UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Algunas Incidencias Socio-Económicas del Sacrificio Fiscal a Causa de un Fomento Industrial

TRABAJO PRESENTADO POR

FRANCISCO GONZALEZ CHAVEZ

PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

SEPTIEMBRE 1973

San Salvador, El Salvador. Centro América

Tip. Vanguardia-4472

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

Dr. Juan Allwood Paredes

SECRETARIO GENERAL

Dr. Manuel Atilio Hasbún

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANO

Dr. Carlos A. Rodríguez

SECRETARIO

Lic. Mario Edgar Larín

JURADO EXAMINADOR

Presidente : Dr. Armando Baltazar Rivera

1er. Vocal : Dr. Mario Alberto Fernández

2do. Vocal : Dr. René Santiago Carrillo

I N D I C E G E N E R A L

Página

I N T R O D U C C I O N

Después de la Segunda Guerra Mundial los países centroamericanos y especialmente El Salvador, a partir de la década del cincuenta, inician un proceso de industrialización, como solución a sus economías deterioradas, dependientes de las exportaciones tradicionales de productos agrícolas cuyos precios en el mercado mundial eran y son fluctuantes, estimulado dicho proceso por leyes de fomento industrial que cada nación dictó y posteriormente por tratados bilaterales, multilaterales y convenios de integración a nivel regional.

Dentro de la perspectiva de un desarrollo económico social sostenido, sustentado en el desarrollo industrial manufacturero, los mismos países perseguían a través de las exenciones de gravámenes, estimular o incentivar la actividad industrial de tal modo que se lograse la diversificación en la producción industrial para la exportación y sustitución de importaciones; contribuir al valor agregado nacional incrementando la ocupación de mano de obra y otros insumos y como un efecto del crecimiento de las exportaciones, la recuperación de divisas.

De acuerdo a esos antecedentes, en el presente estudio se pretende en el Capítulo I dar a conocer y hacer algunas observaciones sobre el marco jurídico e institucional creados para el fomento industrial; las exenciones y franquicias de impuestos que representan una parte del Sacrificio Fiscal a causa de un fomento industrial y decimos una parte referido a lo cuantitativo, descontando los costos de funcionamiento de ese fomento y de la infraestructura realizada por el Estado al servicio

de la industria y en lo cualitativo, las incidencias sociales - derivadas del sacrificio fiscal. Se habla así de un sacrificio fiscal bruto y un neto y se consideran dentro de él a tres --- agentes económicos: el Estado, el empresario y el consumidor.

En el Capítulo II se analizan las tendencias entre --- 1960-1970 de algunas variables a través de las cuales se manifiestan las implicaciones del sacrificio fiscal para cada agente económico.

El monto representativo, que por la limitada información estadística, del sacrificio fiscal se pudo sacar (exenciones a las importaciones, por cierto muy importantes, y los gastos de operación de las oficinas del fomento industrial) se relacionó con dichas variables a las que considera afectadas directamente o indirectamente: gastos e ingresos del gobierno, - balanza comercial, inversiones privadas, localización geográfica de la industria, ocupación y salarios generados, calidad y precios de productos manufacturados, etc.

El Capítulo III contiene: como es natural al final de un estudio, las pertinentes conclusiones y recomendaciones, para las cuales para el presente, debido a ciertas limitaciones no pudieron ser del todo objetivas.

El presente estudio no es más que un intento por conocer, dada la importancia actual del tema, como ciertos mecanismos de política fiscal: incentivos tributarios, aranceles y -- franquicias, aplicados al campo de la industrialización, han - hecho que otras variables macroeconómicas se modifiquen, positiva o negativamente; es decir, que se ha tocado nada más, en

forma general, ya que cada aspecto de los tratados por sí solo puede constituir un interés de estudio, el nexo económico y social de una medida fiscal dentro del contexto económico.

C A P I T U L O I

CONSIDERACIONES GENERALES

A - Marco Legal e Institucional

El desarrollo industrial de El Salvador tiene que concebirse como un proceso que se ha venido dando y se da, a partir de la década del cincuenta, la del impulso industrial, dentro del contexto de los países que forman el Mercado Común Centroamericano, regulado y coordinado por normas jurídicas que según las propias circunstancias a nivel nacional y regional se han creado, constituyendo esto lo que podríamos llamar el Marco Legal del Desarrollo Industrial.

Dichas normas o disposiciones (contenidas en el Tratado General de Integración Económica, fundamentalmente, y otros Convenios, Tratados y Protocolos) son en sí, instrumentos de formación y funcionamiento del Programa de Integración Económica Centroamericana, las cuales cronológicamente, han seguido un orden de acuerdo a la fecha de suscripción, pero no de vigencia (ver Anexo 1).

Indiscutiblemente que dentro de esos Instrumentos hay algunos que se les puede considerar como de creación (Ej. Convenio Constitutivo del BCIE) y otros de regulación (Reglamentos de funcionamiento) respecto a que en ellos se han sentado las bases de estructuración de algunos organismos o instituciones y en los otros, su adecuado funcionamiento que desde luego complementen a los primeros.

A - 1. Leyes y Convenios de Fomento Industrial

Como complemento de ese marco legal regional se han dictado en el país, como en los restantes de Centro América, Leyes

de Fomento Industrial, sin obedecer ello a un Plan de Integra-- ción Industrial, y desarrollo económico sostenido que es lo que se ha pretendido alcanzar con la suscripción y puesta en vigencia del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales. Entre esas leyes y el Convenio mismo, a manera de bosquejo sobre sus partes más interesantes para el caso, se tienen las siguientes:

A - 1.1. Leyes de Fomento de Industrias de Transformación

Fue promulgada por Decreto Legislativo No. 661 del 22 - de mayo del año de 1952.

Objetivos de esta ley: Fomentar la fabricación indus--- trial de:

a) mercancías que no se producen en el territorio nacional o que si se hacen, lo es de manera insuficiente que no alcanza a abastecer el consumo nacional;

b) mercancías que aún no produciéndose suficientemente signifiquen un rubro económico importante de exportación.

Clasificación Industrial. Dividió las industrias en necesarias y convenientes, según si se dedicaran a producir mer-- cancías que satisfacieran necesidades básicas de la población o si dichas mercancías, como las segundas, aún no satisfaciendo - necesidades básicas, fueran de importancia económica (en estos últimos inclúyense las industrias de ensamblaje que generan regular ocupación).

Beneficios concedidos: Franquicias a las importaciones de bienes de Capital, materiales de construcción, materias primas y productos intermedios para la elaboración de productos, -

condicionados a que dichos bienes sean "indispensables para la industria o de que no se produzcan en el país en cantidades suficientes".

Otorgó exenciones sobre:

- el establecimiento o explotación, producción o venta de los productos;
- el capital invertido de la empresa, y
- la renta proveniente de la industria

Plazo y Porcentaje de exención.

Para Industrias Necesarias: El período de exención para la franquicia de importación fue por 10 años; por 5 años con -- exención total de impuestos para explotación, capital y renta, y para los otros 5 años con un 50% de exención.

Para Industrias Convenientes: Franquicias a la importación de bienes de capital y materiales de construcción por 8 años; reducción del 50% del impuesto sobre la explotación, la -- renta y el capital invertido por 5 años y del 25% para los últimos 3 años.

Disposiciones Específicas en cuanto a exenciones. Dispuso dicha Ley que también se otorgara exenciones a:

a) La importación de materiales y bienes de capital para industrias que incrementaran la producción manufacturera existente, ya fueran éstos necesarios o -- convenientes.

b) Al capital de las empresas siempre que el 50% del -- monto total fuera de origen nacional o centroamericano, estableciéndose una igualdad de derechos sobre -

las acciones, por parte de los nacionales cuando se tratara de inversionistas en sociedades anónimas.

c) Se estipulaba el proceso legal a seguirse para la solicitud y concesión de las exenciones con las exigencias de las pruebas sobre nacionalidad de la persona industrial, clasificación de empresas y otros, iniciando dicha tramitación en la que fuera la Dirección General de Comercio, Industria y Minería hasta que las Secretarías de Hacienda y Economía resolvieran en última instancia, habiendo conocido de dicha resolución la Corte de Cuentas.

Observaciones a dicha Ley. Dio margen para que la participación del capital extranjero excediera el 50% so pretexto de que fueran industrias que demandaran fuertes inversiones y además dieran mejor trato a las industrias necesarias en relación al dado a las convenientes.

Guardó esta Ley resabios del olvidado liberalismo económico y dejó expedita la posibilidad de la libre inversión extranjera.

Reformas realizadas en enero de 1955. Se incluyó en las industrias de iniciación, industrias que fabricaran productos existentes, pero insuficientemente para el consumo y con costos crecientes. Se incrementó la exención al gravamen de importación de materiales para construcción hasta para viviendas de obreros; de materia prima, para las Industrias Convenientes en 50% y 25% de reducción para cada 5 años.

En marzo de 1956 se hace la Segunda Reforma y se dictó

que las exenciones del impuesto a la Importación obedecían si - los artículos importados fueran indispensables a la industria o no se fabricaran en el país, o de hacerlo, fueran en cantidades que no permitieran adquirirlos favorablemente. La exención a la importación de materias primas y productos intermedios quedó supeditado a que la inversión de la empresa fuera cuantiosa, de - tal modo que el costo de dicha materia influyera en los precios de los productos acabados; se agregó por otro lado, que esta -- exención obedecía cuando con ello las empresas crearan ocupa--- ción para un regular número de trabajadores.

A - 1.2. Ley de Fomento Industrial.

Entró en vigencia el 18 de enero de 1961 con la aspiración de contribuir a mejorar las condiciones de vida de la po-- blación mediante un mejor desarrollo industrial.

Objetivos de esta Ley. Procuró el fomento de las empresas que:

a) Transformaran materias primas a productos interme--- dios para un mejor aprovechamiento.

b) Conservaran y procesaran recursos naturales para su mejor utilización.

c) Ensamblaran piezas prefabricadas e invirtieran sumas importantes.

Clasificación Industrial. Al igual que la anterior Ley, dividió a las industrias en: de Iniciación, las que produjeran artículos no fabricados en el país o las ya establecidas que -- usaran técnicas y equipos modernos en el quehacer productivo; - de Incremento las excluídas de las anteriores. A su vez, ambas

se consideraron como Necesarias y Convenientes si producían artículos de demanda básica y de importancia económica para el país.

Beneficios otorgados, plazos y porcentajes de exenciones.[1] Para las industrias de Iniciación Necesarias otorgó la presente Ley, franquicias sobre la importación de materiales de construcción, materias primas y bienes de capital por un período de 10 años; exención total de impuestos para 5 años sobre el establecimiento, la renta y el capital invertido, y reducción del 50% de los mismos impuestos por los 5 años siguientes. En cuanto a las Industrias de Iniciación-Convenientes se les concedió franquicias a la importación sobre los mismos rubros anteriores por 8 años; reducción del 50% del impuesto a la importación de materias primas y otros rubros y del mismo porcentaje al impuesto a la renta, explotación al capital invertido, para 5 años en ambos casos; reducción del 25% para todos los impuestos mencionados por los 3 años siguientes.

Respecto a las industrias de incrementos, necesarias o convenientes, gozaron de esta Ley, de exención por 5 años a las franquicias de importación de materiales y bienes de capital.

La exención de franquicias a la importación de materias primas y otros artículos por 8 años se condicionó a que la industria demandara fuerte inversión de instalación, generara bastante ocupación, redujera los precios de venta, etc. (Ver anexo No.2)

Requisitos que esta Ley exigió para gozar de sus benefi

1/ Influye las reformas hechas en enero de 1962.

cios. La persona, natural o jurídica, industrial, le fue exigible que el 50% del capital debía ser salvadoreño,[1] que usara en lo posible materias primas de origen nacional y cuya prducción tuviera un destino, prioritariamente, al consumo interno; que se les permitiera control de sus mercancías importadas, sobre su producción y situación financiera y finalmente que después de habérseles concedido la exención no pasaran más de dos años para iniciar la producción.

Otras disposiciones específicas. En éstos cabe mencionarse las siguientes: las franquicias de importación se concederían cuando los productos importados fueran escasos o no se produjeran en el país, lo cual debería ser probado ante los ministerios de Hacienda y Economía; en general, las exenciones serían excluídas para las empresas o socios que estuvieran favorecidos en otros países con estímulos fiscales similares y se harían extensivas para todas las empresas que procesaran una misma línea industrial. Se estableció que la participación de capital salvadoreño, en caso de sociedades fuera del 51%, aunque esto fuera objeto de reducción según lo dispusiera el Ministerio de Economía.

En cuanto al procedimiento para solicitar los beneficios, brevemente se procedía así: la empresa presentaba solicitud de protección de la ley al Departamento de Promoción Económica del Ministerio de Economía, hoy extinta, adjuntando a ella documentos probatorios sobre nacionalidad, de la persona empre-

1/ Capital poseído por centroamericanos de origen o extranjeros residentes en el país.

sarial, aportes de capital de los miembros de la Sociedad, personería jurídica de ésta y otros complementarios sobre la situación técnica y financiera. La resolución sobre la exención la - daba la Secretaría de Economía, después de contar con la opi--- nión de Hacienda en materia fiscal, en donde se especificaba la calificación de la empresa. Conocía de ella también la Corte de Cuentas y la Dirección General de Renta de Aduanas. Se fijó la suspensión de los beneficios para las empresas que incumplían - lo estipulado en la Ley, las cuales debían pagar los impuestos dispensados a la importación y derechos consulares excepto el - material gastado en la fabricación de productos vendidos.

Observaciones: persistió la preferencia de las indus--- trias de iniciación, en cuanto al porcentaje y período de exención, sin que ello obedeciera a un criterio real, pues no todos los productos considerados como de iniciación eran por primera vez fabricados.

Reformas hechas a esta Ley. En enero de 1962, además de las que se incluyeron en los beneficios otorgados, plazos y exenciones, fundamentalmente, se señaló el de reducir nuevamente al 50% la participación en las Sociedades del capital nacional quedando siempre a juicio del Ministerio de Economía la reducción de dichos porcentajes. También se reformó lo concerniente a la tramitación de los beneficios y el retiro de material o materias primas importadas de las aduanas haciéndolo más ágil en beneficio de los empresarios, mediante registros provisionales de las pólizas de importación.

En abril de 1967 se le hicieron otras reformas encamina

das a lograr un mejor desarrollo industrial, enmarcado, una vez condicionadas las industrias de ensamble, envases, etc. a ese desarrollo, franquicias y otras exenciones de impuestos, exigiéndosele mayor ocupación de mano de obra, inversiones iniciales "importantes"[1/] y mayor aporte al Producto Nacional. A las industrias existentes tomadas como necesarias las incluyó como de iniciación siempre que ocuparan en un 60%, en concepto de valor, de materias primas con procedencia regional. Los efectos positivos de las exenciones se trasladaron hasta la reducción de los impuestos al consumo, por las empresas amparadas, de la materia prima y productos intermedios que demandaran, cuando se dieran situaciones competitivas.

A - 1.3. Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.

Instrumento de Integración Económica, suscrito el 31 de julio de 1962 en San José Costa Rica y puesto en vigencia junto con su mismo Protocolo o "Tratado Preferencial a Honduras" el 23 de marzo de 1969.

Su campo de acción es de mayor alcance y anula lo normado por las leyes de fomento nacional, excepto en "lo que no se le oponga".[2/]

Objetivos del Convenio. El presente Convenio persigue fundamentalmente crear un regimen uniforme de estímulos fisca--

1/ El término "importante" no queda bien definido o no define qué se debe tomar como tal respecto a la inversión. Importante en cuanto a su monto o a sus efectos derivados.

2/ Para El Salvador no se deroga, respecto al Convenio, el % con que debe participar el capital salvadoreño en las sociedades industriales, así como el procedimiento a seguirse para que una persona manifieste su oposición a una exención solicitada.

les al desarrollo industrial y económico equilibrado, la necesidad misma de la integración y la fijación de montos y plazos -- uniformes de las exenciones a nivel centroamericano, para las - empresas calificadas como nuevas o de ampliación. Pretende el - beneficiar además de las industrias manufactureras, otras actividades productivas y extractivas.

Requisitos para la Incentivación. En base a los objetivos del Convenio, la incentivación se circunscribe a las empresas que: usando técnicas modernas elaboran productos importantes para otras actividades industriales o para el fomento y sustitución de exportaciones e importaciones, respectivamente; que usen de preferencia y en mayor cuantía recursos nacionales o regionales, materiales y humanos.

Clasificación de las empresas. Las condiciones anteriores sirven para establecer tres categorías o grupos de empresas: Grupo "A", que comprende aquellas que producen desde materias - primas industriales, bienes de capital, de consumo, envases y - productos semielaborados, ocupando el 50% de materias primas, - envases, de origen centroamericano. En el Grupo "B" se sitúan - las empresas que además de producir materias primas o productos intermedios, beneficien la balanza de pagos, generen un alto valor agregado o que ocupen total o en mayor cantidad materias -- primas, envases no centroamericanos. Para el Grupo "C" quedan - aquellos, excluídos de A y B, que sean de ensamble y que están - comprendidos en el anexo No. 3 de este Convenio. Cataloga como industrias "nuevas" las que produzcan artículos no fabricados - en el país, incluídos en los grupos "A" y "B" y que reunan es--

tas condiciones: cubrir buena parte de la demanda insatisfecha del mercado nacional y que al introducir nuevos métodos de procesamiento para incrementar la productividad y reducir los costos, transformen de ese modo la estructura industrial.

Exenciones y franquicias, sus plazos y porcentajes. La reducción de impuestos y concesiones de franquicias, con relación a las leyes antecesoras, se mantienen iguales y en el Convenio opera así: (Ver Anexo No. 3).

I. Exención de derechos de aduana y otros conexos de artículos que carecen de sustitutos e indispensables para el procesamiento industrial:

a) Maquinaria y equipo;

b) Materias primas, envases y productos semi elaborados;

c) Combustible, excepto gasolina.

II. Exención total de impuesto sobre la Renta y utilidades siempre que no gocen del mismo derecho en otros países a causa de gravámenes de otra índole.

III. Exención de impuestos sobre Activos y al Patrimonio en relación a las actividades industriales.

Se agrega que las empresas que produzcan materias primas industriales o bienes de capital, ocupando en un 50% materias primas centroamericanas del total ocupado, gozarán de exenciones de los numerales II y III, por un período de 2 años más.

Fechas de Inicios de las Exenciones. La exención del Impuesto a la Renta es vigente al iniciar la empresa su producción y a partir del ejercicio impositivo y si ya se encuentra -

en período de producción, cuando entre en vigencia el Acuerdo o Decreto de clasificación. Sobre los Derechos de Aduana y otros conexos la exención surge efecto a partir del momento de la primera importación.

Procedimiento para acogerse al Convenio. Las autoridades administrativas en cada país, encargado del Fomento y control industrial, reciben de las empresas que solicitan el amparo del Convenio cierta información básica: nacionalidad de la persona empresarial, monto del capital a invertirse, localización de la planta, cantidad de materia prima y otros insumos que importará en los primeros cinco años, la clasificación solicitada, y un estudio técnico-económico (mercado, inversión, mano de obra, materias primas, costos estimados y capacidad instalada).

Posteriormente una Comisión Asesora Nacional presentará el dictamen de la solicitud, pero es la autoridad Administrativa quien resuelve sobre el Acuerdo o Decreto de exención en el que se considera la clasificación de la empresa y los productos, los beneficios concedidos, el plazo para el comienzo y finalización del montaje y producción de la planta industrial. Con el objeto de conceder el amparo, sin oposición a la clasificación y los beneficios concedidos, la resolución se hace pública.

De las solicitudes presentadas informa la autoridad administrativa a la Secretaría Permanente para que ésta informe de ello a los demás gobiernos.

Los restantes capítulos del Convenio sucesivamente se refieren a la suspensión de los beneficios, la preferencia de

los organismos públicos en cada país de los productos centroamericanos, la ratificación del Convenio por los Estados signatarios y las Disposiciones Transitorias entre las que están la reclasificación de las empresas, suspensión de concesiones para importar materiales de construcción, favorecimientos con subsidios a la exportación, concesión de beneficios a empresas productoras de los mismos artículos después de terminarse los beneficios concedidos por las leyes nacionales, exoneración de impuestos a la Renta y al Patrimonio a empresas "nuevas" de los grupos "A" y "B", suscripción del Protocolo para estipular el regimen de incentivos fiscales para industrias farmacéuticas y medicinales, lo mismo que para las actividades de ensamble, la clasificación de las empresas del Grupo "A" literal a) del artículo 5 del Convenio mismo.

Observaciones. Se le concede toda la fiabilidad a la información que los empresarios tienen que presentar al solicitar los beneficios del Convenio a tal grado que son ellos mismos quienes tienen que señalar su propia clasificación en base a la información. Se muestra más condescendencia en cuanto al trato indiscriminado del capital invertido cualquiera que sea su origen y cualquiera que sea la magnitud del mismo para la asignación de los beneficios. Parece ser que los criterios usados para clasificar las empresas dentro del grupo "A" no son muy precisos en cuanto a señalar la forma de medir las incidencias económicas de dichas empresas.

A - 1.4. Ley de Fomento de las Exportaciones.

Fue emitida por Decreto Legislativo No. 148 el 3 de no-

viembre de 1970.

Objeto de esta ley. Otorgar incentivos a las empresas industriales que operen dentro del país con el propósito de exportar sus productos fuera del Mercado Común Centroamericano, lo que a su vez puede promover ingreso de divisas para refuerzo de las reservas internacionales.

Sujetos de Incentivación. Gozan de los beneficios de esta Ley, las siguientes industrias:1/ de Exportación Neta, Industrias Mixtas y las Comerciales de Exportación. Las tres categorías de industrias tienen modalidades diferentes y más la primera respecto a las dos restantes en lo que se refiere a la concesión de beneficios.

Beneficios Concedidos

Industrias de exportación neta: A estos se les concede exención total de impuestos a la importación de maquinarias, repuestos y equipo; franquicias a la introducción de materias primas, envases, productos semi elaborados y lubricantes; exencion

1/ Industrias de Exportación Neta. Exportan toda su producción a países no signatarios al Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

Industrias Mixtas. Una parte de su producción la destinan al Mercado Común y la otra la exportan fuera de éste. Se considerarán dentro de estas industrias, las que organicen su producción por su cuenta y riesgo bajo sistemas de subcontratos.

Empresas Comerciales. Nada más exportan artículos manufacturados, artesanales o agropecuarios no tradicionales, de origen nacional o centroamericanos, a países fuera del Mercado Común. Por acuerdo del Ejecutivo en los Ramos de Economía y Agricultura y Ganadería se determinan la lista de los productos agrícolas no tradicionales.

del Impuesto a la Renta, excepto a las personas industriales -- que estén gravadas en su país de origen con otros impuestos que inefectiven este beneficio; exención total de los impuestos sobre los activos y el patrimonio.

Industrias Mixtas. El beneficio para estas empresas se da en la devolución de los impuestos sobre los artículos que exportan, lo que posteriormente se explicará.

Empresas Comerciales de Exportación. Las personas naturales o jurídicas gozan de exención del impuesto a la Renta referido a las utilidades netas obtenidas de las exportaciones; - siendo el beneficio extensivo a la empresa en sí y a los socios particularmente, al tratarse de Sociedades; se exceptúa este incentivo cuando en el país de origen estos sujetos tengan impuestos de igual naturaleza que anulen este beneficio.

Procedimiento General para obtener los beneficios. La - clasificación de la industria es solicitada a la Dirección de - Industrias, Ministerio de Economía, adjuntando al hacerlo, un - informe técnico-económico del proyecto. De dicha solicitud conoce una Comisión Asesora Nacional. Opina para que dictamine la - Dirección de Industrias y al final el Ministerio de Economía resuelve después de tener la opinión fiscal del Ministerio de Hacienda.

Sobre la Devolución de Impuestos. La devolución de los impuestos a las empresas Mixtas se determina sobre los porcentajes ya pagados por las materias, primas, envases y productos semi terminados usados para la producción de los productos a exportarse. Este acto devolutivo procederá cuando la exportación

de los productos acabados, a países fueran del Mercado Común -- Centroamericano, se compruebe con la póliza respectiva y en la de importación (póliza) se manifieste el deseo de solicitar la devolución de impuestos correspondientes. Este reintegro de impuestos es posible si por los bienes importados, introducidos - al país un año antes a la fecha de exportación, han cancelado - los impuestos debidos. El Ministerio de Hacienda es la Secretaría que resuelve sobre dicha devolución.

Las empresas comerciales de exportación por el hecho de adquirir productos de las industrias Mixtas, tienen derecho al reintegro de los impuestos que les corresponden a estos últimos y que recaen sobre la importación de materias primas, envases y productos semi elaborados.

Del Regimen Aduanero para Industrias de Exportación Neta. Siendo industrias cuya producción es sólo para la exporta-- ción cuando se destinan a transacciones mercantiles internas, - con licencia del Ministerio de Hacienda, procede el pago de impuestos a la importación que hayan hecho. Por otro lado, la entrada de los bienes importados para estas industrias es objeto de control aduanero e implica limitaciones tales como: plazo de permanencia de las mercancías internadas en los recintos fiscales; prohibición de la venta y el uso no convenido de los bienes importados, aunque lo primero es permisible con autoriza--- ción del Ministerio de Hacienda, toda vez sea para la reexportación o si el comprador goza de los mismos beneficios para im-- portar. Cuando las empresas pertenecen a personas no domiciliadas en el país y su capital de operación es extranjero, gozan -

del derecho de repartirse libremente las utilidades netas.

El título V se refiere a Disposiciones Generales tales como la cancelación de los beneficios para las empresas que no cumplan con la Ley; estipulación de multa si no hay caducidad de los beneficios; emisión de reglamentos internos; el costo del control aduanero y fiscal; el tiempo de duración de los beneficios y las Disposiciones Transitorias.

Observaciones. No es explícito sobre quiénes o qué organismos integran la Comisión Asesora Nacional. Es generosa en cuanto hace exención de impuestos a la Renta para la empresa y los socios individualmente, lo que significa mayor sacrificio fiscal. En definitiva con esta Ley el Estado parece no salir ventajoso puesto que con la devolución de impuestos para incentivar la exportación, los ingresos corrientes pueden reducirse.

A - 2. Organismos de Fomento y Control Industrial.

Se ha establecido ya un marco legal al cual corresponde otro que llamaremos Institucional que comprende todas las entidades o instituciones creadas que se encargan de hacer prácticas las políticas de incentivación de manera directa algunos, y otros, indirectamente.

Para una mejor ubicación las dividiremos en dos grupos: Nacionales y Regionales.

A - 2.1. Organismos Nacionales.

Particularmente nuestro país desde que se dictó la Ley de Fomento Industrial en 1962, ha tenido que establecer algunas oficinas estatales para el fomento técnico, financiero y de control al desarrollo industrial.

Actualmente funcionan como instituciones de control:

a) La Dirección de Industrias, adscrita al Ministerio de Economía.

b) El Departamento de Asuntos Industriales, dependencia del Ministerio de Hacienda.

c) La Corte de Cuentas de la República.

A - 2.1.a) La Dirección de Industrias.

Su función primordial es la administración de las Leyes de Fomento a la Industria, Minería y Pesca. Funciona desde 1957 organizada con el nombre de Departamento de Promoción Económica, siendo las funciones de este último organismo las que tuvo la extinta Dirección General de Comercio, Industria y Minería entre las que se destacan el fomento y regulación de la pezca, la resolución sobre licencias mineras, de importación y exportación de productos, conocimiento de la diligencia para la concesión de beneficios a la industria, etc. Esta depdndencia para su adecuado funcionamiento mantiene contacto con otros organismos entre los que están la Secretaría del Ministerio a que está adscrita y los departamentos de ésta, con la Dirección General de Integración Económica, la Secretaría de Hacienda particularmente para la administración de leyes de incentivos fiscales. Tiene menos relación con el Consejo Nacional de Coordinación y Planificación Económica (CONAPLAN), el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI), el Banco Central de Reserva (BCR), la Secretaría Permanente de Integración Económica (SIECA), la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) y otros órganos afines. La organización de su personal se puede apreciar en el

siguiente cuadro:

C u a d r o No. 1

Número Total de Personal y Distribución por clase y unidades administrativas de la Dirección de Industrias

Unidades Administrativas.	Dirección.	Profesional	Técnicas	Administrativas	Otros	Total
Dirección	1	-	1	2	-	4
Secretaría	-	-	-	2	-	2
Jurídica	-	2	-	2	-	4
Registro y Control Industrial.	-	-	1	4	-	5
Proyectos	-	5	1	4	-	10
Licencias y Franquicias	-	-	1	12	-	13
Pezca y Caza Marítima	-	-	2	7	1	10
T o t a l e s	1	7	6	33	1	48

Fuente: Ministerio de Economía - Dirección de Industrias.

El número de técnicos con que cuenta el Registro y Control de Industrias, así como en Licencias y Franquicias, es insignificante (uno cada uno) en relación a la función que cada sección se supone tenga.

A - 2.1.b) Departamento de Asuntos Industriales.

Anteriormente existió esta dependencia con el nombre de Sección de Control Fiscal de Leyes de Fomento.

Su función actual es registrar la calificación de importaciones en base a los beneficios concedidos e informar a la -

Subsecretaría de Hacienda para acordar las franquicias respectivas.

Dentro de sus funciones mantiene vínculos principalmente con la Dirección de Industrias, la Secretaría de Hacienda, - Dirección General de Aduanas, Corte de Cuentas y secundariamente con otros organismos que en cualquier forma se relacionan -- con su trabajo.

La organización y distribución de su personal es como - sigue:

Dirección	1
Colaboradores	5
Secretarias	6
Auxiliares	5
Otros	17
T o t a l	34

Cuenta con cuatro secciones: Jurídica, Recientos Fiscales, Licencias y Franquicias y la de Análisis Financiero, cada uno de los cuales tiene atribuciones específicas.

A - 2.1.c) La Corte de Cuentas de la República.

El hacer referencia de esta dependencia es sólo para señalar que dentro de sus funciones generales está la de vigilar por el legal y adecuado uso de todos los recursos públicos y en el caso particular sobre las franquicias y exenciones concedidas y del uso que de ellas se haga por parte de las industrias beneficiadas.

Existen en el país otras instituciones de fomento industrial de carácter público y privado orientados a dar asistencia

financiera y técnica o para promover y defender intereses de asociación o agrupaciones industriales.

Estas instituciones referidas son: el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI), la Banca Comercial, la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), la Cámara de Comercio e Industria, la Cooperativa Algodonera Limitada, la Cooperativa Azucarera, Asociación de Ganaderos y Asociación de Cafetaleros, el Centro Nacional de Exportaciones, el Centro Nacional de la Productividad (CENAP), la Asociación Nacional de Empresas Privadas (ANEP).

Merece especial mención el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI) porque es una institución encargada exclusivamente de fomentar las industrias mediante la ayuda técnica y financiera. El Instituto Salvadoreño de Fomento de la Producción (INSAFOP) se convierte por Decreto Legislativo No. 497 el 26 de diciembre de 1961 en lo que hoy es el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial.

Su organización administrativa es la siguiente:

La Dirección reside en un Consejo Directivo y la Presidencia de la Institución; la Administración, en la Gerencia y los Departamentos.

Entre los Directores que integran el Consejo Directivo hay un representante del sector industrial y entre los departamentos se encuentra uno llamado Técnico encargado de la preparación de planes de Fomento Industrial; el de Servicios Industriales que da asesoría técnica a empresas que lo requieran y soliciten; el Financiero, cuyo papel es de la creación de fondos de

inversión, concesión de créditos, supervisión de ellos, y que a partir de 1965 se convierte en Subgerencia Financiera, y el Departamento de Promoción Industrial que estudia y evalúa los proyectos industriales.

Los recursos financieros con que el INSAFI opera proceden del gobierno, la Banca Central, de gobiernos extranjeros e instituciones financieras e internacionales, aunque últimamente ha habido tendencia en que los fondos internos sean mayor que los externos. Los préstamos de estos fondos los da hasta 2, 6 y 25 años para el corto, mediano y largo plazo con garantía fiduciaria, prendaria e hipotecaria, respectivamente.

A - 2.2. Organismos Regionales.

Estos han nacido como resultado del proceso de Integración Económica y dentro del Mercado Común Centroamericano, el cual con sus elementos característicos como la Unión Aduanera y la Zona de Libre Comercio, han obligado a contar con organismos con funciones a nivel regional tales como: el Consejo Económico o Comité Directivo, Consejo Ejecutivo, Comité de Cooperación Económica del Istmo, la Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica (SIECA), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el Instituto Centroamericano de Investigación de Tecnología Industrial (ICAITI).

A - 2.2.a) El Consejo Económico Centroamericano.

Está integrado por los Ministros de Economía de cada país signatario al Tratado General de Integración. Su función principal es la de coordinación de la política económica de los mismos Estados y dirigir el proceso de Integración mismo. Perió

se piensa en la capacidad tributaria del país.

Y cuando se menciona la capacidad tributaria es porque entre mayor ésta sea, los ingresos que sustrae el gobierno, a través de los impuestos, del sector privado, son mayores, y aunados a los otros ingresos con que cuenta el mismo gobierno puede éste hacerle frente a los gastos en el sentido de detectar el mejor destino de los recursos para los diferentes sectores. Tenemos entonces que hacer la comparación contable para ver el estado financiero entre los ingresos y los desembolsos o gastos estatales y observar las fluctuaciones entre ambos.

A.2.1 Fluctuaciones entre Ingresos y Gastos del Gobierno Central considerando las Exenciones Fiscales.

De la comparación que se haga entre ingresos y gastos en el cuadro Nº 11 siguiente, iremos determinando cómo la renta na--

Cuadro Nº 11

EL SALVADOR: Ingresos y Gastos del Gobierno Central a/ y su relación con las Exenciones a la Importación
(en millones de colones)

Años	Ingresos totales A	Gastos totales B	Fluctuaciones absolutas (A-B) 1	Ingresos más exenciones C	Nuevas fluctuaciones (C-B) 2
1960	171.0	161.2	9.8	-	-
1961	161.1	173.4	- 12.3	-	-
1962	171.7	173.9	- 2.2	181.2	7.3
1963	181.2	177.0	4.3	187.7	10.8
1964	218.3	192.3	26.0	131.2	38.8
1965	242.0	222.8	19.2	258.7	35.9
1966	232.2	232.1	0.1	253.9	21.8
1967	234.2	226.4	7.8	260.1	33.7
1968	234.2	221.9	12.3	259.4	37.5
1969	279.3	247.2	32.1	305.8	58.6
1970	313.9	269.5	44.4	238.9	69.4

a/ Incluye los compromisos corrientes y de inversión.
Fuente: Anexos nº 6 y 7.

te casi en todos los años, a excepción entre los comprendidos a - 1962 y 1964 y en 1968, alcanzando el máximo valor absoluto y relativo de ₡ 25.2 millones y 10.2% en 1969 por la demanda de inversión física fuerte que para ese mismo año se tuvo. El incremento de estos gastos entre 1960 y 1970 fue de ₡ 12 millones o sea de - ₡ 1.18 millones por año.

Los gastos de inversión financiero que incluyen las amortizaciones de la deuda pública y otros gastos, se puede decir que - han tenido para el lapso 1960 - 1970 un comportamiento decreciente, aunque para 1961 y 1964 alcanzaron respectivamente los valores absolutos mayores de ₡ 9.0 y ₡ 10.6 millones y también el mayor valor relativo para el último año mencionado. Los gastos en - concepto de transferencia de capital tienen en el período un mayor significado que los de inversión financiera, dentro de los -- gastos totales, y en términos absolutos tienen una tendencia creciente, desde ₡ 11.5 millones en 1960 hasta ₡ 22.0 millones en -- 1967, decrecen desde 1968 a 1970 en relación a los años anteriores. El subtotal de todos estos gastos clasificados como de inversión tienen un valor relativo sobre el 9% en todos los años alcanzando su máximo de 24.2% para 1965, es decir, más o menos representaron para todo el período un cuarto de los gastos totales; -- sus valores absolutos crecen irregularmente, alcanzando para 1965 y 1966, ₡ 53.7 y ₡ 49.4 millones respectivamente, que fueron los valores mayores en todo el lapso.

Los gastos totales siguen también un comportamiento creciente de ₡ 161.2 en 1960 a ₡ 269.5 millones en 1970, incrementándose en ambos años en un 67.18%, algo bastante significativo si -

gastos totales. Las transferencias corrientes al sector público mismo, al exterior y al sector privado, también observaron tendencia creciente desde ₡ 26.4 igual al 16.4% de los gastos totales para 1960 hasta ₡ 73.7 millones igual al 27.4% para 1970, Los gastos en pago de intereses a la deuda pública responden al crecimiento mismo de la deuda como veremos después. De tal modo que entre 1960 y 1970 casi se triplican los valores absolutos.

En relación a los totales de los gastos corrientes respecto a los gastos totales, han sobrepasado en todo el período las tres cuartas partes de estos últimos, alcanzando su valor relativo mínimo de 75.9% para 1965 y su máximo en 1968 con el 90.7% sin que esto signifique que los valores absolutos hayan tenido igual tendencia para los mismos años; debe observarse con el comportamiento creciente de estos gastos que, siempre en todos los años dieron margen para la obtención del ahorro del gobierno porque crecieron menos que los ingresos mismos, también ese comportamiento tiene su propia particularidad y es que probablemente contribuyeron con su auge a mejorar la capacidad contributiva general con los gastos compensatorios y de transferencia pero que aún así por la presión de las exenciones fiscales sobre los ingresos tributarios, el ahorro público pudo haberse aumentado.

Respecto a los gastos de inversión o de capital, vemos que los gastos de inversión real que a su vez encierran los gastos de inversión que hace el Estado en la infraestructura, que dicho de paso es la que crea la condición adecuada para la inversión privada, entre ella la industrial, y los gastos para la adquisición por el gobierno de maquinaria y equipo, su tendencia fue crecien-

concatenación en los hechos de la percepción del ingreso fiscal, especialmente, y otros que el Estado tiene y el gasto de los mismos que hace cuando adquiere bienes y servicios, retribuyendo a quien los concede y favoreciendo a otros con los servicios que implican los gastos sociales y es en esta redistribución de la riqueza que se identifican lo que comúnmente se llaman gastos con rendimiento compensatorios (gastos para demandar recursos de la economía) y gastos de transferencia (cesión de fondos al sector privado para que gaste y demande recursos). Por lo tanto los gastos adecuados o mejor realizados constituyen la mejor forma de justificar la relación entre el deseo de pagar los impuestos y el uso debido que de ellos se haga.

Se pueden exponer muchos aspectos teóricos sobre los gastos públicos, pero nuestro interés está en estudiar el posible nexo entre ellos y las exenciones fiscales y las consecuencias también posible que se den a causa de ese mismo nexo e incidencia, principalmente porque los gastos del gobierno se cubren en parte con fondos provenientes de impuestos en los que según hemos visto repercuten las exenciones, y con fondos de empréstitos, y para ello haremos en primer término un análisis sobre el cuadro Nº 10 de la página anterior.

Los gastos de operación que comprenden los rubros de remuneraciones y la compra por el Estado de bienes y servicios, en valores absolutos han crecido desde ₡ 104.2 millones en 1960 a ₡ 154.7 millones, el máximo valor del período, para 1970; aunque porcentualmente respecto a los gastos totales tendieron más a decrecer tal vez porque crecieron proporcionalmente menos que los

Cuadro Nº 10

EL SALVADOR: Estructura de los Gastos del Gobierno Central

(en millones de colones)

Años	GASTOS CORRIENTES					GASTOS DE INVERSION					Gasto Total a/	%
	Gastos de operación	Transf. Ctes.	Interés Deuda Pública	Sub total	%	Inversión real	Inversión Financ.	Transf. de capital	Sub total	%		
1960	104.2	26.4	1.7	132.3	82.1	10.3	7.1	11.5	28.9	17.9	161.2	100
1961	109.1	29.3	1.0	139.4	80.4	11.7	9.0	13.3	34.0	19.6	173.4	100
1962	115.1	28.7	1.5	145.3	83.6	8.8	7.5	12.3	28.6	16.4	173.9	100
1963	113.8	34.2	2.1	150.1	84.8	6.3	7.1	13.4	26.8	15.2	176.9	100
1964	116.6	39.8	2.4	158.8	82.6	7.4	10.6	15.5	33.5	17.4	192.3	100
1965	125.7	41.1	2.3	169.1	75.9	11.6	6.9	35.2	53.7	24.2	122.8	100
1966	131.7	48.8	2.2	182.7	78.7	17.9	7.2	24.3	49.4	21.3	232.1	100
1967	138.8	47.2	2.1	188.1	83.1	13.2	3.1	22.0	38.3	16.9	226.4	100
1968	145.4	53.9	2.1	201.4	90.7	9.8	3.2	7.5	20.5	9.3	221.9	100
1969	151.3	54.9	3.1	209.3	84.7	25.2	3.7	9.0	37.9	15.3	247.2	100
1970	154.7	73.8	4.1	232.5	86.3	22.3	4.6	10.1	37.0	13.7	269.5	100

a/ Excluídos compromisos corrientes y de inversión

Fuentes: Revista BCR Nov.-Dic./68 para años 1960/63

CONAPLAN: Indicadores Económicos y Sociales. Mayo-Agosto/71, Sept.-Dic./71

con distinta modalidad.

Además, por el hecho de que en los mismos costos unitarios están incluidos los costos de impuestos de importación, exencionados y no exencionados, la relación con el sacrificio es más inmediata.

Las fallas estructurales de nuestro sistema tributario más la incidencia que en él tienen los incentivos fiscales, desvirtúan uno de los fines de la política fiscal cual es el de redistribuir los ingresos y niegan la justificación de los incentivos fiscales porque "éstos, las exenciones tributarias y cualquier otro beneficio, sólo se justifican si las ventajas que prestan no se limitan a los grupos que perciben ingresos desproporcionados aunque se comparen con los de los países desarrollados". 1/

A.2 Comportamiento de los Gastos del Gobierno

Los gastos gubernamentales tienen una gran importancia porque se constituyen en medios, enmarcados dentro de la acción estatal, para poder alcanzar el desarrollo económico deseado lo mismo que para tratar de mantenerlo, lo cual implica la aspiración de un bienestar colectivo, a diferencia de los gastos privados que persiguen nada más ganancias.

No se puede desligar el estudio del ingreso con el de los gastos puesto que ambos constituyen aspectos de un mismo proceso, de un mismo fenómeno, al través del cual el Estado mismo puede lograr la distribución de la renta nacional entre individuos, grupos o sectores que participan dentro de la economía; existe una

1/ Borges Da Fonseca, Herculano. Las Instituciones Financieras de América Latina. BID. Pág. 81.

bablemente el valor del sacrificio mismo. Para estudiar mejor dicha situación veamos el cuadro Nº 9 de la página anterior.

Resulta paradójico el comportamiento de los montos de impuestos de importación recaudados con el costo de funcionamiento porque en tanto el de los primeros es decreciente, el de los segundos es creciente por la razón de la incidencia de las exenciones fiscales progresivas y en el segundo caso probablemente por fallas administrativas.

Los costos totales de funcionamiento durante el período considerado aumentaron de ₡ 1.8 millones en 1962 a ₡ 2.2 millones para 1969, disminuyen en 1965 respecto a los años anteriores y para 1970 con ₡ 1.9 millones respecto a los valores de los cuatro años anteriores todo lo cual probablemente obedeció al mayor número de contribuyentes y a la excesiva burocracia pública. Los costos unitarios (columna 3) en cambio tienen un comportamiento irregular, pero con tendencia a decrecer, con aumento del primero al segundo año, disminuyendo desde 1964 a 1965 vuelven a aumentar de 1966 a 1968 año último en que alcanzan su máximo valor de ₡ 0.04, descienden a ₡ 0.0293 para 1970. Dicho comportamiento es consecuencia de la tendencia que siguen los impuestos a las importaciones, decrecientes, a causa de las exenciones.

Los costos unitarios de funcionamiento representan lo que al Estado le cuesta la recaudación de cada colón, de tal modo que si se tratara de obtener la recaudación neta, a la unidad le restaríamos el costo de su recaudación. Teóricamente existe una afinidad entre costo y sacrificio (la exención) por el significado afin que ambos tienen para el Estado: el de ser costos, aunque --

Cuadro Nº 9

EL SALVADOR: Gasto de Funcionamiento de los Impuestos a las Importaciones

(en miles de colones)

Años	Impuestos a la Importación (1)	Costos de Funcionamiento (2)	Gasto Unitario de Funcionamiento (3) = 2/1
1962	60.015.1	1.896.5	3.16
1963	60.236.9	1.945.7	3.23
1964	63.929.5	1.898.7	2.97
1965	62.744.8	1.769.4	2.82
1966	62.577.4	1.974.3	2.15
1967	59.386.3	1.983.5	3.34
1968	52.911.8	2.116.5	4.00
1969	57.200.0	2.253.7	3.94
1970	65.032.8	1.905.3	2.93

(2) Corresponden al funcionamiento de la Dirección que administra los impuestos a la Importación.

(3) Cocientes de dividir costos de funcionamiento entre el rendimiento del impuesto.

Fuente: Ministerio de Hacienda.

ne al impuesto a la renta y al Patrimonio, no tienen a nuestra manera de pensar ninguna razón de ser, no obstante que estos impuestos durante el período considerado tendieron a incrementarse, mayormente de 1967 a 1969 en que alcanzan el 20.1% y el 25%, respectivamente, en relación a los ingresos totales.

Los detalles anteriores evidencian que en nuestro sistema tributario los que disponen de una mayor capacidad de ahorro y baja propensión al consumo menos proporcionalmente aportan al ingreso tributario. Agregando a lo anterior y en base al Anexo Nº 4 podemos observar que la carga tributaria promedio para el período fue de 10.1% o sea que la capacidad de financiación de origen tributario, para el Estado, fue baja, ocupando El Salvador el 43º lugar de un estudio hecho por organismos internacionales entre 50 países desarrollados y subdesarrollados. 1/

A.1.4 Gastos de Administración de Impuestos y el Sacrificio Fiscal

Al Estado le significa un gasto la recaudación de los impuestos para la erogación que hace de sueldos personales permanentes, en servicios no personales, materiales, etc., para el funcionamiento de las Direcciones de Administración de Impuestos, lo cual tiene una relación muy estrecha con el sacrificio fiscal, especialmente aquel originado por la concesión de exenciones de impuestos, y lo que en cierto modo y en cierta proporción, difícil de determinar porque no se conocen todas las exenciones fiscales y el gasto que éstas originan para su otorgamiento, aumentan pro-

1/ Universidad Nacional. Facultad de Ciencias Económicas. Puede el Gobierno Satisfacer las Demandas de ANDES 21 de Junio? Agosto/72, página 7.

A.1.3 Estructura tributaria entre 1960 y 1970

En esta parte analizaremos el comportamiento de los valores relativos que durante el período señalado han observado los impuestos indirectos y directos en relación a los totales de los ingresos tributarios recabados para cada año y para ello presentamos el cuadro Nº 8 de la página anterior.

Es bien notorio el mayor peso que han tenido dentro del sistema tributario los impuestos indirectos, dentro de estos últimos los impuestos a la importación. Las razones de ese comportamiento (incremento de impuestos a la importación) se deben al crecimiento de las exenciones a la importación cuyo peso en relación a los mismos ingresos tributarios ha sido de 6.3% para 1962 a 9.4% para 1970. Entre ambos años las exenciones crecieron en 163% a pesar de que en los tres años anteriores a 1970 dichas exenciones fueron mayores; a esto se agregan razones de desorden administrativo y evasión de los impuestos.

Vemos así lo que significa el sacrificio fiscal dentro de los impuestos indirectos y por derivación el posible efecto que ejerza para los grupos poblacionales de bajos ingresos en quienes recae las tres cuartas partes del peso tributario.

Al observar la tendencia porcentual de los impuestos directos y no obstante no contar con el peso que podrían tener las exenciones a los impuestos sobre la renta y el patrimonio, notamos que su aporte promedio del 20.9% a los ingresos fiscales para el período en estudio no es muy significativo, si se piensa en la concentración de la riqueza en pocos grupos. Considerando las exenciones fiscales desde este punto de vista, en lo que concier-

Cuadro Nº 8

EL SALVADOR: Relación de Impuestos Indirectos, Directos y Exenciones a la Importación, con los Ingresos Tributarios

(en millones de colones)

Años	Total Ingresos Tributarios (1)	% (2)	Total Impuestos Indirectos (3)	% (4)	Total Impuestos Directos (5)	% (6)	Exención por importación (7)	Relación 7/1
1960	155.0	100	127.5	82.3	19.4	12.5	--	--
1961	142.0	100	112.4	79.2	21.4	15.1	--	--
1962	152.0	100	115.0	75.7	29.1	19.1	9.5	6.3
1963	165.0	100	124.3	75.3	31.0	18.8	6.5	3.9
1964	198.0	100	144.0	72.7	43.2	21.8	12.9	6.5
1965	211.0	100	156.8	74.3	41.2	19.5	16.7	7.9
1966	209.0	100	159.1	76.1	40.7	19.5	21.7	10.4
1967	211.0	100	154.3	73.1	47.0	22.3	25.9	12.3
1968	216.0	100	142.5	66.0	63.1	29.2	25.2	11.7
1969	236.0	100	155.1	65.7	69.8	29.6	26.5	11.2
1970	265.0	100	187.2	70.6	62.1	23.4	25.0	9.4

(1) Incluídos impuestos de alcabala

Fuente: CONAPLAN - Indicadores Económicos y Sociales. Sept.-Dic. 1971

do los impuestos a la importación, y es que éstas son inversas, - lo que puede inducir a pensar que lo que probablemente en los primeros el fisco pierde por exenciones, lo trate de reponer con el aumento progresivo de los segundos, lo cual analizaremos más detenidamente, posteriormente.

Los impuestos clasificados en "Otros" por su poca cuantía absoluta tiene baja representatividad y por su comportamiento creciente, con mayor relevancia a partir de 1966 en que crecen bruscamente respecto a los años anteriores, nos permiten hacer igual inferencia que la hecha con la de los impuestos al consumo respecto a lo que se pierde por exenciones a la importación. Ahora, en relación al comportamiento del total de los impuestos indirectos vemos que es decreciente desde 1960 con ₡ 128.0 millones iguales al 74.5% hasta 1963 con ₡ 124.5 millones iguales al 68.6% respecto a los ingresos totales, aumentan significativamente de 1964 -- hasta 1966 año último en que alcanzan los valores ₡ 159.4 millo-- nes equivalentes al 68.5%, descienden con relación a estos últi-- mos valores en los años posteriores hasta recuperarse en 1970 --- cuando alcanzan el valor de ₡ 187.1 millones equivalentes al --- 59.6%. Se puede apreciar que la tendencia del total es muy simi-- lar a la seguida por los impuestos a las exportaciones e importaciones lo que permite deducir que ello en parte se debe a las --- fuertes franquicias concedidas por las leyes de fomento indus---- trial y el Convenio.

Al momento en la ley de fomento a las exportaciones se menciona lo que se llama el "draw back" o sea la devolución de impuestos pagados por la importación de materias primas y envases cuando se exportan los productos acabados fabricados con esa materia prima; también se menciona exención de este impuesto en el proyecto de creación de Zonas Francas o recintos fiscales para el emplazamientos de industrias de exportación, excepto de aquellas que operan con materias primas nacionales que causen derechos de exportación. Entonces no podemos decir o atribuir a estos impuestos ser causantes directos de sacrificio fiscal.

Los impuestos indirectos al consumo son los gravámenes en nuestro medio de acostumbrada evasión cuando generalmente los trasladan los mayoristas a los precios de venta de los minoristas y de éstos al consumidor directos.

Su tendencia ha sido creciente en todos los años a tal grado que entre 1960 y 1970 se incrementaron en ₡ 35 millones al pasar de ₡ 30 a ₡ 65 millones en los años respectivos, pero el crecimiento se acelera a partir de 1966, probablemente debido a la sustitución de los que fueron impuestos a la importación por impuestos al consumo de ciertos artículos, entre ellos la gasolina, como producto de sustitución de importación de productos derivados del petróleo. También las relaciones porcentuales son crecientes de 17.4% en 1960, a 24.6% en 1968; descienden de 1969 a 1970 de 21.7% a 20.6% lo cual se debió en parte al decaimiento comercial y al crecimiento proporcionalmente mayor de los ingresos totales. Pero hay una observación muy importante que se puède hacer entre la tendencia seguida por estos impuestos y la què han segui

que resta del trabajo.

Los impuestos a las exportaciones manifiestan un comportamiento bastante irregular, descendente en su valor absoluto y relativo desde 1960 a 1963, teniendo en el primer año un valor de ₡ 26 millones equivalente al 12.5% de los ingresos totales; experimenta mejoras en los dos valores entre 1964 y 1965 alcanzando en este último año los valores de ₡ 37 millones y el 15.2%; vuelven a bajar dichos valores desde 1966 hasta 1969 y alcanzan su máxima cuantía absoluta con ₡ 48 millones en 1970 aunque con un valor porcentual igual al de 1960 por el aumento proporcionalmente mayor que tuvieron los ingresos totales. Cabe agregarse que la composición de nuestras exportaciones ha descansado en los productos agrícolas tradicionales, característica de los países en proceso de desarrollo como el nuestro, siendo la razón principal de la tendencia irregular de dichos impuestos que de los productos nuestros sujetos a impuestos de exportación (café y camarones), el impuesto del café es progresivo en relación a su precio, o sea que su gravamen sube si aumentan los volúmenes de exportación o si aumentan los precios, manifestándose igual comportamiento en el valor de las exportaciones y de los precios medios de café de ₡ 22.4 millones en 1960, ₡ 240.2 millones en 1965 a ₡ 284.4 millones en 1970, descendiendo los precios medios desde ₡ 110.02 el quintal en 1966 a ₡ 93.05 en 1970. Las leyes de fomento industrial y el Convenio no conceden exención alguna al impuesto de exportación y la exención que pueda interesar porque influye en la recaudación tributaria es la exoneración al impuesto de exportación de café a mercados nuevos concedida en 1964.

respecto a aquellos, tal como se presentan en el cuadro Nº 7 de la página anterior.

En cuanto a la columna de los impuestos a la importación notamos que sigue una tendencia descendente en los valores absolutos y relativos desde ₡ 70 millones equivalentes al 40.8% de los ingresos totales para 1960, hasta ₡ 65 millones equivalentes al 20.7% para 1970. A pesar de que los países subdesarrollados por regla general hacen descansar sus ingresos tributarios en los impuestos de importación, nuestro país como tal, ha superado para todos los años, aún con los descensos en dichos impuestos, el porcentaje del 30% que Ursula H. Hicks señala para los países subdesarrollados como aporte mínimo de los impuestos de importación a los ingresos tributarios. El descenso o decremento de los impuestos de importación en nuestro sistema tributario tomando en cuenta los ciclos económicos, consideramos se ha reflejado en estos aspectos:

i) En el aumento gradual de las exenciones a las importaciones concedidas por las leyes de fomento industrial.

ii) En el aumento de las importaciones intercentroamericanas de artículos que gozan de libre comercio.

iii) En la sustitución de artículos de importación, especialmente de bienes tradicionales.

iv) En el aumento de las importaciones del gobierno central, instituciones autónomas y de los funcionarios públicos que gozan de franquicias para importar, de organismos consulares y por autorizaciones que eventualmente concede la Asamblea Legislativa a ciertas entidades.

Estas causas trataremos de analizarlas detenidamente en lo

Cuadro Nº 7

EL SALVADOR: Comportamiento de Impuestos Indirectos en relación a los ingresos totales

(en millones de colones)

Años	Ingresos Totales	%	IMPUESTOS INDIRECTOS									
			A la importación	%	A la exportación	%	A consumo	%	Otros	%	Total impuestos indirectos a/	%
1960	170.9	100	70	40.8	26	15.3	30	17.4	1.6	1.0	128.0	74.5
1961	161.1	100	58	36.0	23	14.3	30	18.6	1.7	1.1	112.7	69.7
1962	171.7	100	60	35.0	21	12.2	32	18.7	1.8	1.1	114.8	67.0
1963	181.2	100	60	33.2	23	12.5	39	21.5	2.5	1.4	124.5	68.6
1964	218.2	100	64	29.3	32	14.5	46	21.1	2.6	1.1	144.6	66.0
1965	242.0	100	63	25.8	37	15.2	54	22.5	2.8	1.0	156.8	64.8
1966	232.2	100	63	27.0	34	14.5	55	23.8	7.4	3.2	159.4	68.5
1967	234.2	100	59	25.3	31	13.3	56	24.1	7.4	3.2	153.4	65.9
1968	234.2	100	53	22.6	24	10.4	57	24.6	7.6	3.2	141.6	60.8
1969	279.3	100	57	20.5	27	9.8	61	21.7	9.9	3.5	155.9	55.5
1970	313.9	100	65	20.7	48	15.3	65	20.6	9.1	2.9	187.1	59.6

a/ Por las aproximaciones en cada impuesto indirecto los totales difieren de los que aparecen en los otros cuadros.

Fuente: CONAPLAN.- Indicadores Económicos y Sociales. Sept.-Dic. 1971

1969 y 1970 se debe a que en los montos están incluídos para el primer año ₡ 65 millones de fondo de retención y en los otros dos, el fondo de impuesto de emergencia que se cargaron dentro del impuesto a la renta.

Probablemente la recaudación de los impuestos se verían notablemente aumentados si se contrarrestaran las evasiones y se recuperaran las moras alarmantes totales especialmente las que pesan sobre el impuesto a la renta las cuales para el 31 de diciembre de 1969 1/ ascendieron a ₡ 11.4 millones y de los impuestos totales directos a ₡ 22.6 millones; también se mejorarían los montos de recaudación si se redujeran los montos y los plazos de exención sobre el impuesto a la renta principalmente, lo mismo que si se asignaran con una mayor orientación económica los incentivos tributarios en general.

A.1.2 Comportamiento de Impuestos Indirectos

Hemos dicho ya que este tipo de impuestos por el hecho de gravar más los grupos de bajos ingresos que es la mayoría, con limitada o casi nula capacidad de ahorro, y por su característica de ser fácilmente introducidos en forma de "anestesiante" en los mismos grupos, constituyen el rubro de más fuerte entrada para el Estado y los impuestos que le dan al sistema tributario las características de regresividad.

Al igual que con los impuestos directos haremos su análisis tomando como base los ingresos totales para cada año considerando el peso que cada uno de los impuestos indirectos tienen con

1/ UCA. Análisis de una Experiencia Nacional. Pág. 95

sos y para los que evaden dicho impuesto. Los valores relativos de este mismo impuesto han crecido moderadamente alcanzando para 1968 su punto máximo en 18.8% respecto a los ₡ 234.2 millones de ingreso total y su punto mínimo de 7.6% para 1960 en relación a los ₡ 170.9 millones de ingresos totales recaudados en ese mismo año. Respecto a los ingresos sobre la propiedad, éstos permanecen más o menos constantes en su valor absoluto de ₡ 6 millones durante los primeros años, aumentan a partir de 1963 hasta ₡ 7 millones y se mantienen más o menos en ese mismo nivel hasta 1968 en que alcanzan los ₡ 19 millones debido a reformas hechas a la ley del Impuesto al Patrimonio que inciden para el aumento de ₡ 22 millones en los años posteriores. La representatividad de estos impuestos en los ingresos totales siguen más o menos la misma tendencia de sus valores absolutos alcanzando en 1968 el 8.1% que es su máximo valor y si comparamos los años extremos del período el valor de 1960 de 3.5% se ha duplicado en 1970. En relación al total de los impuestos directos éstos siguen una tendencia similar a la de sus componentes con un valor de ₡ 19 millones en 1960 a ₡ 62 millones en 1970 o sea que se incrementaron en más de 3 veces lo del primer año. Los valores porcentuales que indican el peso que tienen estos impuestos sobre los ingresos totales desde 1960 con 11.1% hasta 1966 con 17.7% significa que han crecido modestamente a excepción de 1964 que sube hasta el 19.7% debido al incremento que para ese mismo año observan los impuestos integrados (a los Directos); pero de 1967 crecen desde el 20.1% hasta 1969 con 25.0% notándose en el lapso el valor máximo de 27.0% que corresponde a 1968. Los valores mayores alcanzados para 1968, ---

Cuadro Nº 6

EL SALVADOR: Comportamiento de Impuestos Directos en relación a los Ingresos Totales. (en millones de colones)

Años	Ingresos Totales a/	%	Impuestos Directos: Sobre la Renta	%	Impuestos Directos: Sobre la Propiedad	%	Total de impuestos directos	%
1960	170.9	100	13	7.6	6	3.5	19	11.1
1961	161.1	100	15	9.3	6	3.7	21	13.0
1962	171.1	100	23	13.4	6	3.5	29	16.9
1963	181.2	100	24	13.2	7	3.9	31	17.1
1964	218.2	100	35	16.0	8	3.7	43	19.7
1965	242.0	100	34	14.0	7	2.9	41	17.0
1966	232.2	100	34	14.6	7	3.0	41	17.7
1967	234.2	100	38	16.2	9	3.8	47	20.1
1968	234.2	100	44	18.8	19	8.1	63	27.0
1969	279.3	100	38	13.6	22	7.9	69 b/	25.0
1970	313.9	100	40	12.7	22	7.0	62 b/	19.8

a/ Comprende ingresos tributarios, no tributarios, transferencias corrientes y de capital.

b/ Incluídos impuestos de emergencia.

Fuente: CONAPLAN. Indicadores Económicos y Sociales. Sept.-Dic./71

En este cuadro observamos que los impuestos a la renta se aumentaron en todos los años desde ₡ 13 millones en 1960 hasta -- ₡ 40 millones en 1970 o sea que se triplicaron. Los cambios bruscos ascendentes que se ven para ciertos años, por ejemplo el de - 1961 a 1962 que acusa un aumento de ₡ 8 millones, se deben a re-- formas introducidas a la ley en 1961, estableciéndose en vez de - la tabla impositiva única cuyo máximo era de 44%, tres tablas que tendrían como máximo el 76.5%, variando las deducciones básicas y la composición porcentual; también son causas del incremento en - los montos recaudados las advertencias de sanciones para los moro

te último su otorgamiento ha sido y es bien discutido por las razones expuestas en el primer capítulo y que aún, el mismo Haller y Kauffman 1/ agregan de que "se ha demostrado que la reparación total de los ingresos es altamente improbable... por lo tanto parece claro que los incentivos tributarios aún cuando generen respuestas favorables de inversión implicarán que los ingresos crecerán menos rápidamente de lo que serían sin los incentivos".

Lo último dicho se podría comprobar si se contara con la información estadística de las exenciones a los impuestos directos que señalan las leyes de fomento y el Convenio, pero que se cita por la experiencia de otros países (México por ejemplo) en donde la información es más accesible respecto a las exenciones que las leyes de protección industrial de aquel país conceden y que para nosotros constituyen algo "no divulgable" de parte de las oficinas públicas que controlan dicha información por razones concretas no del todo desconocidas.

Sobre los impuestos a la renta y al patrimonio su análisis se hizo en el capítulo anterior con valores en pesos centroamericanos por lo que limitaremos un poco las consideraciones que en seguida haremos del siguiente cuadro:

1/ Idem.

Antes de entrar a analizar más concretamente las diferentes clases de impuestos, cuya suma determina los ingresos tributarios o gravámenes recabados, podemos decir que el objeto de ese análisis será para tratar de interpretar el potencial tributario de nuestro país y sus características que según Kaldor 1/ este tipo de análisis está sujeto a variables y detalles tales como el ingreso per cápita, la desigual distribución del ingreso y su misma distribución sectorial, lo mismo que de la eficiente o eficiencia administrativa en la recabación de los impuestos.

Al principio se dijo que los incentivos son medidas dentro de las políticas fiscales que propenden a lograr un mayor Producto Bruto Potencial y un acelerado crecimiento económico y en ese sentido John Due en su "Manual de Hacienda" recalca el ajuste de los ingresos y gastos públicos para alcanzar una mayor estabilidad y la tasa deseada de crecimiento económico. Luego resulta interesante considerar la estrecha relación que se da entre los incentivos y los ingresos tributarios ya que éstos son medios de distribución de riqueza y reguladores de gastos del sector privado.

A.1.1 Comportamiento de impuestos directos

El análisis que enseguida haremos sobre dichos impuestos será para ver cuál ha sido su tendencia en el lapso de 1960 a 1970 del total de ellos, así como de la clase de impuestos que los integran, entre los que están el que grava la propiedad y herencia y el impuesto que grava la renta. Sobre la exención de es-

1/ Kaldor, Nicholas. El Papel de la Tributación en Desarrollo Económico. Pág. 75. Participación en "Reforma Tributaria para América Latina, Problemas de la Política Fiscal. OEA-BID".

o ganancia tendrá que reportarle en términos de beneficio social.

Estas apreciaciones generales pueden servir para tratar de justificar el análisis de ciertos aspectos en los que se cree haya mayor incidencia de parte del sacrificio fiscal y que a continuación expondremos.

A - 1 Ingresos tributarios. Su comportamiento

El Estado percibe periódicamente ciertos fondos en concepto de gravámenes a ciertas actividades que no son más que tasas o derechos y contribuciones en general, lo que significa que la percepción de esos fondos tiene una base jurídica que es el derecho tributario o derecho impositivo.

Con un fin más que todo informativo y para hacer más claras las apreciaciones sobre los impuestos daremos algunas explicaciones o conceptos relacionados con un sistema impositivo.

De la clasificación general de índole administrativa en: Impuestos Directos, diremos que éstos se caracterizan, según la terminología del Análisis Impositivo de Ursula H. Hicks, porque se recolectan de inmediato de las personas que deben de soportar la carga impositiva y no tienen un efecto de traslación total; -- Impuestos Indirectos, en sentido contrario, a los primeros, no se recaban de inmediato de los agentes que tienen que soportar la -- carga tributaria, pero sí tienen el carácter de trasladarse. Los primeros tienen la característica de ser progresivos porque sustraen de los sectores con mayor propensión al ahorro una mayor -- proporción de ingreso; los segundos en cambio, su efecto es regresivo porque la tasa representa una proporción decreciente del ingreso de los sectores que tienen mayor propensión al consumo.

CAPITULO II

INCIDENCIAS PRINCIPALES DEL SACRIFICIO FISCAL POR FOMENTO INDUSTRIAL

A.- Implicaciones para el Estado

Cuando se analizan los efectos, que el Estado como rector y coordinador de las políticas de desarrollo industrial pone en práctica a través de medidas fiscales, como son los incentivos tributarios (franquicias y exenciones), se piensa en lo que el mismo Estado puede lograr al alcanzar las metas de desarrollo económico, que el nivel general exige, regular o eficientemente y en los aspectos fundamentales en que el sacrificio fiscal puede incidir o incide.

Se puede pensar equivocadamente que si el Estado concede beneficios fiscales directamente, él no espera ningún beneficio y que además, con cierto sentido paternalista, está obligado a velar por el "bienestar económico" de la sociedad sin recibir a cambio ninguna contraprestación por esa "sociedad jurídicamente organizada" que representa al mismo Estado; pero si se piensa que el Estado es una empresa con sus propias modalidades, que cuando invierte espera que los costos sociales marginales 1/ de la inversión o gasto sean iguales a los beneficios sociales marginales 2/ de la misma inversión, y si se considera el monto del sacrificio como una inversión, entonces cabrá suponerse que algún beneficio

---

1/ Indica los beneficios de la producción del sector privado sacrificado cuando el Estado adquiere los factores productivos para hacerse cargo de la producción.

2/ Representan la utilidad total obtenida por la comunidad debido a la actividad estatal.

artículos a precios cómodos y de aceptable calidad para uso de los mismos consumidores, etc. respecto indicadores de la traslación de los beneficios que gradualmente pueden atenuar el sacrificio fiscal.

A nuestro entender, las tres entidades son importantes dentro del marco de sacrificio fiscal y por esta razón se cree conveniente hacer en el siguiente capítulo un estudio inicial sobre las implicaciones que dicho sacrificio representa para cada una de ellas.

reducir sus propios fondos, lo cual por un lado y a corto plazo le restringe los gastos que a su vez conlleva otros posibles efectos y por otro lado, supuestamente, esa restricción se ve compensada con el desarrollo económico alcanzado.

b) El Empresario. Este constituye la entidad que directamente recibe la protección estatal al través de las franquicias y exenciones fiscales que promueven sus actividades industriales privadas, pero que al recibirlas hay compromiso de su parte en acelerar ese desarrollo económico y social que durante la época de Liberalismo Económico fue atribución exclusiva del Estado. Entonces significa que los beneficios recibidos por esta segunda entidad, deben diluirse y no estancarse en el sentido de ser más dinámicos.

c) El Consumidor. Algunos autores afirman que el sacrificio fiscal lo soporta nada más el Estado y los consumidores. Esto puede tener su fundamento, principalmente cuando se piensa que los fondos con que el Estado cubre los gastos para prestar los servicios públicos provienen de los impuestos que el consumidor paga al mismo Estado y que se desvían en forma de exenciones para el sector industrial manufacturero; pero también se parte del supuesto que los mismos beneficios que el empresario recibe tendrán que esparcirse hasta el consumidor al través de una mayor ocupación de recursos humanos y materiales, produciendo

puede lograrse si se aumentan otros gravámenes.

De las dos posiciones se puede inferir que el sacrificio no tiene razón de ser si la inversión inducida que promueve con sus efectos beneficiosos, es menor o igual que la pérdida neta real en el ingreso fiscal. Pero esto induce a otro planteamiento, si el Estado para recuperar lo del sacrificio (fondos disminuidos) al incrementar otros impuestos, si son directos, desincentivará la inversión privada y son indirectos al consumo; reducirá la capacidad de compra de los consumidores, luego habrá que plantear políticas que hagan del sacrificio algo más efectivo.

D - Agentes Económicos del Sacrificio Fiscal.

En el concepto de sacrificio están implícitos fundamentalmente tres entidades o agentes económicos: el Estado, el Empresario y el Consumidor, partiendo teóricamente los tres de los efectos que dicho sacrificio involucra.

Para detectar mejor estas entidades se dará una explicación para cada uno de ellos:

a) El Estado. La Constitución Política nuestra, en el Art. 136 establece como obligación del Estado el "promover de sus industrias para elevar el nivel del empleo, bienestar de la población y dar una base más sólida y estable a la economía nacional", conforme a este principio constitucional el Estado concede beneficios para el fomento industrial, es decir, es la entidad concesionaria con el fin mediato de lograr un mejor desarrollo económico nacional a expensas de

Desde los puntos de vista o acepciones consideradas, han surgido dos corrientes: los que consideran el sacrificio como -- una simple pérdida para el Estado por los fondos que deja de percibir y que representan un subsidio a corto plazo, interpretadas las pérdidas como la disminución de ingresos al reducirse los impuestos, partiendo del supuesto que las empresas no aumentan su inversión con los fondos dispensados. Reforzando esta posición, George Lent[1/] enfatiza que "de encuestas realizadas en ciertos -- países (México, Argentina, Costa Rica, etc.) para conocer cómo - los incentivos tributarios han sido factores de decisión funda-- mental para invertir, han demostrado no lo son, por lo que se deduce que hay otros factores políticos-económicos que sí han servido como criterios para invertir".

La otra corriente, que son los que defienden el sacrificio fiscal basan sus argumentos en que dicho sacrificio puede -- atenuarse teóricamente en la medida que las nuevas inversiones - incentivadas permitan aumentar la capacidad gravable futura. Esto queda más sujeto al hecho que el sacrificio sea bajo y de corto plazo para garantizar que los beneficios sociales derivados - de las inversiones realizadas puedan compensar y hasta sobrepa-- sar el costo de las exenciones dadas en cuyo caso habrá ganancia que se reflejará en el incremento de los impuestos sobre las actividades económicas gravables que son efecto de las nuevas in-- versiones. Sostienen también que la recuperación del sacrificio

1/ Finanzas y Desarrollo. FMI y BIRF, Volumen IV No. 3, Sept./67 Lent, George. "Incentivos Tributarios para Invertir en los -- países en Desarrollo", página 230.

dero sacrificio fiscal.

C - Concepto de Sacrificio Fiscal.

Las medidas de tipo fiscal para la protección industrial están representadas en las exenciones contenidas en las leyes de fomento ya descritas en este mismo capítulo, más el gasto que implica el funcionamiento de las oficinas encargadas del control y aplicación directos de dichas exenciones y que significan un costo adicional para el fomento industrial. A ese monto por hoy no determinable es lo que en principio se le puede llamar sacrificio fiscal, el cual desde un punto de vista teórico, provoca un decremento en los ingresos estatales y una desigualdad en la tributación.

Pero el mismo sacrificio fiscal considerado como costo social resulta también bastante difícil determinarlo, porque no se cuenta con las técnicas capaces de medir y comparar, lo que se pierde por el sacrificio y lo que se gana por los beneficios derivados. En este sentido se pueden tomar dos acepciones de sacrificio fiscal:

a) Sacrificio fiscal bruto, tomado como la sumatoria de todas las franquicias, exenciones y costos de administración y que es más factible de conocerse.

b) Sacrificio fiscal neto, considerado como el resultante del sacrificio fiscal bruto menos aquellos ingresos adicionales que se dan al incrementarse la base impositiva como efecto de una mayor producción, ocupación, actividad comercial, etc., todo generado por una posible mayor inversión.

ta en todos los países del Istmo, de igual modo se comportan los totales para C.A. Para El Salvador han habido fallas en la recabación de este impuesto por evasiones, moras y la estructura misma de la imposición y aún así los montos obtenidos han aumentado más que disminuído según la intención de cada una de las reformas que se le han hecho. En 1961 por medio del Decreto 300 se reforma la ley y entre los propósitos de ella (reforma) estaba el de aumentar los ingresos fiscales, lo que se logra cuando los totales se aumentan de 6.2 millones para 1961 hasta 9.3 millones para 1963, año en que también se introduce otra reforma que permite obtener para 1964, 14.0 millones de pesos centroamericanos. Posiblemente el descenso entre 1965-66 se debe al ya mencionado decreto 609 que contenía exenciones sobre utilidades para reinversión. Los descensos para los últimos dos años posiblemente también se deban a fallas de estructura tributaria en este impuesto y a las exenciones que el Convenio estipula para las industrias clasificadas A y B nuevas.

El comportamiento de ambas relaciones es bastante similar: con crecimiento del año 1960 a 1962, decrecimiento en 1963, recuperación en 1964, vuelve a bajar en relación a este último año durante los tres años siguientes, aumentan para 1968 y vuelven a descender hasta 1970; sin embargo, las causas son diferentes, unas internas influídas para reformas tributarias y fallas administrativas y otras externas por la competitividad en la incentivación a nivel centroamericano.

De lo antes expuesto se puede inferir que esta exención de no constituir un verdadero incentivo, constituye sí un verda-

Cuadro No.5

EL SALVADOR: Impuestos sobre la Renta (millones de pesos centroamericanos)

AÑOS	Total Impuestos sobre Renta para C. A. (1)	Total Impuesto Renta para El Salvador (2)	Ingresos Tributarios El Salvador (3)	Relaciones 2/3	Relaciones 2/1
1960	27.5	5.4	61.9	8.7	19.6
1961	27.4	6.2	56.7	10.9	22.6
1962	35.8	9.2	60.9	15.1	25.7
1963	36.6	9.3	66.0	14.1	25.4
1964	46.0	14.0	79.4	17.6	30.4
1965	55.0	13.4	84.5	15.8	24.3
1966	61.5	13.4	83.6	16.0	21.7
1967	71.9	14.2	84.4	16.8	19.7
1968	81.0	16.8	86.4	19.4	27.4
1969	84.0	15.0	94.4	15.8	17.8
1970	90.0	16.0	105.8	15.1	17.7

Fuentes: (1) Secretarías de Planificación y Direcciones Generales de Presupuesto de cada país C.A.
(2) Consejo Nacional de Planificación y Coordinación Económica (CONAPLAN)
(3) División de Desarrollo de la SIECA basado en informaciones de Oficinas de Planificación de cada país.

Aunque las tasas de impuesto a la renta de El Salvador en C.A. son las más bajas, el 9.8% y el 12.4% sobre las rentas disponibles de 50 y 100 pesos centroamericanos, respectivamente, la tasa acumulativa de los mismos impuestos para 1961-1968 fue de 15.3% superior nada más a la de Guatemala y Nicaragua,[1/] y debido al comportamiento creciente de los impuestos sobre la ren-

1/ Ibid, página 3 (segunda parte "Notas").

da y sustituída por otros incentivos más efectivos".[1] Heller y Kauffman señalan que "de los diseños de incentivos mencionados, la exención del Impuesto a la Renta parece ser, generalmente,, el más extravagante. Por ello no es probable, que esta exención sea un instrumento poderoso para estimular grandes sumas de nuevas inversiones en la mayoría de los países menos desarrollados económicamente".[2] Otro investigador, Sheldon L. Schreiberg en su trabajo de investigación "El Inversionista Privado Norrteamericano en el Mercado Común Centroamericano"[3] especifica que de encuestas hechas entre inversiones extranjeras en Centro América, éstas no le dan importancia a dicha exención como criterio de decisión para invertir.

Con todas las exenciones dadas sobre el Impuesto a la Renta, lógicamente excluída de los montos de los impuestos recabados, se puede apreciar el comportamiento de los mismos en el cuadro de la página 39.

1/ Aharoni, Yahir. "The Foreign Investment Decision Process", página 235.

2/ Jack Heller y Kenneth M. Kauffman, "Incentivos Tributarios a la Industria en países menos desarrollados", Páginas 177-178.

3/ Ibid, página 8.

Por apreciación de los datos, durante los años señalados se ve que el número de sociedades anónimas es cada vez mayor a partir del período 1965-1966, la proporción es todavía mayor debido a la aplicación del decreto 609 que contiene el Regimen Especial sobre Utilidades provenientes de Sociedades Anónimas domiciliadas suponiéndose una disminución en los ingresos corrientes, puesto que las empresas quedaban exentas de gravamen sobre utilidades para reinversión. Paralelamente durante el mismo lapso (1963-1969) el monto de las inversiones por estas entidades también es creciente; relacionado con ello, el Diagnóstico del Sector Industrial (1950-1962) de CONAPLAN señala que para 1962 el 95% de sociedades anónimas estuvieron protegidas por leyes fiscales.

Es bien perceptible en todos los años referidos que del monto total de las inversiones más de la mitad se han destinado al sector de industria manufacturera. También se puede deducir que esto último se ha debido a las exenciones a las empresas y a sus socios.

Es observable también que el otorgamiento de esta exención tiende a favorecer más a las empresas ya establecidas, ya que por regla general los beneficios son solicitados por dichas empresas antes de entrar a funcionar y ante esta situación lo alcanzado sería la formación de un capital industrial, apartándose así de los fines deseados que persigue esta incentivación.

Sobre lo último dicho hay dos opiniones que lo refuerzan: Yahir Aharoni sostiene que la exención del Impuesto a la Renta "no logra los resultados esperados, que debe ser desecha-

exención, de parte del país que exporta su capital, sobre las utilidades reinvertidas en el país anfitrión de la inversión; por otro lado entre más elevadas sean las tasas de imposición que se exencionen, más representativo será este estímulo, permitiendo a las empresas reforzarse financieramente, lo que a su vez estimula el riesgo de inversión y procura la cobertura de posibles pérdidas.

Para nuestro país hay datos que pueden evidenciar de como las sociedades mercantiles han crecido debido a estas exenciones y que refuerza lo afirmado antes sobre el papel que las mismas juegan en el fomento de las inversiones. Al respecto la Inspección de Sociedades Mercantiles y Sindicatos de El Salvador ha llegado a concluir que: "la Sociedad Anónima ha sido sin duda el medio más adecuado de que se ha servido el industrialismo para alcanzar su inmenso desarrollo actual".[1/] En el siguiente cuadro se puede confirmar dicho crecimiento.

C u a d r o No. 4

CAPITAL SOCIAL INVERTIDO POR SOCIEDADES ANONIMAS SALVADOREÑAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.
(En miles de colones)

AÑOS	Nº de Sociedades Anónimas	Monto de Inversión	Total %	Industria Manufacturera Monto	%
1963	103	54,212.0	100	34,418.4	63.5
1964	126	66,404.9	100	42,386.4	63.8
1965	143	87,355.7	100	51,318.9	58.7
1966	171	105,400.7	100	60,244.8	57.2
1967	207	111,139.3	100	61,870.7	55.7
1968	178	113,261.2	100	68,332.4	60.3
1969	200	128,074.9	100	77,771.3	60.7

Fuente: Molina, Hugo. Incentivos Tributarios e Inversión Industrial (tesis) página 43.

1/ Boletín Nº 4, Enero-Febrero-Marzo 1963, pág. 40.

quiera que sea su origen; o como impuestos cedulares para los diferentes ingresos, forma que se adapta mejor para recaudarlo en la fuente al través de la retención. En ambos casos se aplica - o se cobra en el lugar en donde se localiza la inversión sin tomar en cuenta el domicilio del poseedor de la renta.

Al nivel centroamericano este impuesto no se toma como especial para las Sociedades Anónimas no domiciliadas, ya que - también resultan gravados los socios que las integran de tal modo que una exención al mismo favorece a dos agentes pasivos de imposición; sin embargo, el inversionista mayor, muchas veces - para evadir la imposición distribuye su renta entre otros. Ahora bien, "si se da una evasión y las tasas impositivas a la renta son bajas, las exenciones no constituyen un instrumento fuerte, ya que el costo de la exención está en relación a la tasa - efectiva del impuesto".[1/] Además si las utilidades netas obtenidas son más bajas que las esperadas, después de deducir el impuesto sobre la renta pagable (por la reducción de la base impositiva de la renta misma) en este caso la exención a dicho impuesto se transforma en un fuerte incentivo, lo cual singifica que el empresario recibirá mayores utilidades.

Esta exención es un fuerte estímulo para la inversión, especialmente extranjera, porque opera lo que se llama "Convenio sobre Reconocimiento de Impuestos Exentos",[2/] o bien la ---

1/ Reforma Tributaria en A.Latina. Problemas de Política Fiscal OEA-BID-Unión Panamericana 1962.
Goode, Ricardo. Impuesto Personal sobre la Renta, Págs. 282

2/ Signica que el país exportador de capital considera la obligación del impuesto sobre la renta exencionada conforme a la Ley de Fomento Industrial del país receptor, como un impuesto pagado realmente, permitiendo crédito total por exención concedida según esa Ley.

tributario mismo y en relación al comportamiento de los otros - impuestos; pero no deja de ser significativa y creciente principalmente a partir de 1967 por las razones antes mencionadas y - esto sin tomar en cuenta las moras y las evasiones de los con-- tribuyentes. Al comparar los montos entre el total para Centro América y el total para El Salvador, columna (5), en 1960 la recabación es mayor, disminuyen en promedio los porcentajes precisamente por la vigencia de la Ley de Fomento Industrial en este país que mantiene las mismas concesiones de la anterior Ley de Fomento para un mayor número de empresas amparadas (493 empre-- sas), lo que hace suponer una mayor exención. A partir de 1967, el porcentaje es de 28.5% hasta alcanzar un valor máximo del -- 40% en 1970 debido a la efectividad de las reformas introduci-- das en 1968 y el débil incremento en los montos de este mismo - gravamen en los restantes países centroamericanos.

Para el lapso 1967-68 estos impuestos crecieron de 4.6 a 8.4 millones de pesos centroamericanos o sea que se incrementaron en 3.8 millones, mientras los ingresos tributarios se aumentaron en 2.0 millones, lo que permite obtener una relación - de 1.9 millones respecto al crecimiento de los primeros. Finalmente se puede agregar que aún con la vigencia del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales, que ha pretendido tratar - de equiparar las exenciones tributarias en el Istmo, éstas para el impuesto en mención no han desmejorado significativamente.

B - 4. Exención de Impuestos sobre la Renta.

El impuesto a la Renta se puede aplicar como Impuesto - Unitario o Global, es decir sobre el total de los ingresos cual

Cuadro Nº 3

EL SALVADOR: Impuesto sobre la Propiedad y Herencias.
(En millones de pesos centroamericanos corrientes)

AÑOS	Total Impuestos sobre propiedad y herencia en C. A. (1)	Impuestos de propiedad y herencia en El Salvador. (2)	Ingresos Tributarios El Salv. (3)	Relaciones % 2/3 (4)	2/1 (5)
1960	8.3	2.4	61.9	3.9	28.9
1961	9.8	2.4	56.7	4.2	24.4
1962	9.5	2.4	60.9	3.9	25.2
1963	11.5	2.6	66.0	3.9	22.6
1964	13.9	3.3	79.4	4.1	23.7
1965	15.7	3.1	84.5	3.7	19.7
1966	17.1	2.9	83.6	3.5	16.9
1967	16.1	4.6	84.4	5.4	28.5
1968	26.5	8.4	86.4	9.7	31.7
1969	27.0	10.0	94.4	10.6	37.0
1970	25.0	10.0	105.8	9.3	40.0

Fuente: 1) El Salvador - Dirección Técnica del Presupuesto de Contabilidad Central.

2) CONAPLAN

3) Incluye impuestos Directos e Indirectos tomados de Elaboraciones de la División de la SIECA en base a informaciones suministradas por la oficina de Planificación.

En la columna (2) notamos que a partir de 1963, año en que se introducen algunas reformas a este impuesto, la tendencia es creciente hasta 1966, decrece, para volverse a aumentar a partir de 1968 un año después de modificarse la Ley. La representatividad que tienen los montos recabados de estos impuestos respecto de los de los ingresos tributarios, columna (4), aunque es bien irregular por la misma inflexibilidad del sistema -

ble al no ser tan real, según lo declarado, su gravamen también no es el real y eso desde ya, es ventaja para el empresario, debido al rechazo que presentan las empresas sobre la fiscalización de los valores comerciales o industriales que constituyen sus activos, y aunque sea una obligación para ellos el darlos a las oficinas de fomento, de acuerdo a la Ley, es que el impuesto al Patrimonio neto de las empresas, en parte desestimula la inversión productiva y se desvía el interés hacia las inversiones en bienes inmuebles; sin embargo, el impuesto global al Patrimonio se considera como un instrumento que puede ayudar a contrarrestar la evasión fiscal fundamentalmente del impuesto a la renta y a las sucesiones.

Es improbable la anterior referencia teórica por no disponerse de la información estadística; no obstante para siquiera conocer la tendencia que los impuestos sobre la propiedad y herencia han observado para poder deducir teóricamente el posible monto y valor porcentual sin exenciones, se presenta el siguiente cuadro en la página 33.

B - 2. Exención de Impuestos Fiscales y Municipales.

Realmente, estas exenciones son de menor cuantía y su - participación en la reducción de ingresos tributarios es bien - insignificante y aunque está contemplado en la Ley de Fomento - Industrial,[1] no así en el Convenio Centroamericano de Incenti-- vos Fiscales, su aplicación estará de acuerdo con la jurisdic-- ción municipal en donde se halle cada planta industrial.

Por reducidos que sean los impuestos fiscales o municipales siempre la exención favorece al empresario y reduce el Ingreso Municipal porque desde el punto de vista conceptual, los costos reales de producción de las empresas bajan por efectos - similares de las exenciones a los impuestos de importación y -- producción; respecto a la exención del impuesto a la venta, --- cuando éste opera como gravamen múltiple que afecta la produc-- ción , hay doble incentivación para el mismo proceso. Además, - ambas formas del impuestos tienen la característica de trasla-- darse de hecho al consumidor, lo que significa siempre una posible reducción de costos. La exención tiene aplicabilidad por la forma de operar del impuesto, se puede decir, en dos sentidos o conceptos afines: producción e importación.

B - 3. Exención del Impuesto al Capital Invertido en la Empresa.

A este impuesto se le pueden hacer algunas observacio-- nes en el sentido de establecer sus ventajas en el proceso productivo, tales como estos ejemplos: por su ineficiencia administrativa en su propio mecanismo de aplicación contiene o implica cierta incentivación, ya que la valuación de la propiedad inmue

1/ Ver Anexo Nº 2, Nº II - Exenciones de Impuestos.

exenciones que lógicamente tuvieron que ser progresivas, estableciéndose entre los años extremos una relación de casi 4 a 1.

Los valores relativos a la columna (6) representan el peso que tienen las exenciones a la importación sobre la suma de las mismas exenciones con los impuestos a las mismas importaciones, observándose que dichos valores son progresivos desde 1963 con el 10.4% hasta 1968 con el 32.5%, lo cual refleja también la participación creciente de estos incentivos dentro de la recabación potencial de impuestos a las importaciones. Ahora, para ver la representatividad de las exenciones en los valores de las importaciones exentas o sea los coeficientes que indican la cuantía en que se estimularon las importaciones, en la columna (7) se ve que las relaciones crecieron de 10.7% para 1963 a 16.9% para 1969, lo que evidencia una incentivación progresiva.

En la columna (8) se representa el peso que tienen las importaciones exentas en las importaciones totales (ambas en valores) y solamente para los años de 1964 y 1965 los porcentajes tienen poca diferencia posiblemente por la puesta en vigencia, para 1965, del Código Aduanero Uniforme Centroamericano; decrece el porcentaje de 1967 a 1968 debido al menor dinamismo especialmente de las industrias tradicionales y el establecimiento del Impuesto al Protocolo de San José, el cual en dichos datos no se ha incluido.

En todo caso la tendencia es a aumentar hasta 1969 en que alcanza su máximo valor porcentual, de lo que también se deduce que esa tendencia obedece a que el valor de las importaciones exentas han sido cada vez mayores.

Cuadro No.2

IMPORTACIONES: Impuestos a las mismas y sus exenciones concedidas por Leyes de Fomento Industrial.
(En millones de colones)

AÑOS	Importación Total (1)	Impuestos a las Importaciones (2)	Importación Exenta (3)	Exención Fiscal (4)	Suma de 4 y 2 (5)	Relaciones 4/(4+2) (6)	4/3 (7)	3/1 (8)
1963	379	60	66	7	67	10.4	10.7	17.4
1964	478	64	112	13	77	16.9	11.6	23.4
1965	501	63	120	17	80	21.2	14.2	23.9
1966	550	63	136	22	85	25.9	16.2	24.7
1967	560	59	159	26	85	30.6	16.4	28.3
1968	534	52	139	25	77	32.5	17.9	26.0
1969	524	57	154	26	83	31.3	16.9	29.3

Fuentes: Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior, Informes Constitucionales (1, 2 y 3). Ministerio de Hacienda (4).

(1) Importaciones incluyendo las internacionales con franquicias aduaneras.
(2) No incluye el cargo de Impuesto de Estabilización Económica de 1966 y 1969.
(3) Valor de Importaciones con franquicia al sector privado.
(4) Exención Fiscal a la Importación de materias primas y bienes de capital.

El total de importaciones, incluyendo las de libre comercio centroamericano, las del Gobierno y otras importaciones han sido crecientes entre 1963 y los restantes años considerados; es en 1967 el año en que alcanza el máximo valor y a partir del cual, por la disminución en el crecimiento industrial - por problemas de estructura del Mercado Común Centroamericano, en que comienza a decrecer, aunque no tan pronunciadamente, hasta 1969 en que entre en vigencia el Convenio de Incentivos Fiscales con el que se le da mayor impulso a la industrialización.

Pero lo importante para el caso es la comparación del - comportamiento inverso de los impuestos con el valor de las importaciones, mientras los primeros decrecen, los otros aumentan, lo cual significa que hubo impuestos no pagados que fueron las

b) La factibilidad de sustituir estas importaciones con materiales producidos en el MCCA, y

c) El nivel de las tarifas sobre bienes intermedios y de capital.

Respecto al último literal, para nuestro país las tasas altas en las tarifas de importación de bienes intermedios han causado las exenciones mayores (de 78.2% del total de importaciones exentas para 1963 al 84.8% para 1969),[1/] lo cual en parte, se ha debido a que con la producción que tenemos de dichos bienes no se ha logrado sustituirlos. A esto mismo hay que agregar que las exenciones de derechos arancelarios se conceden para tiempo indefinido y en forma tal, debido a que desempeñan otras funciones, después de lo que implica el obtener ingresos fiscales que es su principal, como son la defensa de aquellas importaciones que representan competencia y para el aumento de divisas.

En Centro América y especialmente en El Salvador, ha habido una tendencia de las importaciones a crecer en su valor y los impuestos a las mismas a decrecer, lo cual ha originado un descenso en las recaudaciones fiscales por este concepto, tal como se puede apreciar en el cuadro de la página siguiente:

1/ Hugo Molina: "Incentivos Tributarios e Inversión Industrial", (Tesis) Cuadro No. 29, pág. 90.

mo mecanismo regulador del comercio exterior con miras a tratar de reducir la salida de divisas ante fuertes importaciones que repercute en la balanza de pagos; sin embargo, para países como el nuestro con carencia de suficiente materia prima que necesariamente tienen que importarse para el consumo industrial, las exenciones a sus importaciones son inevitables.

Además, este impuesto por su equivalencia al impuesto que grava la producción, puede tener dos repercusiones: una, que puede ser trasladable al consumidor reduciendo su ingreso personal y la otra, que si se le exenciona a favor del empresario, éste al importar materia prima puede reducir sus costos de producción[1/] y por ende los precios de venta y si importa bienes de capital puede reducir el monto de su inversión inicial e incrementar la tasa neta de rendimiento de dicha inversión. De esto se puede comprender la importancia que estas exenciones tienen para invertir en la producción, lo que permite deducir que su revocación causaría la quiebra para algunas industrias y para otras, anularía o por lo menos disminuiría su capacidad de competir en el mercado mundial. Con relación a la misma importancia de estas exenciones se ha afirmado ya en un estudio[2/] que ella estriba en estos aspectos:

a) La importancia de los materiales importados de fuera del MCCA, medida por su proporción dentro del costo total.

1/ Dicha estimación se puede hacer relacionando los montos de dichas franquicias y los costos que por su efecto se dan en la producción.

2/ Incentivos Fiscales para el Desarrollo de Centroamérica (obra inédita), página 6.

tradice el principio de la equidad distributiva de la Renta". La concesión de incentivos en Centroamérica generalmente es al por mayor, prorrogándolas, por razones de competencia entre países y falta de criterios sólidos en el fomento industrial equilibrado.

Cuando se habla de Costo Social se pretende dar a entender lo que implican estas exenciones, lo que se pudiera haber - logrado con el flujo de ingresos exencionados o el producto que hubiera obtenido de la actividad que ha quedado suplantada; pero resulta impreciso calcular apriori ese costo. Además de estas exenciones, a la par de las concesiones fiscales, la industria manufacturera ha sido también estimulada por el Estado -- atendiendo la infraestructura y creando instituciones crediticias, aspectos adecuados para la inversión privada.

Algunos economistas consideran que los Incentivos promueven mejor la utilización de los recursos para diferentes --- usos por el hecho que aumentan la inversión y el ahorro, aunque la exención misma reduce la transferencia de ahorro del sector privado al público.

En todo caso se puede considerar la exención como una - política para poder "redistribuir" el ingreso.

B-1. Exención del Impuesto de Importación.

Antes de entrar en detalle sobre estas exenciones, es - necesario explicar que los impuestos a las importaciones históricamente han servido para percibir ingresos fiscales e implícitamente para proteger la industria nacional ante la entrada de artículos manufacturados extranjeros; así también ha servido co

2) Exenciones o reducciones de impuestos municipales o fiscales sobre la producción o venta de los productos que elabore.

3) Exención de Impuestos sobre Capital invertido en la empresa.

4) Exención de Impuestos sobre la Renta proveniente de la Industria.

Ahora bien, los aspectos que se han tomado en cuenta para la concesión de tales incentivos o exenciones son los siguientes:

a) Valor agregado que generan las empresas;

b) Cuantía de los insumos nacionales demandados;

c) La participación del capital nacional en el capital total invertido;

d) El nivel técnico;

e) Sustitución de importaciones y diversificación de exportaciones para aliviar problemas de balanza de pagos, etc.

Los beneficios mayores o menores se han otorgado según el grado de importancia económica de la actividad industrial y según la demanda del producto manufacturado tomado como básico, al menos éste ha sido el espíritu de su asignación.

Se considera que estas exenciones representan el costo social de la industrialización para los países en desarrollo, lo cual incide en los otros sectores y en el consumidor y aquí agrega la CEPAL que "el proceso de industrialización ha sido causa y efecto de la desigual distribución del ingreso que con-

Constituyen por así decirlo, el Organismo de Secretaría del Consejo Ejecutivo, en virtud de lo cual recibe y envía solicitudes de franquicias, concesiones o denegaciones a las mismas, a todas y a cada una de las autoridades administrativas de cada país.

A - 2.2.e) Banco Centroamericano de Integración Económica.

Representa un instrumento de fomento y financiamiento económico a nivel regional.

Los países miembros de dicho Banco para recibir créditos tienen que haber firmado el Convenio que lo constituyó (Convenio Constitutivo del BCIE), el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica, el Convenio sobre Regimen de Industrias Centroamericanas de Integración, y el Convenio Centroamericano, sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación.

A - 2.2.f) Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial.

Tiene su sede en Guatemala y su misión estriba en formular objetivos concretos, según prioridades de necesidades sobre conocimientos y preparación técnica de materias primas, productos semi elaborados y acabados.

B - Exenciones Fiscales.

En lo que se refiere a las exenciones desde la Ley de Industrias de Transformación hasta la vigencia del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, éstas se han dedicado a conceder los siguientes incentivos:

1) Franquicias a la importación de materiales, materias primas, maquinarias y equipo, envases, etc.

dicamente se reune para revisar los trabajos del Consejo Ejecutivo para así tomar resoluciones.

A - 2.2.b) El Consejo Ejecutivo.

Es otro organismo de integración formado por un miembro propietario y otro suplente por cada Estado, cuyo trabajo es -- gestionar y hacer efectivo en la práctica la unión económica -- centroamericana (por ejemplo la aplicación de los incentivos -- tributarios) siendo supervisado por el Consejo Económico.

A - 2.2.c) El Comité de Cooperación Económica del Istmo.

Este fue creado por los gobiernos de los países del Mercado Común en agosto de 1952 y lo integran los ministros de economía de la región y sus resoluciones son ejecutadas también -- por el Consejo Económico.

Con la asesoría técnica de las Naciones Unidas y de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) ha formulado algunas políticas, industriales, agropecuarias, etc., para contribuir a la efectividad de los Convenios de Integración.

A - 2.2.d) Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana.

Organismo con personería jurídica a cargo de un secretario general nombrado para 3 años por el Consejo Económico; tiene su sede en la ciudad de Guatemala y su función principal es velar que se cumpla todo lo estipulado en los tratados y convenios suscritos dentro del proceso de Integración, así como de - cuidar por que se cumplan las resoluciones que adoptan el Consejo Económico y el Consejo Ejecutivo, lo mismo que de efectuar - los trabajos y estudios que los últimos organismos recomiendan.

cional es afectada, expandiéndose o contrayéndose, según que la diferencia entre aquellos (ingresos y gastos) arroje saldos mayores y positivos o menores y negativos.

Las diferencias entre los ingresos y los gastos nos indican que los incrementos de los primeros han sido moderados respecto a los observados por los segundos (los gastos), a excepción de los años 1964, 1965, 1968, 1969 y 1970 en que las diferencias positivas, respectivamente, han sido de ₡ 26.0, ₡ 19.2, ₡ 12.3, ₡ 32.1 y ₡ 44.4 millones, lo cual probablemente se haya debido a los aumentos que por las reformas a las leyes tuvieron los ingresos, al incremento de los préstamos directos, y secundariamente por la política cautelosa imprimida a los gastos públicos en los últimos años. Solamente se registran dos déficits para los años de 1961 de ₡ 12.3 millones y de ₡ 2.2 millones para 1962 por las fuertes erogaciones para el financiamiento de obras de rehabilitación, aportes del gobierno a organismos internacionales y las exenciones fiscales que redujeron los ingresos, concedidas bajo el amparo de la Ley de Fomento Industrial que para el año de 1962 entraba en vigencia.

Hacemos hincapié en las desmejoras de los ingresos fiscales a causa de las exenciones para el fomento industrial porque de hecho los gastos públicos han tenido que afectarse, mas si agregamos que los ingresos tributarios son inelásticos (Anexos 4 y 5) y que los gastos en cambio tienden a ser más elásticos o sea que la relación incremento del Producto Territorial Bruto e incremento en los gastos corrientes, para la mayoría de los años considerados son mayores que la unidad, o sea que en el país se gasta

proporcionalmente más de lo que se produce y se retribuye menos - en concepto de impuesto por lo mismo, aunque como se ve en el --- Anexo Nº 4 mostraron más elasticidad los ingresos tributarios que los gastos corrientes sólo para 1963 y 1964, entonces toda esta - situación se vuelve cada vez más compleja y los gastos se harán - más elásticos especialmente por las altas tasas de crecimiento poblacional que según la Dirección General de Estadística y Censos, la de 1960 igual a 2.83%, en 1970 fue de 4.23%, casi el doble de la primera, lo que significa que la brecha entre necesidad social e insatisfacción será cada vez mayor.

Para ver la influencia que tienen las exenciones, para el caso de las importaciones, éstas las hemos sumado a los ingresos para observar cuál es el ingreso que probablemente se generará y que lógicamente tiene que ser mayor que la anterior. Al restarle al nuevo ingreso potencial (ingreso más exenciones) los gastos totales, vemos que los superávits se incrementan en la misma cuantía de las exenciones e incluso desaparecen el déficit registrado en 1962 de ₡ 2.2 millones y se convierte en un superávit de ₡ 7.3 millones porque para deducir la exención a la importación para - ese mismo año de ₡ 9.5 millones, a la nueva fluctuación de ₡ 7.3 millones nada más le restamos algebraicamente ₡ 2.2 millones que son negativos. Esto es una manera muy sencilla para tratar de demostrar la repercusión de los incentivos fiscales en los ingresos derivadamente en los gastos fiscales.

De lo anterior podemos resumir que el crecimiento de la -- tributación ha sido menos proporcionalmente (en relación a los -- gastos) debido a las exenciones parciales y totales para el fomen

to industrial, a la inelasticidad del sistema tributario, a las - moras y evasiones, ante el crecimiento de los gastos corrientes, fundamentalmente del gobierno, haciendo decaer el ahorro público, el cual constituye una de las fuentes de fondos para el Estado -- mismo. Luego, las perspectivas que se presentan para mantener el ritmo de los gastos, lo que por naturaleza son crecientes, es la - de incrementar la tributación para poder llevar a cabo los programas de inversión pública lo que causará una mayor presión tributaria y por otro lado, se presenta la perspectiva del incremento de la deuda externa, como fuente de recursos.

A.2.2 Comportamiento de Deuda Pública Directa Externa

Nos referiremos a la deuda que contrae el gobierno directamente de otros gobiernos, instituciones particulares, organismos internacionales financieros, regionales o multiregionales cuyas - transferencias de fondos, dependiendo de que sea dicha deuda lastre o pasiva 1/ significan sacrificio para la economía interna -- por la salida de fondos en conceptos de amortización e intereses que representan el servicio de la deuda, a diferencia de la deuda interna que en menor escala alteran el desarrollo económico del - país ya que se trata de un simple traslado de recursos internamente.

Significa la deuda externa en general el reemplazo de los recursos naturales por otros foráneos y desde el punto de vista - técnico se le consideran dos fases: la obtención, cuyo efecto es

1/ Clasificación de Ursula H. Hicks en su Terminología del Análisis Impositivo en Deuda Lastre, la que cubre gastos de guerra y deuda pasiva aquella que no es productiva desde el punto de vista económico al igual que la primera.

Cuadro Nº 12

EL SALVADOR: Deuda Pública Externa Directa. Su servicio y algunas relaciones

(en millones de colones)

Años	Total Deuda Pública Externa a/ (1)	Saldo Deuda Externa Directa (2)	SERVICIO Amortización (3)	SERVICIO Interés (4)	SERVICIO Total (5)	RELACIONES 2/1	RELACIONES 2/PTB b/	RELACIONES 5/Export. c/	RELACIONES Exen. /2 a Imp.
1960	59.0	28.7	-	-	-	48.6	2.0	-	-
1961	63.8	30.1	-	-	-	47.2	2.1	-	-
1962	70.5	30.6	-	-	-	43.4	1.9	-	31.0
1963	91.4	33.4	-	-	-	36.5	1.9	-	19.5
1964	111.7	42.6	5.6	1.5	7.1	38.1	2.3	1.6	30.3
1965	146.6	60.7	7.3	1.7	9.0	41.4	3.0	1.9	27.5
1966	182.6	71.1	6.4	1.5	7.9	38.9	3.4	1.1	30.5
1967	204.9	77.9	1.7	1.4	3.1	38.0	3.5	0.6	33.2
1968	212.3	79.7	2.1	1.4	3.5	37.5	3.5	0.7	31.6
1969	217.7	81.5	1.9	1.6	3.5	37.4	3.4	0.7	32.5
1970	228.4	88.9	2.3	1.6	3.9	38.9	3.5	0.7	28.1

a/ Incluye la Deuda Directa y Garantizada.
b/ Producto Territorial Bruto a precios corrientes.
c/ Exportaciones de Bienes a precios FOB.

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales, Sept.-Dic./71: (1), (2)
Ministerio de Hacienda: (3) y (4)
Revista del BCR, Dic./70.

similar al del impacto de la tributación, porque sustrae fondos del sector público y del externo, y la amortización y pago de intereses que representan un gasto público u obligación para el gobierno.

Para hacer las consideraciones del caso sobre la tendencia seguida por la deuda externa directa del gobierno, que es la que nos interesa por su mayor cuantía ante la directa interna y como posible causante de una inflación, presentamos el cuadro Nº 12 de la página anterior.

En la columna (2) se tienen los montos de la deuda externa directa los cuales han sido progresivos desde ₡ 28.7 millones en 1960 hasta ₡ 88.9 millones para 1970 o sea que para este año se ha triplicado el valor que se tiene en el primer año citado. A partir de 1964 hay un aumento brusco de ₡ 9.2 millones en relación a 1963 probablemente por la disminución de los ingresos tributarios a causa del crecimiento del libre comercio centroamericano y a las concesiones otorgadas a un mayor número de empresas por la ley de Fomento Industrial; crecen los valores hasta 1970 proporcionalmente más que en el período 1960-1963. Resulta controversial el que con el mayor crecimiento de la deuda pública externa directa, el valor del servicio (interés y amortización) de la misma desciendan, en parte tal vez por la flexibilidad crediticia del exterior, de ₡ 7.1 millones en 1964 hasta ₡ 3.9 millones en 1970 para los montos de la deuda de ₡ 42.6 y ₡ 88,9 millones, respectivamente.

Al establecerse la relación de la deuda pública externa directa con el total de la deuda pública externa, los valores de di

cha relación decrecen en todo el período, a excepción de 1965 en que alcanza el 41.4%, que es mayor que el de los dos años anteriores, desde el 48.6% en 1960 al 38.9% para 1970 debiéndose ello al crecimiento de la deuda garantizada contraída por las instituciones autónomas a causa de la política de descentralización de las actividades estatales. Pero al observar los porcentajes de relación con el PTB de dicha deuda, éstos aumentan gradualmente, excepto en 1962 y 1963 en que el Valor Agregado tuvo un crecimiento mayor proporcional al que tuvo la deuda directa externa, y desde 2.0% para 1960 a 3.5% para 1970. Esta tendencia significa que el peso que ha venido teniendo esa deuda dentro del flujo de bienes y servicios generados para el país en cada año, ha sido cada vez más fuerte o sea que entre más se ha producido, concomitantemente más se ha debido, lo cual aumenta más la dependencia nuestra del exterior.

Considerando las exportaciones como variables importantes, para determinar en un país el poder de compra, de éste para influir en la capacidad de pago en el exterior y finalmente en la capacidad de endeudamiento externo, 1/ relacionamos dicha variable con los valores del servicio de la deuda externa directa y vemos que hay comportamiento decreciente de los cocientes por año, lo que consideramos se deba por un lado al crecimiento de las exportaciones, dentro de ellas las de artículos industriales manufacturados (ver Anexo nº 8) y por otro lado al decrecimiento en el valor de los servicios de amortización e intereses de la deuda

1/ Ver Argueta Antillón, José Luis. "Manual de Contabilidad Social" (Tesis) Págs. 55, 57 y 120.

misma, de tal modo que han podido las exportaciones, sin mucha -- presión, sostener el peso del servicio.

En la última columna de la derecha del mismo cuadro ante-- rior sus valores para la mayoría de los años, también son crecientes desde el 31.0% en 1962 hasta el 32.5% en 1969, exceptuando en este lapso el valor de 19.5% para 1963 y fuera del mismo período el de 28.1% para 1970 en que también las exenciones a la importación tuvieron relativamente valores más bajos; observamos también que para 1967 y 1969 los valores respectivos de las relaciones de 33.2% y 32.5% son los mayores del período y lo mismo sucede con - el comportamiento de las exenciones en los mismos años.

Puede inferirse a la vez que el acelerado endeudamiento, - especialmente a partir de 1966 hasta 1970, ha traído otras consecuencias de tipo económico social entre las que sobresalen una posible expansión monetaria con una mayor velocidad de circulación y la reducida producción agrícola que han provocado cierta pre--- sión inflacionaria de tipo monetarista-estructuralista. Lo conveniente será la adquisición de préstamos, primero que realmente -- sirvan para promover el desarrollo económico, lo que significa un acertado manejo de la deuda y por otro lado, la promoción del ahorro nacional, público y privado, para canalizarlo hacia la inversión que por ahora se cubre con una deuda fuerte.

A.3 Incidencia de Sacrificio en la Balanza Comercial Mundial y de Centro América.

A.3.1 Tendencia de las importaciones y exportaciones totales

Analizaremos este aspecto, comenzando con la situación de - la balanza comercial mundial de bienes para llegar a otra situa--

Cuadro Nº 13

EL SALVADOR: Estructura del intercambio comercial con el mundo y con Centro América

(en millones de colones)

Años	RESTO DEL MUNDO					CENTROAMERICA				
	Exportac. Totales de bienes (X)	%	Importac. Totales de bienes (M)	%	Saldo (X-M)	Exportac. (X)	%	Importac. (M)	%	Saldo (X-M)
1960	292.0	100	306.0	100	- 14.0	30.7	10.5	33.7	11.0	- 3.0
1961	297.0	100	271.8	100	25.9	37.6	12.6	36.7	13.5	0.9
1962	340.7	100	312.0	100	28.7	46.7	13.7	55.1	17.6	- 8.4
1963	484.6	100	379.4	100	5.2	75.6	19.6	69.8	18.4	5.8
1964	445.2	100	477.8	100	- 32.6	92.0	20.7	98.1	20.5	- 6.1
1965	471.8	100	501.4	100	- 29.6	113.5	24.1	106.0	21.1	7.5
1966	473.8	100	550.0	100	- 76.2	146.5	30.9	130.1	23.6	16.4
1967	519.8	100	559.8	100	- 40.0	197.9	38.1	136.3	24.3	61.6
1968	529.3	100	533.8	100	- 4.5	212.3	40.1	162.9	30.5	49.4
1969	505.3	100	523.1	100	- 17.8	187.1	37.0	150.5	28.8	36.5
1970	572.8	100	533.8	100	39.0	184.2	32.1	151.4	28.4	32.8

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales. Nov.-Dic./67

Revista del BCR Nov.-Dic./69

ción más directa en su relación con las exenciones fiscales como es el libre comercio centroamericano que opera exento de gravámenes a nivel regional respaldado por el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes y Otros instrumentos de la Integración Económica Centroamericana.

Nuestras apreciaciones se basarán en el cuadro nº 13 de la página anterior.

Al observar el valor de las exportaciones, entre las que se incluyen el del café, algodón y el azúcar como productos tradicionales de exportación, con que indiscutiblemente los auges y depresiones del valor de ellos en el mercado internacional incide en el valor total de las exportaciones; que incluye además el de otros productos no agrícolas, su comportamiento es hacia el crecimiento; aun con el crecimiento lento que relativamente tienen en todo el período el valor de ₡ 292.0 millones del año 1960 casi se duplica en el valor de 1970 de ₡ 572.8 millones. Por otro lado los valores de las importaciones, como término del saldo externo, crecen proporcionalmente más que las exportaciones, especialmente de 1961 con ₡ 271.8 millones, hasta 1967 con ₡ 559.8 millones, decaen de este último valor a ₡ 533.8 en 1968 y ₡ 523.1 millones en 1969, debido a las bajas en el valor y volumen de exportación que contribuyen a determinar la capacidad para importar, principalmente la del café para esos mismos años, recuperándose un poco ambos valores, el del café y el de las importaciones, para 1970. Debido entonces al predominio en el crecimiento del valor de las importaciones ante el de las exportaciones, se reflejan un alto grado de dependencia externa, y un posible deterioro de la relación de tér

minos de intercambio, porque pagamos más por lo que compramos y vendemos nuestras materias primas agrícolas a precios que se nos estipula; a todo esto se debe que para la mayoría de los años del período el saldo externo sea negativo, a excepción de los años de 1961 a 1963 y 1970, por la razón anteriormente mencionada. De toda esta realidad vemos implícito lo que Theotonio Dos Santos 1/ señala como "la aceptación obligada por el desarrollo industrial de depender del sector exportador que genera la capacidad de compra de los insumos para su mismo desarrollo". El déficit más alto se presenta con el valor de ₡ 76.2 millones para 1966 por la caída brusca en ese mismo año del valor de las exportaciones tanto del algodón como del café.

Un panorama distinto se presenta con el comercio intercentroamericano en donde El Salvador aparece como uno de los países más importadores y exportadores y esto se refleja en el crecimiento de las variables, exportación e importación. Para las primeras el valor de 1960 de ₡ 30.7 millones respecto a 1970 con ₡ 184.2 millones, se ha sextuplicado, lo que indica en todo el período un alto crecimiento de la producción industrial para la exportación como efecto de la protección fiscal (Sacrificio Fiscal). A partir de 1965 hasta 1968, debido a que el proceso manufacturero es mayor por las exenciones concedidas (especialmente las consideradas por el decreto 309) en ese lapso las exportaciones crecen aceleradamente y decaen para 1969 y 1970 por el conflicto político-económico con Honduras. Las importaciones por su lado manifies

1/ Dos Santos, Theotonio. Dependencia y Cambio Social. Depto. de Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias y Humanidades, pág. 58

tan igual tendencia a crecer para los mismos períodos que el de las exportaciones aunque, a excepción de 1960, 1962 y 1964 en que crecen más que éstas últimas, lo hacen moderadamente para los años restantes. Del valor de ₡ 33.7 millones que registraron en 1960, para 1970 alcanzan el de ₡ 151.4 millones o sea que se incrementaron en ₡ 117.7 millones en todo el período señalado.

En total, la balanza comercial a nivel centroamericano se presenta mejor que la del resto del mundo y por esta razón es que los porcentajes que aparecen en el mismo cuadro representan la relatividad en que se hallan las exportaciones e importaciones centroamericanas con las mismas del resto del mundo y que para la mayoría de los años tienden a crecer. Los porcientos de las exportaciones se aumentan desde el 10.5% en 1960 a 32.1% en 1970 y aunque este último valor se haya desmejorado a partir de 1968, logra triplicar el primer valor de 1960, interpretándose este hecho como el catalizador del problema de la salida de divisas en el comercio con el resto del mundo, ayudando así al problema de balanza de pago, efecto último generado por los incentivos fiscales. Lo anterior se vuelve más significativo cuando el peso relativo de las importaciones nuestras de Centro América, aunque también son crecientes, son proporcionalmente menos que el de las exportaciones, desde 11.0% en 1960 a 28.4% para 1970, habiéndose disminuido los valores de los últimos años por el decaimiento comercial experimentado; es muy observable que durante los tres primeros años la relación de las importaciones centroamericanas respecto a las importaciones mundiales fueron mayores que las relaciones de las exportaciones centroamericanas y las del resto del mun

do, cambiándose la situación a partir de 1963 en que comienzan a ser mayores los valores relativos de las exportaciones, en parte por las mayores concesiones fiscales que otorgó la Ley de Fomento Industrial que vino a estimular más la producción industrial, y porque a nivel centroamericano se desataba una abierta competencia otorgando cada país las mayores exenciones de lo cual el nuestro no se exceptuaba.

Referidos a los saldos del comercio intercentroamericano, estos reflejan la misma tendencia que han seguido las exportaciones e importaciones durante el período en estudio, alcanzan su máxima expresión en 1967 con ₡ 61.6 millones, le sigue 1968 con ₡ 49.4 millones valor último a partir del cual decrece para los dos últimos años. Lo anterior representa la estructura del comercio exterior del país con el resto del mundo sujeto a gravámenes y el del comercio libre entre Centro América exento de gravámenes; pero hay un gran flujo de importaciones realizadas con franquicias aduaneras bajo el amparo de la Ley de Fomento con procedencia fuera del istmo y las llevadas a cabo dentro del Libre Comercio Centroamericano, las que sumadas representan fuertes salidas de dinero al exterior, por un lado, y por otro, entre mayores son sus valores así son los montos de los fondos (franquicias) que el Estado no percibe.

En el cuadro nº 14 siguiente se pueden hacer dos apreciaciones bien importantes.

La primera de ellas es sobre el incremento que tienen los totales de las importaciones CIF especialmente entre 1964 y 1969

Cuadro Nº 14

EL SALVADOR: Valor relativo de importaciones por Libre Comercio y bajo Ley de Fomento Industrial con relación al valor de las Exportaciones Totales.
(en millones de colones)

Años	Exportac. Totales de bienes FOB	%	IMPORTACIONES - CIF			
			Libre Comercio C. Americano	Franquicia Ley de Fomento Ind.	Total	%
1964	445.2	100	95.0	112.3	207.3	46.6
1965	471.8	100	102.7	119.9	222.6	47.2
1966	473.8	100	125.0	135.8	260.8	55.0
1967	519.3	100	130.2	158.9	289.1	55.6
1968	529.3	100	157.0	139.1	296.1	55.9
1969	505.8	100	146.3	154.3	300.6	59.5
1970	572.8	100	144.3	137.4	281.7	49.2

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales, Sept.-Dic. 1971

de ₡ 207.3 a ₡ 300.6 millones con un incremento de ₡ 93.3 millones entre ambos años y un incremento promedio anual de ₡ 38.6 millones valores muy significativos. La diferencia entre los valores de 1964 y la de ₡ 281.7 millones para 1970 es de ₡ 74.4 millones menor que la de la anterior.

La segunda apreciación es sobre el significado que tiene el valor de dichos totales de las importaciones en el valor que generan las exportaciones, bastante elevado y creciente para en todos los años, estando casi todos los valores sobre el 50% a excepción de 1970, 1964 y 1965 en que alcanzan el 49.2%, 46.6% y 47.2% por la misma disminución que para entonces experimentaron el total de las importaciones exencionadas.

Dichos valores relativos significan lo que los ingresos para el país, generados por las exportaciones al resto del mundo y

que representan la capacidad de importar, portencialmente disminuirían si con ello se pagaran dichas importaciones, estimuladas a crecer por las franquicias a las mismas. Cierto es que resulta inevitable del todo, la importación de bienes de capital y otros insumos para la producción manufacturera, pero el flujo creciente de ella y el sacrificio fiscal que implican podría sublimarse con la reorientación de las políticas industriales y fiscales existentes.

Para ver en que medida se justifica o no la franquicia a la importación, o dicho de otro modo para ver el efecto de la misma en las transacciones comerciales dentro y fuera del área centroamericana analizaremos el cuadro Nº 15, siguiente:

Cuadro Nº 15

EL SALVADOR: Incidencia de los Incentivos de la Ley de Fomento a la Importación para el consumo local de productos manufacturados.

(en millones de colones)

Años	Importación Ley Fomento (1)	Exportac. a Centro América (2)	Consumo Local (1-2) = (3)	Importación Libre Comercio (4)	Importación requerida libre comer. (5)
1964	112.3	92.0	20.3	95.0	74.7
1965	119.9	113.5	6.4	102.7	96.3
1966	135.8	146.5	- 10.7	125.0	135.7
1967	158.9	157.9	- 39.0	130.2	169.2
1968	139.1	112.3	- 73.2	157.0	230.2
1969	154.3	187.1	- 32.8	146.3	179.1
1970	137.3	184.2	- 46.9	144.3	191.2
Totales	957.6	1133.5	-175.9	900.5	1076.4

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales. Sept.-Dic. 1971.

En la columna (1) se tienen los valores de las importaciones de bienes para el consumo productivo interno que proceden fuera del área las cuales desde 1964 con ₡ 112.3 millones llegan a alcanzar un valor mayor en 1967 equivalente a ₡ 158.9 millones debido a reformas hechas a la Ley de Fomento que alicienta a las industrias de ensamblaje las cuales hacen fuertes importaciones de materias primas y crecen también por la agilización mejor en la administración de los incentivos; decrecen los valores relativos a este último valor, hasta ₡ 137.3 millones para 1970.

Partimos del hecho de que los bienes de dicha importación servirán para obtener una producción industrial la cual tendrá dos destinos: uno para la exportación de bienes acabados a los demás países Centroamericanos (columna 2) cuyo comportamiento ha sido creciente, teniendo para 1969 su máximo valor, hecho respaldado por el fuerte importe de insumo que se tuvo para ese mismo año; los valores bajos de dicha exportación se debieron en 1968 con ₡ 112.3 millones, a la baja de importación de insumos en ese mismo año; y de ₡ 187.1 (1969) a ₡ 184.2 millones (1970), a causa del decaimiento comercial regional. El otro destino será el que, de la parte que no se exporta de la producción será para el consumo local. Según esta interpretación y en relación a los valores de la columna (3) sólo en 1964 y 1965 la oferta logró superar la demanda para el consumo interno, porque al restarle a la importación los valores de las exportaciones quedan dos saldos positivos como excedentes para el consumo. A partir de 1966 hasta 1970 la tendencia a exportar es mayor porque las diferencias son negativas quedando insatisfecha la demanda interna especialmente para

1969 en que las exportaciones también tienen el mayor valor. Los saldos negativos del consumo local interno hace que la importación para el consumo personal (columna 4) dentro del libre comercio centroamericano se incremente con parecida tendencia a la seguida por las exportaciones, creciente de 1964 a 1968, respectivamente desde ₡ 95.0 a ₡ 157.0 millones y decreciente respecto al valor de 1968, para los años restantes. Desde este punto de vista las franquicias a la importación que la Ley de Fomento concede no tiene el efecto esperado, si por un lado se desatiende al consumidor nacional originando una demanda insatisfecha que eleva los precios de los productos, con preferencia por otros mercados externos de por sí ya saturados por la competencia interregional, y por otro lado la entrada regular de bienes acabados que ingresan por la importación de libre comercio, anula lo que de positivo tienen las exportaciones para Centro América.

En la columna (5) se tienen los valores posibles de la importación requerida a causa de la demanda insatisfecha para el consumo personal y vemos que, para los dos primeros años debido al excedente de producción para el consumo, las importaciones de libre comercio de ₡ 95.0 y ₡ 102.7 millones se disminuirían en ₡ 20.3 y ₡ 6.4 millones, en cambio para los restantes años se tendrían que aumentar las importaciones en los valores negativos que representan lo que hace falta para satisfacer el consumo interno o local. Debe tomarse en cuenta la aclaración de que en la producción que originan los bienes importados fuera del área algunos de éstos están gravados y además de que dentro del valor de la producción se halla incorporado cierto valor agregado nacional lo

cual disminuye la representatividad total de bienes importados -- dentro de la producción para el consumo y para la exportación.

A.3.2 Tendencia de la producción e importación manufacturera

Decíamos antes que nuestro proceso de industrialización ha originado el establecimiento de plantas industriales con una alta demanda de insumos importados y de bienes de capital que han afectado la cuenta corriente de la balanza de pago, y a veces de insumos intermedios que sólo han necesitado "el toque final" para convertirse en productos acabados para nosotros, porque lo exportamos para el consumo externo lo cual es índice de un desarrollo industrial deformado y tardío; porque a más de 10 años de impulso al desarrollo industrial apenas iniciamos la sustitución de importaciones, que es lo que se considera como primera fase de un proceso de industrialización; porque las industrias que se han venido estableciendo no han crecido del todo verticalmente en el sentido de proveer de materia prima o materiales a las industrias, es decir, que lo que más se ha presentado ha sido una expansión horizontal, pero que a pesar de ello ha habido en cierto grado, sustitución de importaciones que probablemente han menguado el impacto que sobre los ingresos corrientes han hecho las exenciones.

Sobre la sustitución probable de importaciones podemos ampliar nuestro análisis tomando como base el cuadro Nº 16 de la página siguiente.

La producción industrial para los años considerados ha sido ascendente en todas las industrias y descendentes según el tipo de industrias comparadas entre sí, estando localizada la mayor producción en las industrias tradicionales y la menor en las de -

Cuadro Nº 16

EL SALVADOR: Crecimiento Interperíodos, de Producción e Importación manufacturera. Sustitución de Importaciones.

(en millones de colones)

Industrias	Producción a/			Incremento (P)		Importación b/			Incrementos (M)		Diferencias: P-M	
	1962	1966	1969	62-66	66-69	1962	1966	1969	62-66	66-69	1962-66	1966-69
Tradicionales	424.2	590.9	669.0	166.7	78.1	67.5	115.2	105.3	47.7	- 9.9	119.0	88.0
Intermedias	52.1	159.8	176.2	107.7	16.4	107.5	207.3	206.3	99.8	- 0.9	7.9	17.3
Metal-Mecánico	18.4	47.5	63.9	29.1	16.4	87.5	165.9	127.9	78.4	- 38.0	- 49.3	54.4
Residuales	18.3	32.2	46.5	13.9	14.3	14.7	19.9	21.3	5.2	1.4	8.7	12.9
Total	513.0	830.4	955.6	317.4	125.2	277.2	508.3	460.9	231.1	- 47.4	86.3	172.6

a/ A Precios Corrientes

b/ Importación por origen

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales. Sept.-Dic./71
Revista del BCR.

tipo residual por la razón de que las primeras en relación a las otras, para su desarrollo no han necesitado de fuertes sumas de - inversión de capital, se han abastecido de la materia prima nacional, fueron las primeras en establecerse como las industrias de - producción artesanal de tipo familiar y por la superprotección -- arancelaria de que han gozado.

Si se comparan las producciones para cada industria, en el período 1962-1969 vemos que la producción del último año en relación al primero se han aumentado, para las tradicionales en 1.57 veces, para las intermedias, en 3.38 veces, para las metal-mecánicas, en 3.47 veces y para las residuales en 2.54 veces, todo lo - cual nos dice que si bien las tradicionales se han incrementado - el ritmo de crecimiento para las otras industrias en dicho período ha sido mayor fundamentalmente por la presencia en el país de industrias de ensamblaje, envases, dilusión, etc. (productos químicos, aparatos eléctricos y productos metálicos, etc.) que en poca cuantía han ayudado a generar ocupación en el país como veremos después y que significan salida de divisas por la demanda de materias primas extranjeras que ocupan en su procesamiento dichas industrias.

De los valores de los incrementos de la producción para -- los períodos 1962-1966 y 1966-1969 es bien notorio para el segundo, los descensos experimentados por dichos valores respecto a -- los del primer período, especialmente para las industrias intermedias que de ₡ 10.7 millones que tuvieron entre 1962-66 bajaron -- hasta ₡ 16.4 millones para el lapso 1966-1969; sin embargo los incrementos de las residuales para ambos períodos, aunque pocos, --

siempre fue creciente de ₡ 13.9 a ₡ 14.3 millones.

Si se observan las importaciones hechas por las industrias manufactureras en el período de 1962-69, respectivamente, para -- las tradicionales, intermedias, metal-mecánicas y residuales, la relación de los valores del último año en relación al primero fueron de: 1,56, 1.92, 1.46 y 1.45 veces, habiéndose incrementado -- más las importaciones de las intermedias lo que puede significar que fueron estas últimas las que más uso de los incentivos hicieran en ese período para poder aumentar su producción; pero si vemos los incrementos para los dos períodos se notan incrementos positivos entre 1962 y 1966 para todas las industrias siendo siempre mayor el de las intermedias, y negativo o decrementos de importaciones en el segundo período, para las tradicionales intermedias y metal-mecánicas.

Para ver la sustitución de importaciones que se han logrado para cada período restamos a las variaciones de los valores de la producción, las variaciones de las de las importaciones para - cada período, de 1962-1966 y 1966-1969. Para el primero solamente en las industrias Metal-Mecánicas no se logra sustitución de importaciones y en cambio para las Tradicionales hay un gran margen de sustitución en ₡ 119.0 millones. Para el segundo período, 1966-1969, se nota que hubo una mayor sustitución para las Industrias Tradicionales y Metal-Mecánicas, siguiéndoles las Intermedias y - por último las Residuales. El valor mayor de los incrementos de - ₡ 88.0 millones para las primeras comparadas con los ₡ 54.4 millones para las terceras industrias, se explica porque en ese período los incrementos de producción de ambas industrias tuvieron --

igual comportamiento, mayor al de las Tradicionales que el de las Metal-Mecánicas; pero los decrementos (valores negativos) tuvieron un comportamiento diferente ya que disminuyeron más las importaciones de las metal-mecánicas en ₡ 38.0 millones en relación a los ₡ 9.9 millones de las residuales.

Lo que se puede concluir de lo anterior es que el efecto positivo de la sustitución de importaciones, por la generosidad de los incentivos fiscales (Sacrificio Fiscal), en primer lugar dicho efecto se anula si por otro lado se tiene que importar gran cantidad de bienes de capital y de productos semielaborados que requieren las industrias intermedias y metal-mecánicas; en segundo término la pretendida diversificación industrial fomentada por los incentivos fiscales y altos aranceles proteccionistas propende a que se de una expansión del Producto Nacional dependiente de las importaciones, con posible discriminación para las industrias tradicionales que demandan más mano de obra. Por consiguiente la incidencia del sacrificio fiscal en este aspecto, al momento es más negativa que positiva para el Estado.

A.4 Costo de Funcionamiento de Oficinas Públicas encargadas del Fomento y Protección Industrial

Entre las razones que hacen que el costo social de las exenciones (sacrificio fiscal) se aumente, además de la disminución de los ingresos tributarios, de la prolongación de las exenciones mismas, etc., se agrega el del costo o gasto de administración de los organismos encargados del fomento industrial, lo cual en parte representa el sacrificio mismo, cuando se piensa en el costo de oportunidad de dichos fondos para ese gasto.

Vale aclarar que las exenciones a la importación y dicho gasto de funcionamiento son los únicos datos posibles usados en este trabajo para precisar, por la limitada información, el sacrificio fiscal y que, para la recabación de los datos de la asignación de fondos a las oficinas de fomento y control, con la disparidad entre los años en la presentación de la información estadística, sólo para los años 1964, 1968, 1969, 1970, 1971 y 1972, además de los salarios fue posible obtener los otros gastos de operación tales como salarios no personales, gastos de materiales y suministros, maquinaria y equipo, transferencias corrientes, etc. que representan gastos de operación, esto en lo que concierne a lo que hoy es el Departamento de Asuntos Industriales, dependencia del Ministerio de Hacienda. En cuanto a la dependencia del Ministerio de Economía, hoy Dirección de Industrias, vale la misma aclaración anterior, agregándose que sus costes son mayores aún para los años que sólo incluyen salarios debido a que cuentan con mayor número de secciones y personal, habiéndose excluido los salarios de la sección de caza, pesca y minería, pero incluyéndose los de la sección de control de calidades. Finalmente se agrega que algunas personas que trabajan en dichas dependencias no están nombradas a tiempo completo, por lo que el sueldo que reciben no representa la dedicación total a las funciones de fomento industrial.

Hechas las aclaraciones anteriores veamos el cuadro número 17 de la página siguiente. Aún con la disparidad en la información se considera en el período un ascenso en los gastos de funcionamiento desde ₡ 202.7 mil a ₡ 522.0 mil para 1970 con un in-

Cuadro Nº 17

EL SALVADOR: Aumento del Valor del Sacrificio Fiscal. Costo por empresa incentivada y el valor relativo del gasto de funcionamiento en los Gastos de Operación del gobierno central

(en miles de colones)

Años	Exención a la Importación (1)	Gasto de funcionamiento a/ (2)	Sacrificio total (1) + (2) (3)	Implicaciones para el Estado: Nº empresas amparadas b/ (4)	Costo por empresa 3 ÷ 4 (5)	Gastos Operación Gbno. (6)
1962	9.505.0	202.7	9.707.7	32	303.4	0.2
1963	6.538.4	144.9	6.683.3	54	123.8	0.1
1964	12.863.8	387.2	13.251.0	105	126.2	0.3
1965	16.713.2	237.2	16.951.1	105	161.0	0.2
1966	21.674.8	219.4	21.894.2	72	304.1	0.2
1967	25.940.2	219.4	26.159.6	69	379.1	0.2
1968	25.230.6	267.5	25.498.1	68	375.0	0.2
1969	26.472.2	425.3	26.897.5	47	572.3	0.3
1970	25.019.0	522.0	25.541.0	59	432.9	0.3
			166.580.1			

a/ Corresponde a funcionamiento de Deptos. de Asuntos Industriales y Dirección de Industrias.

b/ Indicadores Económicos y Sociales, Sept.-Dic./71

Fuente: Anexo Nº 7 y 13

cremento anual aproximado de ₡ 39.9 mil lo cual puede interpretarse en resumen como el interés del Estado de atender mejor y exclusivamente en relación a los primeros años, el fomento y el control de las industrias que las leyes de fomento y el Convenio benefician, ya que según encuesta realizada por CONAPLAN 1/ del 83% de las empresas encuestadas como opinión negativa señalaban "la ausencia de un canal uniforme de comunicación entre la administración pública y la empresa privada así como también la lentitud en las tramitaciones que conforme a las leyes de fomento tenían que hacer en las oficinas respectivas". Estas fallas con la reestructuración de dichos organismos que ha implicado mayor costo deben haberse superado. En la columna (3) en los valores totales del sacrificio, los montos de los gastos de funcionamiento relativamente bajos al de las exenciones, su representación no es altamente representativa sin que esto signifique que no tengan su importancia por el gasto en sí que representan a causa del fomento industrial. Así tenemos que los valores más elevados que dicho sacrificio alcanza principalmente para los años 1967 y 1969 no dejan de representar en parte la dinámica industrial registrada para el período, estimulada por los incentivos fiscales.

Aparte de los montos que representan el sacrificio, consideramos dos implicaciones, además de las enunciadas anteriormente, al través de las cuales y según el número de empresas amparadas bajo la Ley de Fomento en cada año y el monto de los gastos corrientes también para cada año, realizados por el gobierno, podre

1/ CONAPLAN. Perspectivas de la Inversión Extranjera en El Salvador. Pág. 5

mos estimar lo que cada empresa industrial amparada le cuesta al Estado por su desarrollo y lo que significa dentro de los gastos de operación del Gobierno Central dichos gastos de funcionamiento.

Tomando en cuenta de que para algunos años sólo se han considerado los salarios como costos, el menor cociente de costo por empresa ha sido de ₡ 123.8 mil para 1963 por el bajo valor del sacrificio, el más bajo de todos los años señalados, y por el número bajo de empresas amparadas; el mayor costo por empresa se tiene para 1969 cuando el total del sacrificio asciende a ₡ 26.897.5 mil y el número de empresas beneficiadas es de 47, los demás costos por empresa oscile entre los mencionados valores.

A partir de 1966 dichos costos superan en todos los años hasta 1969 a los gastos de funcionamiento que para los mismos años, lo que representa un costo exagerado tomando en cuenta los beneficios sociales marginales que implica el fomento industrial. En la columna (6a) están representados los valores relativos entre gastos de funcionamiento y los gastos de operación del gobierno central que comprenden los gastos en concepto de salarios y la compra de bienes y servicios, y aunque dichos porcentajes son relativamente bajos por lo elevado de los gastos de operación, significan lo que por cada colón incluido en estos últimos gastos representa cada colón de gastos de funcionamiento, siendo el 0.1% y el 0.3% el más bajo y alto valor, respectivamente. También tomamos como indicador de la exagerada generosidad del sacrificio fiscal el porcentaje que representa el número de empresas amparadas respecto al número de establecimientos industriales manufactureros lo cual se puede observar en el siguiente cuadro Nº 18.

En dicho cuadro vemos que en todos los años considerados - los porcentajes de las empresas beneficiadas, acumulados por año, sin bien descienden de 9.1% en 1962 a 7.5% en 1963. Esto probablemente se debió a las reformas hechas en el primero de los años - citados a la Ley de Fomento Industrial. En los restantes años, a partir de 1964 dichos porcentajes crecen de 16.0% hasta 1969 en - que alcanzan el 49.2%, en parte porque el número acumulado de las empresas tiende a incrementarse más que el de los totales de establecimientos y por el auge que el mismo proceso de industrialización tuvo antes de 1968; pero esos porcentajes indican a la vez - que más de la mitad de los establecimientos industriales registrados por año no gozaron de los beneficios.

De lo anterior, en resumen, podemos decir que la protección a la industria nacional implica para el Estado un sacrificio cuantitativamente elevado o caro y que debido a la menor absorción de empresas amparadas, posiblemente se haya generado desventajas competitivas para muchas empresas, situación que plantea -- una revisión de la política proteccionista industrial por parte - del Estado.

Cuadro Nº 18

EL SALVADOR: Porcentajes de empresas beneficiadas (acumuladas) por la Ley de Fomento Industrial en relación al total de establecimientos industriales manufactureros.

Años	Total de establecimientos a/	%	Nº Empresas beneficiadas b/	Empresas beneficiadas acumuladas	%
1962	352	100	32	32	9.1
1963	1.141	100	54	86	7.5
1964	1.192	100	105	191	16.0
1965	1.252	100	105	296	23.6
1966	1.277	100	72	368	28.8
1967	1.140	100	69	437	38.3
1968	1.290	100	68	505	39.1
1969	1.121	100	47	552	49.2

Fuente: a/ Anuarios Estadísticos. Establecimientos Industriales con cinco o más de personal ocupado según agrupación industrial. Se excluye extracción de minerales no metálicos; de arena y arcilla, silvicultura y de madera.

b/ Indicadores Económicos y Sociales, Sept.-Dic. 1971.

B.- Implicación para el Empresario

Tal como quedó establecido en nuestro primer capítulo consideraremos al empresario manufacturero como el intermediario del Sacrificio Fiscal, porque es el agente pasivo directo que recibe la acción estimuladora del Estado, suponiendo a la vez, la reflejo hacia el consumidor. Cuando se habla de implicación para el empresario se entiende ello la reacción que como efecto de la incentivación fiscal experimenta el empresario, ya sea como fuerte estímulo o estímulo indiferente que promueva el crecimiento industrial con efectos posibles en el desarrollo económico. Naturalmente que son bien importantes otros factores estimuladores además -

del sacrificio fiscal, para que una industria pueda desarrollarse, entre los cuales pudieran tomarse en cuenta: el mercado para la producción, el espíritu empresarial, la rentabilidad de las primeras inversiones, las implicaciones de la localización industrial adecuada (buena infraestructura, mejor oferta de materia prima, mano de obra y otros , etc...) Entonces es importante considerar cómo nuestros industriales han aprovechado y aprovechan las franquicias y exenciones fiscales, lo cual suponemos podrá estimarse en los aspectos que enseguida enfocaremos.

B.1 Crecimiento Industrial Manufacturero. Comportamiento de las Inversiones Privadas Manufactureras

B.1.1 Grado de Industrialización según agrupación industrial

Uno de los indicadores macroeconómicos que ocuparemos inicialmente para detectar el grado de industrialización alcanzado por el sector manufacturero será su valor agregado nominal considerando que en él no existe duplicación de datos, ni abarca los de períodos anteriores, sino los que se dan realmente durante el mismo período de actividad económica que son dos buenas razones para que se tome dicho Valor Agregado o Producto Territorial Bruto manufacturero como un buen medidor de la riqueza generada en la industria manufacturera. Pero ese grado de industrialización o proceso de desarrollo industrial en el cuadro nº 19 se ha determinado en base a los incrementos tanto del Producto Territorial Bruto de toda la Economía (PTBt) y del Producto Territorial Bruto Manufacturero (PTBm) o sea para ver a través de los porcentajes el peso que tiene el valor agregado manufacturero dentro del valor

agregado total, del cual sus incrementos, en el mismo cuadro, se han tomado de los correspondientes anexos, así que sólo aparecen los incrementos del Producto Territorial Bruto Manufacturero, partiendo para el análisis de los períodos: 1960-1964 y 1965-1970.

Cuadro Nº 19

EL SALVADOR: Incremento del PTB del Sector Manufacturero según agrupación industrial entre 1960-1964 y 1965-1970
(En millones de colones a precios corrientes)

Agrupación Industrial CIIU	Incrementos de PTBm 1960-1964	%	1965-70	%	Relación de △PTBm con △PTBt 1/ 1960-1964	1965-1970
Tradicionales	59.6	60.0	77.8	55.8	13.3	14.2
Intermedias	27.7	27.9	33.9	24.3	6.2%	6.2%
Metal-Mecánicas	4.5	4.5	17.1	12.3	1.0%	3.1%
Residuales	7.5	7.6	10.6	7.6	1.7%	1.9%
Total de Increm.	99.3		139.4		22.2%	25.5%
%	100.0	% 100	100.0	% 100		

1/ Relación de Incrementos del PTB total y el PTB manufacturero.
Fuente: Indicadores Económicos y Sociales Sept.-Dic./71

De acuerdo a los incrementos experimentados en el PTB manufacturero, su significado en los valores relativos, tomados como base los totales de los incrementos para todas las agrupaciones industriales son descendentes desde las Industrias Tradicionales hasta las residuales de ambos períodos lo que significa el orden de la importancia con que se destacan las actividades económicas industriales en sus correspondientes agrupaciones: para 1960-1964 el 60% para las Industrias Tradicionales y el 7.6% para las Residuales, ocupando las Intermedias y Mecánicas juntos el 32.4%. Este mismo comportamiento, aunque con diferentes valores absolutos y relativos de incrementos, se nota en el período de 1965-1970; sin embargo, al comparar los valores relativos de ambos períodos, se observa que en las Industrias Tradicionales e

Intermedias, esos valores bajan desde 60% a 55.8% y desde 27.9% a 24.3%, respectivamente, debido al ritmo de crecimiento industrial que experimentan por otro lado las metal-mecánicas, desde 4.5% en 1960-64 a 12.3% en 1965-70, en las Residuales, al menos mantienen el mismo valor de 7.6% para cada uno de los períodos considerados. Este comportamiento en el crecimiento industrial es bien lógico por cuanto los países en desarrollo tienden a iniciar su producción mayormente con bienes acabados y poco a poco van intentando la de bienes de capital. En términos absolutos en los dos períodos todas las industrias incrementaron su PTBm, pero lo hacen más aceleradamente las metal-mecánicas y las residuales, lo cual podríamos aducir se deba al dinamismo que tienen dichas industrias promovido por la entrada de bienes de ensamble importados con franquicias. En cuanto al grado o proceso de industrialización, de todas las industrias las que más coeficiente de desarrollo alcanzan son las metal-mecánicas, desde 1.0% en 1960-64 a 3.1% en 1965-70 o sea que porcentualmente suben un 2.1% debido a que las industrias clasificadas en ese grupo con el amparo fiscal han sido grandemente impulsadas al crecimiento, más aun que las otras tres; a nivel general toda la industria manufacturera ha crecido desde el 22.2% al 25.5% en ambos intervalos, por cierto no tan significativamente en parte por el desigual ritmo de crecimiento de todas las industrias lo que a su vez obedece a las políticas industriales seguidas en cada agrupación de rama de actividad económica, las cuales no han sido uniformes, pero tampoco puede atribuirse a los incentivos todo el papel estimulador para el desarrollo industrial "ellos-

constituyen un instrumento muy delicado de la política económica; sólo podrán ser eficaces si hay en general un ambiente propicio para la inversión privada... Para que las concesiones surtan efecto tendrán que coordinarse con otros elementos que influyen sobre la inversión privada..." 1/

B.1.2 Las Inversiones Extranjeras y la Inversión Privada Interna en la Industria Manufacturera

La inclusión del estudio de las inversiones extranjeras, fundamentalmente, en el procesamiento manufacturero se ha hecho pensando en el tamaño de los montos de las mismas en relación a los dedicados a otras actividades económicas tales como la Agricultura, Silvicultura, Comercio, Transportes, Servicios, Construcción, etc..., en los efectos socio-económicos derivados de su participación, y en la filtración creciente que a causa de la flexibilidad de las Leyes de Fomento nuestro las han estimulado y particularmente con "la creación del Mercado Común Regional que estimuló en gran parte la expansión industrial ya que halló en El Salvador mejores condiciones de transportes, energía eléctrica barata, pericia en la producción, administración y buena organización financiera" 2/.

Respecto a la generosidad de las Leyes de Fomento para permitir la operación del capital extranjero en la industria manufacturera nacional, se deja ver en la disposición del Art. 16 de la Ley de Fomento Industrial que establece como requisito exi

1/ Estudio Económico de 1960 de la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente. Naciones Unidas, Pág. 105

2/ Sexto Informe Anual del Fondo Fiduciario del Progreso Social. BID-1966, Pág. 20.

gible para gozar de los beneficios de esta Ley, cuando se trate de Sociedades, el que el 50% del capital total a invertirse debe ser salvadoreño, quedando sujeto a modificación dicho porcentaje para ser reducido por el Poder Ejecutivo en el Ramo de Economía. El Convenio por su parte no discrimina en trato los capitales a invertirse en las industrias por su procedencia ya sea nacional o extranjero, lo que representa la entrada del capital foráneo para competir con ventajas, ocasionando a corto plazo la obtención de mayores ganancias con su correspondiente repatriación hacia los países orígenes de dichas inversiones y en este sentido Madrigal Nieto cita lo que el Profesor Rosenstein Rodan investiga "de que los inversionistas extranjeros transfieren utilidades en un tercio durante los cinco primeros años, entre la mitad y dos tercios en los segundos cinco años y de ahí en adelante continúan sacando alrededor de un 90% de ellas, transformándose así la inversión extranjera en un drenaje en vez de una fuente de nuestras reservas monetarias" 1/.

El monto de las inversiones extranjeras que hemos considerado incluye todas las realizadas por empresas manufactureras, amparadas o no por las leyes de Fomento, las Directas, Indirectas y la de Cartera. En las Directas el inversionista ejerce poder o gobierna en la administración de la empresa y generalmente contribuyen al aparecimiento de subsidiarios de las casas o empresas matrices, considerándose la presencia de éstos como economías de "enclaves"; las inversiones indirectas las constituyen

1/ El Proceso de Industrialización en América Latina. BID. La Inversión Privada. Madrigal Nieto, Rodrigo. Pág. 242.

los préstamos que reciben del exterior (organismos financieros - estatales y privados) las empresas privadas industriales nuestras sujetas a determinadas condiciones, y finalmente las inversiones de Cartera originadas por la adquisición, tenencia y explotación de acciones, por extranjeros, sin que éstos ejerzan poder directo en las políticas y lineamientos de la empresa.

Para estimar la relación o el peso que estas inversiones tienen respecto al Valor Agregado Total (PTB pm) y en los montos de las Inversiones privadas totales internas, presentamos el cuadro nº 20, siguiente.

La Inversión Directa durante el período 1960-1970 alcanza sus máximos valores absolutos y relativos, éstos últimos en relación al PTB, para los años de 1961, 1965 y 1970, en forma brusca si vemos los valores que se registran en los años que anteceden a los años mencionados. Para el primer año la inversión de ₡ 7.5 millones equivalentes al 0.52% del PTB se debe a dos probables - razones: los mayores beneficios que otorgaba la Ley de Fomento - Industrial que en esa época sustituía a la anterior Ley de Fomento de Industrias de Transformación y en base a ese mayor estímulo, los incrementos mayores de inversión que hicieron algunas empresas (Cigarrería Morazán, IUSA, Cemento de El Salvador, etc.). Los ₡ 9.7 millones iguales al 0.49% del PTB correspondientes a - 1965, máximos valores en todo el lapso, se debe a que para ese - año algunas empresas extranjeras iniciaron sus actividades y o-- tras ya establecidas se expandieron (Implementos Agrícolas, IN-- SINCA, IUSA, etc.) y en esta ocasión estimulados por reformas a la Ley de Impuesto a la Renta en lo referido a la exención de im

Cuadro Nº 20

EL SALVADOR: La Inversión Extranjera en la Industria Manufacturera y su relación con el PTB y con la Inversión Privada Interna

(en millones de colones)

Años	PTB_{pm} a/	%	Inversión Directa	%	Inversión Indirecta	%	Inversión de Cartera b/	%	Total Inversión Externa (A)	%	Total Inversión Privada Interna (B)	Relación A/B %
1960	1.420.0	100	0.1	0.01	1.6	0.11	-	-	1.7	0.12	163.8	1.0
1961	1.444.2	100	7.5	0.52	0.4	0.03	-	-	7.9	0.55	122.3	6.4
1962	1.602.6	100	0.6	0.04	1.5	0.09	-	-	2.1	0.13	135.0	1.6
1963	1.693.6	100	1.4	0.08	2.7	0.16	34.4	2.03	38.5	2.27	158.5	24.3
1964	1.866.7	100	1.7	0.09	4.5	0.24	42.4	2.16	48.6	2.49	214.3	22.7
1965	1.992.2	100	9.7	0.49	7.2	0.36	51.3	2.58	68.2	3.43	215.6	31.6
1966	2.109.7	100	2.2	0.10	37.8	1.79	60.2	2.85	100.2	4.74	226.7	44.2
1967	2.215.7	100	2.9	0.13	5.1	0.23	61.9	2.79	69.9	2.15	254.9	27.4
1968	2.291.9	100	4.2	0.18	5.2	0.23	68.3	2.98	77.7	3.39	189.3	41.0
1969	2.381.8	100	4.3	0.18	27.3	1.15	77.8	1.25	109.4	4.58	208.5	52.5
1970	2.538.4	100	8.6	0.34	0.1	-	-	-	8.7	0.34	220.0	3.9

a/ A precios corrientes.

b/ Inversión en compra de acciones. Excluídos Bancos, Compañías de Seguros y otras instituciones financieras.

Fuente: Cuadros de Anexo Nos. 14, 15 y 17.

puestos sobre las utilidades reinvertidas. En 1970 el valor de - ₡ 8.6 millones equivalentes al 0.34% del PTB se debe a la mayor incentivación fiscal que bajo el Convenio recibieron algunas empresas, existentes y otras que se agregaron.

En cuanto a la Inversión Indirecta los valores máximos, - absolutos y relativos, se tienen para 1966 con ₡ 37.8 millones - debido al robustecimiento financiero que demandaron las empresas textiles, químicas, materiales de transporte, etc. amparadas por la Ley de Fomento Industrial; pero actitud contraria se asume en el desarrollo industrial de 1969 a 1970 con el descenso brusco - de ₡ 27.3 millones a ₡ 0.1 millones para cada año debido a irregularidades del Mercado Común Centroamericano que desincentivaron este tipo de inversiones.

Aparte de estas inversiones, las que demuestran una tendencia a crecer son las de Cartera, duplicándose de 1963 a 1970 al pasar de ₡ 34.4 a ₡ 77.8 millones lo que en este caso se tomó como la ingerencia extranjera creciente en las empresas nacionales estimuladas por las mismas leyes de Fomento.

El total de la Inversión Extranjera en los años de 1966 - con ₡ 100.2 millones y en 1969 con ₡ 109.4 millones alcanza los valores máximos durante el período en estudio equivalentes, respecto al PTB, a 4.74% y 4.58% en los años respectivos, lo que -- coincide con la reforma hecha a la Ley de Impuesto a la Renta para 1966 que era beneficiosa para las inversiones totales y en el último año con la puesta en vigencia del Convenio que siempre estimuló la entreda de capital extranjero para el proceso de industrialización.

Se ha hecho otra relación de estas inversiones y es con respecto a los valores registrados para cada año de las inversiones privadas internas totales, las cuales por su parte manifiestan una tendencia creciente desde 1966 hasta 1967, año último desde el cual experimentan pequeños descensos, pero lo que nos interesa más son los valores relativos de la columna última en donde vemos que para 1966 y 1969 las inversiones extranjeras alcanzan el 44.2% y el 52.5% de las inversiones privadas internas, relaciones muy significativas si se piensa en la dependencia externa que tiene el desarrollo manufacturero del país y las implicaciones resultantes en la Balanza de Pagos. Dichos porcentajes significan que para esos años la inversión extranjera fue tan grande que llegó a sobrepasar más de la mitad de las inversiones privadas internas para 1969 y en los restantes años especialmente a partir de 1963 los mismos valores suben bruscamente en parte porque antes de ese año en el cuadro no aparecen datos de las inversiones de Cartera y por el estímulo fiscal que tienen las inversiones extranjeras para incrementarse.

Las políticas seguidas según las agrupaciones industriales en lo que se refiere al empleo de inversión directa e indirecta los podemos distinguir en el cuadro Nº 17-A.

Las Industrias Tradicionales manifiestan una tendencia alternativa en el uso de las inversiones indirectas y directas, en cuanto a sus valores: el predominio que para 1960 tienen las inversiones indirectas con el 94.1% en dichas industrias, se compensa con el que representa a las Directas en el siguiente año, comportamiento que probablemente obedezca, en términos generales,

al aparecimiento de inversiones de reposición en empresas anteriores e inversiones netas para otras plantas nuevas. Estas inversiones totales 1/ que dicho de paso proceden mayormente de Estados Unidos (el 25.9% de Directas y el 54.1% de Indirectas). Japón, Panamá (reinversiones norteamericanas), Inglaterra, etc. han contribuido a imprimir a la política de desarrollo industrial una orientación hacia la industria ligera o industria de transformación que es la característica de las industrias tradicionales.

En cambio en las industrias intermedias y metal-mecánicas son los préstamos o inversiones indirectas los que tienen mayor representatividad en casi todo el período de estudio, pero que en la mayoría de veces se trata de créditos onerosos y atados especialmente en la compra obligada a los países acreedores de los bienes de capital que estas industrias demandan. Al respecto Víctor Urquidi 2/ señala que "es de notar que las Inversiones Industriales norteamericanas en América Latina no han consistido en levantar grandes plantas siderúrgicas, ni fábricas de maquinarias ni siquiera de automóviles, sino en establecer plantas de montaje de bienes de consumo duraderos, instalaciones para el empaquetamiento de sustancias medicinales y en general fábricas de bienes de consumo".

1/ Ver Anexo Nº 16

2/ Trimestre Económico. Volumen XXIX México. Enero-Marzo/62 Nº 113. El Desarrollo Económico Latinoamericano, El Capital Extranjero y la Transmisión de Tecnología. Pág. 213.

B.1.3 Valor de Inversiones de empresas amparadas por la Ley de Fomento Industrial y el Convenio

Nuestro análisis se circunscribe ahora al efecto que sobre las inversiones privadas industriales han provocado los incentivos fiscales (sacrificio fiscal), debiendo tomarse en cuenta la aclaración de que muchas de las empresas amparadas han renunciado al derecho de los beneficios; otras no trabajan al máximo la capacidad instalada que tienen por lo que los montos de inversiones se reducen y existen otras que trabajan hasta con equipo obsoleto lo que potencialmente también limita esas inversiones.

Cuadro Nº 21

EL SALVADOR: Valor Absoluto y Relativo de Inversiones de las empresas amparadas por la Ley de Fomento y el Convenio

(en miles de colones)

Años	VALOR DE INVERSIONES				Total		Valor Relativo de inversiones por año respecto al total
	Nacional	%	Extranjero	%		%	
1961	27.478.1	100	-	-	27.478.1	100	5.7
1962	48.733.3	99.8	45.0	0.2	48.778.3	100	10.0
1963	33.094.6	100	-	-	33.094.6	100	6.8
1964	83.262.6	97.8	1.948.0	2.2	85.210.6	100	17.5
1965	61.194.9	90.9	5.690.6	9.1	66.885.5	100	13.7
1966	28.618.7	100	-	-	28.618.7	100	5.9
1967	67.595.1	100	-	-	67.595.1	100	13.9
1968	61.225.1	100	-	-	61.225.1	100	12.6
1969	32.795.2	99.1	300.0	0.9	33.095.2	100	6.8
1970	33.594.7	96.8	1.063.0	3.2	34.657.7	100	7.1
Total	477.592.3	98.2	9.046.6	1.8	486.638.9		100.0

Fuente: Investigación Personal - Dirección de Industrias. Ministerio de Economía.

En los valores relativos que tienen las inversiones por - año con respecto al total de ellas realizadas en el período 1961-1970, el mayor auge se nota para los años 1964, 1965, 1967 y --- 1968 en que dichas inversiones representan respectivamente el -- 17.5%, el 13.7%, el 13.9% y el 12.6% lo que se debió al mayor número de empresas que para esos años fueron amparadas, por un lado, y por otro lado como efecto del desarrollo económico que a - nivel centroamericano se alcanzó en las mismas épocas; pero también hay descensos pronunciados de las inversiones que rompen su tendencia, tales como los que se dan entre 1965 y 1966 que en -- términos absolutos disminuyen aproximadamente en ₡ 32.6 millones y relativamente en 7.8%; también disminuyen el volumen de las inversiones a partir de 1969 hasta 1970 respecto a 1968, por el -- conflicto con Honduras que agudizó más el decaimiento comercial regional y que redujo el ritmo de inversión.

De acuerdo a la fuente de información con que se estructuró el anterior cuadro sólo para pocos años y en escasa cuantía - se registraron inversiones extranjeras, algo que llama la atención por cuanto estas inversiones se han orientado hacia la industria manufacturera preferentemente, pero tal vez ello se deba a que los inversionistas extranjeros hayan decidido operar fuera de protección legal. En el total de las inversiones amparadas para todo el período, de ₡ 486.6 millones, el 98.2% lo constituyen inversiones nacionales, que en muchos casos son declaradas como poseídas por nacionales, pero que realmente pertenecen a extranjeros, y el 1.8% que representan a las inversiones extranjeras.

En promedio el comportamiento de las inversiones realiza-

das bajo fomento ha sido irregular y quizá más decreciente que - estable probablemente porque se ha pretendido lograr un creci--- miento que no ha sido sostenido dentro del Mercado Común y que - ha provocado desincentivaciones que han tendido a disminuir las mismas inversiones.

Para tener una idea mejor del significado o valor de las inversiones fomentadas (columna 3) dentro de las inversiones privadas internas (columna 1), lo mismo que para ver el impulso que ellos han experimentado por cada colón de sacrificio fiscal, o - sea para apreciar el papel que dicho sacrificio ha desempeñado - en el estímulo de la inversión manufacturera en cada año, presentamos el cuadro Nº 22, siguiente.

Cuadro Nº 22

EL SALVADOR: Relación de la Inversión Fomentada (acumulada) con la Inversión Privada Total y el Sacrificio Fiscal
(en millones de colones)

Años	Inversión Privada Total (1)	Sacrificio Fiscal a/ (1962-69) (2)	Inversión Fomentada (3)	Inversión Fomentada Acumulada (4)	RELACIONES 3/1	RELACIONES 2/4
1961	122.3	-	27.5	27.5	22.4	-
1962	135.0	9.7	48.8	76.3	36.1	12.7
1963	158.5	6.7	33.1	109.4	20.9	6.1
1964	214.3	13.3	85.2	194.6	39.8	6.8
1965	215.6	16.9	66.9	261.5	31.0	6.5
1966	226.7	21.9	28.6	290.1	12.6	7.5
1967	254.9	26.2	67.6	357.7	26.5	7.3
1968	189.3	25.5	61.2	418.9	32.3	6.1
1969	208.5	26.9	33.1	452.0	15.9	5.9
1970	220.0	25.5	34.6	486.6	15.7	5.2

a/ Incluye exención a la importación y gastos de funcionamiento

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales. Sept.-Dic./71

Centraremos nuestra explicación en los valores de las relaciones primero de las inversiones fomentadas con las Privadas Internas, obteniéndose para 1966 el 12.6% como menor relación debido que para ese año se redujeron las inversiones fomentadas por la disminución del número de empresas amparadas (de 105 en 1965 a 72 en 1966); los valores relativos mayores de 36.1%, 39.8% y 32.3% para 1962, 1964 y 1968, más que el mayor número de empresas inversoras que fueron amparadas, se deben a que las inversiones privadas para esos años crecieron proporcionalmente menor y a que las exenciones fiscales ofrecidas en 1962 por la Ley de Fomento Industrial eran mejores en relación a las ofrecidas por su antecesora Ley. El descenso repentino de los montos de las inversiones fomentadas que se dan entre 1968 y 1969 en ₡ 28.1 millones y entre el 1º de esos dos años y 1970, en ₡ 26.6 millones, se deben al decrecimiento del comercio intercentroamericano motivado en parte por el conflicto con Honduras. Hace que las relaciones de estas inversiones y las privadas bajen también desde 32.3% que tienen en 1969 a 15.9% y 15.7% para los dos últimos años.

La otra relación que para el caso es la más importante por cuanto refleja el grado de estimulación fiscal en la inversión privada industrial manufacturera, sus valores, obtenidos de comparar el costo del sacrificio fiscal por año y la inversión de ese mismo año, acumulada la del año anterior, observaron en todo el período una tendencia decreciente lo que en términos generales se interpreta, que cada colón que significó sacrificio tuvo cada vez un menor valor por cada colón invertido y fomentado; particu

larmente sobresalen las relaciones de 12.7%, 7.5% y 7.3% para -- los años respectivos de 1962, 1966 y 1967 precisamente porque para esos años los incentivos crecieron más que las inversiones. - De lo anterior se desprende que si las inversiones han crecido dentro del fomento industrial probablemente el sacrificio fiscal (franquicias y exenciones) no han desempeñado un papel significativo como criterio importante para promover las inversiones y en este caso podrían otorgarse los incentivos a otros sectores o actividades en las cuales fueran más aprovechados.

B.2 Efectos en la Localización Industrial

Tanto en la Ley de Fomento Industrial como en el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales aparece dentro del procedimiento que siguen las empresas para solicitar los beneficios, la presentación de cierta información a las autoridades administrativas especificando en ellas "la situación técnica y financiera, la localización de la planta, su fecha de instalación y el - inicio de la producción", siendo el espíritu de la Ley, a nuestro entender, la promoción del desarrollo industrial acorde al - desarrollo económico equilibrado para elevar el nivel del empleo y el bienestar de la población. Se delega, así planteada la situación, a los incentivos fiscales el papel de ser medida indirecta para propender a una adecuada distribución geográfica industrial, aunque directamente se deja en libertad de elegir a cada industria dentro de cada país, el lugar que más le convenga, se supone que en base a criterios técnicos tales como el estado de infraestructura económica y social, proximidad de mercado y - materia prima, disponibilidad de mano de obra, clima general de

seguridad y aliento inversionista, todo lo cual incide en los costos de producción y en los costos de transferencias (movilización de elementos del proceso de producción y entrega de productos). Significa entonces que hay otros elementos coadyuvantes a la toma de decisión, además de los incentivos tributarios, para que las empresas manufactureras se ubiquen geográficamente, aunque Pichardo Pagoza [1/] estime que "el segundo efecto que se supone tienen las exenciones fiscales que otorgan los Estados, es que sean factor de localización de la nueva empresa". A diferencia de otros estudios sobre localización industrial, el propósito del presente es tratar de estimar cuál ha sido la función objetiva del sacrificio fiscal para contribuir a dicha localización y el posible nivel de costo de la distribución industrial tomando como base el valor total del sacrificio (exenciones a las importaciones y gastos de funcionamiento de oficinas de fomento industrial) independientemente de cualquier otro criterio de decisión que las plantas industriales tomen para ubicarse territorialmente.

B.2.1 Número de empresas amparadas según agrupación industrial y calificación

Es preciso conocer el número de empresas que han sido beneficiadas por cada año, las variaciones de su crecimiento según la actividad económica que conforme a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme han sido divididas en industrias tradicionales, intermedias, metal-mecánicas y residuales, para ver la re

1/ Comercio Exterior, México, Sept. 1970. "Algunos Enfoques en Materia de Política Fiscal Estatal". Pichardo Pagoza, Ricardo. Pág. 737

acción inmediata que sobre el espíritu empresarial manufacturero ha tenido el sacrificio fiscal, en principio manifestado en la creación de empresas, y posteriormente, analizar las preferencias geográficas para estas industrias. Lo anterior se puede considerar en el cuadro Nº 23 en el que se hacen las observaciones tomando en cuenta la tendencia seguida por los totales de las empresas amparadas y por las agrupaciones según actividad industrial. Los totales ascienden por año desde 1961 a 1964 de 18 a 105 empresas, este mismo número se registra en 1965; descienden gradualmente respecto a este último año hasta las 59 empresas beneficiadas en 1970. El incremento de 87 empresas que se da de 1961 a 1965 se debe probablemente al impulso industrial, manifestado en el aprovechamiento de empresas ya establecidas de los beneficios ofrecidos por la Ley de Fomento mismo; la disminución que se da para los restantes años probablemente es ocasionada por la caducidad de plazos de las exenciones para algunas empresas existentes y por el descenso en el nivel del comercio intracentroamericano; sin embargo el número de empresas registrado en los últimos años son siempre mayores que el de los primeros. En cuanto al crecimiento de las empresas, según su agrupación por la actividad económica desempeñada, de los cuatro grupos, los mayores valores relativos a los totales por año de 1963 a 1970, les corresponden a las tradicionales, lo cual confirma una vez más de que nuestro desarrollo industrial descansa en la producción de bienes de consumo no duradero, alimenticios y no alimenticios. Para 1961 y 1962 el predominio es de las industrias intermedias por el auge que toma la producción química, la de los

Cuadro Nº 23

EL SALVADOR: Número de Empresas acogidas a las Leyes de Fomento Industrial

Años	SEGUN AGRUPACION POR ACTIVIDADES ECONOMICAS										SEGUN CALIFICACION							
	Tradicionales	%	Intermedias	%	Mecánicas	%	Residuales ▪	%	Total	%	"A" (Inic.)	%	"B" (Incr.)	%	"C"	%	Total	%
1961	8	44.4	10	55.6	-	-	-	-	18	100	12	66.7	6	33.3	-	-	18	100
1962	10	31.3	13	40.6	5	15.6	4	12.5	32	100	20	62.5	12	37.5	-	-	32	100
1963	23	42.6	14	25.9	15	27.8	2	3.7	54	100	37	68.5	17	31.5	-	-	54	100
1964	40	38.1	23	21.9	25	23.8	17	16.2	105	100	76	72.4	29	27.6	-	-	105	100
1965	42	40.0	29	27.6	25	23.8	9	8.6	105	100	72	68.6	33	31.4	-	-	105	100
1966	28	38.9	21	29.2	13	18.0	10	13.9	72	100	50	69.4	22	30.6	-	-	72	100
1967	30	43.5	19	27.5	15	21.7	5	7.3	69	100	48	69.6	21	30.4	-	-	69	100
1968	38	55.9	15	22.0	3	4.4	12	17.7	68	100	39	57.3	29	42.7	-	-	68	100
1969	20	42.6	11	23.4	7	14.9	9	19.1	47	100	22	46.8	18	38.3	7	14.9	47	100
1970	27	45.8	15	25.4	9	15.2	8	13.6	59	100	8	13.6	40	67.8	11	18.6	59	100
Totales	266		170		117		76		629		384		227		18		629	

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales Sept.- Dic. 1971.

▪ Incluye sólo Industrias Varias.

plásticos y la del cemento, principalmente, clasificadas como tales. Los mayores números de empresas intermedias, metálicas y residuales se dan entre 1963 y 1967, también probablemente por el mismo auge comercial regional y por algunas reformas a leyes que incentivaron a estas empresas a entrar al proceso de producción industrial. Resulta también notorio el ritmo de crecimiento mayor que manifiestan las empresas residuales respecto a las demás y dentro del total de empresas fomentadas.

Según la calificación, la mayor parte de las empresas en casi todos los años se reclasifican como de iniciación, necesarias o convenientes, estando en el 13.6% el menor porcentaje de todo el período respecto a las 59 empresas beneficiadas para 1970, alcanzando el mismo año las industrias de incremento el 67.8% como el más alto porcentaje también del período hecho que probablemente se debió tal vez porque bajo esta calificación a esas industrias el Convenio les ofrecía mayores beneficios sin tomar en cuenta sus utilidades obtenidas. De las clasificadas en "C" realmente son tan pocas que su cantidad no tiene mucha representatividad en el total de las 629 empresas registradas hasta 1970.

B.2.2 Distribución Geográfica de las Empresas Amparadas por Ley de Fomento Industrial y el Convenio

La información estadística ocupada para este caso se obtuvo por investigación personal de la fuente que en el cuadro posterior se señala, tabulándose las empresas que gozan de beneficio y que no se encuentran en el departamento de San Salvador, para ver cuántas de ellas se hallan en los restantes departamen-

tos de la República, cuyo total se le restó a las 629 empresas que según CONAPLAN 1/ registra en el período de 1961-1970 para obtener por diferencia las empresas situadas en el departamento primeramente citado. Muchas de las empresas registradas especialmente en los primeros años una vez les venció el período del gozo de exenciones, al momento no tendrían que tomarse en cuenta, pero que por no contarse con la información y para un mejor análisis, se han acumulado el número por año de las mismas. Además de estas aclaraciones se agrega que muchas empresas han solicitado y se les ha concedido durante el período beneficios para dos o más artículos que fabrican (caso de la ADOC, Molinos de El Salvador, Estructuras Metálicas, etc.) por lo que el significado que pueda tener el sacrificio en dichas empresas se agranda. La localización geográfica ya mencionada la describiremos usando el cuadro Nº 24.

La concentración de las industrias manufactureras en el departamento de San Salvador es excesiva puesto que en éste se alojan el 90% del total de las empreas hasta 1970 amparadas, el 10% restante de ese total se hallan distribuidas en los otros departamentos que aparecen en el cuadro, estando en La Libertad el 3.8%, en Santa Ana el 1.6%, en San Miguel el 1.4%, en Usulután el 1.3% y en los otros sitios, el resto del total.

1/ Indicadores Económicos y Sociales. CONAPLAN Sept.-Dic. 1971

Cuadro Nº 24

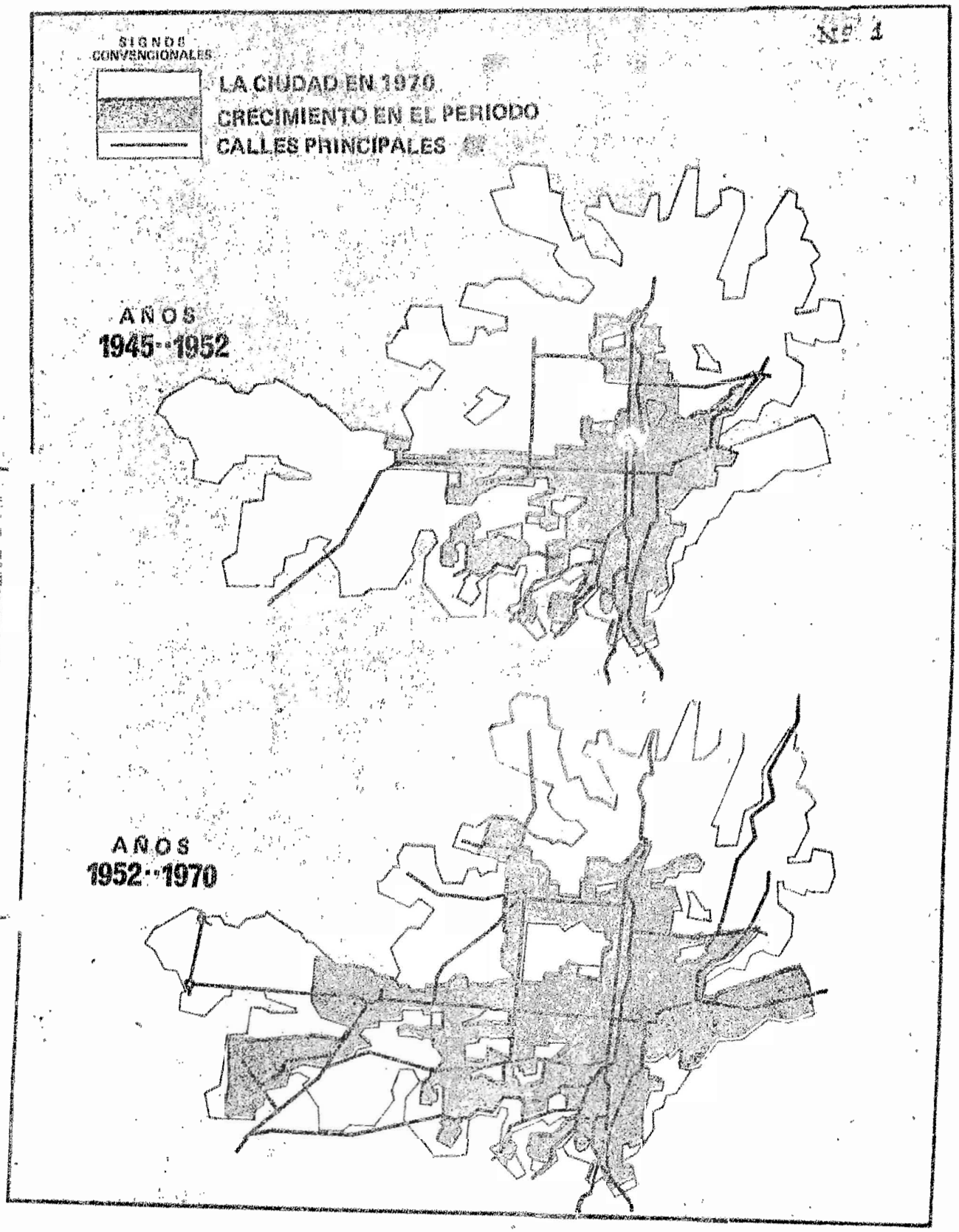
EL SALVADOR: Localización por departamento de empresas amparadas por Ley de Fomento Industrial y el costo de fomento (1961 - 1970)

Departamentos	Nº empresas amparadas	% del Total	Costo de Fomento (en miles de colones) a/ Costo Promedio X Nº Empres.
San Salvador	566	90.0	149.895.5
La Libertad	24	3.8	6.356.0
Santa Ana	10	1.6	2.648.3
San Miguel	9	1.4	2.383.5
Usulután	8	1.3	2.118.7
Sonsonate	3	0.5	794.5
Ahuachapán	3	0.5	794.5
La Paz	3	0.5	794.5
Cuscatlán	2	0.3	529.7
La Unión	1	0.1	264.8 (Costo Prom./Empr.)
Totales	629	100.0	166.580.0 (Costo total de fomento)

a/ Exenciones más gastos de funcionamiento

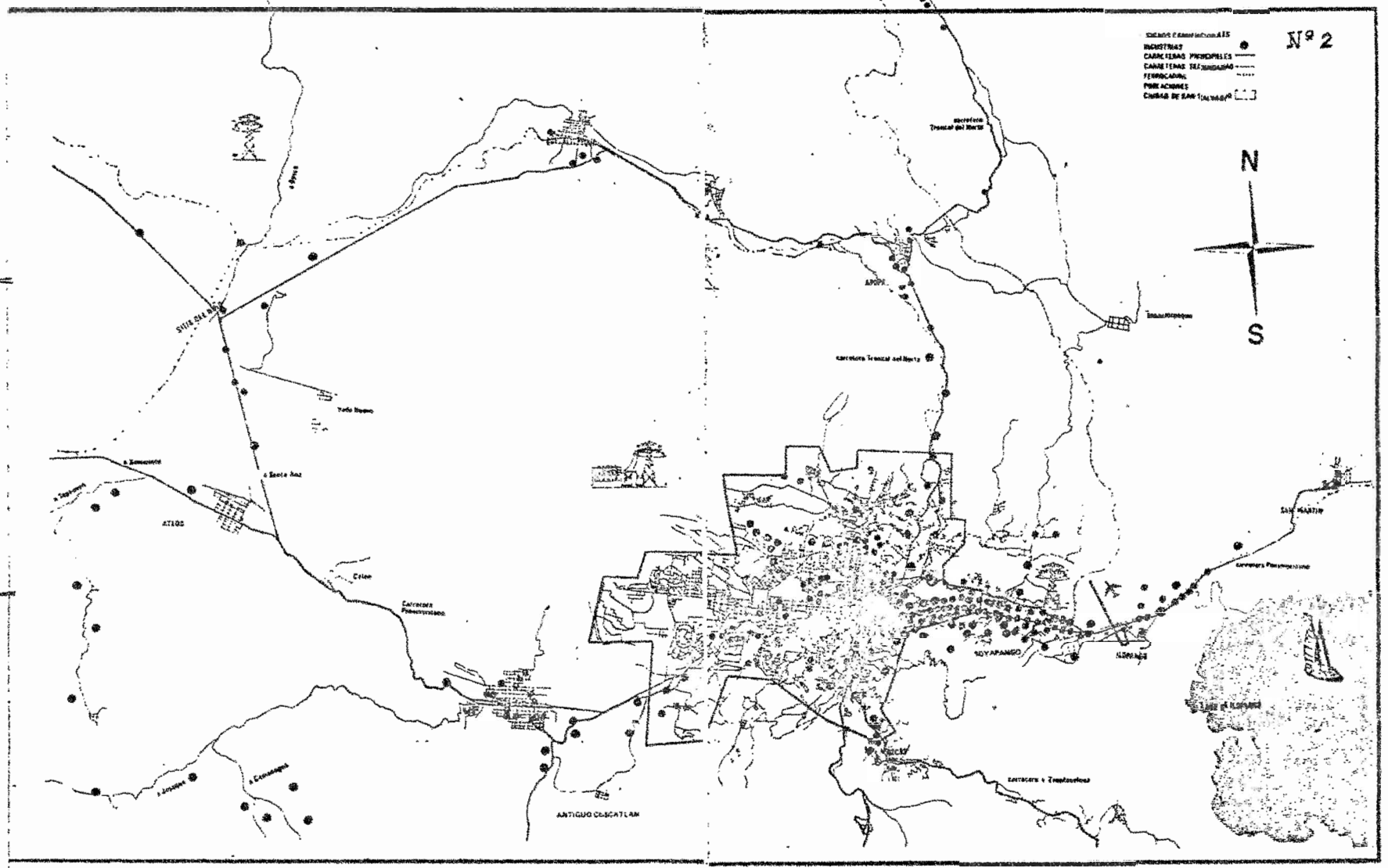
Fuente: Dirección de Industria, Ministerio de Economía.

Otro medio para evidenciar la concentración geográfica de la producción industrial manufacturera la constituyen los croquis números 1, 2 y 3 que se intercalan en este trabajo. En el croquis Nº 1 la parte sombreada demuestra la expansión creciente de las actividades productivas y mercantiles en la ciudad de San Salvador para los períodos de 1945-1952, año último en que se pone en vigencia la Ley de Industria de Transformación que formalmente impulsa el desarrollo industrial, y para el período 1962-1970, etapa en la cual hay cambio de marco legal en el proteccionismo industrial (vigencia para 1962 de la Ley de Fomento Indus-



ARROLLO DE LAS ACTIVIDADES MERCANTILES Y PRODUCTIVAS
NDO LA CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR,
ITEN APRECIAR UNA EVOLUCION NOTORIAMENTE DINAMICA.

DESARROLLO INDUSTRIAL EN EL AREA METROPOLITANA

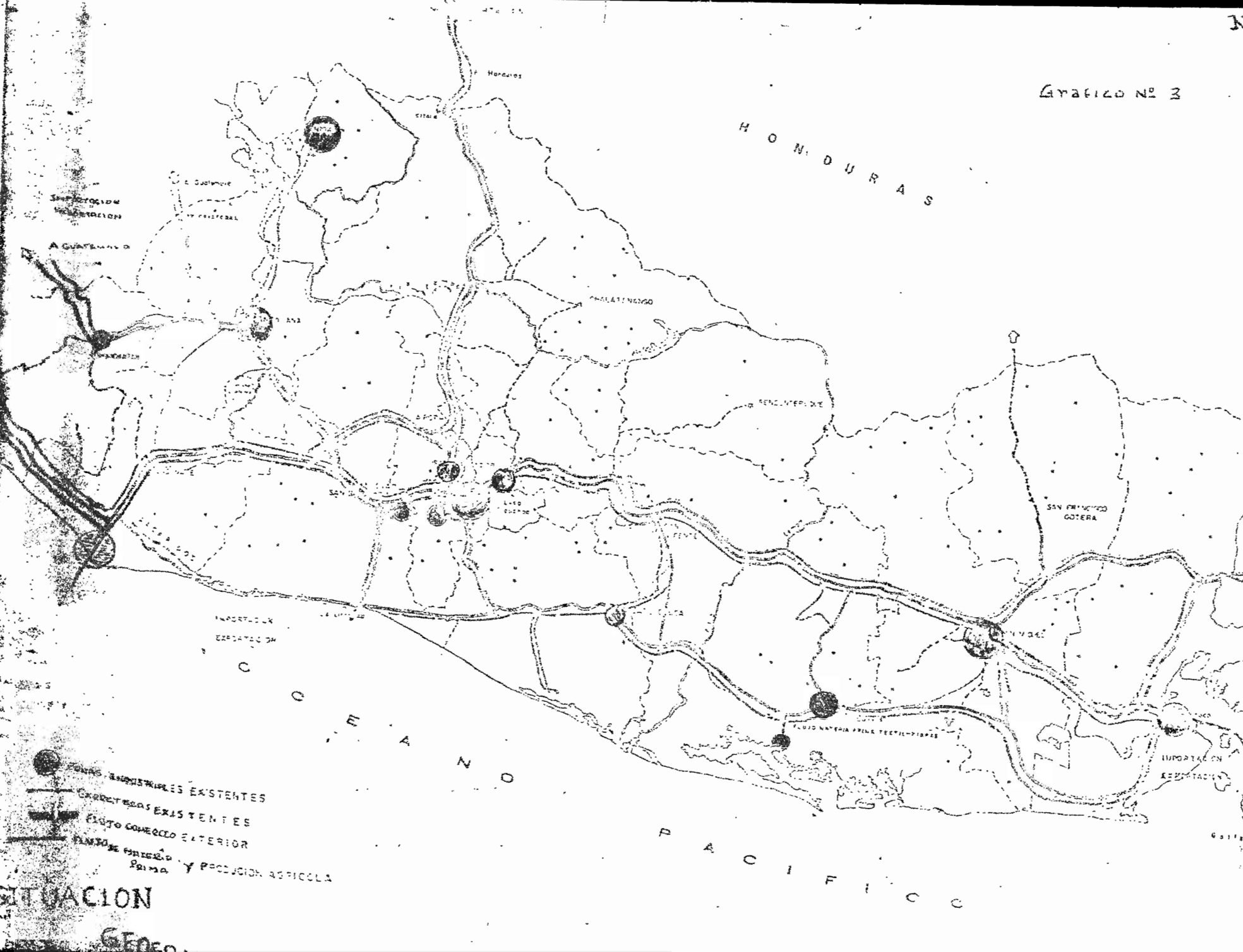

Nº 2

INDUSTRIAS
CARRETERAS PRINCIPALES
CARRETERAS SECUNDARIAS
FERROCARRIL
PUERTO AÉREO
CIUDAD DE SAN SALVADOR

N
S

ATLCO
Santa Ana
Colón
Carretera Panamericana
ANTIGUO CUSCATLAN
Carretera Troncal del Norte
SOYAPANGO
ILOPANGO
SAN MARTIN
Carretera Panamericana
Carretera a Zacatecoluca

Grafico Nº 3



SITUACION GENERAL

trial y el Convenio de Incentivos Fiscales para el desarrollo industrial) y se acelera más el crecimiento de la producción manufacturera.

En el segundo corquis que representa el desarrollo industrial en el área metropolitana y otros lugares circunvecinos aún del departamento de La Libertad se ve también como las indus--- trias, amparadas y no amparadas, se han ido estableciendo principalmente en el radio urbano y en los alrededores hacia los rum-- bos oriente, norte y sur de los tramos de carreteras entre San - Salvador y San Martín, Apopa y San Marcos, respectivamente; se - puede observar además el aglutinamiento industrial que en menor escala en la ciudad de Santa Tecla se presenta, y finalmente en el croquis nº 3 de El Salvador los círculos sombreados situados en cabeceras departamentales, algunos distritos y zonas portua-- rias, indican los sitios de establecimientos industriales algu-- nos de ellos que gozan de incentivos fiscales.

En el cuadro nº 24 se puede ver también que como conse--- cuencia de la desmedida concentración indusyrial, los beneficios fiscales y sus gastos de funcionamiento, traducidos ambos en costo de fomento, no han sido regularmente distribuidos dentro del país, de tal modo que independientemente del principio de "libertad de empresas" que involucran las leyes de fomento al dejar -- que aquellas seleccionen por decisión propia su ubicación, el sacrificio fiscal (exenciones y gastos de funcionamiento) en este caso se podría decir que como política no ha estimulado la des-- centralización industrial, así que a mayor número de empresas -- concentradas el costo de fomento calculado mediante una distribu

ción aritmética independientemente de la absorción real del costo por empresa fomentada, consecuentemente también se concentra en menoscabo del posible desarrollo industrial de otros lugares. Vemos entonces que para el caso, en San Salvador el que absorbe ₡ 149.9 millones del costo de fomento o sea el 90% de los ₡ 166.6 millones que representan el costo total del fomento entre 1961-1970 y en el otro extremo se halla La Unión que sólo tiene una empresa amparada cuyo costo de fomento es el mismo costo promedio por empresa. Los departamentos que no alcanzan a tener un valor siquiera abajo de ese costo promedio es porque no tienen registrada ninguna empresa manufacturera amparada, excepto beneficios y moliendas que no nos interesan. Como consecuencia de dicha concentración industrial en el país, la demanda de servicios públicos ha tenido que incrementarse lo que a su vez ha contribuido a aumentar los costos de financiamiento del desarrollo y a la subutilización de la infraestructura que es gasto para el Estado y que complementa el marco de acción de la inversión privada; otros efectos posibles derivados de esa centralización se manifiesta en las grandes emigraciones rurales hacia la ciudad y que estimula a mantener y aumentar la desigualdad en el ingreso per cápita por lo que para varios su poder de compra se reduce lo que a su vez permite aumentar la estrechez del mercado interno y que el profesor Scitosky 1/ alude diciendo que "la extremada concentración en el crecimiento de las manufacturas y, dentro de ésta en la industria moderna de gran escala es también un fac

1/ BID. El Proceso de Industrialización en A. Latina. Scitosky, Tibor. Pág. 43.

tor negativo porque impide la ampliación del mercado para los -- productos locales".

C.- Implicaciones para el Consumidor

El consumidor es a nuestro criterio el agente hacia el -- cual deben diluirse preferentemente los mayores efectos que el - sacrificio fiscal pueda producir por cuanto un porcentaje de --- ellos contribuyen a generar la producción, directa e indirecta-- mente, y a su vez a consumirla dentro del mercado mismo de la -- producción; por otro lado la política de protección del Estado a la producción manufacturera alcanza los fines deseados siempre - que haga llegar sus beneficios a un sector mayoritario como es - el grupo consumidor, mediante la oferta de mejores artículos a - precios bajos y el fomento de mayores oportunidades de trabajo - para generar capacidad de compra.

Así enfocada esta tercera situación pasamos enseguida a - analizar dos implicaciones del sacrificio en cuanto al consumi-- dor: El valor agregado generado vía salario-ocupación y el poder de compra, vía aumento de impuestos al consumo y precios de los artículos.

C.1 Ocupación Generada

C.1.1 Ocupación de toda la industria manufacturera

En el cuadro nº 25 se tiene la ocupación de mano de obra, incluyéndose la de personal administrativo que se han registrado en los Anuarios Estadísticos y el Censo Industrial de 1961 según las ramas de actividad económica. Las observaciones que se hagan serán en base a los porcentajes que representan la ocupación de

Cuadro Nº 25

EL SALVADOR: Ocupación manufacturera anual según agrupación de actividades industriales

Años	Industrias Tradicionales	%	Industrias Intermedias	%	Industrias Mecánicas	%	Industrias Residuales	%	Total	%
1961 +	22.623	76.0	3.535	11.8	2.027	6.8	1.563	5.4	29.748	100
1962	12.802	81.7	2.670	17.0	70	0.4	119	0.9	15.661	100
1963	18.741	74.4	3.547	14.1	1.661	6.6	1.234	4.9	25.183	100
1964	21.552	71.6	4.361	14.5	2.311	7.7	1.877	6.2	30.101	100
1965	21.781	68.1	5.328	16.6	3.061	9.6	1.836	5.7	32.006	100
1966	24.092	67.3	5.993	16.7	2.854	8.0	2.842	8.0	35.781	100
1967	19.269	62.4	5.609	18.1	3.034	9.8	2.989	9.7	30.897	100
1968	21.287	63.5	5.762	17.2	3.024	9.0	3.436	10.3	33.509	100
1969	23.640	65.7	5.676	15.8	3.420	9.5	3.237	9.0	35.973	100

+ Dato: Censal sólo para este año.

Fuente: Anuarios Estadísticos.

cada agrupación industrial y el total de ocupación para cada año.

Como observaciones de tipo general se tienen, primero, de que para cada año los porcentajes siguen un orden decreciente, - horizontalmente, desde las industrias tradicionales hasta las residuales; segundo, si se observa la tendencia que los porcentajes siguen durante los años, los de las industrias tradicionales tienden a decrecer mientras que los de las restantes agrupaciones siguen una tendencia a aumentar. Lo primero se debe a que -- las industrias tradicionales absorben más mano de obra pero cualitativamente inferior a la que demandan las otras industrias ya que las primeras, además, su mismo proceso de producción requiere de más fuerza de trabajo y menor dotación de maquinaria. Las otras industrias son en menor número y emplean más maquinaria -- que desplazan mano de obra ya que no se han originado en forma - de artesanías ni de ocupaciones familiares. La razón de la segunda observación radica fundamentalmente en el auge que cada vez - han venido adquiriendo las industrias no tradicionales fomentadas por las exenciones y franquicias.

La ocupación mayor generada por las industrias tradicionales fue del 81.7% en 1962 y la menor, de 62.4% en 1967, año éste en que las intermedias y las mecánicas demandan más ocupación, - respectivamente de 18.1% y 9.8%, probablemente por las reformas hechas a la Ley de Fomento Industrial que garantizaba una mayor ocupación por las industrias de ensamble.

De 1961 a 1969 las variaciones relativas de ocupación de las industrias tradicionales, intermedias, mecánicas y residuales, fueron en su orden de 10.3% (disminución), 4.0%, 2.7% y de

3.6%.

Para ver el grado de ocupación dado en la industria manufacturera, se compara en el siguiente cuadro los pesos relativos de la población ocupada, según los Anuarios Estadísticos, con la población económicamente activa proyectada en dicha industria manufacturera. Lógicamente lo que falta a esos valores relativos - para llegar al cien por ciento, serán los porcientos de desocupación.

Cuadro Nº 26

EL SALVADOR: Peso Relativo de Población Ocupada de la Industria Manufacturera en la Población Económicamente Activa en la misma industria

Años	Personal ocupado 1/	PEA en la Industria 2/	Relación 1/2
1961	29.748	105.602	28.2
1962	15.661	108.852	14.4
1963	25.183	112.201	22.4
1964	30.101	115.654	26.0
1965	32.006	119.213	26.8
1966	35.781	122.881	29.1
1967	30.897	126.662	24.4
1968	33.509	130.560	25.7
1969	35.973	134.577	26.7

Fuente: 1/ Anuarios Estadísticos.
2/ Indicadores Económicos y Sociales. Datos ajustados al 31 de diciembre de cada año según cifras censales del 13 de junio de 1950 y 2 de mayo de 1961.

De acuerdo a estos datos la absorción de personal por toda la industria manufacturera ha sido creciente desde 1961 a --- 1966 debido al dinamismo industrial estimulado por el auge comercial y los incentivos fiscales, así vemos que de 1962 a 1963 de 14.4% pasa a 22.4% o sea que se incrementa en 8% la ocupación, -

en parte por la incidencia de los beneficios de la Ley de Fomento Industrial; respecto al 29.1% de ocupación en 1966 los valores bajan hasta 1969 llegando al 26.7% paralelamente a la reducción de establecimientos manufactureros.

C.1.2 Ocupación de empresas amparadas por la Ley de Fomento Industrial y el Convenio

Estudiaremos ahora el fomento de empleo generado por las industrias beneficiadas tomando en cuenta en el cuadro nº 27 el crecimiento de la ocupación total (en porcentajes) y la proporción de la ocupación nacional y extranjera para cada año con respecto al total.

Cuadro Nº 27

EL SALVADOR: Variación porcentual de la ocupación de Empresas amparadas por Ley de Fomento Industrial y Convenio
% del Total por Año

Años	Total	% del Tot.	Nacional	%	Extranjera	%	Total	%
1961	738	1.2	722	97.8	16	2.2		100
1962	2.665	4.5	2.649	99.4	16	0.6		100
1963	3.757	6.3	3.734	99.4	23	0.6		100
1964	16.862	28.3	16.772	99.5	90	0.5		100
1965	6.252	10.5	6.231	99.7	21	0.3		100
1966	2.762	4.6	2.730	98.8	32	0.2		100
1967	3.632	6.1	3.608	99.3	24	0.7		100
1968+	18.283	30.7	18.274	99.9	9	0.1		100
1969	1.880	3.1	1.866	99.3	14	0.7		100
1970	2.798	4.7	2.793	99.8	5	0.2		100
Total	59.629	100	59.379	99.6	250	0.4		100

+ Incluye la ocupación de 6 ingenios azucareros

Fuente: Investigación Directa. Dirección de Industria, Ministerio de Economía

Este cuadro nos permite analizar más detenidamente el crecimiento acelerado y brusco que se da de 1961 en que la ocupa---

ción, respecto a la total del período, fue nada más de 1.2% y para 1964 de 28.3%, habiéndose aumentado en 27.1% probablemente por el impulso industrial de la década a pesar de registrarse igual número de empresas amparadas para 1964 y 1965 llamando la atención el descenso brusco de ocupación de 17.8% que se da entre esos dos años; a partir del último año mencionado la tendencia es de menor ocupación hasta 1970, a excepción de 1968 en que se da la mayor ocupación del período del 30.7% tal vez porque en ese año se incluye la ocupación de seis ingenios azucareros cuya inversión en ese mismo año fue ₡ 38.3 millones, después por el mismo decaimiento de la producción a causa del conflicto hondureño.

Según el origen ocupacional, en todos los años la ocupación nacional siempre sobrepasó el 97.8% y la extranjera estuvo por debajo del 2.2%, valores alcanzados en 1961. Para todo el período la ocupación extranjera fue tan ínfima que sólo alcanzó el 0.4% del total en concepto de técnicos y administradores, la cual por su propia política no ha dejado de desalentar la formación "capital humano" y que retardan, según Griffin y Davis 1/ "el desarrollo de una clase inversionista y empresarial nacional". Se ha analizado el comportamiento de la ocupación de las empresas fomentadas aisladamente por lo que en el cuadro Nº 28 se establecerán las relaciones que dicha ocupación tiene por todo el personal ocupado por año en la industria manufacturera y con la población económicamente activa del país con el objeto,

1/ French-Davis, Ricardo y Griffin Keith. Comercio Internacional y Política de Desarrollo Económico. F.C.E. Pág. 242.

Cuadro Nº 28

EL SALVADOR: Relación Porcentual de Ocupación de Empresas Fomentadas con Ocupación de Industria Manufacturera y la PEA del País

Años	Ocupación de Empresas Fomentadas (1)	Personal Ocupado Indust. Manufac.(2)	PEA del País (3)	RELACIONES	
				1 - 2	1 - 3
1961	738	---	836.000	-	0.1
1962	2.665	15.661	858.000	17.0	0.3
1963	3.757	25.183	881.000	18.1	0.4
1964	16.862	30.101	905.000	56.0	1.9
1965	6.252	32.006	929.000	19.5	0.7
1966	2.762	35.781	958.000	7.7	0.3
1967	3.632	30.897	987.000	11.8	0.4
1968	18.283	33.509	1.017.000	54.5	1.8
1969	1.880	35.973	1.048.000	5.2	0.2
1970	2.798	---	1.081.000	-	0.3

Fuente: (1) Cuadro Anexo

(2) Anuarios Estadísticos

(3) Indicadores Económicos y Sociales, Mayo-Agosto 1970.

en la primera relación, de ver cuál ha sido el aporte de ocupación, al empleo global manufacturero, como efecto del sacrificio fiscal, y en la segunda relación, para conocer la proporción que representan las ocupaciones de empresas fomentadas en el contingente poblacional disponible en el mercado de trabajo del país.

En base a la relación entre la ocupación de empresas fomentadas y la ocupación de toda la industria manufacturera, se desprende que en solo dos años (1964-1968) las empresas incentivadas absorben más del 50% de la ocupación total de la industria manufacturera lo cual se considera muy significativo; los descensos bruscos de los valores relativos que se registran de 1964 a 1965 al pasar de 56.0% a 19.5%, y de 1968 a 1969, de 54.5% a 5.2%, en ambos casos se deben a la disminución también brusca de la ocupación de las empresas fomentadas y particularmente en el primero porque la inversión de las empresas se disminuye entre los años en ₡ 18.3 millones, aproximadamente, lo que debe haber incidido en una menor ocupación. Para 1969 se tiene solamente el 5.2% de ocupación con que constribuyen dichas empresas beneficiadas a la ocupación manufacturera, también debido a la menor inversión en estas actividades realizadas.

Los valores de la relación segunda, ocupación de empresas fomentadas-población económicamente activa del país, siguen la tendencia irregular de los valores de la ocupación de las empresas fomentadas y es en los años de 1964 y 1968 en lo que no se puede decir contribuyeran más a reducir el margen de desempleo a nivel nacional con el 1.9% y el 1.4%, respectivamente; para los restantes años los valores relativos no alcanzan ni siquiera la

unidad, lo que se interpreta como el peso que tiene la ocupación generada (demanda) por las empresas fomentadas en la oferta de trabajo (PEA).

C.2 Salarios de la Industria Manufacturera

Los salarios a considerarse son salarios promedios individuales por año obtenidos en cada rama de actividad económica manufacturera y del total de ellas, dividiendo los sueldos y salarios pagados entre el personal empleado (incluyendo el administrativo) para cada año siendo la fuente de información los Anuarios Estadísticos.

En el cuadro nº 29 se pretende establecer el comportamiento de dichos salarios promedios en el período considerado, según la agrupación industrial que hace CIIU, en base a los valores de los salarios promedios anuales totales.

Industrias tradicionales. Los salarios pagados en sus actividades económicas, en promedio, de 1962 a 1965 sobrepasaron los salarios promedios anuales totales; se igualan con éstos últimos para 1966 y desde ese año descienden hasta 1969, pero estando sobre el 90% respecto de los mismos salarios promedios, lo que coincide con el decaimiento general de estas industrias.

Industrias intermedias. En los años de 1963, 1964 y de 1967 a 1969 sus salarios superaron a los promedios totales, mayormente para los últimos tres años, aunque para 1962 registraron su menor salario. La mejoría en los últimos años es indicador del fortalecimiento de estas industrias.

Industrias mecánicas. En 1963 tienen estas industrias el mayor salario en el mismo año ante las demás industrias ya que

Cuadro Nº 29

EL SALVADOR: Salario Promedio Individual Anual por Agrupación Industrial Manufacturera
(en Colones)

Años	Tradicional	%	Intermedia	%	Mecánicas	%	Residual	%	Salario Prom. Anual Ind.	%
1962	2.52	106	1.80	76	-	-	0.81	34	2.37	100
1963	1.99	102	2.02	103	2.90	148	1.79	91	1.96	100
1964	2.04	101	2.13	106	1.71	85	1.72	86	2.01	100
1965	2.32	104	2.15	96	1.88	84	2.08	93	2.23	100
1966	2.26	100	2.16	96	2.41	107	2.28	101	2.26	100
1967	2.48	95	3.26	125	2.55	98	2.35	90	2.61	100
1968	2.22	91	2.80	115	2.89	118	2.75	113	2.44	100
1969	2.48	93	3.12	117	3.04	114	2.80	105	2.66	100

Fuente: Cuadros de Anexo Nos. 18-A-B-C.

lo superaron en un 48% al salario promedio total de ese mismo -- año; la misma expansión de estas industrias implica una mejoría de sus salarios en los últimos años del período.

Industrias residuales. Estas industrias a pesar de ser -- más recientes que las otras, sus salarios han estado sobre el -- 85% de los salarios promedios totales en casi todo el período a excepción de 1962 en que sólo alcanzaron el 34% del salario to-- tal del año que fue de ₡ 2.37. En 1966, 1968 y 1969 sus salarios superaron a los salarios promedios totales. En cuanto a estos úl timos manifiestan una tendencia creciente moderada, aunque para 1963 y 1968 experimentan descensos respecto a los años próximos anteriores.

Para ver mejor la tendencia que a nivel de agrupación industrial y respecto a los salarios promedios anuales totales han tenido dichos salarios, en el cuadro siguiente, se han considera do tres períodos en cada uno de los cuales los incrementos y los decrementos están precedidos de signos positivos y negativos, -- respectivamente.

Cuadro Nº 30

EL SALVADOR: Cambios Periódicos de Salarios Individuales Promedios Anuales por agrupación industrial (en colones)

Salarios Individuales Promedios Anuales por Agrupac. Indust.	VARIACION PERIODICA 1962-1965	1966-1969	1962-1969
Tradicionales	- 0.20	0.22	- 0.04
Intermedias	0.35	0.96	1.32
Metal-Mecánicas	-	0.63	-
Residuales	1.27	0.52	1.99
Salario Promedio Anual	- 0.14	0.40	0.29

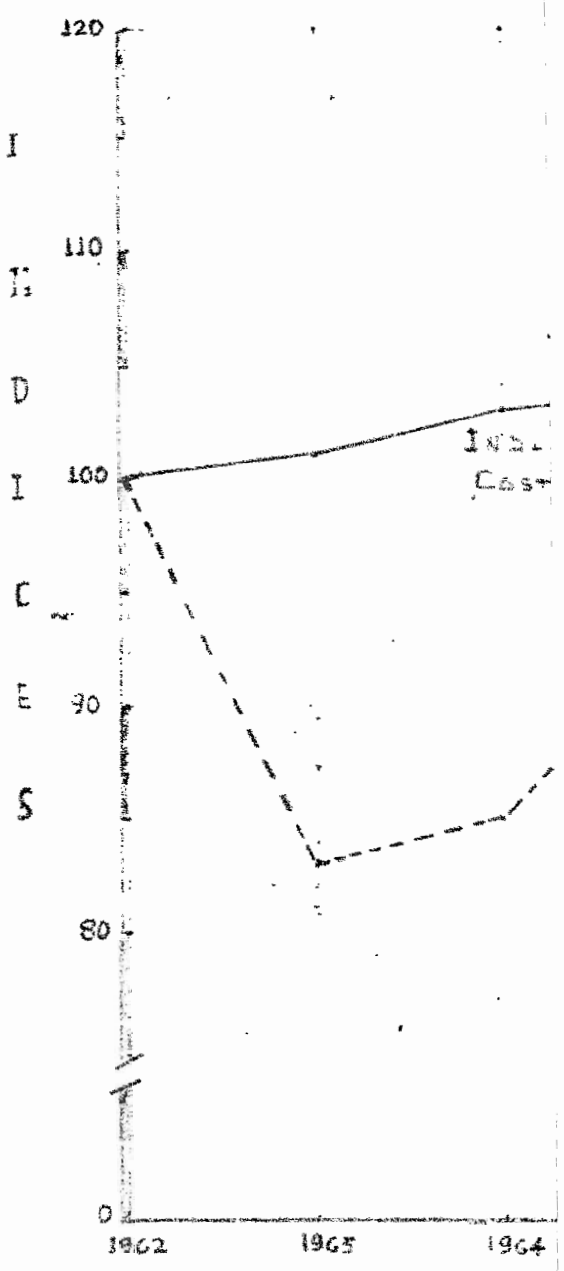
Fuente: Anexos No. 18 A-B-C.

En el primer período de 1962-1965 disminúyense los salarios promedios anuales y los salarios de las industrias tradicionales se incrementan notablemente los de las industrias residuales y también los de las intermedias, estas últimas en menor cuantía. Para el siguiente cuatrienio de 1966-1969 todas las industrias tienen incrementos en los salarios que pagan, siendo mayores los de las industrias intermedias probablemente por el mayor desarrollo de la industria química y la de productos derivados del petróleo. Lo contrario, respecto al período anterior, sucede con las residuales que disminuyen sus salarios. Entre los extremos del período o sea de 1962-1969, todas incrementan los salarios menos las tradicionales que los disminuyen escasamente en cuatro centavos; siguen aumentándolos más que en los dos períodos anteriores, las intermedias y las residuales. Puede deducirse que las diferencias de salarios entre las agrupaciones industriales no necesariamente está en relación directa con una mayor ocupación ya que algunas de ellas (las intermedias y mecánicas) demandan mano de obra más calificada y que es mejor retribuida. También se desprende que "los incrementos de salarios que pagan las empresas repercuten en el alza de los costos y por ende en la subida de los precios" 1/. Dicha alza de los salarios nominales por otro lado ha sido a causa de un incremento en la productividad y de la escasa oferta de mano de obra calificada que por cierto incide en la fijación de los salarios mismos.

Entre 1962 y 1969 se da una carga inflacionaria en los --

1/ Arrarte, Prados. "La Inflación y otros Problemas Monetarios" Págs. 86-87.

GRAFICO Nº 4



grupos de mayor consumo ya que el índice general del costo de vida llamado índice de precios al consumidor obrero 1/ según las tablas de índices del cuadro siguiente y el gráfico respectivo, manifiesta una tendencia hacia el alza a excepción de 1966, que desciende la curva; en tanto, tal como se aprecia en el mismo gráfico, la curva del índice de salarios promedios anuales si bien es cierto que es ascendente siempre está por debajo del índice general del costo de vida hasta mediados de 1966-1967. A partir de entonces la primera curva siempre asciende, pero tiene sus descensos, mientras la segunda, asciende moderadamente. Esa misma presión inflacionaria hace que el poder adquisitivo, aún con la tendencia al aumento de los salarios en la industria manufacturera en general, se disminuya.

Cuadro Nº 31

EL SALVADOR: Indice de Salarios a/ y el Costo de Vida
Año base 1962 = 100

Años	Indice de Salarios Industria Manufacturera 1/	Indice General Costo de Vida 2/
1962	100	100.0
1963	83	101.5
1964	85	103.2
1965	94	103.8
1966	95	102.6
1967	110	104.1
1968	103	106.7
1969	112	106.5

Fuente: 1/ Indices calculados en base a Salarios Promedios Individuales Anuales de Anuarios Estadísticos.
2/ Indicadores Económicos y Sociales, Sept.-Dic. 1971

1/ Según muestreo entre familias asalariadas residentes en el área metropolitana de San Salvador realizado por CONAPLAN.

Se aclara que los índices de salarios han sido tomados para la industria manufacturera en general ya que no se dispone de la información de los salarios que pagan las empresas fomentadas que sería muy interesante para efectos de comparación con el mismo costo de vida; sin embargo se desprende con la información general que se tiene un alto costo de vida y un nivel de salarios bajos.

C.3 Incidencia en el poder de compra de los consumidores

C.3.1 Tendencia del aumento de los impuestos al consumo

A causa del sacrificio fiscal, se ha sostenido que los ingresos del Estado se reducen y en la medida en que esto sucede - según Benedicto Kaplan 1/ "aquél tiende a tomarlos de otros sectores (los consumidores) lo que ocasiona preferencias para unos y perjuicios para otros", siendo en este caso los consumidores - los más gravados para lo cual han tenido que hacerse algunos a-- justes a la estructura tributaria que referidos a los impuestos al consumo han hecho que éstos tiendan a aumentarse; también se ha hecho referencia ya en páginas anteriores que debido probablemente a las exenciones fiscales mientras el valor de las importaciones ha aumentado, los impuestos a las mismas han tendido a -- disminuir.

Luego para comparar ambas tendencias contrarias y considerar así la posible relación del sacrificio fiscal y los impuestos al consumo, presentamos los datos del cuadro Nº 32. Los in--

1/ Kaplan, Benedicto. Incentivos Tributarios. Curso Interamericano de Administración Tributaria (CICAP) Pág. 130.

crementos absolutos han sido sacados por diferencia en cada año respecto al año anterior; los incrementos relativos se calcularon dividiendo los incrementos absolutos entre el valor del año anterior y representan valores porcentuales; sobre estos últimos incrementos y la relación no porcentual de los incrementos absolutos, basaremos nuestras observaciones.

Entre los años 1961-1965 y 1966-1970 los impuestos al consumo crecen, más aceleradamente en el primer período que en el segundo. En el primer lapso citado es bien característico el incremento de dichos impuestos que se da de 7.7% en 1962 a 21.1% en 1963, en este caso tal vez ello se deba al mejoramiento de la actividad económica, a la modificación a fines de 1962 del impuesto interno sobre el azúcar y a la posibilidad de reponer lo que los ingresos corrientes reducían por los incentivos que otorgaba la Ley de Fomento; también es característico como estos impuestos dejan de aumentar bruscamente para 1966, si se compara dicho aumento con el del año anterior, lo cual se debió a la disminución de algunos impuestos al consumo tales como el de los cosméticos y otros no clasificados.

Respecto a los incrementos relativos de los impuestos a la importación éstos tienen una tendencia a disminuir y los porcientos precedidos de signos negativos representan la proporción en que se han descendido en relación al valor absoluto del año anterior y coinciden con los valores mayores de las exenciones a las importaciones; los porcientos positivos significan las proporciones de aumento las cuales son relativamente menores a las disminuciones.

Cuadro Nº 32

EL SALVADOR: Tendencias de Impuestos al Consumo e Impuesto a la Importación (1960-1970)

(En miles de Colones)

Años	IMPUESTOS AL CONSUMO			IMPUESTOS A LA IMPORTACION			RELAC. ABS. (En colones) 2/1
	Valor Absoluto	Incremento Absoluto (1)	Incremento Relativo	Valor Absoluto	Incremento Absoluto (2)	Incremento Relativo	
1960	29.749	-	-	69.835	-	-	-
1961	29.818	69	0.2	57.888	- 11.947	- 17.1	173.14
1962	32.115	2.297	7.7	60.015	2.127	3.7	0.93
1963	38.890	6.775	21.1	60.237	222	0.4	0.03
1964	45.950	7.060	18.2	63.930	3.693	6.1	0.52
1965	54.493	8.543	18.6	62.745	- 1.185	- 1.9	0.14
1966	55.334	841	1.5	62.678	- 67	- 0.1	0.08
1967	56.376	1.042	1.9	59.386	- 3.292	- 5.3	3.14
1968	57.568	1.192	2.1	52.911	- 6.475	- 10.9	5.43
1969	60.663	3.095	5.4	57.200	4.289	8.1	1.39
1970	64.635	3.972	6.5	65.033	7.833	13.7	1.97

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales, Sept.-Dic. 1971

De la comparación entre los aumentos a los impuestos al consumo y la disminución de las importaciones, señaladas, en la columna última de la derecha, los valores negativos significan lo que en colones se disminuyeron en impuestos a las importaciones por cada colón incrementado de los impuestos al consumo y lo que éstos mismos representan en los incrementos de los impuestos primeros. Se tiene entonces que en 1961 hubo la mayor disminución de impuestos a la importación de ₡ 173.14 por cada colón de impuesto al consumo de ese año. De 1965 a 1968 las disminuciones de los impuestos a las importaciones aumentaron su valor desde ₡ 0.14 a ₡ 5.43 que fueron mayores que los incrementos que tuvieron estos impuestos respecto a los incrementos por colón de los impuestos al consumo.

Lo contrario de las tendencias de estos impuestos referidos permite poder deducir que si eso sucede, tal vez se deba al objeto de tratar de cubrir lo de las exenciones con la carga progresiva de los impuestos al consumo y desde ese mismo punto de vista el Secretario General de la SIECA 1/ afirma que "algunos ajustes han comenzado a producirse a través de la implantación de impuestos al consumo y sobre las ventas para resarcir a los gobiernos de las pérdidas fiscales en que han incurrido".

C.3.2 Indice de Precios

En vista de no haber un control de los precios de consumo del mercado interno de los artículos manufacturados en general mucho menos de los producidos por las empresas amparadas, el aná

1/ Mesa Redonda. BID - El Proceso de Industrialización en América Latina, Guatemala, abril de 1969, Pág. X

lisis que enseguida se hace en los índices de precios al mayor y los índices de precios al consumidor obrero, aunque importante - hubiera resultado conocer directamente la incidencia que sobre - los precios de los artículos manufacturados tiene el sacrificio fiscal.

Antes de entrar en detalles debe decirse que en muchas de nuestras empresas industriales operan como oligopolios con las - características de oligopsonios (pocos oferentes y muchos demandantes) ya que cada actividad económica industrial tiene exclusividad en la fabricación de uno o más artículos conservando ventajas en cuanto al tiempo para el goce de los beneficios respecto a otras empresas que producen la misma línea de artículos y que sólo gozan de los beneficios por "sólo el período que falta para que caduquen los beneficios correspondientes a la primera concesión otorgada" 1/. Naturalmente que el consumidor, desde el punto de vista comercial, ocupa un lugar preponderante, pero a las empresas oligopólicas, dado que el consumo de los artículos que producen es ya costumbre, la calidad de sus productos no les es de mucha preocupación pero sí los precios de venta que les permiten maximizar sus ganancias.

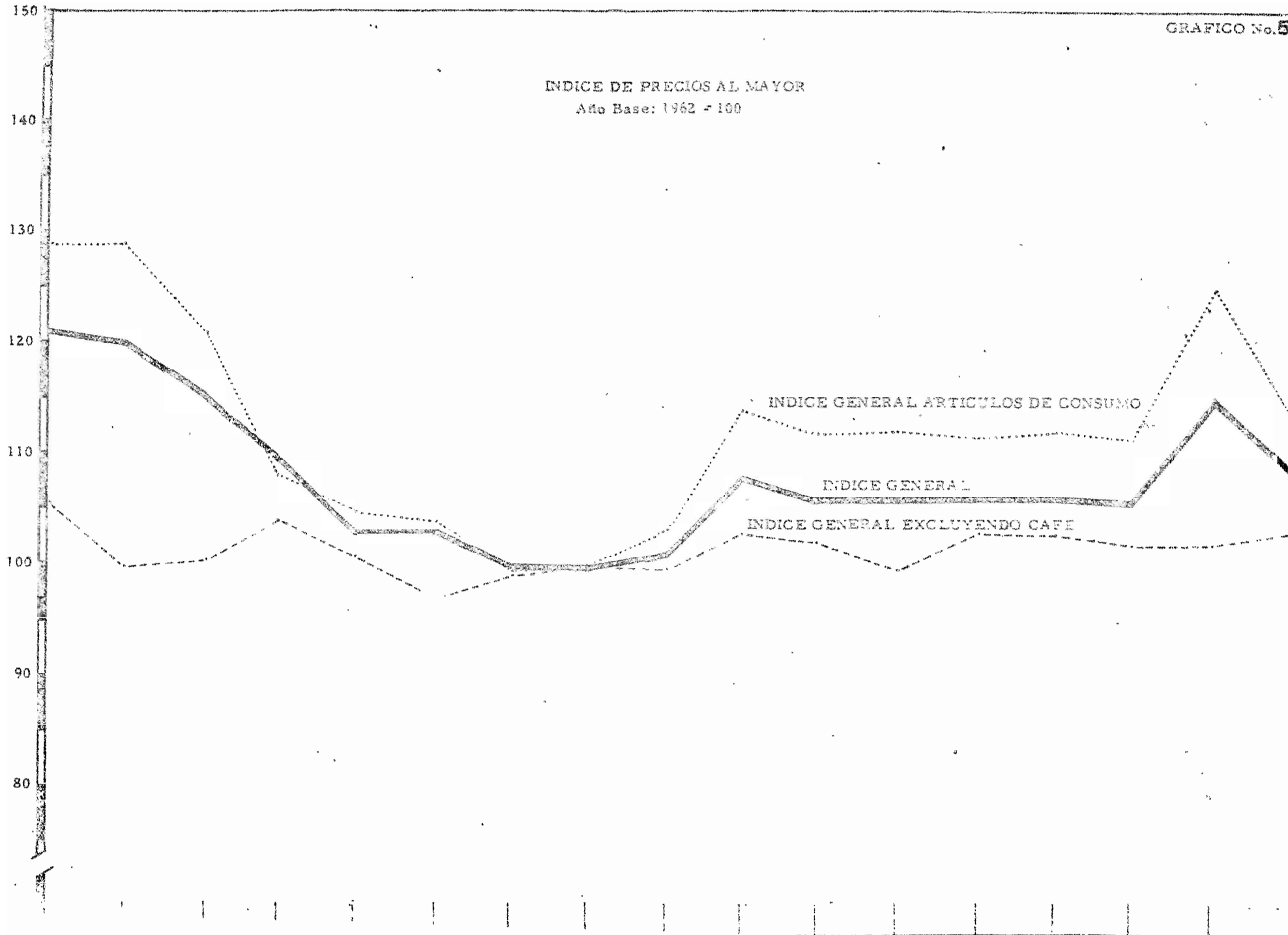
Tomando el año de 1962 como año base se tienen las siguientes tablas de índices de precios al por mayor y su correspondiente gráfico.

1/ Cap. V Art. 17. Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.

GRAFICO No.5

INDICE DE PRECIOS AL MAYOR

Año Base: 1962 = 100



Cuadro Nº 33

EL SALVADOR: Indices de Precios al Mayor - Año base: 1962 = 100

Años	Indice General	Indice General excluye café	Indice General artículos consumo
1960	103.3	97.4	104.4
1961	100.5	98.8	99.9
1962	100.0	100.0	100.0
1963	101.6	99.8	103.1
1964	108.5	103.6	113.9
1965	106.5	102.6	111.9
1966	106.5	99.8	112.4
1967	106.4	103.5	111.7
1968	106.7	103.2	112.3
1969	106.3	102.0	111.7
1970	115.6	102.6	125.0
1971	109.2	103.7	114.1

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales. Sept.-Dic. 1971

Se puede ver que el índice general de artículos de consumo, su tendencia a partir del año base es a aumentar hasta 1964, de este año desciende y permanece más o menos estable hasta 1969, alcanzando su punto máximo en 1970. En todo el período la curva de dicho índice está sobre las curvas del índice general y la -- del índice general excluyendo el café, lo cual es bien sintomático por el alza inmoderada de la mayoría de los precios de los artículos de consumo entre los cuales se encuentran los manufacturados, durante el mismo período considerado.

Una de las causas de este proceso inflacionario manifestado en el alza de los precios de los productos industriales no es un fenómeno del todo aislado del proceso integracionista a nues-

tra manera de ver ya que con el fin de lograr sustitución de importaciones, al requerir ello un alto contenido de elementos importados, origina teóricamente costos crecientes y precios altos. En esta forma la protección industrial que significa sacrificio fiscal induce a la elevación de los precios internos.

Si se excluye el café, la curva del índice general en todo el período todavía mantiene una tendencia más baja que la del índice general de artículos de consumo debido a la significación que tiene el precio del café, pero más que todo a que el ritmo de crecimiento de los precios de los artículos de consumo ha sido mayor que el de los precios del café.

La carga inflacionaria mencionada ha originado una baja en el poder adquisitivo 1/ para el consumidor lo que se traduce en un mayor costo de vida tal como lo demuestra la tabla de índice de precios al consumidor obrero o índice de costo de vida y su gráfico respectivo que aparecen en las siguientes páginas. En dicha tabla a partir de 1962, año base, los índices generales tienden a crecer hasta 1970 en que llegan a 109.5 lo cual refleja la tendencia inflacionaria mencionada. Los índices de precios de los alimentos son los que manifiestan una tendencia mayor a crecer que los demás rubros a tal grado que llegan a alcanzar el valor de 116.2 para 1970; durante todo el período 1960-1970 sólo para 1966 su curva se coloca por debajo de la índice general.

1/ Según la Dirección General de Estadística y Censos de 1954 un colón tiene para 1959 (Nov. y Dic.) una equivalencia de ₡ 0.892 y ₡ 0.887, bajando su poder adquisitivo en ₡ 0.108 y ₡ 0.113, respectivamente; el mismo colón para Dic. de 1970 su valor fue de ₡ 0.873, disminuyéndose en ₡ 0.127.

Cuadro Nº 34

EL SALVADOR: Indices de Precios al Consumidor Obrero (Costo de Vida) Año Base: 1962 = 100

Años	Indice Gral. Consum. Obrero	Alimentos	Vivienda	Vestuario	Varios
1960	102.6	98.5	126.8	99.7	96.0
1961	99.8	98.6	105.0	99.4	99.3
1962	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1963	101.5	102.0	99.1	104.7	100.2
1964	103.2	105.5	98.0	105.4	99.7
1965	103.8	104.1	104.0	106.5	101.3
1966	102.6	102.3	103.7	103.3	102.2
1967	104.1	106.8	106.4	91.9	101.9
1968	106.7	111.4	108.8	89.0	102.2
1969	106.5	110.7	109.2	89.4	102.5
1970	109.5	116.2	107.3	91.3	103.2

Fuente: Indicadores Económicos y Sociales. Sept.-Dic. 1971.

La tendencia de los índices de precios del vestuario, respecto al índice general, de 1962 a 1965 es superior, descendente e inferior de 1966 a 1970 debido al mayor desarrollo de la misma industria. Los índices de precios de la vivienda y de varios siguen una tendencia también ascendente, superiormente al índice general de la primera, a partir de 1965, e inferiormente la de los segundos, después de ese mismo año.

Se ha dado entonces para los grupos de mayor consumo entre el período de 1960-1970 una carga inflacionaria por la elevación creciente de los índices de precios al mayor y los de precios al consumidor obrero y probablemente a ello haya contribuido el aumento de los precios de los artículos industriales manu-

facturados que no es la política que se ha pretendido al través del sacrificio fiscal.

C.4 Calidad de los Productos Manufacturados

Uno de los fines de los incentivos fiscales (sacrificio fiscal) al fomentar la industrialización manufacturera en nuestro país ha sido la de lograr la sustitución de importaciones de artículos acabados de consumo lo cual en parte se ha logrado pero no en la forma aquella en que los productos nacionales hayan logrado superar la calidad de los productos importados, cuyos precios de venta a veces son superiores a los de los últimos, y si a esto se agrega la tendencia que existe en el consumidor de preferir los artículos extranjeros, y a un efecto demostración en los grupos de ingresos bajos, la sustitución alentada por el sacrificio no ha satisfecho del todo cualitativamente la demanda de los mismos consumidores independientemente del criterio técnico de lo que se considera como "calidad" de un producto 1/ tomado como "lo mejor" dentro de condiciones o limitaciones tales como el uso a que el producto se destine y a su precio de venta.

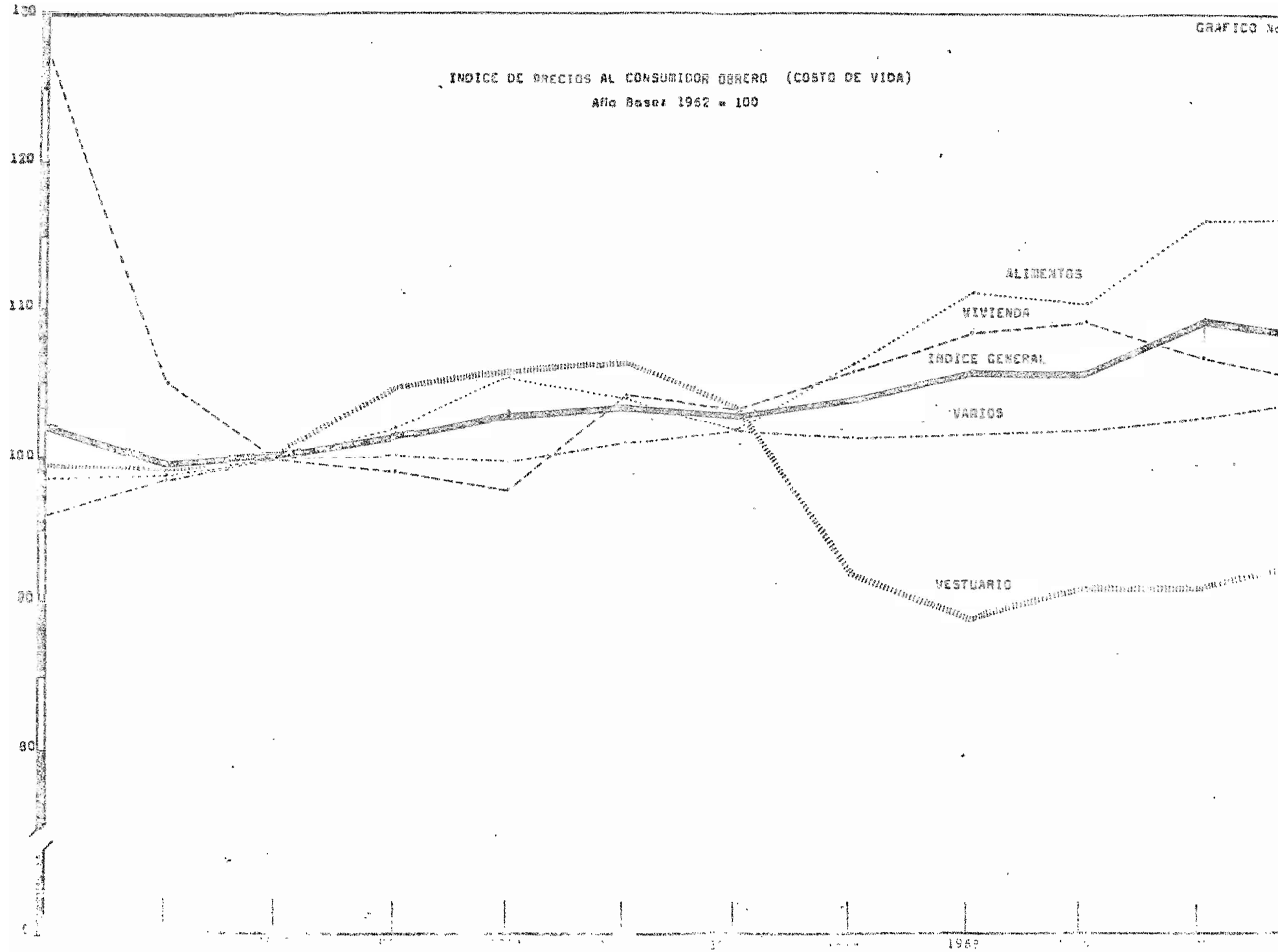
Tampoco existe en nuestro país una oficina del gobierno encargada de avalar la calidad de los productos industriales manufacturados, especialmente de los que proceden de las empresas amparadas, así que el consumidor tiene que aceptar una calidad que depende de la política de venta particular del dueño de la empresa ajena a la influencia que el sacrificio pudiera ejercer sobre dicha calidad.

1/ CONAPLAN. Primer Ciclo de Conferencias sobre Normalización y Control de Calidades. Tercera Conferencia por el Ing. Guillermo Siu Vaquero. Pág. 2.

GRAFICO N

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR OBRERO (COSTO DE VIDA)

Año Base: 1962 = 100



C A P I T U L O III

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A - CONCLUSIONES.

- Ajenos a los incentivos tributarios, como política de descentralización industrial, han operado otros criterios para que las empresas industriales se ubiquen geográficamente según sus propias conveniencias.
- Las Leyes de Fomento de Industrias de Transformación y la de Fomento Industrial concedieron la entrada de capital extranjero en forma muy liberal. Para 1966 y 1969 dichas inversiones extranjeras representaron en el Producto Territorial Bruto a precio de mercado (PTBpm) el 4.74% y 14.58%, respectivamente.
- El peso que tienen los impuestos indirectos dentro de los ingresos tributarios es mayor que el de los impuestos directos, aunque la tendencia de los últimos haya sido creciente durante 1960-1970. El incremento de los valores de las exenciones a la importación para el mismo intervalo justifica parcialmente, por otro lado, el descenso de los valores relativos de los impuestos indirectos respecto a los ingresos tributarios.
- De los impuestos indirectos, que le dan la característica de regresividad al sistema impositivo, se manifiesta una tendencia inversa, debido a las exenciones, entre los impuestos a la importación y los que afectan al consumo. Para el período 1960-1970 los primeros se disminuyeron en 7.14%, mientras los segundos se incrementaron en 116%. Este contraste probablemente obedeció a la pretensión del

- Estado de recuperar el valor monetario del Sacrificio Fiscal.
- Los ingresos corrientes crecen durante 1960-1970 más que los gastos corrientes, dejando un margen de ahorro del gobierno, el cual sin la concesión de las exenciones pudo haberse aumentado. Por su parte el incremento en 116%, de los gastos de inversión, siempre para el mismo período, le dieron al sacrificio mayor significación en lo que respecta a los gastos de infraestructura..
- Tanto los ingresos como los gastos totales del Gobierno, han crecido, más los primeros que los segundos, a tal grado que los déficits registrados en 1961 y 1962 se hubieran superado considerando como impuestos recabados las exenciones a las importaciones y descontando el financiamiento del Banco Central de Reserva a que el Estado puede recurrir en caso de déficits.
- Los valores que tienen las importaciones de bienes de capital e insumos para la industria, con franquicia y bajo el libre comercio, son muy altos, de tal modo que si se pagaran con el ingreso que generan las exportaciones totales de bienes FOB, su peso en dicho ingreso estaría durante el período en estudio, sobre el 46.6%. El flujo de entrada de importaciones exentas representó un sacrificio, entre 1962-1969, equivalente a ₡169.9 millones.
- Si se consideran los insumos importados bajo la Ley de Fomento Industrial con destino a producir bienes para exportaciones, una parte, y la otra para consumo interno, sólo

para dos años (1964 y 1965) se atendió más la demanda interna. La insatisfacción de la demanda para los posteriores años ha hecho incrementarse las importaciones de bienes acabados dentro del libre comercio y elevarse los precios por una escasa oferta de productos industriales nacionales.

- La tendencia a crecer en los últimos años de las industrias no tradicionales, ha sido más acelerada que el de las tradicionales, pero en estas últimas ha habido mayor sustitución de bienes de consumo no duraderos; desafortunadamente ese efecto positivo generado por los incentivos fiscales, se contraresta con la demanda importada de insumos y bienes de capital por las industrias intermedias y metal-mecánicas.
- Cuantitativamente, los gastos de funcionamiento de las oficinas públicas encargadas del fomento industrial, se incrementaron entre 1962-1970 en un 157.5%, lo que ha reflejado el interés del Estado por estimular el desarrollo industrial, aunque con deficiencias en cuanto a la lentitud en las tramitaciones y al contacto entre Estado y la empresa privada. En todo caso los aumentos del valor de dichos costos de funcionamiento han hecho más significativo el sacrificio fiscal.
- El costo que representa el sacrificio fiscal en aras de un desarrollo industrial, no ha propendido a buscar el potencial desarrollo de otras zonas ajenas a las de las concentraciones industriales, de tal modo que no ha sido el

sacrificio una política coadyuvante a resolver problemas económicos y sociales derivados de ese congestionamiento industrial.

- La demanda de trabajadores nacionales y extranjeros de las empresas fomentadas estuvo en relación a la ocupación total fomentada en un 99.6% y 0.4%, respectivamente; la diferencia de esos valores estribó en la absorción mayor de trabajo no calificado nacional. Sin embargo, dicha ocupación que generaron las empresas tuvo poco valor relativo (sólo para 1964 y 1968 superaron el 1%) dentro de la oferta de trabajo (P.E.A.)
- Las diferencias de salarios entre las agrupaciones industriales (CIIU), amparadas y no amparadas, no están en relación directa con la ocupación mayor generada por ellas; para algunas, las intermedias y metal-mecánicas, los salarios están acordes a la oferta escasa de mano de obra calificada. Por otro lado, debido a la presión inflacionaria dada, el poder adquisitivo, pese al aumento de los salarios, se redujo.
- Aún con el Convenio en vigencia entre los países centroamericanos no dejan de registrarse duplicaciones competitivas entre empresas, saturando más el estrecho mercado regional e incrementándose los costos de producción para las empresas de menor capacidad financiera. Esto en alguna forma ha incidido en la baja calidad de los productos industriales.

B - RECOMENDACIONES.

- El Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales debe ser revisado y ajustado para un proceso de integración más realista en el que se considere las necesidades de ocupación de recursos, especialmente el humano.
- Dentro de la planificación económica a nivel nacional debe considerarse los cambios estructurales necesarios para un mejor desarrollo económico, y dentro de esos cambios, el relativo al sistema impositivo vigente en cuanto a mejorar la eficiencia administrativa para recaudar los impuestos.
- Para cubrir el riesgo del desaprovechamiento del valor económico del sacrificio fiscal que va desde lo que representan las exenciones, bajos aranceles, costos de administración de las oficinas de fomento industrial hasta los gastos en infraestructura, deberían establecerse tasas de recuperación, aunque bajas, para las empresas que gozan de beneficios, las cuales podrían ser gradualmente menores durante el período de la protección legal.
- Debe hacerse una evaluación periódica por parte de los organismos encargados del fomento industrial, al menos cada año, sobre los efectos de los incentivos otorgados a la industria y en base a los resultados, establecer nuevos criterios de asignación como medios para lograr los objetivos que esencialmente debe perseguir el sacrificio fiscal: la promoción de un desarrollo económigo general.

- En vista de que hay diferencias de como operan las industrias para muchas de ellas que gozan de protección, los incentivos no se justifican ya sea porque demandan una fuerte cantidad, sino toda, de insumos importados y generan poco valor agregado; entonces a esas empresas debería reducírseles los porcentajes y el período de las exenciones y franquicias; tal es el caso de las industrias de ensamble, de disolución, de envases, etc.
- Las inversiones fomentadas, nacionales o extranjeras, deben tener un trato discriminado, con preferencia hacia las primeras, y canalizarse las segundas a actividades productivas no competitivas con las que realicen las nacionales. Si se trata de inversiones directas extranjeras siempre fomentadas, reducirles su porcentaje de participación en el capital social invertido y cargarle impuestos a sus utilidades obtenidas.
- Hacer más funcional una de las atribuciones del Ministerio de Economía, en cuanto al control de precios y calidad de los productos obtenidos bajo el fomento de industrialización, con el objeto de que las empresas beneficiadas se esmeren en hacer llegar al consumidor artículos de calidad aceptable y a precios justos.
- Adscrita al mismo Ministerio de Economía y pensando en la estructuración de un organismo encargado del proceso de industrialización, podría en el INSAFI operar un laboratorio de diagnóstico de calidad y de costos de producción como mecanismo de lograr una efectividad mayor del sacrificio fiscal.

APENDICE ESTADISTICO

Anexo No. 1

INSTRUMENTOS SUSCRITOS DENTRO DEL PROGRAMA DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA (orden por fechas de suscripción)

1. Acuerdo regional para la importación temporal de vehículos por carretera firmado por los cinco gobiernos centroamericanos, el 8 de noviembre de 1956. En vigor entre Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica. Es el primer instrumento de Integración. Su objeto es aumentar el intercambio de personas y mercancías entre los países del área.
2. Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana firmado el 10 de junio de 1958 por los cinco gobiernos. En vigor en todos los países centroamericanos. Es uno de los primeros instrumentos legales de la Integración Económica y contiene las normas jurídicas que regulan las actividades comerciales discriminatorias, intercambio de mercancías, comercio desleal, tránsito internacional, subsidios a la exportación, inversiones, integración industrial, etc.
3. Convenio sobre el Regimen de Industrias Centroamericanas de Integración, suscrito el 10 de junio de 1958 por los cinco gobiernos. En vigor en todos los países centroamericanos. Trata de que surjan industrias en condiciones tales que sus productos tengan acceso a todo el mercado centroamericano. Y de lograr una distribución industrial regional para un desarrollo equilibrado.
4. Acuerdo Centroamericano, sobre Circulación por Carretera suscrito el 10 de junio de 1958 por los cinco gobiernos y

vigente en todos los países centroamericanos.

5. Convenio Centroamericano, sobre Señales Viales Uniformes -- suscrito el 10 de junio de 1958 por los cinco gobiernos y - puesto en vigor en todos los países centroamericanos.

6. Convenio Centroamericano, sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación suscrito el primero de septiembre de 1959 por los cinco gobiernos; puesto en vigencia en todos los -- países centroamericanos, el 29 de septiembre de 1960. Se -- pretende fijar una política arancelaria común y un arancel centroamericano de importación que hagan factible el normal funcionamiento del Mercado Común Centroamericano, y la realización de la Integración y desarrollo económico del Istmo.

7. Protocolo sobre Preferencia Arancelaria centroamericana al Convenio Centroamericano, sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación suscrito el primero de septiembre de 1959 por los cinco gobiernos, quienes han hecho depositar los -- instrumentos de ratificación. Dicho Protocolo no se aplica a los artículos de régimenes especiales.

8. Tratado de Asociación Económica suscrito el 6 de febrero de 1960 por El Salvador, Guatemala y Honduras. No demandó el - depósito en la Secretaría de la ODECA de los instrumentos - de Ratificación sino que el canje de ellos.

9. Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica, suscrito el 13 de diciembre de 1960 por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. Para estos país-- ses y Costa Rica entra en vigor en 1961 y 1963, respectivamente.

10. Tratado General de Integración Económica Centroamericana, suscrito el 13 de diciembre de 1960 por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. Desde el 4 de junio de 1961 entra en vigencia para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; para Honduras y Costa Rica, desde abril de 1962 y 23 de septiembre de 1963, respectivamente.

11. Protocolo de Managua al Convenio Centroamericano, sobre Equiparación de Gravámenes de Importación, suscrito por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua el 13 de diciembre de 1960. Entra en vigencia en los cinco países incluyéndose a Costa Rica a partir del 4 de junio de 1961. En él los países miembros acuerdan aumentar la lista A y b del Convenio de Integración de acuerdo al Art. IX del mismo Convenio.

12. Instrumentos de Adhesión al Tratado General, suscrita por Costa Rica en San José en 23 de julio de 1962. Constituye una resolución unilateral ratificado según las disposiciones constitucionales del país.

13. Instrumento de Adhesión de Costa Rica al Convenio Constitutivo del BCIE, suscrito por Costa Rica el 23 de julio de 1962.

14. Protocolo de Managua, suscrito por los cinco gobiernos el 31 de julio de 1962 en el cual Costa Rica se adhiere a dicho protocolo y adopta las disposiciones suscritas en el protocolo al Convenio Centroamericano, sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación.

15. Protocolo al Tratado General, suscrito el 16 de noviembre

de 1962 por los cinco gobiernos. Comprende la lista de artículos sujetos a regimen especial de libre comercio entre Costa Rica y los países de la región. Se acuerda aumentar el Anexo al Tratado General de Integración agregándose productos de regimen transitorio excepto los de libre comercio entre Costa Rica y los otros Estados contratantes.

16. Protocolo de San José al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, suscrito el 31 de julio de 1962 por los cinco gobiernos y ratificado por El Salvador, Honduras y Costa Rica. Entra en vigencia a partir del 29 de abril de 1964. Mediante él se agregan listas nuevas de rubros que sus aforos han sido igualados dentro del Convenio de Equiparación.

17. Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, suscrito el 31 de julio de 1962 por los cinco gobiernos y ratificado por todos ellos menos por el de Honduras. Su finalidad es unificar la aplicación tributaria, coordinarla, e incentivar conjuntamente el desarrollo industrial en forma equilibrada.

18. Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, suscrito el 13 de diciembre de 1963 por los cinco gobiernos y puesto en vigencia el 6 de febrero de 1965 por Guatemala, Nicaragua y Costa Rica. Contiene el Código Aduanero Uniforme Centroamericano y mediante él se amplía el Anexo A, del Tratado General para añadir la lista de productos sujetos a regimen transitorio especial fuera de libre comercio entre Costa Rica y las demás partes con-

tratantes.

19. Protocolo de San Salvador al Convenio Centroamericano, sobre Equiparación de Gravámenes, suscrito el 29 de enero de 1963 por los cinco gobiernos y ratificado por Guatemala, Honduras y Costa Rica. Entra en vigencia el 6 de febrero de 1965 para Guatemala, Nicaragua y Costa Rica. Con él se alteran los gravámenes uniformes y el sistema de clasificación arancelaria acordados en el Convenio Centroamericano, de Equiparación para mercancías que fueran renegociadas.

20. Protocolo al Convenio sobre el Regimen de Industrias Centroamericanas, de Integración, suscrito el 29 de enero de 1963 por los cinco gobiernos y puesto en vigencia el 26 de febrero de 1965 para Guatemala, El Salvador y Costa Rica. Fija procedimientos de aplicación para industrias comprendidas en el Regimen de Industrias de Integración. (Soda cáustica, insecticidas, clorados, llantas y neumáticos) y contiene disposiciones que estimulan especialmente el establecimiento de industrias nuevas en Centroamérica.

21. Protocolo de Guatemala al Convenio Centroamericano, sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, suscrito el primero de agosto por los cinco gobiernos y en él se agregan nuevos rubros a las listas convenidas y se alteran aforos equiparados en otros instrumentos antes suscritos.

22. Acuerdo Especial Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación de Tejidos de Rayón y de otras fibras Sintéticas o Artificiales, suscrito el 7 de febrero de 1965. Esta equiparación fue transada en el Protocolo de

San José y se suscribió en base a que los países de arancel menor estaban en ventaja inferior en la comercialización de ropas elaboradas con este tipo de tejidos en el área centroamericana.

23. Protocolo Especial de Granos (Protocolo de Limón), suscrito por los cinco países en Limón, Costa Rica, el 28 de octubre de 1965 y puesto en vigencia el 14 de octubre de 1967.

24. Protocolo al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación (Segundo Protocolo de San Salvador), suscrito en San Salvador el 5 de noviembre de 1965 por Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica y puesto en vigencia el 14 de octubre de 1967.

25. Protocolo al Convenio sobre el Regimen de Industrias Centroamericano de Integración (Segundo Protocolo al Regimen) suscrito en San Salvador el 5 de noviembre de 1965 por los cinco Estados integrados y puesto en vigencia el 27 de enero de 1968.

26. Tratado sobre Telecomunicaciones entre las repúblicas de Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras, suscrito en Managua el 23 de septiembre de 1966 y entró en vigencia el 18 de noviembre del mismo año.

27. Protocolo al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial (Protocolo sobre Trato Preferencial a Honduras), suscrito por los cinco países en Managua el 23 de septiembre de 1966.

28. Protocolo (Tercero) al Tratado General de Integración Eco-

nómica Centroamericano, suscrito en San Salvador, el 12 de octubre de 1966 por los cinco países y puesto en vigencia el 20 de enero de 1968. Se incorporan el libre comercio el papel y los envases de vidrio, entre Nicaragua y los demás países.

29. Protocolo al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación y al Convenio sobre el Regimen de Industrias Centroamericano de Integración (Segundo Protocolo de Managua), suscrito en Managua el 16 de noviembre de 1967 por Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica.

30. Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericano (Medidas de emergencia de defensa de la Balanza de Pagos), suscrito en San José, Costa Rica, el primero de junio de 1968 por los cinco países y puesto en vigencia el 8 de noviembre de 1968.

31. Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial, suscrito en San José, Costa Rica, el primero de junio de 1968 y ratificado por Nicaragua, el 6 de enero de 1969.

Fuente: Oficina Regional de la SIECA - Banco Central de Reserva de El Salvador.

Anexo No. 2

APLICACION DE LOS BENEFICIOS QUE CORRESPONDEN A LAS EMPRESAS CLASIFICADAS EN EL SALVADOR DE CONFORMIDAD CON LA LEY DE FOMENTO INDUSTRIAL

EXENCIONES O REDUCCIONES	Industrias de Iniciación						Industrias de Incremento					
	Necesarias			Convenientes			Necesarias			Convenientes		
I Franquicias a la Importación de:												
a) Materiales de Construcción --	100%	10 años	----	100%	8 años	---	100%	5 años	--	100%	5 años	
b) Maquinaria y Equipo ---------	100%	10 años	----	100%	8 años	---	100%	5 años	--	100%	5 años	
c) Materias Primas ----------	100%	10 años	----	50%	5 años	---						
				25%	3 años siguien.--					-.-		
II Excención de Impuestos												
a) Municipales o Fiscales que - graven la explotación, pro-- ducción o venta de productos	100%	5 años	----	50%	5 años			-.-		-,-		
	50%	5 años sig.		25%	3 años sig.							
b) Municipales o Fiscales que - recaigan en el Capital Inver tido en la empresa ---------	100%	5 años	----	50%	5 años			-.-		-.-		
	50%	5 años sig.		25%	3 años sig.							
c) En la Renta ----------	100%	5 años	----	50%	5 años			-.-		-.-		
	50%	5 años sig.		25%	3 años sig.							

FUENTE: Ley de Fomento Industrial. Enero/61 Decreto No.64 y Reformas a la Ley de Fomento Industrial Dic./6 Decreto No. 534.

Anexo No. 3

APLICACION DE LOS BENEFICIOS QUE CONFORME AL CONVENIO SE OTORGAN A LAS INDUSTRIAS SEGUN SU CLASE

CLASE A ----NUEVAS

Beneficios	Plazos y Porcentajes
I. Franquicia para importar	
a) Maquinaria y Equipo	Total para 10 años
b) Materias primas y productos semielaborados	Total para 5 años, 60% para 3 años siguientes y 40% para los otros 2 años.
c) Combustible, excepto gasolina	Total 5 años
II. Exención de Impuesto a la Renta	Total 2 años
III. Exención de Impuesto al Patrimonio ...	Total 4 años

CLASE A ----EXISTENTES

I. Franquicias a la Importación de Maquinaria y Equipo	Total 6 años
II. Exención de Impuesto a la Renta	Total 2 años
III. Exención de Impuesto al Patrimonio ...	Total 4 años

CLASE B ----NUEVAS

I. Franquicias para Importar	
a) Maquinaria y Equipo	Total 8 años
b) Materias primas y productos semielaborados	Total 3 años y 50% para 2 años más.
c) Combustible, excepto gasolina	Total 3 años y 50% para 2 años más.
II. Exención de Impuesto a la Renta	Total 6 años
III. Exención de Impuesto al Patrimonio ...	Total 6 años

CLASE B ----EXISTENTES

I. Franquicias a la Importación de maquinaria y equipo	Total 5 años

CLASE C

I. Franquicias a la Importación de maquinaria y equipo	Total 3 años

Anexo No. 4

EL SALVADOR : CARGA Y ELASTICIDAD TRIBUTARIA (1960-1970)

AÑOS	Producto Territorial Bruto (VA) a/	Ingreso Tributario	Carga Tributario	INDICES		Elasticidad Tributaria
				PTB_{pm}	Ingreso Tributario	
	(1)	(2)	2/1	(3)	(4)	4/3
1960	1.420.0	155.0	10.9	100.0	100.0	1.00
1961	1.444.0	142.0	9.8	102.0	92.0	0.90
1962	1.603.0	152.0	9.5	111.0	107.0	0.96
1963	1.694.0	165.0	9.7	106.0	109.0	1.03
1964	1.867.0	198.0	10.6	110.0	120.0	1.09
1965	1.992.0	211.0	10.6	107.0	107.0	1.00
1966	2.110.0	209.0	9.9	106.0	99.0	0.93
1967	2.216.0	211.0	9.5	105.0	101.0	0.96
1968	2.292.0	216.0	9.5	103.0	102.0	0.99
1969	2.382.0	236.0	9.9	104.0	109.0	1.04
1970	2.538.0	265.0	10.4	107.0	112.0	1.05

a/ PTB_{pm} a precios corrientes

FUENTE: CONAPLAN. Indicadores Económicos y Sociales. Sep.-Dic./71

Anexo No. 5

EL SALVADOR: ELASTICIDAD DE INGRESOS TRIBUTARIOS Y DE LOS GASTOS DEL GOBIERNO CENTRAL

(en millones de colones)

AÑOS	PTB a/	Gastos Corrientes b/	INDICES		Elasticidad de gastos corrientes c/	Elasticidad tributaria
			PTB_{pm}	Gastos Ctes.		
1960	1.420.0	132.3	100.0	100.0	1.00	1.00
1961	1.444.2	139.4	102.0	105.4	1.03	0.90
1962	1.602.6	145.3	111.0	104.9	0.96	0.96
1963	1.963.6	150.1	106.0	103.3	0.97	1.03
1964	1.866.7	158.8	110.0	105.8	0.96	1.09
1965	1.992.2	169.1	107.0	106.5	1.00	1.00
1966	2.109.7	182.7	106.0	108.0	1.01	0.93
1967	2.215.7	188.1	105.0	102.9	0.98	0.96
1968	2.291.9	201.4	103.0	107.1	1.04	0.99
1969	2.381.8	209.3	104.0	103.9	1.00	1.04
1970	2.538.4	232.5	107.0	111.1	1.03	1.05

a/ PTB a precios corrientes

b/ Excluidos Gastos de Inversión

c/ Coeficientes resultantes de dividir índices del PTB_{pm}/Indices de Gastos Corrientes.

FUENTE: Cuadros Nos. 6-A y 7

Anexo No. 6-A

EL SALVADOR: INGRESOS CORRIENTES Y TRIBUTARIOS DEL GOBIERNO CENTRAL E IMPUESTOS INDIRECTOS

(en miles de colones)

Años	Ingresos Corrientes	Ingresos Tributarios b/	%	Impuestos Indirectos				Sub-Total de Impuestos - Indirectos	%
				A la Importación	A la Exportación	Al consumo	Otros		
1960	170.962	154.808	90.5	69.836	26.298	29.749	1.639	127.522	74.5
1961	161.116	141.632	87.9	57.888	22.972	29.818	1.688	112.366	69.7
1962	171.678	152.190	88.7	60.015	21.088	32.115	1.792	115.010	67.0
1963	181.184	164.733	90.9	60.237	22.677	38.890	2.468	124.272	68.6
1964	210.458	198.073	90.7	63.930	31.554	45.950	2.601	144.035	66.0
1965	224.542	210.603	87.0	62.745	36.790	54.493	2.755	156.783	64.8
1966	223.519	208.879	90.0	62.678	33.720	55.335	7.401	159.134	68.5
1967a/	226.905	210.888	90.1	59.386	31.060	56.377	7.434	154.257	65.9
1968a/	230.982	215.913	92.2	52.911	24.415	57.568	7.600	142.494	60.8
1969a/	251.954	235.877	84.4	57.200	27.404	60.663	9.858	155.125	55.5
1970	291.326	264.593	84.3	65.033	48.473	64.635	9.108	187.249	59.6

a/ No incluye donativos de la Malaria

b/ No incluye ingresos por multas

d/ Incluye impuestos de emergencia: ₡9.302 y ₡ 288.

FUENTE: CONAPLAN. Indicadores Económicos y Sociales. Septiembre-Diciembre/71

Anexo No. 6-B

Impuestos Directos		Subtotal Impuestos Directos	%	Ingresos Totales	%
Sobre la Renta	Sobre la Propiedad				
13.437	5.913	19.350	11.3	170.984.4	100.0
15.410	5.989	21.399	13.2	161.124.3	100.0
23.110	6.002	29.112	17.0	171.678.0	100.0
24.238	6.794	31.032	17.1	181.198.1	100.0
35.057	8.155	43.212	19.7	218.227.0	100.0
33.752	7.444	41.196	17.0	242.021.0	100.0
33.752	6.899	40.651	17.6	232.192.0	100.0
37.872	9.137	47.009	20.1	234.236.0	100.0
44.440	18.686	63.126	27.0	234.233.0	100.0
38.063	22.405	69.770 d/	25.0	279.266.0	100.0
39.661	22.193	62.142 d/	19.8	313.932.0	100.0

Anexo No. 7

EL SALVADOR: VALOR ABSOLUTO Y PORCENTUAL DE GASTOS CORRIENTES Y DE INVERSION DEL GOBIERNO CENTRAL

(Para miles de colones y sin Compromisos)

	G A S T O S C O R R I E N T E S										G A S T O S D E I N V E R S I O N							
AÑOS	Total de Gastos	%	Gastos de Operación	%	Transfere. Ctes.	%	Intereses Deuda Pub.	%	Total Gtos. Ctes.	%	Inversión Real	%	Inversión Financiera	%	Transf.de Capital	%	Total de Gtos.de Inv.	%
1960	161.211.0	100	104.245.0	64.7	26.398.0	16.4	1.679.0	1.0	132.322.0	82.1	10.264.0	6.4	7.076.0	4.3	11.547.0	7.2	28.887.0	17.9
61	173.433.0	100	109.122.0	62.9	29.294.0	16.9	1.033.0	0.6	139.449.0	80.4	11.670.0	6.7	9.023.0	5.2	13.293.0	7.7	33.986.0	19.6
62	173.824.0	100	115.082.0	66.2	28.664.0	16.5	1.525.0	0.9	145.271.0	83.6	8.798.0	5.0	7.481.0	4.3	12.273.0	7.1	28.552.0	16.4
63	176.979.0	100	113.815.0	64.3	34.225.0	19.3	2.076.0	1.2	150.116.0	84.8	6.320.0	3.6	7.090.0	4.0	13.452.0	7.6	26.862.0	15.2
64	192.332.0	100	116.566.0	60.6	39.830.0	20.8	2.386.0	1.2	158.782.0	82.6	7.381.0	3.8	10.645.0	5.5	15.525.0	8.1	33.551.0	17.4
65	222.856.0	100	125.736.0	56.4	41.141.0	18.5	2.309.0	1.0	169.186.0	75.9	11.555.0	5.2	6.893.0	3.1	35.222.0	15.8	53.670.0	24.1
66	232.109.0	100	131.704.0	56.7	48.755.0	21.0	2.197.0	1.0	182.656.0	78.7	17.896.0	7.7	7.235.0	3.1	24.322.0	10.5	49.453.0	21.3
67	226.433.0	100	138.803.5	61.3	47.256.3	20.9	2.086.0	0.9	188.145.8	83.1	13.215.4	5.8	3.095.4	1.4	21.977.0	9.7	38.287.8	16.9
68	221.958.7	100	145.427.5	65.5	53.894.8	24.3	2.104.0	0.9	201.426.3	90.7	9.830.1	4.5	3.237.5	1.4	7.464.8	3.4	20.532.4	9.3
69	247.122.3	100	151.321.0	61.2	54.857.5	22.2	3.069.9	1.3	209.241.2	84.7	25.218.7	10.2	3.742.2	1.5	8.920.1	3.6	37.881.0	15.3
70	269.520.5	100	154.666.3	57.4	73.771.3	27.4	4.099.2	1.5	232.536.8	86.3	22.318.3	8.3	4.567.2	1.7	10.098.1	3.7	36.983.7	13.7

FUENTE: CONAPLAN: Indicadores Económicos y Sociales Nov-Dic/67; Septiembre-Diciembre/71

Anexo No. 8

EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS EN EL SALVADOR

POR DESTINO Y PRODUCTOS

(en millones de colones)

Años	Café	Algodón	Azúcar	Otros	Total - Fuera de C.A.	Dentro Area de C. A.	Sub - Total	Servi- cios	Total General
1960	202.4	39.4	3.4	16.1	261.3	30.7	292.0	32.8	324.8
1961	181.8	53.3	4.0	21.0	260.1	37.6	297.7	26.9	324.6
1962	190.8	80.7	6.2	17.1	294.0	46.7	342.7	27.4	368.1
1963	187.6	94.1	6.1	21.2	309.0	75.6	384.6	34.1	418.7
1964	133.4	92.8	7.1	19.9	353.2	92.0	445.2	37.8	483.0
1965	240.2	94.5	4.7	18.9	358.3	113.5	471.8	53.9	525.7
1966	224.9	60.9	16.9	24.6	327.3	146.5	473.8	46.8	520.6
1967	247.0	42.3	10.8	21.8	321.9	197.9	519.8	47.5	567.3
1968	234.0	36.3	22.7	24.0	317.0	212.3	529.3	55.2	584.5
1969	223.4	48.7	15.2	30.9	318.2	187.1	505.3	50.5	555.8
1970	284.4	58.0	17.4	29.6	387.4	183.4	572.8	56.1	628.9
Tasa de - Crecimiento anual	3.4%	3.9%	17.7%	6.6%	4.1%	19.6%		5.5%	6.8%

FUENTE: Indices Económicos y Sociales de CONAPLAN y Revistas de BCR.

Anexo No. 9

IMPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS DE EL SALVADOR - CLASIFICACION ECONOMICA

(en millones de colones)

AÑOS	Bienes de Consumo	Bienes Intermedios	Bienes de Capital	Total Bienes	Servicios 1)	Total General
1960	102.5	125.4	78.1	306.0	47.8	353.8
1961	111.9	101.2	58.7	271.8	50.8	322.6
1962	122.8	130.5	58.7	312.0	54.6	366.6
1963	133.2	177.0	69.2	379.4	60.7	440.1
1964	150.5	225.6	101.7	477.8	65.0	542.8
1965	154.7	229.3	117.4	501.4	75.5	576.9
1966	179.7	258.9	111.4	550.0	80.8	630.8
1967	169.5	275.4	114.9	559.8	77.5	637.3
1968	175.8	277.6	80.4	533.8	90.6	624.4
1969	155.4	280.8	86.9	523.1	94.3	617.4
1970	172.0	268.8	92.9	533.7	109.0	642.7
Tasa de crecimiento anual	5.3%	7.9%	1.8%	5.7%	8.6%	6.2%

1) No incluye pagos a factores por intereses, dividendos, utilidades.

FUENTE: Indicadores Económicos y Sociales. CONAPLAN y Revistas del BCR.

Anexo No. 10

EL SALVADOR: VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION DEL SECTOR MANUFACTURERO (a precios corrientes en millones de colones)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Totales	443.7	473.5	513.0	584.3	675.9	764.3	830.4	884.0	940.1	955.6
Tradicionales	376.7	394.4	424.2	451.9	503.9	561.0	590.9	517.8	654.6	669.0
Alimentos	217.9	220.3	240.6	250.1	273.9	312.7	312.1	330.6	348.6	344.4
Bebidas	35.6	34.6	37.2	40.3	43.9	47.4	53.7	52.3	52.4	56.1
Tabaco	18.1	20.1	21.2	21.1	22.8	23.7	23.3	22.8	22.2	22.8
Textiles	33.6	40.6	44.8	51.8	60.6	66.2	74.5	75.0	94.8	108.9
Calzado y Vest.	59.3	65.7	66.6	71.0	84.1	93.4	108.2	117.7	115.0	109.9
Madera	2.0	2.1	2.2	2.2	2.3	2.4	2.4	2.2	2.3	3.1
Muebles	4.1	4.4	5.1	8.5	9.3	7.0	9.3	8.8	10.4	15.0
Cuero	6.1	6.6	6.5	6.9	7.0	8.2	7.4	7.7	8.9	8.8
Intermedias	38.3	47.1	52.1	91.2	122.4	141.9	159.8	171.5	177.5	176.2
Papel y cartón	1.1	3.7	4.3	8.1	10.7	10.6	10.1	13.0	14.5	14.0
Caucho	2.4	3.4	4.2	4.4	5.2	5.5	6.1	6.8	6.2	7.3
Prod.Químicos	18.6	24.9	29.5	33.3	44.2	52.8	64.7	65.8	67.3	77.9
Prod.Petróleo	--	--	---	27.7	42.0	45.6	41.5	46.5	49.6	38.9
Prod.no Metal.	14.9	13.8	13.3	16.4	18.9	21.7	29.5	28.5	26.1	24.3
Metales básic.	1.3	1.3	0.8	1.3	1.4	5.7	7.9	10.9	13.8	13.8
Metal mecánicas	14.4	16.5	18.4	20.4	22.8	35.0	47.5	60.4	67.6	63.9
Prod.Metalc.	4.3	6.1	6.8	7.6	8.3	12.3	13.4	14.4	21.4	16.4
Maquinaria	1.8	1.6	1.8	2.3	3.1	4.2	4.7	7.1	8.7	8.4
Maq. Elect.	1.3	1.5	1.8	2.1	2.2	9.4	18.9	23.9	23.1	20.3
Material Tsras.	7.0	7.3	8.0	8.4	9.2	9.1	10.5	15.0	14.4	18.8
Residuales	14.3	15.5	18.3	20.8	26.8	26.4	32.2	34.3	40.4	46.5
Imprentas	7.6	7.8	9.3	9.1	12.1	12.4	15.4	15.3	16.2	16.3
Diversos	6.7	7.7	9.0	11.7	14.7	14.0	16.8	19.0	24.2	30.2

FUENTE: Indicadores Económicos y Sociales. Sept-Dic./71
Revista BCR - Dic. 1961 y 1960

Anexo No. 11

EL SALVADOR: PRODUCCION E IMPORTACION MANUFACTURERA SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA

(CIIU) (Años 1962,1966 y 1969. En millones de colones)

Código CIIU	Producción a)			Incrementos		Importación			INCREMENTOS	
	1962	1966	1969	1962-66	1966-69	1962	1966	1969	1962-66	1966-69
Alimentos	240.6	312.1	344.4	71.5	32.3	24.9	40.7	40.5	15.8	- 0.2
Bebidas	37.2	53.7	56.1	16.5	2.6	1.8	2.5	2.6	0.7	0.1
Tabaco	21.2	23.3	22.8	2.1	- 0.5	0.3	1.1	1.8	0.8	0.7
Textiles	44.8	74.5	108.9	29.7	34.4	23.7	38.1	47.5	14.4	2.4
Calzado y Vestuario	66.6	108.2	109.9	41.2	1.7	8.0	13.9	2.3	5.9	-11.6
Madera	2.2	2.4	3.1	0.2	0.7	4.6	10.8	6.9	6.2	- 3.9
Muebles	5.1	9.3	15.0	4.2	7.7	1.0	2.1	0.6	1.1	- 1.5
Papel y cartón	4.3	10.1	14.0	5.8	3.9	10.7	22.3	20.7	11.6	- 1.6
Imprentas	9.3	15.4	16.3	6.1	0.9	1.9	3.0	3.8	1.1	0.8
Cueros	6.5	7.4	8.8	0.9	1.4	3.2	6.0	3.1	2.8	- 2.9
Caucho	4.2	6.1	7.3	1.9	1.2	8.2	10.4	10.2	2.2	- 0.2
Produc.Químicos	29.5	64.7	77.9	35.2	13.2	51.1	98.9	109.8	47.8	10.9
Produc.Petroleo	--	41.5	38.9	--	- 2.6	19.3	27.6	25.1	8.3	- 2.5
Prod.no metálicos	13.3	29.5	24.3	16.2	- 5.2	8.2	14.9	8.0	6.7	- 6.9
Metal básico	0.8	7.9	13.8	7.1	5.8	10.0	33.2	32.6	23.2	- 0.6
Prod. metálicos	6.8	13.4	16.4	6.6	3.0	13.9	22.5	20.6	8.6	- 1.9
Maquinaria	1.8	4.7	8.4	2.9	3.7	36.0	55.4	50.6	19.4	- 4.8
Máquina. eléctrica	1.8	18.9	20.3	17.1	1.4	14.5	34.9	23.8	20.4	-11.1
Material trans.	8.0	10.5	18.8	2.5	8.3	23.1	53.1	32.9	30.0	-20.2
Diversos	9.0	16.8	30.2	7.8	13.4	12.8	16.9	17.5	4.1	0.6

a) Producción a precios corrientes

FUENTE: Indicadores Económicos y Sociales. Sep.-Dic./71 Revista BCR - Dic. 64

Anexo No. 12

EL SALVADOR: PRODUCTO TERRITORIAL BRUTO DEL SECTOR MANUFACTURERO

(en millones de colones)

Ramas de Actividad	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total	206.8	223.4	241.4	267.7	306.1	352.2	396.6	422.3	448.1	466.2	491.6
Tradicional	172.6	183.6	197.9	210.1	232.2	259.3	279.9	294.0	314.0	325.0	337.1
Alimentos	81.7	85.7	92.8	91.7	97.6	115.4	116.4	122.1	137.3	133.4	135.0
Bebidas	29.0	28.1	30.3	32.4	35.2	38.4	43.8	42.6	42.6	46.4	48.0
Tabaco	12.0	13.5	14.0	14.5	15.8	16.4	16.5	16.4	15.2	16.0	17.9
Textiles	14.6	16.9	20.8	24.6	29.0	30.3	39.2	39.4	45.7	54.8	56.3
Calzado y Vestuario	29.2	33.1	33.3	38.1	45.3	50.3	54.4	63.7	61.8	60.0	64.4
Madera	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.5	1.5	1.4	1.5	1.9	2.2
Muebles	2.2	2.3	2.7	4.9	5.4	4.1	5.2	5.2	6.2	9.1	9.6
Cueros	2.6	2.7	2.6	2.5	2.5	2.9	2.9	3.2	3.7	3.4	3.7
Intermedias	17.1	21.1	21.7	33.3	44.8	60.2	73.1	78.5	80.6	85.2	94.1
Papel y cartón	0.4	1.7	1.8	3.4	4.5	3.6	2.3	3.1	5.0	5.9	6.0
Caucho	1.2	1.8	2.3	2.4	2.8	2.2	2.9	2.6	2.6	3.7	3.8
Prod.Químicos	6.2	9.3	10.8	11.9	15.3	16.9	27.9	28.8	29.4	35.1	35.8
Prod. Petróleo	-.-	-.-	-.-	6.7	11.5	22.7	18.5	22.7	23.1	19.8	24.8
Prod.no metálicos	8.7	7.7	6.5	8.3	10.1	12.8	18.8	17.5	16.5	16.1	18.5
Metales básicos	0.6	0.6	0.3	0.6	0.6	2.0	2.7	3.8	4.0	4.6	5.2
Metal mecánicas	8.8	9.6	11.0	11.9	13.3	18.3	26.2	31.8	34.7	32.4	35.4
Prod. Metálicos	2.0	2.7	3.1	3.4	3.7	6.2	5.9	5.5	10.5	7.4	8.0
Maquinaria	1.3	1.1	1.3	1.6	2.2	2.6	3.3	3.8	6.3	6.1	5.9
Maq. Eléctrica	0.9	1.0	1.3	1.4	1.4	4.7	11.0	13.5	11.8	11.0	13.0
Material de transp.	4.6	4.8	5.3	5.5	6.0	4.8	6.0	9.0	6.1	7.9	8.5
Residuales	8.3	9.1	10.8	12.4	15.8	14.4	17.4	18.0	18.8	23.6	25.0
Imprentas	3.9	4.0	4.8	4.7	6.2	6.3	7.9	7.8	8.2	8.1	8.9
Diversos	4.4	5.1	6.0	7.7	9.6	8.1	9.5	10.2	10.6	15.5	16.1

FUENTE: Indicadores Económicos y Sociales. Sept-Dic/71

Anexo No. 13

EL SALVADOR: ESTIMACION DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO DE OFICINA DE GOBIERNO ENCARGADO DEL FOMENTO Y CONTROL INDUSTRIAL

(En colones)

OFICINA DE FOMENTO Y CONTROL

AÑOS	Asuntos Ind. (Minist. Hda.)	Dirección de Industria (Minist. Econom.)	Totales
1962 a/	25.800	176.700 b/	202.700
1963 c/	N.C.	144.900	144.900
1964 b/	17.031	210.190	387.221
1965 c/	29.400	204.480	237.880
1966 c/	28.500	190.920	219.420
1967 c/	28.500	190.920	219.420
1968 c/	86.400	181.080	267.480
1969 b/	164.700	260.580	425.280
1970 b/	172.700	252.180	424.880
1971 b/	190.400	331.560	521.960
1972 b/	437.250	333.120	770.370
Totales	1.340.681	2.476.630	3.817.311

a/ Valores tomados del informe del seminario sobre proyecto del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, San José Costa Rica, Febrero/62. Informe de El Salvador. Fomento Industrial en El Salvador.

b/ Incluye además de los salarios, otros gastos, (servicios no personales, materiales, maquinarias y equipos para 1969-1970-71-72 y gastos de transferencia)

c/ Incluye sólo salarios.

Fuente: Diario Oficial, 23 Dic. de (1963-65-66-67-68) cada año.

Ley de Presupuestos Generales y de Presupuestos Especiales de Instituciones Oficiales Autónomas. Detalle en clases generales de gastos.

Anexo No. 14

EL SALVADOR: INVERSIONES INDIRECTAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGUN CLASIFICACION INDUSTRIAL

(en miles de colones)

AÑOS	Ind.Tradicional Valor	Ind. Intermedia Valor	Ind. Metálica Valor	Ind. Residual Valor	Total General
1960	1.623.7	-.-	-.-	-.-	1.623.7
1961	358.0	-.-	-.-	-.-	358.0
1962	437.5	1.046.2	-.-	-.-	1.483.7
1963	174.8	2.472.3	30.0	-.-	2.677.1
1964	2.738.0	1.580.2	191.0	-.-	4.509.2
1965	936.3	5.930.0	375.0	-.-	7.241.3
1966	9.686.5	26.521.2	1.572.2	11.0	37.820.9
1967	2.176.0	1.255.2	1.667.5	-.-	5.098.7
1968	1.031.0	3.037.7	1.167.3	-	5.236.0
1969	12.039.8	12.982.0	1.550.0	702.5	27.274.3
1970	102.3	-,-	-.-	-.-	102.3
Total	31.303.9	54.824.8	6.553.0	743.5	93.425.2

FUENTE: Ministerio de Economía

Anexo No. 15

EL SALVADOR: INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, SEGUN CLASIFICACION INDUSTRIAL

(en miles de colones)

AÑOS	Industria Tradicional	Industria Intermedia	Industria Mecánica	Industria Residual	Total General
1960	71.5	-.-	-.-	-.-	71.5
1961	6.819.7	708.3	-.-	-.-	7.528.0
1962	250.0	341.2	-.-	-.-	591.2
1963	758.5	679.5	-.-	-.-	1.438.0
1964	1.540.8	83.2	-.-	63.7	1.687.7
1965	7.339.2	312.5	2.089.3	-.-	9.741.0
1966	335.4	1.341.0	554.2	-.-	2.230.6
1967	1.600.0	731.7	447.3	145.0	2.924.0
1968	1.326.8	1.759.7	840.2	249.8	4.176.5
1969	764.0	3.575.3	-.-	-.-	4.339.3
1970	3.353.8	2.334.7	2.635.8	250.0	8.574.3
Total	24.159.7	11.867.1	6.566.8	708.5	43.302.1

FUENTE: Ministerio de Economía

Anexo No. 16

EL SALVADOR: PROCEDENCIA DE MAYORES MONTOS DE INVERSION DIRECTA E INDIRECTA EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(En millones de colones - Período 1969-1970)

Lugar de Procedencia	Inversión Direct.	%	Inversión Indirect.	%	Total de Invers.	%
Estados Unidos	11.2	25.9	50.5	54.1	61.7	45.1
Panamá	4.5	10.4	14.0	15.0	18.5	13.5
Honduras (BCIE)	-	-	9.7	10.4	9.7	7.1
Japón	9.3	21.5	4.2	4.5	13.5	9.9
Inglaterra	8.9	20.6	-	-	8.9	6.5
Suiza	-	-	4.5	4.8	4.5	3.3
Curazao	-	-	4.0	4.3	4.0	2.9
Alemania	3.8	8.8	-	-	3.8	2.8

Total Inversión Directa: ₡ 43.3=100%

Total Inversión Indirec.: ₡ 93.4=100%

T o t a l ₡136.7=100%

Fuente: Dirección de Industria. Ministerio de Economía.

Anexo No. 17-A

EL SALVADOR: VALOR ABSOLUTO Y RELATIVO DE LAS INVERSIONES DIRECTAS E INDIRECTAS EN CADA GRUPO DE INDUSTRIAS

(en millones de colones)

Inversión por grupo indus-- trias	1960		1961		1962		1963		1964		1965	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Tradicional.	1.7	100.0	7.2	100.0	0.7	100.0	1.0	100.0	4.2	100.0	8.2	100.0
Directa	0.1	5.9	6.8	94.4	0.3	42.9	0.8	80.0	1.5	35.7	7.3	89.0
Indirecta	1.6	94.1	0.4	5.6	0.4	57.1	0.2	20.0	2.7	64.3	0.9	11.0
Intermedias	--	---	0.7	100.0	1.3	100.0	3.2	100.0	1.7	100.0	6.2	100.0
Directas	--	---	0.7	100.0	0.3	23.1	0.7	21.9	0.1	5.9	0.3	4.8
Indirectas	--	---	--	---	1.0	76.9	2.5	78.1	1.6	94.1	5.9	95.2
Metal mecáni.	--	---	--	---	--	--	--	---	0.2	100.0	2.5	100.0
Directa	--	---	--	----	--	--	--	---	--	---	2.1	84.0
Indirecta	--	---	--	----	--	---	--	---	0.2	100.0	0.4	16.0
Residuales	--	---	--	----	--	---	--	---	0.1	100.0	--	--
Directa	--	---	--	----	--	---	--	---	0.1	100.0	--	---
Indirectas	--	---	--	----	--	---	--	---	--	----	--	----

FUENTE: Cuadros de Anexo Nos. 14 y 15

Anexo No. 17-B

EL SALVADOR: VALOR ABSOLUTO Y RELATIVO DE LAS INVERSIONES DIRECTAS E INDIRECTAS EN CADA GRUPO DE INDUSTRIAS
(en millones de colones)

Inversión por grupo indus-- trias	1966		1967		1968		1969		1970	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Tradicionales	10.0	100.0	3.8	100.0	2.3	100.0	12.8	100.0	3.5	100.0
Directa	0.3	3.0	1.6	42.1	1.3	56.5	0.8	6.3	3.4	97.1
Indirecta	9.7	97.0	2.2	57.9	1.0	43.5	12.0	93.7	0.1	2.9
Intermedias	27.8	100.0	2.0	100.0	4.8	100.0	16.6	100.0	2.3	100.0
Directas	1.3	4.7	0.7	35.0	1.8	37.5	3.6	21.7	2.3	100.0
Indirectas	26.5	95.3	1.3	65.0	3.0	62.5	13.0	78.3	--	---
Metal mecánic.	2.2	100.0	2.1	100.0	2.0	100.0	1.6	100.0	2.6	100.0
Directa	0.6	27.3	0.4	19.1	0.8	40.0	--	--	2.6	100.0
Indirectas	1.6	72.7	1.7	80.9	1.2	60.0	1.6	100.0	--	--
Residuales	--	---	0.1	100.0	0.2	100.0	0.7	100.0	0.2	100.0
Directa	--	---	0.1	100.0	0.2	100.0	--	---	0.2	100.0
Indirectas	--	---	--	---	--	---	0.7	100.0	--	--

FUENTE: Cuadros Anexo No.14 y 15

Anexo No. 18-A

SUELDOS Y SALARIOS, PERSONAL OCUPADO Y SALARIO INDIVIDUAL PROMEDIO ANUAL

Código	Rama de Actividad Económica CIIU	1962 Sueldo y Salarios	1962 Personal Ocupado	1962 Salario Indiv. Prom.Anu.	1963 Sueldo y Salarios	1963 Personal Ocupado	1963 Salario Individ. Prom.Anu.	1964 Sueldo y Salarios	1964 Personal Ocupado	1964 Salario Individ. Prom.Anu.
A.	TRADICIONALES	32205	12802	2.52	37233	18741	1.99	44099	21552	2.04
20	Alimentos	16697	5709	2.92	16265	8286	1.96	19757	10429	1.89
21	Bebidas	3141	1149	2.73	3610	1578	2.29	4660	1618	2.88
22	Tabacos	1044	208	5.02	1086	248	4.38	1181	238	4.96
23	Textiles	8651	4024	2.15	10949	4868	2.25	13153	5541	2.37
24	Calzado y Vestuario	1415	871	1.62	2824	2119	1.33	2512	1969	1.27
25	Madera	-	-	-	96	103	-	162	103	1.57
26	Muebles	627	443	1.42	1474	993	1.48	1841	1202	1.53
29	Cuero	630	398	1.58	929	546	1.70	833	452	1.84
B.	INTERMEDIAS	4816	2670	1.80	7182	3547	2.02	9302	4361	2.13
27	Papel y Cartón	334	95	3.51	387	211	1.83	690	361	1.91
30	Caucho	505	252	2.00	635	317	2.00	653	307	2.12
31	Productos Químicos	2054	1469	1.39	3426	1635	2.09	4625	1791	4.22
32	Productos Petroleros	-	-	-	-	132	-	-	111	-
33	No Metálicos	1923	854	2.25	2296	1101	2.08	2699	1512	1.78
34	Melates Básicos	-	-	-	438	151	2.90	635	279	2.28
C.	METAL MECANICAS	-	70	-	2957	1661	2.90	3960	2311	1.71
35	Productos Metálicos	-	70	-	426	261	1.63	705	394	1.79
36	Maquinaria	-	-	-	954	563	1.69	1391	752	1.85
37	Máquina Eléctrica	-	-	-	143	91	1.57	267	148	1.80
38	Material Transporte	-	-	-	1434	746	1.92	1597	1017	1.57
D.	RESIDUALES	96	119	0.81	2209	1234	1.79	3233	1877	1.72
28	Imprentas	-	-	-	1836	965	1.90	2366	1358	1.74
39	Diversos	96	119	0.81	373	269	1.39	867	519	1.67
Totales		37117	15661	2.37	49581	25183	1.96	60594	30101	2.01

FUENTE: Anuarios Estadísticos: 1962-1969

Anexo No. 18-B

Código	1965 Sueldos y Salarios	1965 Personal Ocupado	1965 Salarios Individuales Prom. Anual	1966 Sueldos y Salarios	1966 Personal Ocupado	1966 Salario Individual Prom. Anual	1967 Sueldos y Salarios	1967 Personal Ocupado	1967 Salario Individual Prom. Anual
A	50444	21781	2.32	54492	24092	2.26	47739	19269	2.48
20	12824	8871	1.45	26845	9120	2.94	19392	6544	2.96
21	4897	1437	3.41	4974	1225	4.06	4687	1245	3.76
22	1231	222	5.55	1289	222	5.80	1380	239	5.77
23	14209	6238	2.28	13498	8586	1.57	13720	6576	2.08
24	10305	2967	3.47	4037	2565	1.57	4851	2610	1.86
25	195	147	1.33	115	95	1.21	104	94	1.10
26	5705	1418	4.02	2694	1783	1.51	2624	1439	1.82
29	1078	481	2.24	1040	496	2.09	981	522	1.88
B	11474	5328	2.15	12920	5993	2.16	18267	5609	3.26
27	1368	710	1.93	1039	558	1.86	1435	601	2.39
30	846	481	1.76	1089	780	1.40	1347	540	2.49
31	4932	1934	2.55	5919	2106	2.81	6423	2076	3.09
32	-	99	-	-	93	-	3524	80	44.05
33	3121	1526	2.05	3594	1885	1.91	3524	1637	2.15
34	1207	578	2.08	1279	571	2.24	2014	675	2.98
C	5762	3061	1.88	6869	2854	2.41	7728	3030	2.55
35	1362	883	1.54	2054	823	2.50	2270	821	2.76
36	859	424	2.02	826	275	3.00	930	359	2.59
37	1189	473	2.51	1223	500	2.45	1804	584	3.08
38	2352	1281	1.84	2766	1256	2.20	2724	1266	2.15
D	3821	1836	2.08	6427	2842	2.28	7011	2989	2.35
28	2452	1108	2.21	3467	1506	2.30	3483	1612	2.16
39	1369	728	1.88	2960	1336	2.22	3528	1377	2.56
Total	71501	32006	2.23	80708	35781	2.26	80745	30897	2.61

Anexo No. 18-C

Código	1968 Sueldos y Salarios	1968 Personal Ocupado	1968 Salario Individ. Prom.Anual	1969 Sueldos y Salarios	1969 Personal Ocupado	1969 Salarios Individ. Prom. Anual
A	47411	21287	2.22	58511	23640	2.48
20	14251	7480	1.91	23364	8965	2.61
21	4777	1234	3.87	5085	1325	3.71
22	1459	243	6.00	1549	281	5.51
23	16912	7128	2.37	18420	7875	2.34
24	5676	3045	1.86	5774	2802	2.06
25	92	107	0.86	124	99	1.25
26	2912	1526	1.91	2969	1755	1.69
29	1332	524	2.54	1226	538	2.28
B	16148	5762	2.80	17706	5676	3.12
27	1263	514	2.46	1552	728	2.13
30	1228	386	3.18	1455	544	2.67
31	7067	2413	2.92	7466	2031	3.68
32	1042	98	10.63	1060	95	11.16
33	3793	1687	2.25	4056	1567	2.58
34	1755	664	2.64	2117	711	2.98
C	8743	3024	2.89	10386	3420	3.04
35	2635	833	3.16	2576	763	3.38
36	1325	493	2.69	1665	461	3.61
37	1826	571	3.20	2822	1063	2.65
38	2957	1127	2.62	3323	1133	2.93
D	9465	3436	2.75	9050	3237	2.80
28	4824	1700	2.84	3841	1448	2.65
39	4641	1736	2.67	5209	1789	2.91
Total	8167	33509	2.44	95653	35973	2.66

B I B L I O G R A F I A

Jack Heeler y Kauffman	Incentivos Fiscales para el - Desarrollo Industrial.
Comercio Exterior, México Septiembre 1970.	La Integración Económica de - C.A. y la Inversión Privada - Extranjera.
Joffrey B. Nugent - Trimestre Económico No. 140	La Estructura Arancelaria y - el Costo de Protección en América Central.
UCA, Oct.-Nov. 70 Piccus Joseph	Los Efectos de la Industrialización en el empleo Asalariado, Horas y Sueldos en la Industria de El Salvador.
Correo Económico - México Sep. 1970.	Sangría Latinoamericana
Comercio Exterior - México Noviembre 1968.	La Industria en México. Las Bases Técnicas y su Aplicación Práctica.
Ursula K. Hicks	Financiación del Desarrollo.
CONAPLAN	Diagnóstico del Sector Industrial 1950-1962.
Ministerio de Economía	Ley de Fomento Industrial.
Ministerio de Economía	Memorias Años 1960-1970.
Juan Martínez Domínguez	Las Leyes de Fomento Industrial y su Incidencia en el - Desarrollo Económico de El -- Salvador (tesis).
Obra inédita	Incentivos Fiscales para el - Desarrollo de Centro América.
Banco Interamericano de Desarrollo	El Proceso de Industrialización en América Latina.
Theotonio Dos Santos	Dependencia y Cambio Social.
Kaplán Benedicto	Curso Interamericano de Administración Tributaria (CICAP)

CEPAL	Repercusiones Fiscales a la - Equiparación de Impuestos a - la Importación y Libre Comercio en C.A.
SIECA/CEC - Enero 1964	Problema de la Política Industrial Centroamericana.
John F. Due	Análisis Económico de los Impuestos.
Carlos Humberto Moreno Pineda	El Gasto Público en El Salvador (tesis).
Programa Conjunto de Tributación BID, OEA, CEPAL, Unión - Panamericana	Reforma Tributaria para América Latina y Problema de Política Fiscal.
Eduardo Lizano	El Mercado Común y la Distribución del Ingreso.
M. S. Weonczek	El Financiamiento Externo e - Integración en América Latina.
Edelberto Torres Rivas	Posibilidades y Modalidades - del Desarrollo Centroamericano.
Dirección General de Estadística y Censo	Anuarios Estadísticos 1960-1970.
Ministerio de Economía	Convenio Centroamericano de - Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.