA*. San Salvador : Derecho Tributario o Fiscal.
- Cruz, H. L. (2010). “*TRATAMIENTO ADUANAL, TRIBUTARIO Y CONTABLE DE LAS OPERACIONES DERIVADAS DE LOS DIFERENTES REGIMENES ADUANEROS APLICABLES EN EL SALVADOR*”. San Salvador: UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA.
- CEPAL. (1997). Políticas de Promoción de Exportaciones en Centroamérica. *CEPAL*.
- Alvarenga, E. (2001). *La situación económico laboral de la maquila en El Salvador: un análisis de género*. (CEPAL, Ed.) Santiago de Chile, mayo de 2001: Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- OIT. (2002). *LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN CENTROAMERICA PANORAMA GENERAL*. (A. PUBLICACIONES, Ed.)
- Fuentes, J. (2006). *Retos de la política fiscal en Centroamérica* (Coordinación de Investigación ed.). (C. e. (ICEFI), Ed.) México, D. F.
- González, F García, R. (2014). *economía política*. G: MG-Hill.
- A. Díaz, J. A. (2006). *Política Económica*. Madrid: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S. A. U.
- A. Díaz, J. A. (2006). *Política Económica*. México: Mc GrawHill.

# ANEXOS

## ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo 1: Línea de tiempo de la evolución de Incentivos Fiscales a la Industria*
- Anexo 2: Exenciones fiscales presentes en la Ley del ISR*
- Anexo 3: Hechos y servicios exentos del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios*
- Anexo 4: Leyes de acuerdo con los diferentes tributos*
- Anexo 5: Requisitos por Ley para gozar de Incentivos Fiscales*
- Anexo 6: Requisitos por Ley para gozar de Incentivos Fiscales*
- Anexo 7: Solicitud de listado de empresas beneficiadas en Ley de Zonas Francas, Comercialización, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y Ley de Servicios Internacionales.*
- Anexo 8: Listados de empresa beneficiadas en Ley de Servicios Internacionales*
- Anexo 9: Listado de empresa beneficiadas con Ley de Zonas Francas*
- Anexo 10: Empresas de Depósitos de Perfeccionamiento Activos*
- Anexo 11: Variables para el análisis econométrico (Cifras en millones de US\$)*
- Anexo 12: Correlograma en niveles de la variable  $IF_{tex}$*
- Anexo 13: Correlograma en primera diferencia de la variable  $W_{tex}$*
- Anexo 14: Prueba ADF en niveles de la variable  $IF_{tex}$*
- Anexo 15 Prueba ADF en primera diferencia de la variable  $IF_{tex}$*
- Anexo 16: Prueba de Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) para la variable  $IF_{tex}$*
- Anexo 17: Tasas de variación de la variables Demanda Externa*
- Anexo 18: Exportaciones de El Salvador hacia los Estados Unidos*
- Anexo 19: Regresión entre la Producción Textil y la variable representada como Demanda Externa*
- Anexo 20: Salarios de los países de Centroamérica*

## Anexo 1

### Línea de tiempo de la evolución de Incentivos Fiscales a la Industria



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

## Anexo 2

### Exenciones fiscales presentes en la Ley del ISR

<i>Entidades exentas</i>	<i>Rentas exentas</i>	<i>Sujetos exentos</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>El Estado</i></li> <li>• <i>Municipalidades</i></li> <li>• <i>Corporaciones y fundaciones de derecho público</i></li> <li>• <i>Corporaciones y fundaciones de utilidad pública</i></li> <li>• <i>Diplomáticos extranjeros en El Salvador y los diplomáticos salvadoreños en el exterior.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Viáticos y equipo de trabajo</i></li> <li>• <i>Donaciones entre parientes</i></li> <li>• <i>Premios por servicios a la patria</i></li> <li>• <i>Rendimientos de depósitos bancarios de personas físicas</i></li> <li>• <i>Valor que produciría el arrendamiento de casa propia</i></li> <li>• <i>Pagos de seguros</i></li> <li>• <i>Ganancias de capital no habituales realizadas en plazo mayor a 6 años</i></li> <li>• <i>Indemnizaciones por muerte o incapacidad</i></li> <li>• <i>Pensiones</i></li> <li>• <i>Dividendos</i></li> <li>• <i>Rendimientos (ganancias de capital, de títulos valores)</i></li> <li>• <i>Intereses pagados a bancos en el exterior.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Los usuarios de zonas francas industriales y de comercialización; de perfeccionamiento de activo; las comprendidas en la Ley General de Asociaciones Cooperativas; de servicios internacionales.</i></li> <li>• <i>Los entes y fideicomisos financiados por el Estado de El Salvador, organismos internacionales o Gobiernos extranjeros.</i></li> <li>• <i>Los sujetos obligados al pago, establecidos en esta Ley, durante los tres primeros años de inicio de sus operaciones, siempre que la actividad haya sido constituida con nuevas inversiones.</i></li> <li>• <i>Los contribuyentes de un determinado sector de la actividad económica que por circunstancias excepcionales hayan sido afectados en sus operaciones, existiendo declaratoria de estado de calamidad pública y desastre por parte de la Asamblea Legislativa, estado de emergencia decretado, en su caso, por el presidente de la república, conforme a la legislación respectiva, o por razones de caso fortuito o fuerza mayor.</i></li> <li>• <i>Los contribuyentes que hayan obtenido rentas gravadas hasta ciento cincuenta mil dólares en el ejercicio o período de imposición.</i></li> </ul>

Fuente: UCA. (Octubre 2015). Evaluación del impacto de las exenciones fiscales en la actividad económica y en la generación de empleo. Cuscatlan, Antiguo Cuscatlan.

### Anexo 3

#### Hechos y servicios exentos del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios

<i>Hechos exentos</i>	<i>Servicios exentos</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Las efectuadas por las representaciones diplomáticas y consulares de naciones extranjeras.</i></li> <li>• <i>Las efectuadas por instituciones u organismos internacionales a que pertenezca El Salvador y por sus funcionarios.</i></li> <li>• <i>De bienes que, efectuados por pasajeros, tripulantes de naves, aeronaves y otros vehículos, cuando estén bajo régimen de equipaje de viajero y tales especies se encuentren exoneradas de derechos de aduanas.</i></li> <li>• <i>De bienes donados desde el extranjero.</i></li> <li>• <i>Donaciones de acuerdo a convenios celebrados por El Salvador.</i></li> <li>• <i>Las efectuadas por los municipios, cuando los bienes importados o internados, sean para obras o beneficio directo de la respectiva comunidad.</i></li> <li>• <i>De suministro de agua, y servicio de alcantarillado, prestados por instituciones públicas.</i></li> <li>• <i>Autobuses, microbuses y vehículos de alquiler dedicados al transporte público de pasajeros.</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>La maquinaria destinada al activo fijo de contribuyentes registrados.</i></li> <li>• <i>Vehículos destinados al transporte público.</i></li> <li>• <i>De salud, prestados por instituciones públicas e instituciones de utilidad pública.</i></li> <li>• <i>De arrendamiento de inmuebles destinados a viviendas.</i></li> <li>• <i>Aquellos prestados en relación de dependencia regidos por la legislación laboral.</i></li> <li>• <i>De espectáculos públicos culturales.</i></li> <li>• <i>Educacionales y de enseñanza.</i></li> <li>• <i>Operaciones de depósito, de otras formas de captación y de préstamos de dinero.</i></li> <li>• <i>Emisión y colocación de títulos valores por el Estado e instituciones oficiales autónomas, así como por entidades privadas cuya oferta primaria haya sido pública a través de una bolsa de valores autorizada</i></li> <li>• <i>De suministro de agua y servicio de alcantarillado, prestados por instituciones públicas</i></li> <li>• <i>De transporte público terrestre de pasajeros</i></li> <li>• <i>De seguros de personas, en lo que se refiere al pago de las primas, lo mismo que los reaseguros en general</i></li> <li>• <i>Las cotizaciones aportadas por el patrono a las administradoras de fondos de pensiones,</i></li> <li>• <i>Los negocios desarrollados por la lotería nacional de beneficencia</i></li> </ul>

Fuente: UCA. (Octubre 2015). Evaluación del impacto de las exenciones fiscales en la actividad económica y en la Generación de Empleo. Cuscatlan, Antiguo Cuscatlan.

## Anexo 4

### Leyes de acuerdo con los diferentes tributos

<i>Ley Tributo</i>	<i>Ley de Zona Franca y Comercialización</i>		<i>Ley de Servicios Internacionales</i>	<i>Ley de Turismo</i>	<i>Ley de Incentivos Fiscales para el Fomento de las Energías Renovables en la Generación de Electricidad</i>
<i>Impuesto Sobre la Renta</i>	Zona franca área metropolitana: exoneración los primeros 15 años, 60% en los 10 años siguientes y 40% en los 10 a los subsiguientes. Fuera del área	DPA área metropolitana: exoneración los primeros 10 años, 60% en los 5 años siguientes. Fuera del área metropolitana: exoneración los primeros 15 años, 60% en los 10 años siguientes, 40% en los 10 años subsiguientes.	Exoneración del pago del ISR, exclusivamente por los ingresos provenientes de la actividad incentivada, durante el período que se realicen operaciones en el país.	Exención del pago, por un período de 10 años, contados a partir del inicio de operaciones.	Exención por 5 años para proyectos que generen entre 10 y 20 MW. Exención por 10 años para proyectos que generen menos de 10 MW.
<i>Municipales</i>	Área metropolitana: exoneración los primeros 15 años, 90% en los 10 años siguientes, 75% mientras se desarrolle la actividad autorizada. Fuera del área metropolitana: exoneración los primeros 20 años, 90% en los 15 años siguientes, 75% mientras se desarrolle la actividad autorizada.	Área metropolitana: exoneración los primeros 10 años, 90% en los 5 años siguientes, 75% mientras se desarrolle la actividad autorizada. Fuera del área metropolitana: exoneración en los primeros 15 años, 90% en los 10 años siguientes, 75% mientras se desarrolle la actividad autorizada.	Área metropolitana: exoneración los primeros 10 años, 90% en los 5 años siguientes, 75% mientras se desarrolle la actividad autorizada. Fuera del área metropolitana: exoneración en los primeros 15 años, 90% en los 10 años siguientes, 75% mientras se desarrolle la actividad autorizada.	Exoneración del pago del pago de impuestos sobre el activo de la empresa, durante el período que se realicen sus operaciones en el país.	Exención parcial del pago, por un período de 5 años, contados a partir del inicio de operaciones, relativas a las actividades turísticas hasta por un 50% de su valor.

Fuente: UCA. (Octubre 2015). Evaluación del impacto de las exenciones fiscales en la actividad económica y en la generación de empleo, Antiguo Cuscatlan.

<i>Ley Tributo</i>	<i>Ley de Zona Franca y comercialización</i>	<i>Ley de Servicios Internacionales</i>	<i>Ley de Turismo</i>	<i>Ley de Incentivos Fiscales para el Fomento de las Energías Renovables en la Generación de Electricidad</i>
<i>Aranceles</i>	Exoneración de aranceles a la importación de maquinaria, equipo, materias primas, catalizadores, lubricantes, reactivos y combustibles, entre otros, necesarios para la operación de la actividad autorizada.	Libre internación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos, accesorios, mobiliarios y equipo de oficina y demás bienes necesarios para las operaciones de la actividad incentivada.	Exoneración del pago sobre bienes, equipos y accesorios, maquinaria, vehículos, aeronaves o embarcaciones para cabotaje y materiales de construcción para edificaciones hasta la finalización del proyecto.	20 MW durante los 10 primeros años exención del pago sobre maquinaria, equipo, materiales e insumos destinados exclusivamente a las actividades de pre inversión e inversión, en construcción de obras de centrales para generación de energía eléctrica, incluyendo la construcción de línea de su transmisión.
<i>Otros</i>	Exoneración a la adquisición de aquellos bienes raíces a ser utilizados en la actividad autorizada. Exoneración del ISR sobre los dividendos durante los primeros 12 ejercicios fiscales.	Serán exentos por la adquisición de aquellos bienes raíces a ser utilizados en la actividad sujeta a dicho incentivo.	Exención del pago, que afecte la adquisición de bienes inmuebles que serán destinados al proyecto. Incluyendo el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Servicios Prestados.	Exención del pago de todo tipo de impuesto sobre los ingresos provenientes directamente de la venta de "Reducciones Certificadas de Emisiones" (RCE).

Fuente: UCA. (Octubre 2015). Evaluación del impacto de las exenciones fiscales en la actividad económica y en la generación de empleo, Antigua Guatemala, Cuscatlan.

<i>Ley Tributo</i>	<i>Ley de Zona franca y comercialización</i>	<i>Ley de Servicios Internacionales</i>	<i>Ley de Turismo</i>	<i>Ley de Incentivos Fiscales para el Fomento de las Energías Renovables en la Generación de Electricidad</i>
<i>Finalidad de la Ley</i>	Establecer los instrumentos legales necesarios para propiciar la inversión tanto nacional como extranjera. Se creó debido a la importancia estratégica de los regímenes de zona franca para la economía nacional, en la generación de empleo productivo y generación de divisas, por lo que el Estado considero necesario crear condiciones óptimas de competitividad en todas las operaciones que realizan las empresas amparadas a dicho régimen.	Regular el establecimiento y funcionamiento de parques y centros de servicio, así como también normalizar a los titulares de empresas que desarrollen, administren u operen en los mismos en lo que corresponde a sus beneficios y responsabilidades.	Fomentar, promover y regular los servicios turísticos en el país, prestados por personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras.	Se busca promover la realización de inversiones en proyectos a partir del uso de fuentes renovables de energía, mediante el aprovechamiento de los recursos hidráulicos, geotérmico, eólico y solar, así como de la biomasa, para la generación de energía eléctrica, con el fin de contribuir a la protección del medio ambiente, al uso de los recursos renovables existentes en el país y al suministro eléctrico de calidad.
<i>Fecha que entro en vigencia</i>	23 de septiembre de 1998	25 de octubre de 2007	20 de diciembre de 2005	20 de diciembre de 2007
<i>Última fecha de Modificación</i>	21 de febrero de 2013	24 de enero de 2013	20 de abril de 2012	20 de abril de 2012

Fuente: UCA. (Octubre 2015). Evaluación del impacto de las exenciones fiscales en la actividad económica y en la generación de empleo, Antiguo Cuscatlan.

## Anexo 5

### Requisitos por Ley para gozar de Incentivos Fiscales

<i>Ley</i>	<i>Requisitos</i>
<b><i>Ley Zona Franca y Comercialización</i></b>	Zona Franca: Inversión inicial en activo fijo por un monto igual o mayor a \$500,000, alcanzable en los primeros dos años de operaciones. Operar con un número igual o mayor a cincuenta puestos de trabajo permanentes, desde el primer año de operaciones. Operar con un número igual o mayor a cinco puestos de trabajo permanentes, desde el primer año de operaciones, en el caso de comercializadores.
	DPA: Inversión inicial en activo fijo por un monto igual o mayor a \$800,000, alcanzable en los primeros dos años de operaciones. No se contabilizará como inversión inicial la adquisición de infraestructura existente. Operar con un número igual o mayor a setenta y cinco puestos de trabajo permanentes, desde el primer año de operaciones. Operar con un número no menor a quince puestos de trabajo permanentes, desde el primer año de operaciones, en el caso de comercializadores.
<b><i>Ley de Servicios Internacionales</i></b>	Los desarrollistas: Cumplir con la creación de edificaciones comunes, edificaciones individuales, edificaciones opcionales y urbanizaciones.
	Los administradores de los parques de servicios: Proveer las facilidades para el suministro de agua potable y tratamiento de aguas residuales, energía eléctrica, telecomunicaciones, manejo de desechos sólidos y otros necesarios; mantener todos los servicios comunes del parque, como caminos, cercas, zonas verdes y alumbrado público; y promover el establecimiento de nuevas inversiones en el parque.
	El usuario directo de un parque de servicios: Realizar una nueva inversión en activos por un monto no menor a \$150,000.00 en los primeros seis meses de operaciones, correspondiente a capital de trabajo y activos fijos, operar con un número no menor de diez puestos de trabajo permanentes, poseer contrato mínimo escrito de seis meses, y presentar un plan de negocios.
	El titular de una empresa: Contar con la debida autorización de la ubicación, que las instalaciones cumplan con condiciones ambientales y de seguridad e higiene ocupacional adecuadas, organización administrativa y financiera formal, y edificaciones, como estacionamiento de vehículos, salidas de emergencia, y cualquier otra necesaria según la actividad a desarrollar.

Fuente: UCA. (Octubre 2015). Evaluación del impacto de las exenciones fiscales en la actividad económica y en la generación de empleo., Antigua Guatemala.

## Anexo 6

### Requisitos por Ley para gozar de Incentivos Fiscales

<i>Ley</i>	<i>Requisitos</i>
<i>Ley de Turismo</i>	Utilizar los Incentivos Fiscales otorgados, para los fines exclusivos de la actividad incentivada
	Cumplir con las disposiciones legales vigentes en materia de infraestructura turística, normas de calidad y dotación de servicios.
	Comunicar a la Secretaría de Estado las modificaciones en los planes y proyectos que sobre el giro de la empresa hubiere realizado, en el plazo de diez días hábiles posteriores a la modificación, e informar de la venta o traspaso de sus activos o acciones en el plazo de diez días hábiles posteriores a la venta o traspaso.
	Permitir y facilitar la práctica de inspecciones por parte de delegados debidamente acreditados, tanto de la Secretaría de Estado como del Ministerio de Hacienda proporcionando el acceso a la documentación y a la información relativa a la actividad incentivada, que en el ejercicio de sus funciones le soliciten.
<i>Ley de Energías Renovables</i>	Proyecto se deben encontrar debidamente registrados y certificados de conformidad con las modalidades y procedimientos del Mecanismo para un Desarrollo Limpio (MDL) del Protocolo de Kyoto.
	Los titulares de los proyectos deben estar calificados conforme a la presente Ley agreguen en su declaración de ISR un detalle de las RCE expedidas, ingresos obtenidos producto de su venta, haciendo constar el nombre de los adquirentes.
	Presentar copia del contrato de compra de las reducciones certificadas de emisiones (siglas en inglés ERPA) en que conste la cantidad de dichas reducciones vendidas y el precio de su venta.
	Presentar constancia de parte del Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales sobre la cantidad expedida de RCE.

Fuente: UCA. (Octubre 2015). Evaluación del impacto de las exenciones fiscales en la actividad económica y en la generación de empleo, Antiguo Cuscatlan.

## Anexo 7

Solicitud de listado de empresas beneficiadas en Ley de Zonas Francas, Comercialización, Depósitos de Perfeccionamiento de Activos y Ley de Servicios Internacionales.



RAIP No. 0238/2018

**EN LA DIRECCIÓN DE TRANSPARENCIA, ACCESO A LA INFORMACIÓN Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA** San Salvador, a las diez horas y cinco minutos del día veintiséis de abril del año dos mil dieciocho.

Admítase la solicitud de información **MINEC-2018-0250**, de fecha veintiuno de abril de dos mil dieciocho, presentada por el señor **Douglas Alexi Cruz González**, Persona natural, con Documento Único de Identidad (DUI) número: 04411291-2, del domicilio San Salvador, departamento de San Salvador, en la cual solicita que se le proporcione la siguiente información: “La información que solicito es el listado de las empresas beneficiadas con: ley de servicios internacionales, ley de zonas francas Industriales y de comercialización y por DPA.” (Sic), teniendo como lugar para notificar la dirección de correo electrónico [08douglas@live.com](mailto:08douglas@live.com)

Analizado el fondo de la misma y cumpliendo los requisitos que establecen los artículos 66 de La Ley de Acceso a la Información Pública y 50, 54 del Reglamento de la Ley de Acceso a la Información Pública, en adelante sólo denominados Ley y Reglamento; leídos los autos y considerando:

- Que el impulso del derecho de petición y respuesta que a todos los ciudadanos asiste está robustecido en el art. 18 de la Constitución.
- Que ha sido analizado el fondo de la solicitud de acceso a la información, verificando que lo planteado no se encuentra dentro las excepciones enumeradas en los arts. 19 y 24 de la Ley y 19 del Reglamento.
- Que según lo preceptuado en el art. 70 de la Ley se realizaron las gestiones internas, mediante envío de correo electrónico desde el panel de control del Sistema de Gestión de Solicitudes (SGS), a la unidad administrativa correspondiente de esta Cartera que pudiese tener en su poder la información solicitada por el señor **Douglas Alexi Cruz González**, a fin de dar respuesta oportuna a la petición. Lográndose la ubicación e identificación de lo requerido.
- Que la **Dirección Nacional de Inversiones (DNI)**, atendiendo la solicitud, entregó información en documento Excel.



**POR TANTO:** Esta Dirección en base a los arts. 3, 4, 62, 64, 65 de la Ley, conforme a los fines de facilitar a toda persona el derecho de acceso a la información pública mediante procedimientos sencillos y expeditos, la promoción de la participación ciudadana, los principios de máxima publicidad, disponibilidad, integridad y gratuidad, y la validez de los documentos mediante tecnologías de la información y comunicaciones, así también en base a lo preceptuado en los arts. 53, 54, 55 y 56 del Reglamento; en consecuencia, **RESUELVE: CONCÉDASE**, el acceso a la información pública solicitada. **PROPORCIÓNESE**, la información pública requerida por el señor Douglas Alexi Cruz González, en el formato planteado. **NOTIFÍQUESE**.

  
Oficial de Información

A circular blue stamp of the 'Oficial de Información' (Information Officer) of the Ministry of Economy. The stamp contains the text 'OFICIAL DE INFORMACION', 'REPUBLICA DE EL SALVADOR EN LA AMERICA CENTRAL', and 'MINISTERIO DE ECONOMIA' around a central emblem.

## Anexo 8

Listados de empresa beneficiadas en Ley de Servicios Internacionales

<b>No.</b>	<b>Razón Social</b>
1	AERODESPACHOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
2	AEROMANTENIMIENTO, S.A.
3	AIMAR LOGISTIC, S.A. DE C.V.
4	ARABELA LOGISTICS, S.A. DE C.V.
5	ATENTO EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
6	AVIOTECHNOLOGY, S.A. DE C.V.
7	BLACKHAWK SUPPORT SERVICE E.S. LTDA. DE C.V.
8	BPC, S.A. DE C.V.
9	CARIBEX WORLDWIDE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
10	CENTRAL LOGISTICS, S.A. DE C.V.
11	CENTRO DE DISTRIBUCION REGIONAL, S.A. DE C.V.
12	CENTRO LOGISTICO INTEGRAL, S.A. DE C.V.
13	CITI INFO CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.
14	COGNIZANT EL SALVADOR, S.A. de C.V.
15	COMP. SALVADOREÑA DE TELESERVICIOS, S.A. DE C.V.
16	CONVERGYS GLOBAL SERVICES E.S., S.A. DE C.V.
17	CROWLEY LOGISTIC EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
18	CROWLEY SHARED SERVICES, S.A. DE C.V.
19	CUSAL. LTDA. DE C.V.
20	DHL ZONA FRANCA (EL SALVADOR), S.A. DE C.V.
21	E S DATA SOLUTIONS, S.A. DE C.V.
22	EFI LOGISTICS, S.A. DE C.V.
23	EMAYA, S.A. de C.V.
24	ENTERPRISE DATABASE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
25	EXIM LOGISTICS, S.A. DE C.V.
26	FOCUS EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
27	FUSION BPO SERVICES, S.A. DE C.V.
28	GETCOM INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
29	GRUPO TLA EL SALVADOR PQUE DE SERVICIOS INT'L
30	IDEA EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
31	INTRALOGIX, S.A. DE C.V.
32	LOGISTICA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
33	LOGISTICS SOLUTION, S.A. DE C.V.
34	LOYALTY CO, S.A. DE C.V.
35	MEANGUERA, S.A. DE C.V.
36	OCS LOGISTICA, S.A. de C.V.
37	ONE LINK, S.A. DE C.V.
38	OUTSOURCING SERVICES INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
39	PROYECTOS ELECTROINDUSTRIALES, S.A. DE C.V.
40	RIA CENTROAMERICANA, S.A. DE C.V.
41	SERVICIOS E INVERSIONES SANTA FE, S.A. DE C.V.
42	SISTEMAS AEREOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
43	SKYCOM LATINOAMERICA, S.A. DE C.V.

44	SOLUCIONES LOGISTICAS DE CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.
45	SYKES EL SALVADOR, LTD.
46	TECH AMERICAS, S.A. DE C.V.
47	TECHNICAL AND TRAINING SERVICES, S.A. DE C.V.
48	TELECOMUNICACIONES DE AMÉRICA, S.A. DE C.V.
49	THE OFFICE GURUS, LTDA. DE C.V.
50	TOTAL, LOGISTICS CENTER, S.A. DE C.V.
51	TRANSACTEL EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
52	UBIQUITY GLOBAL SERVICE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
53	WALLENIUS WILHELMSSEN LOGISTICS EL SALVADOR, S.A DE C.V
54	WITHOUT BORDERS, S.A. DE C.V.

## Anexo 9

Listado de empresa beneficiadas con Ley de Zonas Francas

No.	<i>Razón Social</i>
1	ALFATEX, S.A. DE C.V.
2	AMCOR RIGID PLASTICS CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.
3	AMTEX DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
4	APPLE TREE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
5	APS EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
6	ARNECOM DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
7	ASHEBORO ELASTIC CENTRAL AMERICA, S.A. DE C.V.
8	AVANGAR INDUSTRIES, S.A. DE C.V.
9	AVERY DENNISON COMERCIAL EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
10	AVERY DENNISON RETAL INFORMATION EL SALVADOR, LTDA. DE C.V.
11	AVIOTRADE, S.A. DE C.V.
12	AVX INDUSTRIAS PTE. LTD
13	BALSAMAR MANUFACTURING LTDA. DE C.V.
14	BOLSAS DESECHABLES Y PLASTICOS, S.A. DE C.V.
15	BORDADOS DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.
16	BRAIFORM HK LIMITED
17	BROOKLYN, S.A.DE C.V.
18	BROOKLYN MANUFACTURING, LD. DE C.V.
19	CAJAS INTERNATIONAL, S.A. DE C.V.
20	CALVO CONSERVAS EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
21	CALVO DISTRIBUCIÓN EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
22	CALVOPESCA EI SALVADOR, S.A.DE C.V:
23	CAMAN INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
24	CASTIVEL, S.A. DE C.V.
25	CATHEDRAL ART EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
26	CAZADORES, S.A. DE C.V.
27	CHI-FUNG S.A. DE C.V.

28	CHUNG HSIEN TANG (OTTO TANG )
29	CISMA DE LAS AMÉRICAS, S.A. DE C.V.
30	COATS EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
31	COBODEPA, S.A. DE C.V.
32	COLORTEX, S.A. DE C.V.
33	COMERCIAL TECNICA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
34	COMERCIALIZADORA CAISA, S.A. DE C.V.
35	COMERCIALIZADORA FINOS TEXTILES, S.A. DE C.V.
36	COMERCIALIZADORA HIDROPONICA, S.A. DE C.V.
37	COMERCIALIZADORA HILCASA, S.A.de C.V.
38	CONFECCIONES ALVAMART, S.A. DE C.V.
39	CONFECCIONES DEL VALLE, S.A DE C.V.
40	CONFECCIONES DINASTIA, S.A. DE C.V.
41	CONFECCIONES EL PEDREGAL, S.A DE C.V.
42	CONFECCIONES GAMA, S.A DE C.V.
43	CONFECCIONES JIBOA, S.A. DE C.V.
44	CONSORCIO INTERNACIONAL S.A DE C. V.
45	CONSULTING AND SOURCING ASSURANCE, S.A. DE C.V.
46	CONTECH SOLUTIONS DE EL SALVADOR, S.A. DE
47	COVAL MANUFACTURING, S.A. DE C.V.
48	CS CENTRAL AMERICA, S.A. DE C.V.
49	CS TRADING, S.A. DE C.V.
50	DA SAN, S.A. DE C.V.
51	DATAPLEX, S.A. DE C.V.
52	DECOTEX INTERNATIONAL LTDA. DE C.V.
53	DELPIN LOGISTIC, S.A. de C.V.
54	DICATE, S.A. DE C.V.
55	DOALL ENTERPRISES, S.A. DE C.V.
56	DRIFAM, S.A. DE C.V.
57	DURAMAS, S.A. DE C.V.
58	E.S.I. SEWING SUPPLY, S.A. DE C.V.
59	ELECTRIC DESINGS, S.A.DE C.V.
60	EXIM INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
61	EXPORTACIONES DEL MAR, S.A. DE C.V.
62	EXPORTACIONES SALVADOREÑAS, S.A DE C.V.
63	EXPORTADORA ALBERT, S.A. DE C.V.
64	EXPORTADORA TSA, S.A. de C.V.
65	EXPORTADORA NEMTEX, S.A. DE C.V.
66	EXPORTADORA TEXTUFIL, S.A.DE C.V.
67	F & D, S.A. DE C.V.
68	FFI REPTILE DIVISION, S.A. DE C.V.
69	FIBERTEX, S.A. DE C.V.
70	FILM TRADING CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.
71	FINOS TEXTILES DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
72	FUENTE DE ROPA DE LAS AMERICAS, S.A. DE C.V.
73	GARAN DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.

74	GASOHOL DE EL SALVADOR,S.A. DE C.V.
75	GEORGE C. MOORE EL SALVADOR, LTDA. DE C.V.
76	GFY, LIMITADA, DE C.V.
77	GILTON TEXTILES, S.A. DE C.V.
78	GIS PRODUCTS, S.A. DE C.V.
79	GRACE RIBBON LIMITED, S.A. DE C.V.
80	GRUPO GATUN INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
81	GRUPO MIGUEL, S.A. DE C.V.
82	H.B. PACKAGINS COMPANY, S.A. DE C.V.
83	H.B. TRIM EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
84	HANDWORKS, S.A. DE C.V.
85	HANESBRANDS EL SALVADOR, LTDA.DE C.V.
86	HARODITE, S.A. DE C.V.
87	HB MANUFACTURING, S.A. DE C.V.
88	HERMANO TEXTIL, S.A. DE C.V.
89	HERRAMIENTAS CENTROAMERIC., S.A.DE C.V.
90	HIDROEXPO, S.A. DE C.V.
91	HILADOS ROTORTEX, S.A. DE C.V.
92	HILANDERIAS DE EXPORTACION S.A.
93	HILOS A & E DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
94	IESSA DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
95	IGUANAS TROPICALES, S.A. DE C.V.
96	IMFICA GLOBAL, S.A. DE C.V.
97	IMPRESSION APPAREL GROUP, S.A. DE C.V.
98	INDUSTRIA DE HILOS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
99	INDUSTRIAL QUIMICA SALVADOREÑA, S.A. DE C.V.
100	INDUSTRIAL QUIMICA STAR, S.A. DE C.V.
101	INDUSTRIAL SYSTEM, S.A. DE C.V.
102	INDUSTRIAS CALIDAD A TIEMPO, S.A. DE C.V.
103	INDUSTRIAS DL, S.A. DE C.V.
104	INDUSTRIAS FLORENZI, S.A. DE C.V.
105	INDUSTRIAS JOVIDA, S.A. DE C.V.
106	INDUSTRIAS MELISA, S.A. DE C.V.
107	INDUSTRIAS MERLET, S.A. DE C.V.
108	INDUSTRIAS METALICAS FERNANDO E IMPORT. CA., S.A. DE C.V.
109	INDUSTRIAS SERIGRAFICAS SALVADOREÑAS, S.A.DE C.V.
110	INDUSTRIAS TABONY, S.A. DE C.V.
111	INDUSTRIAS TEXTILES DE SANTA ANA, S.A. DE C.V.
112	INMOBILIARIA APOPA, S.A. DE C.V.
113	INSUMOS TEXTILES DE EL SALVADOR, S.A. de C.V.
114	INTEGRA TEXTILES, S.A. DE C.V.
115	INTER TRADE, S.A. DE C.V.
116	INTERNATIONAL PLASTIC ZONE, S.A. DE C.V.
117	INTRABAR, S.A. DE C.V.
118	INTRADESA DE SAN BARTOLO, S.A. DE C.V.
119	INTRADESA, S.A. DE C.V.

120	INTRATEX DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
121	INVERSIONES BONAVENTURE, S.A. DE C.V.
122	J.C.SEWING SUPPLY, S.A. DE C.V.
123	JACABI, S.A. DE C.V.
124	JMC CROW EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
125	JOSÉ GUILLERMO CANJURA M.
126	JOYA DE CEREN LTD, S.A. DE C.V.
127	KID'S WORLD, S.A. DE C.V.
128	KONFFETTY, S.A. DE C.V.
129	L.D. EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
130	LABORATORIOS KIN CENTROAMERICA Y CARIBE, S.A. DE C.V.
131	LAMATEPEC MANUFACTURING LTDA. DE C.V.
132	LEAGUE CA, LTDA. DE C.V.
133	LEMPA SERVICES LDA., S.A. DE C.V.
134	LENCERIA EXPORT, S.A. DE C.V.
135	LENOR INDUSTRIES, S.A. DE C.V.
136	LIVISTO EXPORT, S.A. DE C.V.
137	LOS CAPELLANES, S.A. DE C.V.
138	LST CORPORATION, S.A. DE C.V.
139	M & E SOLUTIONS, S.A. DE C.V.
140	MAYA APPAREL, S.A. DE C.V.
141	MB KNITTING MILLS, S.A. DE C.V.
142	MBM INTERNACIONAL EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
143	MONELCA INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.
144	NEGOCIOS DIVERSIFICADOS, S.A. DE C.V.
145	NEX WAVE CENTRAL AMERICAN; S.A. DE C.V.
146	OLOCUILTA APPAREL S.A. DE C.V.
147	OPP FILM EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
148	PAM TRADING CORPORATION EL SALVADOR LTD. DE C.V.
149	PARKDALE MILLS EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
150	PARTES EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
151	PCB LABEL EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
152	PCB TRADING, S.A. DE C.V.
153	PETTENATI CENTROAMERICA, S.A. DE C.V.
154	PICACHO S.A DE C.V.
155	PLASTICOS INDUSTRIALES, SA. DE C.V.
156	PLASTICOS Y TELAS CENTROAMERICANAS, S.A. de C.V.
157	PLASTIGLAS DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
158	PRIME TEXTILE INDUSTRIES, S.A. DE C.V.
159	PRINTCRAFT CENTRAL AMERICA, S.A. DE C.V.
160	PRO DEPT EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
161	QUIMICA TEXTIL SALVADOREÑA, S.A DE C.V.
162	QUINTANILLA SUMBA, GLADIS IRENE
163	R & M, S.A. DE C.V.
164	R.C. SMITH, S.A. DE C.V.
165	RAVICORP INDUSTRIA, S.A. DE C.V.
166	RECICLAJE TEXTIL, S.A. DE C.V.
167	RECTEX DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.

168	RED FOX LAS MERCEDES, S.A DE C.V.
169	REPUESTOS, CORTE Y SERV. INVERS.EL SALVADOR
170	REPUESTOS SINAI, S.A. DE C.V.
171	RHEASAL,S.A.de C.V.
172	ROO HSING GARMENT CO. EL SALV, S.A DE C.V.
173	ROYAL TEX, S.A. DE C.V.
174	R-PAC CENTRAL AMERICA, S.A. DE C.V.
175	SALVA SEWN PRODUCTS, S.A. DE C.V.
176	SALVAPLASTIC INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
177	SAMSEW, S.A. DEC.V.
178	SANIMA, S.A. DE C.V.
179	SANTA ANA APPAREL, S.A. DE C.V.
180	SANTILLANA DEL MAR, S.A.
181	SCREEN PRINTING SOLUTIONS, S.A. DE C.V.
182	SEO JIN INTERNATIONAL,S.A. DE DE C.V.
183	SERVICIOS DE ESTAMPADO, S.A. DE C.V.
184	SERVICIOS DE MAQUILA, S.A. DE C.V.
185	SEWING SOLUTION, S.A. DE C.V.
186	SML EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
187	SPECIALTY PRODUCTS, S.A. DE C.V.
188	STAR LAND GROUP COMMERCE INC.
189	STYLE AVENUE, S.A.DE C.V.
190	SUPERPRINT, S.A. DE C.V.
191	SUPERTEX EL SALVADOR, S.A. DE C.V
192	SUPERTEX LOURDES, S.A. DE C.V.
193	SWEDISH MEDICAL GROUP, S.A. DE C.V.
194	SWISSTEX EL SALVADOR,S.A. DE C.V.
195	TAIMEXAL, S.A. DE C.V.
196	TECHNO SCREEN, S.A. DE C.V.
197	TERMOEXPORT, S.A. DE C.V.
198	TEXLEE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
199	TEXTILES LA PAZ, L.L.C.
200	TEXTILES OPICO, S.A. DE C.V
201	TEXTILES SAN MARCOS, S.A. DE C.V.
202	TOM SAWYER, S.A. DE C.V.
203	UNIFI CENTRAL AMERICA, LTDA. DE C.V.
204	UNION PLASTIC & PACK, EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
205	UNIPACK, S.A. DE C.V.
206	UNIQUE, S.A. DE C.V.
207	VARSITY PRO, LIMITADA DE C.V.
208	VESTUARIOS DE EXPORTACION SALVADOREÑA, S.A. DE C.V.
209	VIDALES LARRAÑAGA, S.A. DE C.V.
210	VILLAFUERTE H, REGINALDO RAFAEL
211	WAREHOUSERACK, S.A. DE C.V.
212	WESTTEX APPAREL, S.A. DE C.V.
213	YOUNGONE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
214	ZEPEDA RAMOS, HECTOR ROLANDO

## Anexo 10

### Empresas de Depósitos de Perfeccionamiento Activos

No.	Nombre Empresa Usuaría
1	ALFATEX, S.A. DE CV
2	ARNECOM DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
3	AUTRAN ZACARIAS, S.A. DE C.V.
4	AVIOTECHNOLOGY, S.A. DE C.V.
5	BODET - HORST, S.A. DE C.V.
6	BOLSAS DESECHABLES Y PLASTICOS, S.A. DE C.V.
8	BROOKLYN MANUFACTURING LIMITADA DE C.V.
9	C S CENTRAL AMERICA, S.A. DE C.V.
10	CAMAN INTERNATIONAL, S.A. DE C.V.
11	CASTIVEL, S.A. DE C.V.
12	CAZADORES, S.A. DE C.V.
13	CERRO DE FLORES, S.A. DE C.V.
14	CHI - FUNG, S.A. DE C.V.
15	COCINA DE VUELOS, S.A. DE C.V.
16	CONFECIONES DINASTIA, S.A. DE C.V.
17	CONFECIONES GAMA, S.A. DE C.V.
18	CONFECIONES LA LIBERTAD, S.A. DE C.V.
19	CONSORCIO INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
20	COTTONELA, S.A. DE C.V.
21	COVAL, S. A. DE C. V. (COSTA VALLE INDUSTRIAS)
22	CUTLER DE CENTRO AMERICA, S. A. DE C.V.
23	DA SAN, S.A. DE C.V.
24	DATAPLEX EL SALVADOR, S. A. DE C.V
25	DEL TROPIC FOODS, S.A. DE C.V.
26	DELL EL SALVADOR S.A. DE C.V.
27	DOALL ENTERPRISES, S.A. DE C.V.
28	DURAMAS, S.A. DE C.V.
29	ELECTRIC DESIGNS, S.A. DE C.V.
30	ESFACTORY, S.A. DE C.V.
31	ETIQUETAS GRAFICAS DE C.A.,S.A.DE CV.
32	EXPORTACIONES SALVADOREÑAS, S. A.DE C.V.
33	EXPORTADORA HILASAL, S.A. DE C.V.
34	EXPORTADORA NEMTEX, S.A. DE C.V.
35	EXPORTADORA TEXTUFIL, S. A. DE C.V.
36	EXPORTADORA TSA, S.A. DE C.V.
37	FIBERTEX, S.A DE C.V.
38	FUENTE DE ROPA DE LAS AMERICAS, S.A. DE C.V.
39	G.C.M.CONTACT CENTER,S.A. DE C.V.
40	GASOHOL DE EL SALVADOR, S. A. DE C.V.
41	GILTON TEXTILES, S.A. DE C.V.
42	GLADYS IRENE QUINTANILLA SUMBA
43	GLOBAL FOOD SERVICES CORPORATION S.A DE C.V.
44	HANDWORKS, S.A. DE C.V.
45	HANESBRANDS EL SALVADOR, LTDA. DE C.V.

46	HERNANDEZ ROMERO, S.A. DE C.V.
47	HERRAMIENTAS CENTROAMERICANAS, S.A DE C.V.
48	HILADOS TIGRE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
49	HILANDERIAS DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.
50	IGUANAS TROPICALES, S. A. DE C. V.
51	IMAGEN CORPORATIVA, S.A. DE C.V.
52	IMFICA, S. A. DE C. V. (INDUSTRIA METALICAS FERNANDO E IMPORT.)
53	IMPRESSION APPAREL GROUP, S.A. DE C.V.
54	INDAL, S.A. DE C.V.
55	INDUS DE HILOS DE EL SALV., S.A. DE C.V.
56	INDUSTRIA MAQUILERA SALVADOREÑA S.A DE C.V.
57	INDUSTRIAL QUIMICA SALVADOREÑA, S.A. DE C.V.
58	INDUSTRIAL QUIMICA STAR, S.A. DE C.V.
59	INDUSTRIAS ALPINA,S.A.DE C.V.
60	INDUSTRIAS DE LAVANDERIA Y ACABADOS, S.A DE C.V
61	INDUSTRIAS DL, S.A. DE C.V.
62	INDUSTRIAS DURAFLEX, S.A. DE C.V.
63	INDUSTRIAS FLORENZI, S.A. DE C.V.
64	INDUSTRIAS MANUFACTURERA RODRIGUEZ, S.A. DE C.V.
65	INDUSTRIAS MELISA S.A DE C.V.
66	INDUSTRIAS MERLET, S. A. DE C. V.
67	INDUSTRIAS ORION, S. A. DE C. V.
68	INDUSTRIAS TABONY, S.A. DE C.V.
69	INDUSTRIAS USAL, S. A. DE C. V.
70	INMOBILIARIA APOPA, S.A. DE C.V.
71	INTEGRA TEXTILES S.A DE C.V
72	INTER TRADE, S.A. DE C.V.
73	INTERMARK EL SALVADOR S.A. DE C.V.
74	INTRADESA, S. A. DE C. V.
75	INTRATEXT DE EL SALVADOR, S.A DE CV.
76	INVERSIONES BONAVENTURE, LTDA. DE C.V.
77	JACABI, S. A. DE C. V.
78	JANET'S FASHION, S. A. DE C. V.
79	JOSE GUILLERMO CANJURA MELENDEZ
80	KONFFETTY, S. A. DE C. V.
81	LENCERIA EXPORT, S. A. DE C. V.
82	LENOR INDUSTRIES, S. A. DE C. V.
83	LIBERTY TECHNOLOGIES, S.A. DE C.V.
84	LOOFAH PRODUCTS, S.A. DE C.V.
85	LOPEZ HERMANOS, S.A. DE C.V.
86	LOS CAPELLANES, S.A. DE C.V.
87	MANUFACTURAS DELTA, S.A. DE C.V.
88	MARIA ISABEL ALONSO ROCHI DE VIDRI
89	MATEX EXPORTACIONES, S. A. DE C. V.
90	MEGATEX, S. A. DE C. V. (DA SAN, S.A DE C.V.) (ver Nota 2)
91	MILLENNIUM MANUFACTURING, S.A. DE C.V.
92	MONELCA INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.
93	MOTECHI, S.A. DE C.V.
94	NEGOCIOS DIVERSIFICADOS, S. A. DE C.V

95	OSWEGO GROUP CENTROAMERICA S.A. DE C.V.
96	PAHNAS, S.A. DE C.V.
97	PARKDALE MILLS EL SALVADOR, S.A. DE C.V.
98	PARTEX APPAREL INTERNATIONAL LTDA DE C.V.
99	PARTS - ZONE, S.A. DE C.V.
100	PETTENATI CENTRO AMERICA, S.A. DE C.V.
101	PETUNIA S.A. DE C.V.
102	PICACHO, S. A. DE C. V.
103	PLASTICOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.
104	PLASTIGLAS DE EL SALVADOR, S. A. DE C.V.
105	PROTEJIDOS, S.A. DE C.V.
106	PULSAR GROUP, S.A DE C.V.
107	R & M, S.A. DE C.V.
108	R.C. SMITH, S.A. DE C.V.
109	RECICLAJE TEXTIL S.A. DE C.V.
110	REGINALDO RAFAEL VILLAFUERTE HELENA
111	REPRESENTACIONES L Y S, S.A. DE C.V.
112	ROPA CONTRATOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.
113	SALVAPLASTIC INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
114	SANIMA, S.A. DE C.V.
115	SERVICIOS DE COSTURA PARA EXPORTACION, S.A DE C.V.
116	SERVICIOS DE MAQUILA TEXTIL,S.A DE C.V.
117	SERVICIOS DE MAQUILA, S. A DE C.V.
118	SEWING TECHNOLOGIES, S. A. DE C. V.
119	ST.JACK'S EXPORT CORP., S. A. DE C.V.
120	SWISSTEX EL SALVADOR S.A. DE C.V.
121	TECHNO SCREEN, S. A. DE C. V.
122	TERMOEXPORT, S.A. DE C.V.
123	TEXLEE EL SALVADOR, LTDA DE C.V.
124	TEXTILES OPICO, S.A. DE C.V.
125	TEXTILES SALVADOREÑOS, S.A. DE C.V.
126	TRAINTEX DE EL SALVADOR, S. A. DE C. V.
127	TRENDS MANUFACTURING, S.A. DE C.V.
128	TRITON APPAREL, S.A. DE C.V.
129	TUBERIAS, S. A. DE C.V.
130	UNIPROM, S.A. DE C.V.
131	UNIQUE, S.A. DE C.V.
132	VELASQUEZ SOTO, S. A. DE C. V.
133	VESTUARIO DE EXPORTACION SALVADOREÑO, S.A DE C.V.
134	VIDALES LARRAÑAGA, S.A. DE C.V.
135	WINDOW FASHION, SA DE C.V.
136	BORDADOS DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.

## Anexo 11

VARIABLES PARA EL ANÁLISIS ECONÓMICO (CIFRAS EN MILLONES DE US\$)

<i>Año</i>	<i>IED_tex</i>	<i>Y_tex</i>	<i>X_tex</i>	<i>W_tex</i>	<i>I_F_tex</i>
<b>2000</b>	144.68	360.83	1,609.00	70,551	99.95
<b>2001</b>	177.55	367.10	1,650.00	65,781	83.14
<b>2002</b>	191.63	372.19	1,757.00	71,360	82.14
<b>2003</b>	235.35	380.99	1,873.00	76,940	89.20
<b>2004</b>	290.23	377.23	1,923.00	71,738	87.73
<b>2005</b>	298.45	366.75	1,814.00	66,887	109.01
<b>2006</b>	298.23	359.23	1,744.00	72,117	111.33
<b>2007</b>	324.80	341.87	1,754.00	77,756	137.42
<b>2008</b>	419.53	353.80	1,919.00	83,395	128.26
<b>2009</b>	472.30	337.04	1,576.00	66,426	123.34
<b>2010</b>	468.78	357.64	1,943.00	70,389	164.91
<b>2011</b>	504.69	361.49	2,123.00	73,459	200.67
<b>2012</b>	542.12	354.05	2,197.00	72,536	175.89
<b>2013</b>	576.47	364.77	2,394.00	72,744	215.03
<b>2014</b>	612.86	360.88	2,403.00	74,502	219.79
<b>2015</b>	655.69	385.41	2,552.00	73,352	218.57
<b>2016</b>	696.33	395.79	2,396.47	74,806	162.57

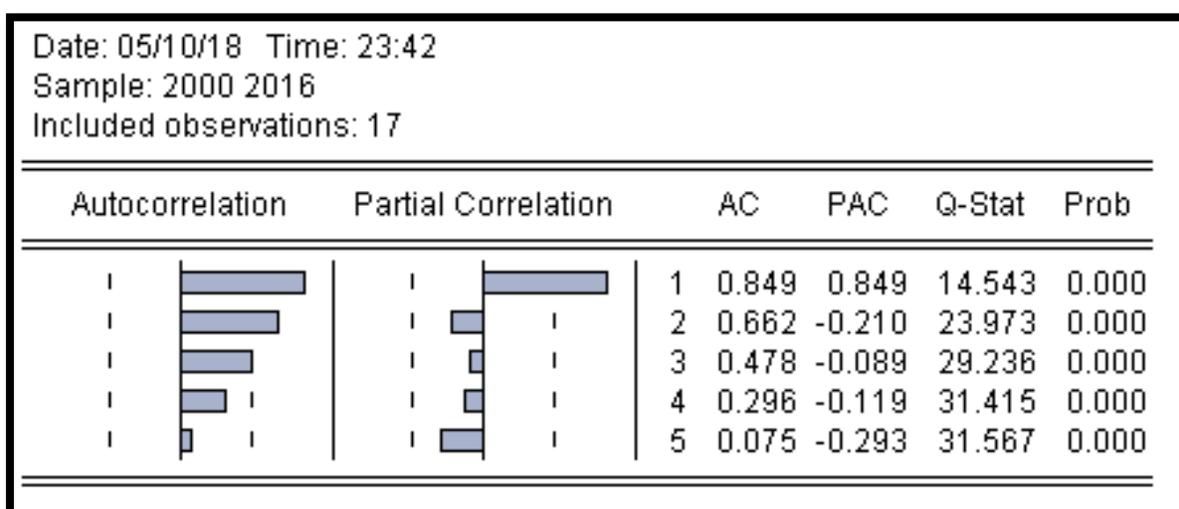
Fuente: Elaboración propia con datos BCR, (Sistema de Balances CNR, 2018) y CAMTEX.

**Análisis de series temporales estacionarias para los Incentivos Fiscales de la Industria Textil y Confecciones (*IF\_tex*)**

Utilizando el análisis gráfico, a continuación, en la siguiente figura gráfica se presentan los resultados de los correlograma en niveles y primera diferencia correspondiente a la variable Incentivos Fiscales (*IF\_tex*) para detectar la existencia o no de estacionariedad en la serie de tiempo. A continuación, se presenta el resumen de los resultados:

**Anexo 12**

Correlograma en niveles de la variable *IF\_tex*

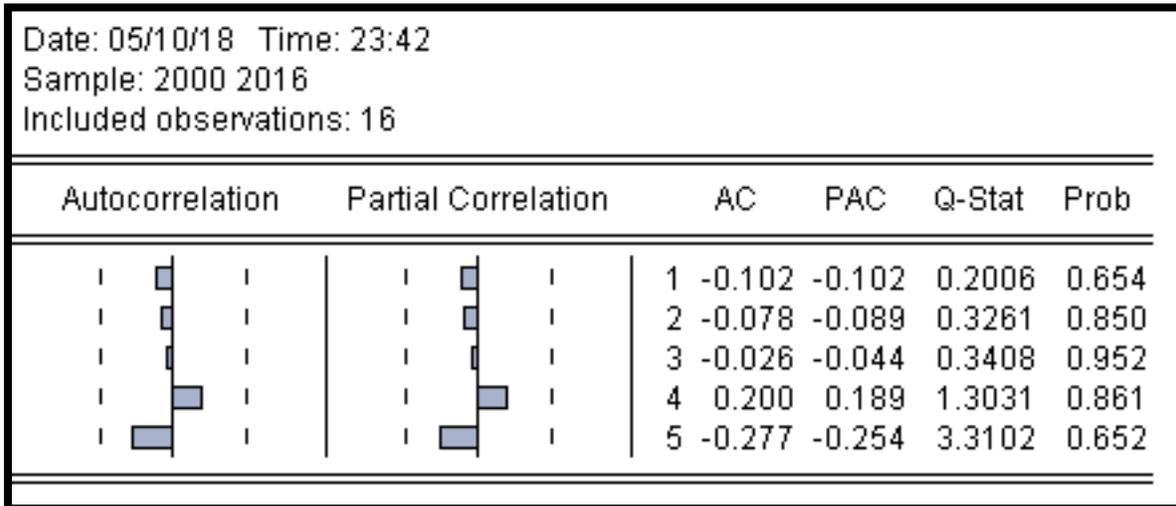


Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

El gráfico evidencia que la serie no es estacionaria ya que muestra la típica forma de una serie no estacionaria. Además, las probabilidades estadísticas también demuestran que es posible que no sea estacionaria la serie. Para complementar el análisis es necesario diferenciar la serie para y observar si existe algún cambio. A continuación, se presenta el resumen de los resultados del correlograma en primera diferencia:

## Anexo 13

Correlograma en primera diferencia de la variable W\_tex



Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Los resultados del correlograma de la serie en primera diferencia evidencia que la serie podría ser estacionaria, el comportamiento gráfico muestra la forma de una serie estacionaria y las probabilidades estadísticas también dan ese indicio. Para corroborarlo es necesario aplicar las pruebas ADF a la serie y analizar los resultados. A continuación, se presentan las figuras resumen con los resultados de las pruebas ADF en niveles y primera diferencia:

## Anexo 14

Prueba ADF en niveles de la variable IF\_tex

Null Hypothesis: IF_TEX has a unit root		
Exogenous: Constant, Linear Trend		
Lag Length: 0 (Automatic - based on AIC, maxlag=3)		
	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.481521	0.3309
Test critical values:	1% level	-4.667883
	5% level	-3.733200
	10% level	-3.310349

Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Los resultados muestran que con 95% de confianza la variable Incentivos Fiscales (*IF\_tex*) no es estacionaria en niveles. Para completar el análisis observaremos los resultados de la prueba ADF en primera diferencia. A continuación, se presentan el resumen de los resultados de la prueba:

## Anexo 15

Prueba ADF en primera diferencia de la variable IF\_tex

Null Hypothesis: D(IF_TEX) has a unit root		
Exogenous: Constant, Linear Trend		
Lag Length: 0 (Automatic - based on AIC, maxlag=3)		
	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.106780	0.1398
Test critical values:	1% level	-4.728363
	5% level	-3.759743
	10% level	-3.324976

Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Los resultados muestran que con un 95% de confianza no se rechaza la hipótesis de la existencia de raíz unitaria en la serie, por cual la variable Incentivos Fiscales (*IF\_tex*) no es estacionaria en primer orden.

El test de ADF no es la única herramienta que proporciona el software Eviews para evaluar estacionariedad en las series, existen otros test con las mismas bondades. A criterio de esta investigación tomando en cuenta los resultados de la variable Incentivos Fiscales (*IF\_tex*) con la prueba de ADF, en la cual se demuestra la ausencia de estacionariedad en la serie, se ha optado por utilizar otro test que detecte raíces unitarias para analizar series de tiempo. En este caso se optó por el test de Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) el cual, a diferencia de la mayoría de las pruebas de raíz unitaria, la presencia de una raíz unitaria no es la hipótesis nula sino la alternativa.

A continuación, en la siguiente figura se presentan los resultados de la serie de la variable Incentivos Fiscales (*IF\_tex*) en primera diferencia:

### Anexos 16

Prueba de Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) para la variable *IF\_tex*

Null Hypothesis: D(IF_TEX) is stationary		
Exogenous: Constant, Linear Trend		
Bandwidth: 2.86 (Newey-West automatic) using Quadratic Spectral kernel		
		LM-Stat.
Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin test statistic		0.155755
Asymptotic critical values*:	1% level	0.216000
	5% level	0.146000
	10% level	0.119000

Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Los resultados que refleja el test de KPSS muestran que se acepta la hipótesis nula de la existencia de estacionariedad en la serie de tiempo de la variable Incentivos Fiscales (*IF\_tex*). Como se mencionó en el apartado anterior, esta prueba muestra como hipótesis nula la existencia de estacionariedad y debido que la probabilidad no es estadísticamente

significativa se acepta tal hipótesis. Por lo tanto, la variable Incentivos Fiscales ( $IF_{tex}$ ) es estacionaria de primer orden.

Obtenidos estos resultados se puede afirmar que las variables de estudio, a saber; La Inversión Extranjera Directa ( $IED_{tex}$ ), La Producción ( $Y_{tex}$ ), Las Exportaciones ( $X_{tex}$ ), El Empleo ( $W_{tex}$ ) y Los Incentivo Fiscales ( $IF_{tex}$ ) son estacionarias. Estos resultados reflejan la presencia de un posible equilibrio a largo plazo hacia el cual converge el sistema económico (regresión) a lo largo del tiempo.

Una vez realizadas estas pruebas, se proseguirá a realizar las regresiones entre las variables y calcular su respectivo modelo de corrección por el error, primeramente, se verificará que sus residuos sean estacionarios de orden cero.

### **Anexo 17**

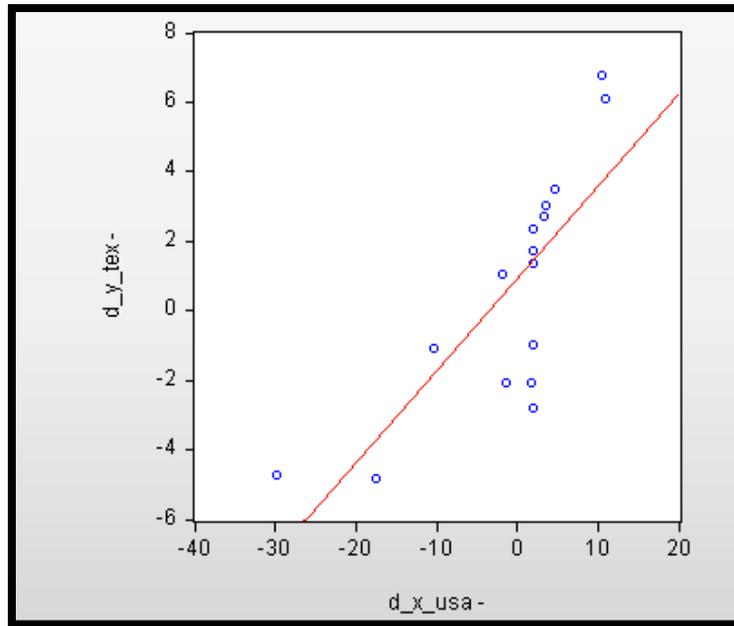
Tasas de variación de la variables Demanda Externa

<i>Año</i>	<i>D_Y_TEX</i>	<i>D_X_USA</i>
<b>2000</b>	-	-
<b>2001</b>	1.73	2.04
<b>2002</b>	1.38	2.04
<b>2003</b>	2.36	2.04
<b>2004</b>	-0.98	2.04
<b>2005</b>	-2.77	2.04
<b>2006</b>	-2.05	-1.37
<b>2007</b>	-4.83	-17.49
<b>2008</b>	3.48	4.75
<b>2009</b>	-4.73	-29.82
<b>2010</b>	6.11	11.02
<b>2011</b>	1.07	-1.77
<b>2012</b>	-2.05	1.68
<b>2013</b>	3.02	3.56
<b>2014</b>	-1.06	-10.31
<b>2015</b>	6.79	10.55
<b>2016</b>	2.69	3.40

Fuente: Elaboración propia.

## Anexo 18

Gráfico de dispersión entre las variables  $d\_y\_tex$  y  $d\_x\_usa$



Fuente: Elaboración propia en Eviews

La siguiente figura presenta los resultados del Test de raíz unitaria *Augmented Dickey Fuller Test* (ADF) y analizar si la serie presenta o no raíz unitaria y confirmar la existencia o no de estacionariedad de la variable Exportaciones de El Salvador hacia los Estados Unidos, representada por  $d\_x\_usa$

## Anexo 19

Exportaciones de El Salvador hacia los Estados Unidos

Null Hypothesis: D(D_X_USA_) has a unit root		
Exogenous: Constant		
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=3)		
	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-10.00223	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.004425	
5% level	-3.098896	
10% level	-2.690439	

Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

Se rechaza la hipótesis nula de la existencia de raíz unitaria a un 95% de confianza, por lo que se confirma que la variable Exportaciones de El Salvador hacia los Estados Unidos, representada por  $d\_x\_usa$  es estacionaria en primer orden.

## Anexo 20

*Regresión entre la Producción Textil y la variable representada como Demanda Externa*

Dependent Variable: D_Y_TEX__				
Method: Least Squares				
Date: 05/26/18 Time: 12:26				
Sample: 2001 2016				
Included observations: 16				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.894600	0.558095	1.602953	0.1313
D_X_USA__	0.265423	0.055641	4.770261	0.0003
R-squared	0.619103	Mean dependent var		0.635958
Adjusted R-squared	0.591897	S.D. dependent var		3.477954
S.E. of regression	2.221820	Akaike info criterion		4.550999
Sum squared resid	69.11079	Schwarz criterion		4.647573
Log likelihood	-34.40799	Hannan-Quinn criter.		4.555945
F-statistic	22.75539	Durbin-Watson stat		1.125383
Prob(F-statistic)	0.000299			

Fuente: Elaboración propia utilizando Eviews

La figura 1 muestra los resultados de la regresión entre las Exportaciones de El Salvador hacia los Estados Unidos en función de la Producción Textil ( $D\_Y\_TEX$ ). Lo primero que se observara y se analiza son los coeficientes, se observa que tanto para el Intercepto  $C$  y la variable  $D\_X\_USA$  son estadísticamente significativas con un 95% de confianza.

Para el caso del coeficiente de correlación (R-squared) se tiene un valor de 0.62, el cual indica un buen ajuste de las variables en el modelo.

Otro aspecto importante a señalar es identificar si el modelo presenta *no autocorrelación*, esto se comprueba a través de las pruebas de Durbin-Watson stat y Breus ch-Godfrey. En el caso de la primer prueba, se utiliza la tabla de DW- con un modelo con una intercepción (Savin y White) (Gujarati, 2014), en este caso se utilizó una sola variable ( $D\_X\_USA$ )  $K=1$  con un intercepto y 16 observaciones. La tabla refleja que con  $K=1$  y un intercepto con 16 observaciones, los valores críticos son los intervalos de 1.106 y 1.371, lo cual indica que el

modelo cae en la zona de *no autocorrelación* debido a que el valor del Durbin-Watson stat de este modelo es de 1.12538 y cae dentro del intervalo.

## **Anexo 21**

Salarios de los países de Centroamérica

<b>Salarios de los países de la región</b>	
<b>Países</b>	<b>Salario mensual mayor</b>
<b>Nicaragua</b>	\$ 262.74
<b>El Salvador</b>	\$ 300.00
<b>Guatemala</b>	\$ 322.89
<b>Honduras</b>	\$ 413.56
<b>Costa Rica</b>	\$ 608.66

Fuente: Elaboración propia en base a datos de revista *América Económica*