

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA JOSE SIMEON CAÑAS



ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA IMPLEMENTADAS EN EL PERÍODO 1989-2009 Y SU IMPACTO EN LA ACTUAL
TERCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SALVADOREÑA

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTADO POR:

ARÁUZ PINEDA, PABLO ALFONSO
RIVAS AGUILAR, FERNANDO ALBERTO
SANTANA MARTÍNEZ, JULIO CÉSAR

ANTIGUO CUSCATLÁN, OCTUBRE 2017

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

JOSÉ SIMEON CAÑAS

RECTOR

ANDREU OLIVA DE LA ESPERANZA, S.J.

SECRETARIA GENERAL

SILVIA ELINOR AZUCENA DE FERNÁNDEZ

DECANO DE FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

JOSÉ RICARDO FLORES PÉREZ

DIRECTOR DEL TRABAJO

CÉSAR ANTONIO ALVARADO

SEGUNDO LECTOR

ROMMEL REYNALDO RODRIGUEZ

Agradecimientos

A Dios de manera especial por haberme permitido culminar un nuevo trayecto con éxito, por mantenerme motivado y por todas sus bendiciones. A Nuestra Buena Madre, la Virgen María por tantas bendiciones que ha derramado sobre mi familia y sobre mí. A San Marcelino Champagnat por su legado histórico y que dejó en mi pensar y actuar muy marcado.

A mi madre amada, Thelma Pineda por su simple existencia, por jamás abandonar ese nuevo y especial estado de *constelación maternal* que adoptó al convertirse en mamá y su impecable desenvolvimiento como tal hasta el día de hoy, por todo su amor, su apoyo, sus consejos, su interés, su dedicación y protección, pero sobre todo por su enorme sabiduría y actitud magnánima; esa que desde muy pequeño me inculcó a pensar y empatizar siempre con los demás. Éste logro lo comparto especialmente con usted, la persona más importante en mi vida, gracias por todo. La amo, mamá.

A mi padre, Alfonso Aráuz por haberme enseñado un verdadero significado de la responsabilidad, por haber estado siempre ahí y por todos sus valiosos consejos que me da en toda oportunidad que platicamos.

A mi hermano, José Aráuz por ser un modelo a seguir en mi vida, le agradezco por sus buenos consejos a lo largo del tiempo y demostrarme que con esfuerzo todo es posible, también por enseñarme indirectamente a ser una persona responsable y de excelentes valores, por ser mi mejor amigo. Te amo hermano.

A mi familia en general, por enseñarme lo valioso de tener una familia buena y unida, por ser excelentes ejemplos a seguir y los consejos que siempre me brindan; en resumidas cuentas, por contribuir a que ser una mejor persona. Los amo y gracias por todo.

A mis compañeros de tesis, a Julio porque hemos trabajado juntos durante casi toda la carrera, por soportarnos mutuamente nuestros momentos de mal humor producto del estrés y los desvelos pero que siempre han valido la pena por haber trabajado excelente siempre, por tu apoyo y amistad como mi colega y amigo. A Fernando por ser un excelente compañero, persona y amigo, por todo el apoyo que nos brindó a lo largo de esta investigación y por compartir aquellos momentos de estrés, alegría y mal humor. Han sido un excelente apoyo.

A nuestro asesor, César Alvarado por ser un excelente director, catedrático, persona y amigo. Gracias por habernos acompañado a lo largo de este trabajo, por los consejos,

recomendaciones y sobretodo la paciencia para poder concluir de la mejor manera este
proyecto.

A todos mis amigos/as que siempre me han dado palabras de aliento y apoyo, que han sido comprensivos y me han animado a seguir adelante en todo momento, los aprecio a todos/as.

Todo a Jesús por María y todo a María para Jesús.

Pablo Aráuz.

“Aunque pase por quebradas oscuras, no temo ningún mal, porque tu estás conmigo con tu vara y tu bastón, y al verlo voy sin miedo ” (Salmo 23,4)

La gratitud completa en la realización de este trabajo se la debo a Dios, cuya presencia en cada paso, etapa y decisión de mi vida ha sido infalible, primordialmente en aquellas circunstancias donde perdí de vista mis objetivos; este y todos mis triunfos son fruto de sus
manos.

Agradezco a mi pareja, por brindarme soporte en los diversos retos del camino y su sabio consejo, basado en la experiencia, como herramientas necesarias para esta fase que ha
llegado a su conclusión.

A mi grupo de tesis por su inclusión y aportes en este trabajo.

A mi asesor de tesis por su dedicación, observaciones y tiempo.

Y a todas las personas que contribuyeron al feliz término de este proceso.

**Fernando
Alberto Rivas A.**

A Dios, sin duda has estado conmigo a lo largo de la carrera que tú me iluminaste por decidir estudiar y eso me motiva hacia los retos del futuro, gracias por la sabiduría que me has brindado para conseguir todos mis objetivos. A la Virgen María, por esos momentos de debilidad en donde al orar pedía que intercedieras por mí y siempre sentí de tu protección.

A mi querida madre, Paty Martínez, tu amor y tu esfuerzo no tiene precio alguno, jamás podre recompensártelo en esta vida, gracias por todos los valores que me has enseñado y apoyarme a nunca darme por vencido ante los retos que se presentan, por siempre escucharme cuando te comentaba mis metas de vida y por brindarme el amor más sincero sobre la tierra que jamás nadie podrá darme. Solo me queda algo que decirte: Misión Cumplida. Te amo mamá.

A mi viejita linda, mi segunda madre, Lilian Lima, la vida no permitió que tuviese a mi abuelo Satiel conmigo más allá de la infancia, a pesar de que he sentido su protección desde el cielo, sin embargo, Dios nos ha regalado a la familia que sigas acumulando más años de vida, por lo que se cumple lo que te dije en la graduación de colegio: *“Estarás en mi graduación como profesional”*. Cuando llegue el día de la graduación y pueda verte entre las gradas junto a mi querida madre, no puedo pedir mejor regalo a nuestro Dios.

Familia Martínez Lima, mi hogar, gracias por el apoyo tíos y primos, principalmente a mi tía Lourdes y primas Marcela y Adela, a pesar de estar lejos su apoyo y cariño siempre me acompaña. Al igual que mis amigos más cercanos, su apoyo ha sido valioso a lo largo de mi vida, espero pronto estar en sus graduaciones y ver sus éxitos profesionales.

A mis hermanos, Loida, Andrea y César, nuestra relación de hermanos es única y muy valiosa para mi vida, todos los consejos que me brindan y por estar en aquellos momentos difíciles y alegres me han permitido salir adelante desde que me mude a San Salvador. Mi mayor agradecimiento a toda la familia Santana, Gisselle, tía Cecy, abuelita Gloria por ser un gran apoyo en mi vida, en particular a ti padre que a pesar de nuestros altos y bajos sé que cuento siempre con tu apoyo y tú con el mío, me siento orgulloso de poderme llamar como tú: Julio Santana.

A mi actual jefe, Edgardo Aguilar y compañeros de trabajo *“MTI”*, su apoyo ha sido muy valioso en estos meses en los que se realizaba el proyecto de graduación. Gracias por toda su confianza y soporte, finalizada mi etapa universitaria los retos laborales a futuro sé que los culminaremos con éxito según sea la voluntad de Dios.

A mis compañeros; Fernando gracias por todo tu apoyo el cual fue muy valioso para culminar este proyecto sé que lograras todos tus objetivos. Pablo, amigo y colega, siempre hemos dicho que somos polos opuestos a la hora de realizar trabajos y en ciertas cosas de la vida, al final eso permite que completemos con éxito nuestros objetivos, sé que vendrán más en el futuro.

A nuestro asesor César Alvarado, su paciencia y dedicación fueron muy valiosas a lo largo de este proyecto, es admirable todos los logros que ha realizado como profesional y como persona, para nosotros es un ejemplo a seguir. Con la culminación de este proyecto, no quiere decir que dejare de aprender de sus lecciones tanto profesional como en la vida de aquí en adelante.

Julio César Santana Martínez

Índice General

| | |
|---|----|
| Introducción | 1 |
| Siglas y Acrónimos..... | 3 |
| Glosario | 6 |
| CAPÍTULO I. TEORÍAS Y PLANTEAMIENTOS ECONÓMICOS RELACIONADOS A LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, EL ROL DEL ESTADO Y TERCIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA | 8 |
| 1.1. Influencia de la Globalización en el entorno económico | 8 |
| 1.1.1. Contexto de la Globalización y Paradigma Neoliberal a nivel mundial..... | 8 |
| 1.1.2. Consenso de Washington..... | 10 |
| 1.1.3. Sociedad Civil y Estado en un entorno de globalización | 12 |
| 1.1.4. Políticas de estabilización económica (PEE) y las políticas de ajuste estructural (PAE) | 15 |
| 1.2. Inversión Extranjera Directa (IED): Dinámica de expansión y acumulación de Capital | 16 |
| 1.2.1. Globalización e IED..... | 18 |
| 1.2.2. Teoría de la Localización de IED | 26 |
| 1.2.3. Papel de la IED en la comparativa: Países desarrollados y países en vías de desarrollo | 28 |
| 1.2.4. Comercio Internacional e IED..... | 29 |
| 1.2.5. El Paradigma Ecléctico..... | 32 |
| 1.3. Terciarización de la economía..... | 34 |
| 1.3.1. Conceptualización de la terciarización de la economía | 34 |
| 1.3.2. Tipos de terciarización económica | 35 |

| | |
|--|--------|
| 1.3.3. La terciarización y el debate de la desindustrialización | 37 |
| 1.4. Planteamientos teóricos de Inversión Extranjera Directa y Rol del Estado | 38 |
| 1.4.1. Institucionalistas | 38 |
| 1.4.1.1. Visión Institucionalista en la política y sociedad | 38 |
| 1.4.1.2. Capital Privado e Instituciones Públicas. | 40 |
| 1.4.2. Estructuralistas | 42 |
| 1.4.2.1 El rol del Estado, perspectiva posneoliberal desde el estructuralismo y neoestructuralismo | 43 |
| 1.4.2.2. Los mercados como estructuras institucionales..... | 46 |
| 1.4.2.3. Restauración de equilibrios macroeconómicos básicos | 47 |
| 1.4.2.4. Industrialización y promoción de exportaciones | 48 |
| 1.4.2.5. Estrategia de reforma de Estado | 48 |
| 1.4.3. Análisis de la IED desde una óptica heterodoxa | 50 |
| 1.4.3.1 Perspectiva Marxista | 50 |
| 1.4.3.2. Movimientos Internacionales de Capital e Inversión Extranjera Directa | 52 |
| 1.4.3.3. Internacionalización del capital e intercambio desigual marxista..... | 52 |
| 1.4.4.4. Inversión Extranjera Directa y su dinámica en cuanto a sus efectos en el desarrollo desigual. | 54 |
| CAPÍTULO II. MARCO NORMATIVO Y LEGAL DE EL SALVADOR PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PERÍODO 1989-2009 | 58 |
| 2.1. Premisas en el marco normativo de la IED | 59 |

| | |
|--|----|
| 2.2. Antecedentes de Políticas y Leyes con incidencia a la atracción de Inversión Extranjera Directa previo al año 1989..... | 62 |
| 2.2.1. Del modelo agroexportador hacia la apuesta de la industrialización en 1950..... | 63 |
| 2.2.2. Mercado Común Centroamericano – La gran apuesta para atraer la IED en la década de 1960 | 64 |
| 2.3. Análisis del Marco Normativo del Gobierno de El Salvador 1989-1994 Presidencia Alfredo Félix Cristiani | 66 |
| 2.3.1. Plan Quinquenal El Salvador 1989-1994..... | 66 |
| 2.3.2. Análisis de los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y Políticas de Estabilización económica (PEE)..... | 72 |
| 2.3.3. Ley de Reactivación de Exportaciones..... | 75 |
| 2.3.4. Ley de saneamiento y fortalecimiento de bancos comerciales y asociaciones de ahorro y préstamo | 76 |
| 2.3.5. Ley de privatización de los bancos comerciales y de las asociaciones de ahorro y crédito..... | 77 |
| 2.4. Análisis del Marco Normativo del Gobierno de El Salvador 1994-1999 Presidencia Armando Calderón Sol | 78 |
| 2.4.1. Plan Quinquenal El Salvador 1994-1999..... | 78 |
| 2.4.2. Ley de privatización de ingenios y plantas de alcohol..... | 79 |
| 2.4.3. Ley banco multisectorial de inversiones | 80 |
| 2.4.4. Ley de bolsas de productos y servicios | 81 |
| 2.4.5. Ley de telecomunicaciones..... | 83 |

| | |
|---|-----|
| 2.4.6. Ley para la venta de acciones de las sociedades distribuidoras de energía eléctrica..... | 84 |
| 2.4.7. Ley de zonas francas industriales y de comercialización. | 86 |
| 2.5. Análisis del Marco Normativo del Gobierno de El Salvador 1999-2004 Presidencia Francisco Guillermo Flores | 89 |
| 2.5.1. Plan Quinquenal El Salvador 1999-2004..... | 89 |
| 2.5.2. Ley de Inversiones | 90 |
| 2.5.3 Ley de Integración Monetaria | 93 |
| 2.6. Análisis del Marco Normativo del Gobierno de El Salvador 2004-2009 Presidencia Elías Antonio Saca | 94 |
| 2.6.1. Plan Quinquenal El Salvador 2004-2009..... | 94 |
| 2.6.2. Ley de titularización de activos | 97 |
| 2.6.3. Ley de competencia | 97 |
| 2.6.4. Reprivatización de la banca..... | 99 |
| 2.6.5. Ley de servicios internacionales | 100 |
| 2.7. Medidas implementadas para la atracción de IED, Incentivos Fiscales y Dolarización | 101 |
| 2.8. Tratados de Libre Comercio en El Salvador | 108 |
| 2.8.1. Acuerdo Multilateral – Miembros de la OMC | 108 |
| 2.8.2. CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana)..... | 109 |
| 2.8.3. Tratado de Libre Comercio: Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) - Unión Europea..... | 110 |

| | |
|--|-----|
| 2.8.4. Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) – México | 110 |
| 2.8.5. Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua) – Panamá..... | 111 |
| 2.8.6. Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) – Chile..... | 112 |
| 2.8.7. Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) - Colombia | 113 |
| 2.8.8. Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) - República Dominicana..... | 114 |
| 2.8.9. Otros tratados bilaterales | 115 |
| | |
| CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA TERCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA EN EL SALVADOR | 116 |
| 3.1 Contexto macroeconómico..... | 116 |
| 3.2. Inversión Extranjera Directa: El Salvador | 119 |
| 3.2.1. Evolución de los flujos y saldo neto de inversión extranjera en El Salvador | 119 |
| 3.2.2. Perspectivas de clima de negocios en empresas con incidencia en la IED | 125 |
| 3.2.3. Modelo Econométrico: Factores determinantes de la IED en El Salvador..... | 131 |
| 3.3. Terciarización económica: El Salvador | 136 |
| 3.3.1. Economía del Sector Servicios; Análisis General | 136 |
| 3.3.2. Sector Servicios: Análisis de Tendencias de IED y Costos Laborales en términos del PIB | 143 |
| 3.3.3 Perspectivas de clima de negocio en empresas del Sector Servicios..... | 147 |

| | |
|---|-----|
| 3.3.4. Medición del nivel de tercerización de la economía salvadoreña..... | 152 |
| 3.3.5. Índice de Herfindahl e Hirschman(IHH) - IED y Sector Servicios | 157 |
| Capítulo IV. Conclusiones y Recomendaciones..... | 160 |
| 4.1. Conclusiones | 160 |
| 4.2. Recomendaciones..... | 164 |
| Bibliografía | 166 |
| Anexos..... | 174 |

Índice de Figuras

| | |
|---|----|
| Figura 1 Factores que influyen en la determinación de las emisiones de IED por parte de las empresas..... | 26 |
| Figura 2 Determinación del origen y destino del capital..... | 31 |

Índice de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Agenda del Consenso de Washington | 11 |
| Tabla 2 Análisis de Políticas Públicas según relación entre Estado & Sociedad. | 14 |
| Tabla 3 Evolución de la entrada y salida de flujos de IED para el período 1980-2015 (Monto en millones de dólares) | 24 |
| Tabla 4 Objetivos del que hacer del Estado según Neoestructuralistas | 50 |
| Tabla 5. Determinantes de Inversión Extranjera Directa | 61 |
| Tabla 6. Objetivos e Instrumentos de política utilizados en el Mercado Común Centroamericano | 65 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 7. Objetivos del Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional – PAE y PEE | 72 |
| Tabla 8. Análisis de Resultados de los PAE y PEE en El Salvador..... | 73 |
| Tabla 9. Plan de desarrollo económico 1994-1999..... | 78 |
| Tabla 10. Exenciones fiscales: Ley de Zonas Francas | 87 |
| Tabla 11. Actividades Beneficiadas por Incentivos Fiscales: Ley de Servicios Internacionales | 100 |
| Tabla 12. Factores que determinan la emisión de inversión por parte de empresarios | 104 |
| Tabla 13. Exenciones de ISR según la Ley de Zonas Francas | 105 |
| Tabla 14. Exención de los impuestos municipales | 106 |
| Tabla 15. Tratados Bilaterales de El Salvador..... | 115 |
| Tabla 16. Tendencia y seguimiento de los principales agregados macroeconómicos de El Salvador para el período 1990-2014. Expresados en Porcentaje | 117 |
| Tabla 17. Variables de modelo econométrico sobre factores determinantes de la IED en El Salvador | 133 |
| Tabla 18. Resultados del Modelo Econométrico de Factores determinantes de IED: El Salvador | 134 |
| Tabla 19. Participación en el PIB por rama económica. | 137 |
| Tabla 20. Tasa de Crecimiento Promedio del PIB por rama Económica. Representado en Mandatos Presidenciales | 139 |
| Tabla 21. Porcentaje de Población Ocupada por año de educación relevante según rama de actividad económica..... | 141 |
| Tabla 22. Clasificación de Sectores a utilizar en determinación de Terciarización Económica: El Salvador | 153 |
| Tabla 23. Variables Indeterminadas de la medición de terciarización económica | 154 |

Índice de Gráficos

| | |
|--|-----|
| Gráfico 1 Entrada de flujos de IED en Centroamérica. Período 1989-2015. Millones de dólares..... | 23 |
| Gráfico 2 Tendencia Regional de IED Mundial Entrante (Millones de USD) | 28 |
| Gráfico 3. Deuda del SPNF con y sin pensiones de El Salvador como porcentaje del PIB. Período 1991-2016..... | 118 |
| Gráfico 4. Tendencia histórica de la entrada de IED en El Salvador como porcentaje del PIB (1970-2014) | 120 |
| Gráfico 5. Saldos Promedios de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor 2000-2016. Expresado en Millones de Dólares..... | 122 |
| Gráfico 6. Flujos de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor 1999-2009. Expresado en Millones de Dólares | 123 |
| Gráfico 7. Flujos de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor | 124 |
| Gráfico 8. Índice de Corrupción, Libertad Económica y su impacto en la IED, Variación Porcentual, Período 1999-2016 | 125 |
| Gráfico 9. Principales Obstáculos en Clima de Negocios en Empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador | 126 |
| Gráfico 10. Principales Obstáculos para el Clima de Negocios en economía informal para empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador | 128 |
| Gráfico 11. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en comercio internacional y desempeño para empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador | 129 |
| Gráfico 12. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en regulación tributaria para empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador | 130 |

| | |
|---|-----|
| Gráfico 13. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en corrupción para empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador | 131 |
| Gráfico 14. Tasa de Crecimiento de Sectores Económicos El Salvador. Período 1990-2016 | 138 |
| Gráfico 15. Participación de Ocupados por ramas económicas del sector terciario. Representado en Mandatos Presidenciales | 142 |
| Gráfico 16. Sector Comercio: IED y Costos Laborales. Porcentajes del PIB. Período 2000-2016..... | 144 |
| Gráfico 17. Sector Financiero: IED y Costos Laborales. Período 2000-2016. | 145 |
| Gráfico 18. Sector Telecomunicaciones: IED y Costos Laborales. Período 2000-2016..... | 145 |
| Gráfico 19. Sector Electricidad: IED y Costos Laborales. Período 2000-2016. | 146 |
| Gráfico 20. Principales Obstáculos en clima de negocios en empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador | 148 |
| Gráfico 21. Principales Obstáculos en clima de negocios en economía informal para empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador | 149 |
| Gráfico 22. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en comercio internacional y desempeño para empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador | 150 |
| Gráfico 23. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en regulación tributaria para empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador | 151 |
| Gráfico 24. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en corrupción para empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador | 152 |
| Gráfico 25. Categorización del sector servicios según participación en el PIB de El Salvador. Período 1991-2016. Representados por Mandatos Presidenciales..... | 154 |
| Gráfico 26. Terciarización Genuina y Espuria según participación en el PIB de El Salvador. Período. 1991-2016. Representados por Mandatos Presidenciales..... | 155 |

| | |
|---|-----|
| Gráfico 27. Categorización del sector servicios según participación de ocupados en El Salvador. Período 1991-2016. Representados por Mandatos Presidenciales..... | 156 |
| Gráfico 28. Terciarización Genuina y Espuria según participación de ocupados en El Salvador. Período 1991-2016. Representados por Mandatos Presidenciales..... | 157 |
| Gráfico 29. Participación de sectores económicos en IHH de saldos promedios de IED | 159 |

Índice de Anexos

| | |
|---|-----|
| Anexo 1. Esquema General de Inversiones Extranjeras de El Salvador 1948-1980 | 174 |
| Anexo 2. Matriz de exportaciones de principales socios comerciales de El Salvador basado en los Tratados de Libre Comercio..... | 178 |
| Anexo 3. Matriz de importaciones de principales socios comerciales de El Salvador basado en los Tratados de Libre Comercio..... | 179 |
| Anexo 4. Efectos en la apertura comercial de El Salvador con sus principales socios comerciales | 180 |
| Anexo 5. Saldo promedio de IED por rama económica en millones de dólares (USD). Período: 2000-2008 | 183 |
| Anexo 6. Saldo promedio de IED por rama económica en millones de dólares (USD). Período: 2009-2017 | 184 |
| Anexo 7. Flujos de IED por rama de actividad económica en millones de dólares (USD) Período: 1999-2009 | 185 |
| Anexo 8. Flujos de IED por rama de actividad económica en millones de dólares (USD). Período: 2010-2016. | 185 |
| Anexo 9. Índice de corrupción e Índice de Libertad Económica..... | 186 |

| | |
|--|-----|
| Anexo 10. Tasas de crecimiento de flujos de IED, índice de corrupción e índice de libertad económica | 187 |
| Anexo 11. Principales obstáculos en el clima de negocios para empresas con IED y del sector terciario, en El Salvador expresado en porcentaje para 2006 y 2016 | 188 |
| Anexo 12. Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a economía informal para empresas con IED y del sector servicios, expresado en porcentaje para 2006 y 2016..... | 189 |
| Anexo 13.Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a desempeño para empresas con IED y del sector servicios, expresado en porcentaje para 2006 y 2016..... | 189 |
| Anexo 14.Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a comercio internacional para empresas con IED y del sector servicios, expresado en porcentaje para 2006 y 2016..... | 190 |
| Anexo 15. Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a impuestos y regulaciones para empresas con IED, expresado en porcentaje para 2006 y 2016..... | 191 |
| Anexo 16. Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a corrupción para empresas con IED y del sector servicios, expresado en porcentaje para 2006 y 2016..... | 192 |
| Anexo 17. Estadísticos de relevancia vinculados al modelo econométrico | 193 |
| Anexo 18. Variables Utilizadas para determinar el tamaño de economía..... | 194 |
| Anexo 19.Variables utilizadas para calcular el riesgo país..... | 195 |
| Anexo 20. Variables Utilizadas para calcular la apertura comercial | 196 |
| Anexo 21. Variables utilizadas para calcular los costos laborales | 197 |
| Anexo 22.Variables de apoyo utilizadas en el modelo econométrico | 198 |

| | |
|---|-----|
| Anexo 23.Ocupados por rama económica | 200 |
| Anexo 24. Variables utilizadas para realizar estimaciones de los costos laborales en el sector comercio..... | 201 |
| Anexo 25. Variables utilizadas para realizar estimaciones de los costos laborales en el sector financiero | 202 |
| Anexo 26. Variables utilizadas para realizar estimaciones de los costos laborales en el sector comunicaciones | 203 |
| Anexo 27. Variables utilizadas para realizar estimaciones de los costos laborales en el sector electricidad..... | 204 |
| Anexo 28.Proporción de los servicios en el PIB para diferentes períodos en porcentaje | 205 |
| Anexo 29. Proporción del tipo de terciarización con respecto al PIB para diferentes períodos analizados en porcentaje | 205 |
| Anexo 30.Proporción de los servicios con respecto al total de ocupados para diversos períodos en porcentaje | 205 |
| Anexo 31.Proporción del tipo de terciarización con respecto al total de ocupados para diversos períodos en porcentaje | 206 |
| Anexo 32. Variables utilizadas para estimar el Índice de Herfiland e Hirschman (IHH) para el período 2000-2004 | 206 |
| Anexo 33.Variables utilizadas para estimar el Índice de Herfiland e Hirschman (IHH) para el período 2000-2008 | 207 |
| Anexo 34.Variables utilizadas para estimar el Índice de Herfiland e Hirschman (IHH) para el período 2009-2017 | 208 |

Introducción

La presente investigación está enfocada en el análisis de políticas públicas de atracción de inversión extranjera directa implementadas en El Salvador en el período 1989-2009 y su dinámica causal con respecto a la actual terciarización de la economía del país bajo el marco del modelo neoliberal, ante lo que surge la necesidad de determinar cuál debería ser el papel más adecuado que el Estado debe tener en la formulación de políticas públicas que permitan el aprovechamiento de los procesos de localización de capitales internacionales para fortalecer el aparato productivo nacional.

En El Salvador, culminado el conflicto bélico civil y firmados los Acuerdos de Paz en 1992, se comenzó a instaurar el modelo neoliberal principalmente por medio de la política económica trazada en los primeros dos quinquenios que asumieron el poder del Ejecutivo durante la década de 1990; dicha política económica tuvo como objetivo principal incentivar la atracción de la inversión extranjera directa (IED) y en un incremento de las exportaciones, es decir, se asume como objetivo un refinamiento del aparato productivo con miras al mercado internacional y la atracción de inversiones productivas en el país, lo cual, en teoría parecía que vendría aparejado y ello abonaría a un crecimiento económico sólido y sostenible.

Las influencias del modelo neoliberal en las políticas públicas salvadoreñas poseen sus bases en el Consenso de Washington realizado en el 1989, mediante una serie de recomendaciones en materia de liberalización de mercados, eliminación de barreras arancelarias, privatizaciones, protección a la propiedad privada, etc., lo que permitiría a los países latinoamericanos mostrarse como un referente atractivo a las empresas extranjeras. Este proceso fue respaldado por organismos internacionales, siendo el Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional los principales referentes.

En El Salvador, el sector terciario de la economía posee el mayor grado de representatividad en el PIB; a su vez, las sub ramas que la integran son las que concentran la mayor cantidad de ocupados. La razón que el sector servicios tenga una mayor importancia corresponde a la dinámica global de terciarización debido a la facilidad que representan en el proceso de generación de utilidades de capital, y en el caso de los países latinoamericanos, resulta atractivo para las empresas extranjeras invertir en un sector de bajos costos laborales ocasionados tanto por el exceso de oferta laboral como por el bajo grado de calificación de la Población Económicamente Activa.

La investigación presentada posee cuatro capítulos. El primero se compone de cuatro subapartados: el primero se expone el contexto enfocado en la influencia del proceso de globalización y el modelo neoliberal con respecto al Rol del Estado referente a las políticas públicas; el segundo aborda el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa desde un enfoque de globalización, la dinámica del capital y comercio internacional; como tercer punto se presenta la conceptualización de terciarización económica y las condiciones bajo las cuales puede ser catalogada como genuina y/o espuria; en el cuarto subapartado se expone las diferentes concepciones teóricas referentes al Rol del Estado, desde una visión institucionalista y estructuralista; concluyendo con el desarrollo del fenómeno de la IED desde una óptica crítica marxista.

En el segundo capítulo, se abordan las premisas del marco normativo de la IED estipulándose cuáles son sus factores determinantes para posteriormente realizar un abordaje de los quinquenios comprendidos en el período 1989-2009 respecto a los planes de gobierno y leyes aprobadas en materia de atracción de inversiones, privatización y mejor sostenibilidad en el clima negocios. Se retomará la relevancia de los antecedentes previos a 1989, así como la dolarización, los incentivos fiscales y Tratados de Libre Comercio, entre otros, con respecto medios para formular políticas públicas de atracción de Inversión Extranjera Directa.

El tercer capítulo busca emitir un análisis que vaya del contexto macroeconómico del país y culmine con un análisis microeconómico. El capítulo se enfoca principalmente en dos pilares fundamentales: Inversión Extranjera Directa y Terciarización Económica en El Salvador. Se presentará un modelo econométrico que permitirá validar la relevancia de los factores determinantes de IED con los datos estadísticos nacionales, luego de buscará determinar qué tipo de terciarización es el que se hace presente en la economía, entre otros subapartados de análisis cuantitativo.

Finalmente, en el capítulo de conclusiones y recomendaciones se abordarán los principales hallazgos de la investigación referente al papel de las políticas públicas de atracción de IED en la terciarización de la economía y con el análisis final se podrá emitir una serie de recomendaciones con respecto hacia dónde dirigir ciertas alternativas de políticas públicas que fomenten una mayor estabilidad económica y financiera para el país, así como el rol que debería desempeñar el Estado salvadoreño.

Siglas y Acrónimos

| | |
|-----------|--|
| ANDA | Administración Nacional de Acueductos y Alcantarillados |
| ANTEL | Administración Nacional de Telecomunicaciones |
| ARENA | Alianza Republicana Nacionalista |
| BCR | Banco Central de Reserva |
| BMI | Banco Multisectorial de Inversiones |
| BM | Banco Mundial |
| BOLPROS | Bolsa de Productos y Servicios de El Salvador |
| TPIB | Carga Tributaria en Términos del PIB |
| CAFTA | Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos |
| CAFTA-DR | Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América |
| CEDEVAL | Centro de Depósito de Valores S.A. de C.V. |
| CENTREX | Centro de Trámites de Exportación |
| CIU 3 | Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas revisión III |
| CEPAL | Comisión Económica para América Latina y el Caribe |
| CEL | Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa |
| CAEES | Compañía de Alumbrado Eléctrico de San Salvador S.A. de C.V. |
| CLESA | Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana S.A. de C.V. |
| CTE-ANTEL | Compañía de Telecomunicaciones ANTEL |
| UNCTAD | Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo |
| CONAPLAN | Consejo Nacional de Planificación y Coordinación Económica |
| CW | Consenso de Washington |
| CORSAIN | Corporación Salvadoreña de Inversiones |
| CL | Costos Laborales |
| DFPIB | Déficit Fiscal en Términos de PIB |
| DPIB | Deuda SPNF en términos del PIB |
| DIGESTYC | Dirección General de Estadística y Censos |

| | |
|-----------|--|
| DELSUR | Distribuidora Eléctrica del Sur S.A. de C.V. |
| CAFTA-DR | Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos |
| DW | Durbin Watson |
| EDH | El Diario de Hoy |
| EEO | Empresa Eléctrica de Oriente S.A. de C.V. |
| EHPM | Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples |
| XNTRADPIB | Exportaciones no tradicionales en términos del PIB |
| FMI | Fondo Monetario Internacional |
| FBK | Formación Bruta de Capital |
| FMLN | Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional |
| L_CA | Fuerza de Trabajo Calificada |
| L_NCA | Fuerza de Trabajo no Calificada |
| FUNDE | Fundación Nacional para el Desarrollo |
| GATT | Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio |
| XPIB | Grado de Apertura Comercial |
| HARISA | Harinas de El Salvador |
| MKPIB | Importaciones de bienes de capital en términos del PIB |
| IHH | Índice de Herfindahl e Hirshchman |
| IVA | Impuesto al Valor Agregado |
| ISR | Impuesto Sobre la Renta |
| ICOP | Indice de Corrupción |
| IECO | Índice de Libertad Económica |
| ISI | Industrialización por Sustitución de Importaciones |
| ISD | Iniciativa Social para la Democracia |
| ICEFI | Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales |
| IVU | Instituto de Vivienda Urbana |
| INAZUCAR | Instituto Nacional de Azúcar |
| IRA | Instituto Regulador de Abastecimientos |
| ISSS | Instituto Salvadoreño del Seguro Social |
| IED | Inversión Extranjera Directa |

| | |
|--------|--|
| LPG | La Prensa Gráfica |
| LETES | Letras del Tesoro |
| MDL | Mecanismo para un Desarrollo Limpio |
| MW | Megavatios |
| MH | Ministerio de Hacienda |
| MOLSA | Molinos de El Salvador |
| MIGA | Multilateral Investment Guarantee Agency |
| ONI | Oficina Nacional de Inversiones |
| PROESA | Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador |
| ONU | Organización de las Naciones Unidas |
| OMC | Organización Mundial del Comercio |
| OCDE | Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos |
| OLI | Ownership, Locational and Internalization |
| POB | Población |
| PEA | Población Económicamente Activa |
| PAE | Políticas de Ajuste Estructural |
| PEE | Políticas de Estabilización Económica |
| PIB | Producto Interno Bruto |
| LWPIB | Ratio Costos Laborales entre PIB Sectorial |
| IEDPIB | Ratio IED entre PIB |
| RCE | Reducciones Certificadas de Emisiones |
| WR | Salario Real |
| SPF | Sector Público Financiero |
| SPNF | Sector Público No Financiero |
| SICE | Sistema de Información sobre Comercio Exterior |
| SC | Superintendencia de Competencia |
| SSF | Superintendencia del Sistema Financiero |
| SIGET | Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones |
| TI | Terciarización Indeterminada |
| TLC | Tratado de Libre Comercio |
| UNASUR | Unión de Naciones Suramericanas |

Glosario

Burocracia. La Real Academia Española (2017) la define como una “Administración ineficiente a causa del papeleo, la rigidez, y las formalidades superfluas”.

Centros. Economías que poseían altos niveles de desarrollo industrial y se destinaban principalmente a la producción de manufacturas, usando la materia prima y recursos de los países periféricos. (González, 2009)

Estado. “Núcleo de la organización política de la sociedad que constituye el elemento normativo de la actividad económica y social.” (Brand, 2006, p. 197)

Globalización. Fusión de procesos transnacionales y estructuras domésticas que permiten que la economía, la política, la cultura y la ideología de un país penetren en otro, de modo que la globalización es inducida por el mercado, no es un proceso guiado por la política (Mittelman, 1996).

IED. En su sentido más tradicional puede entenderse tal y como la define la OMAL (2017), “La IED consiste en la inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica (instituciones y empresas públicas, empresas privadas, etc.) en un país extranjero. En el país de destino, esta entrada de capitales puede realizarse mediante la creación de nuevas plantas productivas o la participación en empresas ya establecidas para conformar una filial de la compañía inversora.”

Incentivos fiscales. Según la Universidad de Barcelona (2017) estos son un “estímulo en forma de bonificaciones en el pago de ciertas obligaciones tributarias que se concede a los sujetos pasivos de dichos tributos para promover la realización de determinadas actividades consideradas de interés por parte del sector público”.

Internacionalización. Según la Escuela de Estrategia Empresarial (2017) Es el proceso por el cual una empresa crea las condiciones necesarias para comerciar fuera de las barreras de la economía nacional.

Matriz exportadora. Forma en que se organiza la sociedad para exportar sus bienes y servicios.

Monopolios naturales. Estos se gestan cuando resulta más conveniente que un bien o servicio sea producido por una sola empresa que por dos o más. (EUMED, 2017)

Periferia. Según (González, 2009) estas eran naciones que desempeñaban un rol periférico en la producción, estas economías estaban dirigidas principalmente a las exportaciones, dirigiendo este flujo hacia regiones del centro.

Política económica. Son las herramientas que utiliza el Estado para intervenir en la economía y lograr objetivos específicos. (Gerencie, 2017)

Políticas públicas. “Se entienden como programas de acción que representan la realización concreta de decisiones colectivas y el medio usado por el Estado en su voluntad de modificar comportamientos mediante el cambio de las reglas de juego operantes hasta entonces se entienden como programas de acción que representan la realización concreta de decisiones colectivas y el medio usado por el Estado en su voluntad de modificar comportamientos mediante el cambio de las reglas de juego operantes hasta entonces”. (Roth, 2002)

Servicios after care. “Todo servicio ofrecido en conjunto con los Gobiernos y sus Agencias de Promoción para dar comienzo y continuidad al desarrollo de los negocios de Inversión Extranjera Directa” (UNCTAD, 2007)

Terciarización. Según Arriagada (2007) es la expansión continua del sector servicios dentro de una economía, tanto en términos de crecimiento económico, como en aumento de puestos laborales.

Tercerización Espuria. Weller. J (2004) considera que este tipo de terciarización “se encuentra dominada por la generación de empleo de baja productividad, baja remuneración y poco impacto en la competitividad de la economía.”

Tercerización Genuina. Weller. J (2004) se refiere a que el auge del sector servicios permite un mayor incremento en el PIB, causado por un mayor desarrollo de actividades del sector terciario que so se dirigen únicamente al crecimiento económico, sino que a su vez abonan a la competitividad de las empresas del mismo y de otros sectores económicos.

CAPÍTULO I. TEORÍAS Y PLANTEAMIENTOS ECONÓMICOS RELACIONADOS A LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, EL ROL DEL ESTADO Y TERCIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

El objetivo de este capítulo es el desarrollo de un marco teórico que permita comprender el desenvolvimiento de la dinámica de la economía en un contexto de globalización y expansión del modelo neoliberal, y cómo esto ha conformado una nueva dinámica de acumulación de capital a la que la mayor parte del mundo está sujeta.

En el primer apartado se presenta el análisis teórico de la Inversión Extranjera Directa (IED) desde la teoría marxista; a continuación, se aborda lo referente a las políticas públicas y el rol del Estado desde perspectivas institucionalistas y estructuralistas, respectivamente. Lo anterior sentará las bases para posteriormente realizar un análisis cualitativo de la formulación de políticas públicas de atracción de IED en El Salvador y cómo esta se ha visto influenciado a partir de la dinámica del capital en un contexto de globalización.

1.1. Influencia de la Globalización en el entorno económico

1.1.1. Contexto de la Globalización y Paradigma Neoliberal a nivel mundial

De acuerdo Mittelman (1996) se entiende por “globalización” a la fusión de procesos transnacionales y estructuras domésticas que permiten que la economía, la política, la cultura y la ideología de un país penetren en otro, de modo que la globalización es un proceso guiado por el mercado e inducido por la política.

Cuando se habla de la globalización se tiene a fieles seguidores que apoyan su progreso y, por otro lado, sus detractores que se oponen terminantemente a su paso. Por un lado, los primeros apoyan la internacionalización de capitales, mercados libres que se desenvuelvan bajo las fuerzas de la oferta y la demanda de manera arbitraria, mercados desregulados con nula intervención estatal admitiendo y sosteniendo que el crecimiento y el desarrollo se logran por medio de la integración de la dinámica económica entre los países.

A casi 30 años de implementado el modelo neoliberal se han podido vivir las consecuencias de sus fundamentalismos del libre mercado (palpables en escala nacional y mundial): la

desregulación de los mercados es el principal artificio bajo el cual se gestó la crisis económica global en 2007-2008 así como la total apertura del comercio con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con México en 2001 y con Estados Unidos en 2006. Un modelo que se profundizó, por medio de la violentación constitucional *“...a partir de un tejido de leyes secundarias aprobadas en la Asamblea Legislativa nocivas para la mayoría (leyes relacionadas con las libertades individuales y colectivas, con el régimen monetario y financiero, con el comercio internacional, con el territorio nacional, con la administración de los fondos de la hacienda públicas, con la administración de los bienes del Estado, con la administración de la justicia, con los derechos humanos, con la organización del mercado, etc.”* (Arias, 2008 p.17)

Asimismo, con la llegada de la dolarización bajo la forma de *“Ley de Integración Monetaria”*, crearía una situación en la que, como señaló una vez el ex presidente ecuatoriano Rafael Correa (2007), optar por este cambio de moneda representa un proceso en el cuál se tiene poco o más bien nada que decir en la Reserva Federal con respecto a las decisiones del régimen monetario, lo que deriva de ello en realidad es una importante pérdida de soberanía y autonomía.

El país ha sido sometido mediante la adopción del modelo neoliberal a la esfera de la globalización; la mayoría de acciones que se han tomado han sido implementadas en un esquema de desigualdad socioeconómica, polarización política, flexibilidad laboral o desempleo que se agudizó más y se perpetuó en el tiempo, así como el deterioro de los salarios y el acceso a niveles de vida dignos.

A nivel mundial la economía no se detiene, dado un proceso lleno de cambios continuos en el que surgen nuevas tecnologías, nuevas formas de relaciones inter e intra organizacionales, se renuevan y modernizan las estrategias productivas en el interior de las economías para mejorar así la competitividad internacional. Asimismo, el sector servicios cobra mayor relevancia dentro de la estructura productiva de un país.

Lo anterior indica el desarrollo de la llamada globalización, expresada en la expansión de las corrientes internacionales de comercio, capitales y tecnología, y en la cada vez mayor interconexión e interdependencia de los distintos espacios nacionales y la paralela creciente *“transnacionalización”* de los agentes económicos. (Arriagada, 2000)

Cabe destacar los procesos heterogéneos y las especificidades nacionales que genera la globalización. Esa heterogeneidad está basada en el tipo de transacciones (las características

del mercado) y las características del estado - nación sobre las que dichas transacciones influyen (SELA, 1998).

1.1.2. Consenso de Washington

El Consenso de Washington¹ realizado en 1989, es un conjunto de medidas macroeconómicas propuestas por John Williamson, respaldado por organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, en la capital estadounidense para el desarrollo de políticas públicas de los países latinoamericanos con el objetivo de sanear las finanzas públicas de los mencionados países ante la dificultad de un excesivo nivel de deuda y estancamiento económico al que se enfrentaba. Sin embargo, intrínsecamente este conjunto de medidas propuestas tienen un trasfondo económico enfocado en la visión neoclásica, ya que Latinoamérica tenía que promover políticas de liberalización económica de los mercados, reducir el papel regulatorio del Estado, ajustes de política fiscal, privatizaciones, entre otras medidas que retoma Martínez R. & Reyes E. (2012) en el ya conocido decálogo (*Véase tabla 1*) que a día de hoy forma parte del actuar de los gobiernos latinoamericanos ante la presión de Estados Unidos y, por consiguiente, de organismos multilaterales como el BM, BID y nuestro principal fiador: FMI. En síntesis, el Consenso de Washington, paso de ser recomendaciones a constituirse en la política fiscal y de comercio exterior de los países latinoamericanos.

¹ El nombre de “Consenso de Washington” fue mencionado por el economista John Williamson en su artículo “Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a las reformas de políticas económicas”, publicado en 1990. término como tal tuvo una popularidad y aceptación global que provoco que el conjunto de acuerdos en la agenda para los países latinoamericanos se les conociera de esta manera.

Tabla 1. Agenda del Consenso de Washington

| Recomendación | Implicaciones |
|---|---|
| Disciplina Fiscal | Equilibrar presupuesto con reordenación de prioridades del gasto público, una reforma fiscal integral y promover IED. |
| Reordenación de prioridades del gasto público | Equilibrar presupuesto con disciplina fiscal, privatizaciones y disminución de subsidios para incrementar la inversión en salud y educación |
| Reforma Fiscal | Equilibrar el presupuesto con disciplina fiscal y un sistema fiscal eficiente para disminuir el gasto público. |
| Liberalización Financiera | Buscar la apertura económica a partir de una política orientada al exterior con un tipo de cambio competitivo, expansión de las exportaciones y aumento de la IED |
| Tipo de Cambio Competitivo | |
| Liberalización del Comercio | Política orientada al exterior, con liberalización financiera e IED, privatizaciones, tipo de cambio competitivo, expansión de exportaciones, protección de los derechos de propiedad, ampliación de mercado de bienes y servicio, y expansión del mercado de bienes y servicios. |
| Liberalización de IED | |
| Privatizaciones | El objetivo es sanear las finanzas públicas y aliviar la presión del presupuesto de gobierno, los recursos liberados se utilizan en áreas estratégicas de carácter social, se reordena las prioridades de gasto del Estado, desregulación y aumento de IED con ampliación de mercado de bienes y servicios. |
| Desregulación | Abolición de regulaciones que impidan la entrada de empresas nuevas o restrinjan la competencia. |
| Derechos de Propiedad | Creación de un sistema legal eficiente en vistas de desregulación que permita estimular el desarrollo del sector privado de forma óptima. |

Fuente: Martínez R. & Reyes E. (2012)

Los estipulados del Consenso de Washington presentan deficiencias en la aplicación de las políticas latinoamericanas. Según Martínez R. & Reyes E. (2012) estos son los cuatro problemas fundamentales:

- Concepto restringido de estabilidad macroeconómica;
- Falta de atención al papel que pueden cumplir las intervenciones de política en el sector productivo para inducir la inversión y acelerar el crecimiento;
- Inclinación de sostener visión jerárquica de la relación de políticas económicas y sociales, dejando a estas últimas subordinadas de las primeras y siendo la última en las prioridades;
- Debilitamiento en la elección por parte de la sociedad civil del tipo de instituciones económicas y sociales que prefieren.

Conocidos los preceptos del Consenso de Washington y la visión institucionalista sobre las instituciones y capital privado, cabe preguntarse sobre qué papel juega la globalización en la sociedad.

1.1.3. Sociedad Civil y Estado en un entorno de globalización

Según Gómez M. (2006) existen dos percepciones para poder comprender la pugna entre Sociedad Civil y Estado: la primera es la tradición francesa en la que el Estado moldea a la sociedad, y por el otro, la tradición anglosajona en la que la sociedad moldea el Estado.

Sin embargo, hay un tercer agente de influencia y es la *“globalización”*. Después de la Segunda Guerra Mundial la creación de instituciones financieras, políticas y con marcos regulatorios internacionales vienen a ser el pilar de un marco institucional internacional de influencia sobre los países que abandonan la visión proteccionista y aislacionista que poseían en el pasado y que llevan hacia un entorno de aldea global dinamizada por el progreso tecnológico y la interconectividad entre las naciones, a lo cual esta influencia de poder como tercer agente entre Sociedad y Estado viene a ser conocido como *“burocracia internacional”*. Y aunque Gómez no lo menciona, se tiene en cuenta desde la presente perspectiva, que también está presente como cuarto agente el *“capital privado”* debido a los intereses del mismo y la influencia que éste genera sobre el modo en el cual la dinámica de las economías se desenvuelve.

Gómez M. (2006), hace alusión al sociólogo Max Weber en lo referente a que la burocracia como tal, tiene como racionalidad ver el comportamiento y la función social con la característica de imponerse a la sociedad civil. Hoy en día el concepto de burocracia weberiana se ve reflejada en el capitalismo como su imposición en el actuar de los agentes económicos, aunque el reto viene a ser en el análisis del actuar de las instituciones de una forma diferente a la que ofrece la teoría convencional del papel del Estado. Para ello Gómez (2006), retoma las palabras de Thomas Friedman sobre la sociedad globalizada actual y como la agenda política mediante la influencia de la gobernanza internacional viene a debilitar la gobernanza clásica tradicional.

En este punto, el análisis del actuar del Estado que pudo proveer la escuela institucionalista o keynesiana debe de no solo verse en la influencia de apartados macro fiscales y de crecimiento económico, sino también en la determinación científica de la comprensión de las políticas públicas; por lo que para poder analizar las políticas públicas en el entorno de globalización Gómez M. (2006) retoma el trabajo elaborado por Deubel Roth y Andrés Noel en su obra *“Políticas públicas: formulación, implementación y evaluación”* quienes mencionan que los tres enfoques teóricos de políticas públicas pueden ser los centrados en el Estado, centrados en la Sociedad y mixtos.

Los enfoques anteriormente mencionados (*véase tabla 2*) plantean una interrelación de los factores internos y externos en las relaciones de poder que tiene el Estado y la Sociedad Civil, de manera que las corrientes marxista, estructuralista e institucionalista son pilares de la presente investigación para comprender cómo en El Salvador se ve el nivel de incidencia de las políticas públicas en la sociedad civil; a su vez la visión presente del corporativismo en el entorno de globalización hace pensar que la visión más idónea de análisis es el enfoque mixto propuesto por Roth y Noel, sin embargo, medir el Estado de cautiverio sometido a las incidencias de la globalización serán de relevancia para determinar el nivel de búsqueda de *“beneficio de nación”* que desea realizarse con la búsqueda de atracción de IED.

Tabla 2 Análisis de Políticas Públicas según relación entre Estado & Sociedad.

| Factor | La Sociedad | El Estado | Mixtas |
|--|--|---|---|
| El Estado | El estado es una variable dependiente de la sociedad | El Estado tiende a ser independiente de la sociedad y funciona como un selector de demandas y proveedor de servicios | Rechaza el racionalismo economicista o social. Considera la sociedad como sometida a un Estado cautivo de una minoría |
| Lo que determina la elección de las políticas públicas y de la acción pública son: | Factores Externos. Los resultados de relaciones de fuerza entre las diferentes clases, fracciones de clases o naciones, individuos o grupos | Factores Internos. Los resultados de las elecciones realizadas por los decisores políticos y por los altos funcionarios públicos | Factores Internos y Externos. Las interpretaciones crecientes entre las esferas pública y privada |
| La Búsqueda de las relaciones causales | Unívoca | Unívoca | Aprehender la sociedad como un tejido de relaciones más complejas, e interrelaciones más que de relaciones, de interdependencia más que de la dependencia |
| Interacciones entre sociedad y Estado | Verticales | Verticales | Relaciones horizontales (entre socios) |
| Minimizan la capacidad y el impacto sobre las elecciones de PP | De las instituciones públicas, sus agentes y los valores | De los cambios y de los actores situados en el entorno social, económico, político e internacional | Las relaciones verticales |
| Enfoques | Marxistas, Neomarxistas, Corriente de la teoría de la dependencia. Racionalistas, Pluralistas, Elitistas y Public Noise | Decisionistas, Modelo Racional, Racionalidad Limitada, Incremental Neocrático o Neoweberiano | Neocorporativismo, Neoinstitucionalismo, Análisis de redes, Teoría de acción, La red de política, la comunidad de política. Coaliciones de "militantes" (advocacy coalitions) |
| La investigación como ejercicio de validez de una teoría en particular o fortalecimiento de un paradigma científico | La Limita, porque considera a priori que la política pública es el resultado de las presiones sociales o económicas | La Limita, porque considera a priori que la política pública es el resultado de la racionalidad de los burócratas o de los políticos | La favorece, porque sirve para verificar la hipótesis novedosas por observar y sopesar los diferentes elementos que inciden en la construcción de una PP sin prejuicio de su origen |

Fuente: Elaboración de Gómez M. (2006) retomando a Deubel Roth y Andrés Noel (2006).

1.1.4. Políticas de estabilización económica (PEE) y las políticas de ajuste estructural (PAE)

En la década de 1980 los países latinoamericanos entraron en una profunda crisis económica y sus efectos eran altos niveles de endeudamiento externo, reducción de las importaciones, crecimiento económico estancado, altos niveles de desempleo e inflación. La región por sí misma era incapaz de salir de esta situación y es acá donde organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) ofrecen su ayuda para sacar a dichos países de la crisis que enfrentaban, siempre y cuando estos implementasen las condiciones impuestas por ellos; estas condiciones fueron conocidas como las PEE y los PAE.

Según Saravia (2010) para este tipo de organismos las políticas keynesianas que habían adoptado los países subdesarrollados, por medio del modelo de sustitución de importaciones, generaban condiciones de inestabilidad económica y no permitían alcanzar los niveles de producción potencial, sin lo cual tampoco era posible lograr un crecimiento equilibrado de la actividad económica en el mediano y largo plazo.

Para hacer frente a las dificultades que estos países atravesaban y corregir los desajustes provocados por las políticas de constante intervención del Estado, se volvía sumamente necesario diseñar medidas para que los precios clave de la economía volviesen a estabilizarse.

Tanto el FMI como el BM brindaron soluciones a esta problemática: el FMI se enfocó en los problemas de ajuste de la balanza de pagos y la estabilidad de los precios, mientras que el BM enfatizó en los cambios que debían hacerse a la estructura productiva dentro de un mediano y largo plazo.

Ambas instituciones aspiraban a crear condiciones donde los precios fuesen totalmente flexibles y que estuviesen en concordancia con los comportamientos de la economía internacional, de tal modo que esto permitiese al mercado ser capaz de asignar recursos eficientemente y generar un crecimiento sostenido, que a través del incesante incremento del producto, tuviese como efecto el aumento del bienestar de todos los miembros de la sociedad, aunque dicho aumento fuese distribuido de manera desigual.

Ahora bien, este enfoque de políticas de estabilización económica es complementado con el enfoque de ajuste estructural, donde se establece que las PEE deben ser complementadas con cambios al nivel de factores que se asocien con la oferta.

En resumidas cuentas, puede decirse que tanto las PEE como las PAE persiguieron dos objetivos clave.

1. Se buscaba reducir los principales desequilibrios macroeconómicos y sentar las bases de la recuperación económica.
2. Realizar una reorientación total del modelo económico hacia la instauración de un modelo de libre mercado, donde por medio de interacción de oferentes y demandantes, se lograra una eficaz asignación de los recursos de la sociedad.

Cuando dichas políticas fueron llevadas a cabo, los principales promotores de las mismas sabían de antemano que se estaba imponiendo un alto costo social sobre la población en el corto plazo. (Saravia et. al, 2010)

Como es bien sabido, en El Salvador estas políticas fueron llevadas a cabo por medio de las recomendaciones brindadas por el Consenso de Washington, las cuales fueron implementadas casi en su totalidad, logrando así que los indicadores de la actividad económica incrementasen a niveles que se consideraban estables, pero esto también trajo consigo el darle rienda suelta al mercado como nuevo dirigente de la economía, relegando al Estado a un rol meramente subsidiario y regulador de la competencia.

El exceso del libre mercado nuevamente llevó al sistema económico a una nueva crisis, pues el Estado fue incapaz de prever tal situación al no contar con las herramientas necesarias para frenar el abrumador poder que se le había otorgado al mercado. Con esto se demostró el fracaso de las PEE y los PAE, revelándose a su vez que estos fueron implementados para beneficiar a un grupo muy reducido de personas para que sus beneficios fuesen cada vez mayores, dejando de lado las prioridades de la población y las acciones que el Estado debería realizar para beneficiar a la población en general. (Saravia et al, 2010)

1.2. Inversión Extranjera Directa (IED): Dinámica de expansión y acumulación de Capital

El abordaje de la IED iniciará a partir de la identificación de la relación dual entre globalización e inversión extranjera y, posteriormente, desembocara en el análisis desde una perspectiva crítica (marxista) sobre la relación que se da entre inversión extranjera directa y comercio

internacional, la cual determina en gran medida el proceso de internacionalización de los procesos productivos que algunas empresas realizan en otros países.

A nivel mundial el sistema económico se basa en la acumulación de capital y el afán de ganancia. Es bajo las circunstancias anteriores que han derivado una serie de métodos -cada uno más renovado que el anterior- de explotación y expoliación de todas las formas de trabajo humano.

Como planteó Guillén (2011), el análisis tanto de la evolución como la expansión del capitalismo contemporáneo viene caracterizado por etapas diferentes en cuanto a las premisas bajo las cuales se da el patrón de acumulación capitalista.

En primer lugar se tuvo la expansión internacional de la producción de mercancías, es decir, la supremacía de los flujos comerciales dentro de la dinámica neoliberal; luego se vio como tomó fuerza un nuevo patrón de expansión/acumulación basado en la liberalización de los flujos productivos caracterizados por la internacionalización del capital (inversión directa); y por último, la fase más “nueva” del patrón de acumulación que es la supremacía del capital financiero, el cual como señala Quiñonez (2012) es la expansión capitalista basada en los flujos de capital especulativo.

Bajo las premisas anteriores surgieron las medidas incipientes de la instauración del modelo neoliberal, el cual es la última evolución a grandes rasgos del sistema capitalista en el cual este busca ser retroalimentado, pero comprometiendo sobre todo a los países de Latinoamérica sometiéndolos a ciertas reglas del juego para continuar la consolidación del patrón de acumulación que caracteriza la filosofía central del “ser” del modo de producción vigente.

Esta consolidación se comenzó a gestar a partir de los PAE/PEE, medidas que tenían como finalidad real la explotación y el deterioro de la calidad de vida de la población en general y como artilugio para la apropiación de riqueza por parte de los sectores más ricos de la sociedad.

Se continuó con otras medidas avanzando la década de los noventa, tales como las privatizaciones de los suministros de energía eléctrica y las telecomunicaciones a partir de la venta de los activos que conformaban las arcas del Estado y las cuales representaron el asentamiento de IED con empresas transnacionales que se encargaron de proveer dichos servicios.

Debido a la naturaleza individualista del sistema que motiva la exclusión y deterioro de la clase trabajadora a costa de la valorización del capital, y, siguiendo el lineamiento de Guillen (2011), éste no soporta una armonía entre la reproducción digna del ser humano y la sostenibilidad del mismo, por lo tanto, se debe optar por un cambio total del sistema y no solo por ciertos cambios o reformas coyunturales que no harán más que desgastar esperanzas.

1.2.1. Globalización e IED

Para los países en vías de desarrollo se producen ciertas motivaciones para buscar atraer IED, es por ello que Ray (1989) señala que la inversión extranjera directa promueve el intercambio en los países menos desarrollados, de esta manera incentiva la actividad económica a la producción y la diversificación de las exportaciones, así como a atraer nueva tecnología sin incurrir en los costos de generarla.

Dentro de un mundo que mediante el transcurso de los años se integra y expande sus horizontes culturales, así como también se incorpora una mayor integración de las mismas a partir de la constante innovación tecnológica, es necesario comprender de qué manera va ocurriendo esto y cuáles son sus causas.

Por tanto, es necesario vislumbrar una relación estrecha entre la globalización y la inversión extranjera directa (IED); se puede decir preliminarmente que entre ambas existe una relación de causalidad para la expansión de la otra, debido a que la globalización se da en parte gracias a las inversiones directas en el extranjero; estas inversiones fomentan la expansión de tecnologías, nuevas técnicas y conocimientos a través del mundo, configurando así un mundo globalizado bajo el modo de producción capitalista.

El estudio intensivo del fenómeno de la IED había existido previamente, pero en proporciones bajas, debido a que se daba, generalmente entre pocos países, y particularmente en naciones desarrolladas. Últimamente se puede observar que la IED forma un elemento importante en la contabilidad de la balanza de pagos, es decir, sus cuentas ahora representan un flujo relevante en la economía, lo cual es producto de la globalización. La influencia internacional (globalización mediante el modelo Neoliberal) ha jugado un papel fundamental dentro del marco del desarrollo de las políticas públicas que se centran en la atracción de inversiones directas por parte del extranjero en los países menos desarrollados, y es a partir de esta premisa que se buscará constatar los efectos que esta tiene sobre las políticas públicas de

atracción de IED por sector y rubro económico, para determinar en qué medida se ha desembocado en otro fenómeno económico relevante y su efecto en el desarrollo económico: la terciarización de la economía salvadoreña.

Es debido a la relevancia reciente de las inversiones extranjeras en los países de América Latina que se sostiene que a principios del siglo XXI su expansión ha sido mucho más evidente, pero su aparición como principal factor de la llamada “*integración económica*” se constata en la década de 1980. Considerando que este fenómeno económico es bastante relevante, pocos países invertían en el extranjero y así los flujos de IED eran pocos en las décadas de los setenta y ochenta, y la mayor cantidad de entradas y salidas se daban entre economías desarrolladas.

Dentro de una economía productiva los flujos de inversión extranjera directa (IED) se encuentran motivados o incentivados por las características propias de las industrias del país receptor a la cual se verá dirigida.

Últimamente ha resultado difícil la construcción de una teoría sólida y con argumentos científicos que respalden la dinámica que sigue la inversión extranjera, debido a que solo se cuenta con la evidencia empírica de la evolución de la misma a lo largo del tiempo; lo fáctico juega entonces un rol fundamental para el análisis de este fenómeno económico.

Como se dijo anteriormente, la IED y sus consecuencias atienden a las características propias del país receptor; es por ello que su estudio bajo el método analítico resulta inexacto, haciendo necesaria la evidencia empírica, la cual determina cómo ésta resulta diferente de acuerdo al país que la emite, así como a las características del país que la recibe. Esto es importante para comprender cómo la actual terciarización de la economía salvadoreña es producto de las políticas públicas de atracción de IED que atienden a la dinámica internacional del capital; este último punto ha escapado al análisis anterior y es debido a ello que debe ser incluido como consideración elemental a lo largo del proceso.

Existen diversas acepciones sobre la IED acuñadas por diversos autores que en algún momento en la realización de sus obras han abordado el fenómeno económico en cuestión. Unos de los referentes modernos más conocidos son Krugman y Obstfeld, estos autores conceptualizan la IED como “...los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control. Es decir, la filial no solamente tiene una obligación financiera hacia la

empresa materna, es parte de la misma estructura organizativa” (Krugman y Obstfeld 1995, p.195)

IED desde una perspectiva contable

Los aportes de Daniel Heyman en cuanto a este fenómeno económico y bajo una visión de carácter contable, plantea que la IED se puede entender como: “... aquella que se hace en bienes tangibles que no son de fácil realización, en un contexto de negocios en las que se genera en bienes como planta y equipo, inventarios, terrenos bienes raíces, o hasta una empresa entera” (Heyman, 1998, p.26).

La conceptualización anterior es bastante importante debido a que puntualiza las características y/o elementos necesarios a llevar a cabo mediante el desembolso de fondos por parte del país que ha decidido invertir en otra economía.

Como señala (Garza, 2005) las firmas internacionales que amplían sus filiales tienen un objetivo y este es el de la generación de utilidades primordialmente, hay muchos factores que condicionan la decisión de una firma a realizar una inversión de esta magnitud hacia otros países; por ello deben realizar una investigación exhaustiva del mercado previamente, ya que este tipo de inversiones son fuertes y no hay manera de recuperar rápidamente la inversión inicial que se hará. Por las razones anteriores este tipo de inversiones son ciertamente más complicadas que las inversiones de tipo financiero y/o especulativas.

En base a lo estipulado por Krugman y Obstfeld (1995), así como la mayoría de autores contemporáneos, convergen en que el mayor flujo de IED procede de economías industrializadas, y que dichas inversiones extranjeras tienen como destino economías subdesarrolladas; todo esto bajo el paradigma de la globalización o expansión del capitalismo a nivel mundial por medio del modelo neoliberal, que propugna la libertad de los mercados y la movilización de capitales foráneos. Habiendo tomado lo anterior como una afirmación de peso, se ha determinado que estos flujos de IED se dirigen en mayor escala hacia la industria manufacturera de economías en vías de desarrollo, debido a que de esta manera se contribuye en una relación “*ganar-ganar*” entre los países que realizan dicha dinámica; por un lado el país A, que origina las inversiones hacia un país receptor B, amplía sus filiales en búsqueda de ganar terreno en nuevos mercados, la generación y repatriación de utilidades es una

motivación principal; y por otro lado, el país B es receptor de IED, recibe la transferencia de nuevas técnicas, tecnología y conocimientos, es decir, se da un fortalecimiento de I+D+i (Investigación, Desarrollo e Innovación). En cuanto a otros impactos positivos de la IED sobre los países receptores, se puede retomar la aseveración:

“...la IED tiene un impacto a nivel de empresa y de organización industrial a nivel local, regional y nacional. Esta puede tener un efecto positivo en la eficiencia y productividad de las respectivas empresas” (Peters 2000, p.9)

Una conceptualización divergente es planteada por Razón, et al. (1999) respecto a las ventajas en la dimensión administrativa de la IED, ya que sostiene que estas inversiones no se remiten únicamente al dominio físico de la producción, sino también al dominio administrativo con respecto al conocimiento perfecto del desenvolvimiento de dicha filial en el mercado nacional donde ha sido situada; esto trae consigo ventajas a los accionistas más grandes, ventajas que no poseen los demás sobre la empresa.

Por último y con los elementos antes mencionados De la Garza (2005) elabora un concepto más amplio para entender la inversión extranjera directa:

“...consiste en una inversión real, es decir, en bienes productivos tangibles (planta y equipo, inventarios, etc.), realizada por una empresa extranjera, motivada por las ventajas de llevar a cabo una parte de sus procesos productivos en otro país, la cual puede realizarse por medio de la adquisición total o parcial de una empresa ya existente o por la creación de una nueva, esta inversión, en cualquier caso, formará parte de la estructura organizacional de la empresa matriz. Se espera que este tipo de inversión tenga impactos positivos en la economía regional del país anfitrión.” (De la Garza, 2005 p.18)

IED y firmas oligopólicas

Dentro de un mundo que se ha venido rigiendo cada vez más bajo los preceptos del neoliberalismo como modelo hegemónico vigente, la primera expansión del capitalismo como modo de producción dominante (1840-1870) provocó que las economías comenzaran a abrirse al mundo durante el siglo XX. Posterior a ello se dio el surgimiento de los grandes capitales que se conocen hoy día, así como la expansión de las transnacionales y multinacionales más fuertes.

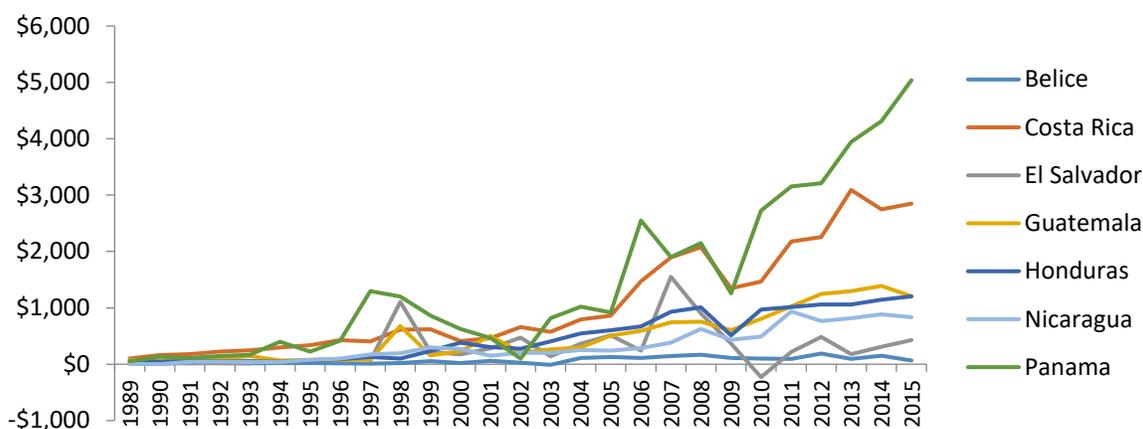
Según la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) algunas de estas firmas, en su mayoría de carácter oligopólica, son las que originan los principales flujos de inversiones extranjeras, al ser dueñas de patente y tecnología avanzada se han hecho de grandes porciones de mercado, así como de una fortaleza financiera bastante grande.

Es necesario realizar una revisión histórica de los flujos de IED recibida por los países de Centroamérica, debido a que de esta manera se podrá analizar los factores, políticas, y todo tipo de accionar que han incidido en el aumento de este indicador a lo largo del tiempo, de manera particular para el caso de El Salvador, desde la entrada en vigencia del modelo neoliberal a partir de las políticas de ajuste estructural que se comenzaron a replicar entrada la década de los años noventa.

La tendencia hacia la atracción de IED ha sido relevante para los países de Centroamérica, la transferencia de tecnología y el refinamiento del aparato exportador han sido las motivaciones principales, y posterior a la crisis de los ochenta de múltiples conflictos armados y con la entrada del proceso neoliberal estos flujos comenzaron a incrementarse considerablemente. Estos flujos suponían una relevancia grande con respecto a las estrategias de modernización y desarrollo económico.

Como señala un estudio de la CEPAL (2015) tres conjuntos de factores explican la reanudación de estos flujos de IED: el fin de los conflictos armados y el consecuente fortalecimiento de la democracia; la progresiva estabilización macroeconómica y la reactivación del crecimiento; y las reformas estructurales que abrieron las economías a los flujos de comercio e inversión.

Gráfico 1 Entrada de flujos de IED en Centroamérica. Período 1989-2015. Millones de dólares



Fuente: UNCTAD.

Se puede observar a partir de la implementación del modelo Neoliberal por la mayoría de países de Latinoamérica con respecto a la entrada de IED en los países de la región, lo cual es explicada a partir de la factibilidad de la desregulación de los mercados y la apertura comercial entre los países. La tendencia observada es ascendente por la mayoría de países centroamericanos resaltando sobre todo Panamá y Costa Rica con la mayor entrada, seguidos de Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

Se puede observar cómo El Salvador experimentó una caída en el periodo correspondiente a la crisis económica-financiera mundial del 2008 en la cual el sistema capitalista sucumbió ante sus propias contradicciones inherentes en cuanto a la desregulación de los mercados de derivados en mayor proporción.

Siguiendo lo anterior, la IED en esos años que proviene en mayor medida de su principal socio comercial (Estados Unidos) cayó estrepitosamente, prolongándose hasta 2010, lo que presupone una lenta recuperación económica de El Salvador, y, por consiguiente, una lenta recuperación en la confianza de los inversionistas extranjeros acerca del clima económico adecuado para emitir las inversiones al país, ya que debido al período de crisis se deterioraron múltiples esferas como la estabilidad política con el incremento de la polarización de ideologías, la seguridad personal y de las inversiones, el nivel técnico de la fuerza de trabajo etc.

Tabla 3 Evolución de la entrada y salida de flujos de IED para el período 1980-2015
(Monto en millones de dólares)

| Economía | Flujo/Años | 1980 | Promedio década 80 | Promedio década 90 | Promedio década 00' | 2010-2015 |
|-------------------------|----------------|--------------|--------------------|--------------------|---------------------|----------------|
| Mundo | Entrada de IED | \$ 54,395.65 | \$ 92,930.79 | \$ 397,734.39 | \$ 1080,491.22 | \$ 1488,818.93 |
| | Salida de IED | \$ 52,085.03 | \$ 93,353.98 | \$ 414,073.15 | \$ 1080,840.73 | \$ 1393,618.01 |
| Economías en Desarrollo | Entrada de IED | \$ 7,395.55 | \$ 20,496.42 | \$ 114,866.96 | \$ 337,827.44 | \$ 679,970.50 |
| | Salida de IED | \$ 2,727.77 | \$ 5,356.90 | \$ 40,167.83 | \$ 913,902.88 | \$ 387,034.40 |
| Centro America | Entrada de IED | \$ 2,505.37 | \$ 2,597.17 | \$ 9,892.60 | \$ 28,358.67 | \$ 38,255.12 |
| | Salida de IED | - | \$ 52.14 | \$ 476.26 | \$ 4,752.09 | \$ 13,864.73 |
| UNASUR | Entrada de IED | \$ 3,520.69 | \$ 3,577.79 | \$ 26,691.76 | \$ 49,606.58 | \$ 135,087.76 |
| | Salida de IED | \$ 421.05 | \$ 369.78 | \$ 4,059.09 | \$ 13,223.64 | \$ 25,614.31 |
| Economías Desarrolladas | Entrada de IED | \$ 46,976.50 | \$ 72,427.95 | \$ 278,841.78 | \$ 699,973.42 | \$ 744,912.85 |
| | Salida de IED | \$ 49,357.26 | \$ 87,997.09 | \$ 372,784.77 | \$ 913,902.88 | \$ 953,516.94 |
| America | Entrada de IED | \$ 29,141.09 | \$ 44,038.99 | \$ 141,696.40 | \$ 328,624.89 | \$ 529,975.60 |
| | Salida de IED | - | - | \$ 108,737.00 | \$ 301,849.05 | \$ 493,243.53 |
| Asia | Entrada de IED | \$ 860.19 | \$ 12,076.96 | \$ 75,525.13 | \$ 249,348.33 | \$ 477,055.47 |
| | Salida de IED | - | \$ 25,097.33 | \$ 59,301.34 | \$ 181,342.95 | \$ 493,243.53 |
| Europa | Entrada de IED | \$ 21,787.50 | \$ 30,517.74 | \$ 169,881.28 | \$ 481,182.39 | \$ 465,171.97 |
| | Salida de IED | - | \$ 99,033.44 | \$ 245,264.98 | \$ 619,882.65 | \$ 456,313.77 |
| Africa | Entrada de IED | \$ 400.35 | \$ 2,201.64 | \$ 6,791.53 | \$ 30,675.73 | \$ 51,841.17 |
| | Salida de IED | - | \$ 828.32 | \$ 1,943.97 | \$ 4,062.13 | \$ 11,534.59 |
| BRICS | Entrada de IED | \$ 2,036.06 | \$ 3,458.98 | \$ 43,195.40 | \$ 137,009.94 | \$ 268,130.49 |
| | Salida de IED | \$ 1,125.50 | \$ 812.11 | \$ 5,719.06 | \$ 54,813.52 | \$ 163,588.28 |

Fuente: UNCTAD

Se puede detallar la evolución que se dio por grupos de países como un análisis separado. Primero, dentro de economías desarrolladas se entienden países industrializados como Francia, Alemania, Inglaterra, Suiza, Holanda, España, Noruega, Estados Unidos entre otros. Por otro lado, dentro de la clasificación de países en vías de desarrollo se comprenden como un todo el país perteneciente a Centroamérica, Suramérica, Oceanía y África. Para motivos de análisis todos los países de los continentes entran en las clasificaciones generales y luego se estipulan sub-clasificaciones específicas.

Se puede observar que para los años previos a la década de los noventa (y según lo observado en datos de décadas previas de la UNCTAD), que los países con mayor entrada y salida o mayor dinamismo de los flujos de IED se daba entre economías desarrolladas, y que, en los países en vías de desarrollo, dicha dinámica era mínima y comprendían flujos y movimientos de inversión bastante bajos.

El objetivo del análisis anterior radica en observar cómo a partir de la década de los noventa comenzó (a través de reformas neoliberales) la liberalización comercial y una mayor apertura

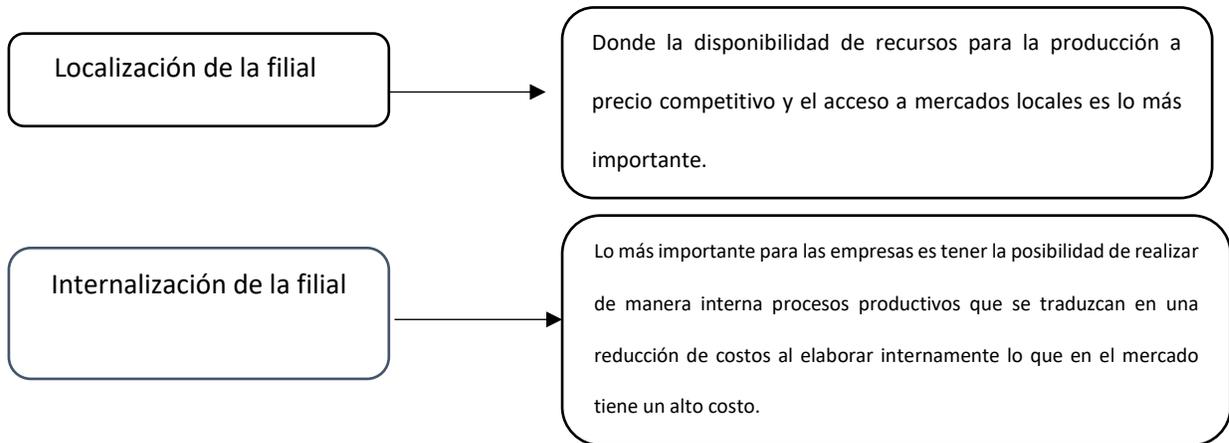
de las economías y sus relaciones; esto debido a que los inversores extranjeros a raíz de dichas reformas mejoraron su confianza en los países latinoamericanos de manera significativa, lo que incidió a movimientos como las exportaciones de capital. De esta manera se profundizó el proceso de expansión de las empresas más fuertes y la transferencia de industrias a países en vías de desarrollo. La obtención de los promedios por década da un panorama general de la manera en la que fueron aumentando los flujos de IED, y, como se puede observar, los países en vías de desarrollo vieron esta dinámica incrementada de manera bastante rápida.

No es difícil determinar que los programas de ajuste estructural (PAE) y las políticas de estabilización económica (PEE) sentaron las bases que abrieron paso, no solo en El Salvador, sino en la mayoría de países de Latinoamérica, a la privatización de entidades públicas y a la disminución en el control del Estado, a su vez que se otorgaban concesiones importantes de sitios clave del país a manos de capital extranjero.

Como señala Mogrovejo (2005) todo ello abonó a una entrada masiva de inversión extranjera con miras a expandirse, dejando así expuestas a otras firmas de capitales nacionales o latinoamericanos sin más opción que fusionarse para poder sobrevivir a los rivales de talla global que habían cruzado las fronteras de sus países y se habían instaurado en ellos.

Siguiendo la línea de Krugman y Obstfeld (1995), las inversiones extranjeras son llevadas a cabo por empresas multinacionales o que están por serlo; la racionalidad de dichas empresas apunta hacia la obtención de ventajas competitivas que se pueden obtener a partir de la consolidación de una parte del proceso productivo en otro país gracias a dos argumentos, los cuales se plantean en el siguiente diagrama:

Figura 1 Factores que influyen en la determinación de las emisiones de IED por parte de las empresas.



Fuente: (Krugman y Obstfeld 1995)

Autores como Markusen y Venables (1996) plantean que las limitantes o restricciones de la libre transferencia de los factores productivos y las mercancías (es decir restricciones al comercio) así como también diferencias culturales entre otros factores, se encuentran entre los determinantes de la IED como tal. Es acá donde, conociendo tanto las limitantes como la amplitud de factores que intervienen en la determinación de la IED, que J.H. Dunning (1977) propone un marco analítico que podría consistir en una metodología apropiada para determinar la manera en la cual una empresa extranjera pueda localizarse en otra economía. Este enfoque es el denominado “Paradigma Ecléctico” (Dunning, 1977).

1.2.2. Teoría de la Localización de IED

Es necesario evaluar las teorías elaboradas por ciertos autores a través del tiempo que buscan explicar las motivaciones de los movimientos internacionales de capital, primero es necesario el análisis de la localización de la IED en un país extranjero.

Se busca exponer los aportes teóricos que llevan a las firmas a tomar la decisión de efectuar una localización o los determinantes que argumentan los flujos de IED para expandir una filial a otro país con miras a expandir sus actividades productivas y así colocar sus productos a través del comercio. De acuerdo a Villareal C. (2004) las diversas teorías relacionadas a la IED no proveen un marco teórico unánime sobre los determinantes de la localización del capital extranjero con fines productivos.

En el siglo XIX la IED permitió desarrollar las finanzas y la extracción de recursos que fueron de importancia en el progreso de los países industrializados. Esto se refleja en que, en el año 1914, el 55% de la IED se concentraba en materias primas de la minería y la agricultura. (Alternatives Economiques, N° 189, 2001: 33).

Durante el siglo XX, debido a las medidas de corte proteccionista se vieron involucradas una serie de barreras y regulaciones a la actividad de los mercados, sobre todo barreras al comercio internacional en cuanto a la actividad aduanera. Según Todaro (2003), las limitantes arancelarias en ocasiones provocaban que las empresas más grandes tuvieran que instalarse en otros países para poder acceder a dichos mercados, lo cual involucraba costos menores a los que debían incurrir vía exportaciones.

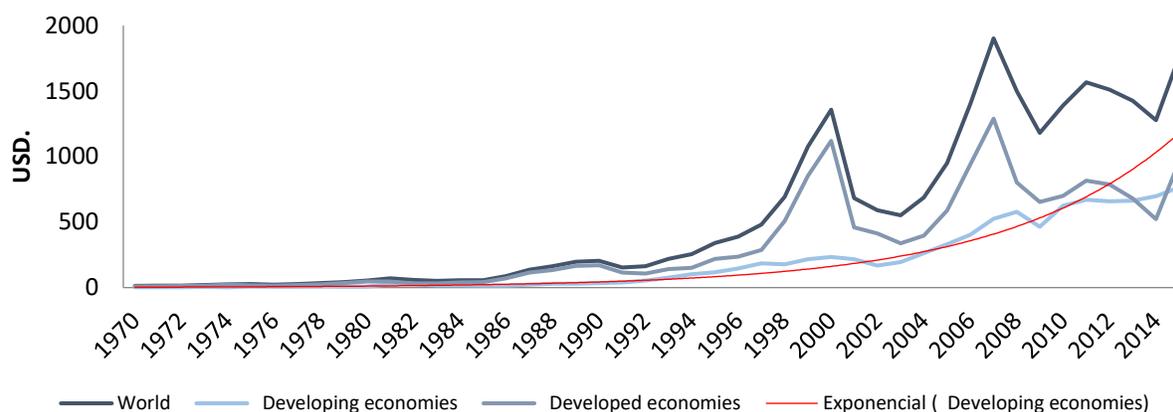
La expansión de los procesos productivos por medio de las empresas se comenzó a gestar a grandes escalas a finales de la década de los ochenta, por el progreso tecnológico que hizo viable el traslado o localización de ciertos procesos productivos, así como también posterior ejecución del “Plan Brady”, que estipulaba una estrategia de reestructuración al servicio de la deuda por parte de los países en vía de desarrollo especialmente de la región Latinoamericana aquejada por la crisis de la deuda.

Los objetivos principales de la localización es aprovechar ciertas ventajas para las firmas centrales en materia de costos, por ejemplo, el aprovechamiento directo de recursos en otros países, el aprovechamiento de costos laborales menores, y los espacios estratégicos entre muchos otros.

Como señala Todaro (2003) en conjunto, tanto la liberalización de los flujos financieros, las nuevas tecnologías de comunicación e información facilitan la IED y permite el manejo centralizado de las grandes empresas transnacionales.

En el seguimiento de la tendencia histórica de la IED se puede constatar que mientras el volumen de IED incrementa en razón global, el mayor flujo relativo entre economías desarrolladas y subdesarrolladas siempre es mayor en los países industrializados por obvias razones (pero que al medirse como proporción del PIB se tendría lo contrario), una de ellas es el tamaño de sus economías y su poder pero si bien escapa el detalle en diversos estudios previos es que la tasa de crecimiento de estos flujos ha sido mayor en los países en vías de desarrollo, exclusivamente por el fenómeno de la localización de los procesos productivos. Esta evolución junto con el componente antes mencionado de la serie de cambios estructurales a finales de los ochenta se puede observar a continuación.

Gráfico 2 Tendencia Regional de IED Mundial Entrante (Millones de USD)



Fuente: UNCTAD

Como se observa en el gráfico, las tendencias crecientes a comienzos del período de reacción de las políticas implementadas de corte neoliberal dieron luz verde al incremento de estos flujos. Los volúmenes de IED entre países industrializados abarca el mayor monto con respecto al total mundial; los países en vías de desarrollo vieron incrementados la recepción de estos flujos de manera más abrupta por las ventajas de localización y costes que representaban para las firmas de los países centrales.

La premisa ortodoxa es que la entrada de inversión extranjera beneficia a los países receptores (sobre todo a los países subdesarrollados) debido a que representan una fuente de nuevos conocimientos y transferencia de tecnología para mejorar el aparato productivo local con miras a obtener una posición competitiva más favorable frente al resto del mundo a la vez de representar fuente de nuevos empleos aparte de contribuir en concepto de formación bruta de capital (FBK) o infraestructura y modernización, pero está claro que no solo hace falta guiarse por estas premisas, más bien se debe analizar el tipo de inversión que se busca emitir, si es para objetivos que fomenten el crecimiento a largo plazo de manera sostenida o si bien, solo se enfoca en la generación neta de utilidades a través de los bajos costos laborales.

1.2.3. Papel de la IED en la comparativa: Países desarrollados y países en vías de desarrollo

Debido a la necesidad de inserción en nuevos mercados, así como de recortar costos los países más avanzados optaron por internacionalizar sus procesos productivos, esta transferencia de capital tiene lugar de países desarrollados a países en vías de desarrollo

debido a que los factores productivos como mano de obra son más abundantes, barata y el capital es más escaso; por ende, se da una transferencia apta para el proceso productivo de estas empresas.

“Estos capitales fluyen por diversos canales y tienden a establecerse indefinidamente, por lo que los países huéspedes los consideran vehículos privilegiados de inversión frente a otras formas más volátiles como la inversión de cartera. La IED contribuye a elevar el ahorro para la formación de capital y alivia la restricción impuesta al crecimiento por la escasez de divisas. En suma, la IED aporta recursos externos complementarios a los esfuerzos nacionales de ahorro e inversión.” (CEPAL, 2015)

Y en línea con las tendencias mostradas en el gráfico 2, son los países más desarrollados y a su vez los más ricos de la OCDE aquellos que registran la mayor dinámica y proporción de entrada y salida de flujos de IED.

“En estos países la IED constituye más bien un mecanismo de transferencia de propiedad y tecnología a través del cual las empresas menos eficientes pasan a manos de propietarios más eficientes. El auge actual de las fusiones y adquisiciones parece reflejar esta tendencia. En tales condiciones, la IED tiende a funcionar como instrumento para mejorar la eficiencia productiva.” (CEPAL, 2015)

Por otro lado, en los países en vías de desarrollo, estas transferencias de capital aportan un nivel significativo en cuanto a la formación bruta de capital, transferencias de tecnología, conocimiento y por ende posibilidades de aportar mejoras en la capacidad exportadora del país receptor o a nivel de competencia local, por otro lado, también tiene una influencia sobre las inversiones domésticas, así como su efecto en la inversión local, la cual por lo general se ve poco desarrollada por escasez de capital y tecnología.

1.2.4. Comercio Internacional e IED

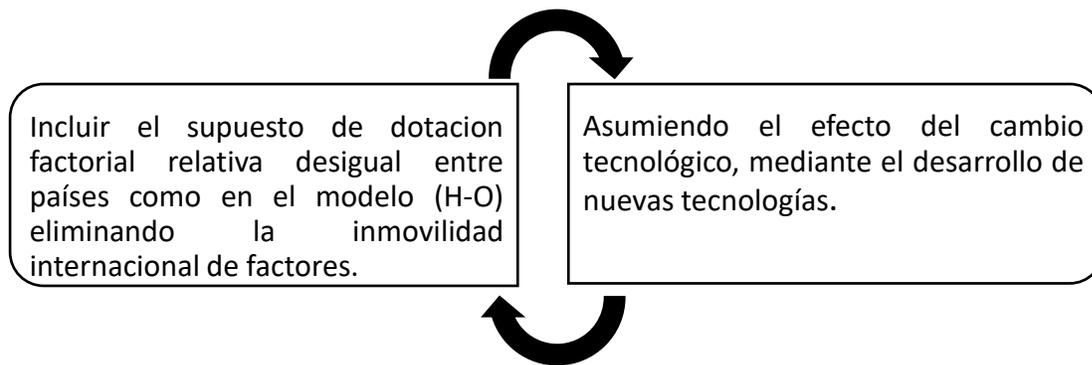
Existe un nivel significativo de correlación entre la liberalización de los mercados y la inversión extranjera, como señala (García et al., 2004), la interacción entre inversión extranjera directa (IED) y comercio es una de las claves asociadas a la globalización, así como también es la clave para explicar el crecimiento económico de los países desarrollados, a su vez, como fuente de oportunidades para los países en vías de desarrollo. La complejidad de dicha relación hace que hasta ahora las conclusiones hayan sido dispares según los niveles de agregación, los períodos estudiados y la muestra de países escogidos.

En relación a lo planteado por Villarreal C. (2004) el comercio internacional juega un rol importante en cuanto a esclarecer los determinantes de la IED y la localización de esta en un país, debido a que dentro de sus teorías se manejan ciertos supuestos como la movilización de factores de producción tales capital y trabajo por medio de la producción y comercialización de bienes, haciendo referencia al modelo Heckscher-Ohlin (H-O) , en el cual se plantea la libre movilidad de factores y el libre comercio. En la mayoría de modelos sobre comercio internacional se supone una movilidad nula de factores productivos entre países, debido a esto resulta escabroso y poco posible que brinden explicación a los flujos de capital en forma de IED.

Siguiendo a Villareal C. (2004), los movimientos internacionales de capital que se originan desde los países desarrollados hacia los países en vías de desarrollo se encuentran validados en el modelo H-O a partir de las aportaciones relativas de factores que hacen los distintos países, aunque esto suponga un desplazamiento indirecto a través de los flujos de bienes. En lo respectivo a la validación como flujos directos concluye que "...los desplazamientos factoriales directos sólo tendrían sentido bajo los supuestos del modelo H-O en el caso de existir diferencias a nivel internacional en su remuneración. Pero movilidad perfecta de bienes y no igualación del precio de los factores son elementos incompatibles." (Villareal C, 2004)

Cuando surgen las "Nuevas Teorías del Comercio Internacional" aparecen nuevos argumentos para la localización de la IED. Uno de los aportes más relevantes en esta área son los proporcionados por Elhanan Helpman (1984) y Helpman y Krugman (1985); en este último se involucra el supuesto de competencia imperfecta, que aun así no es sustento teórico ni analítico suficiente para determinar, principalmente el origen de los diversos bienes comercializados de manera internacional ni su destino ya que el capital inherente en los bienes comerciales puede fluctuar en ambas direcciones. Hay dos vías para poder determinar entonces, el origen y el destino del capital:

Figura 2 Determinación del origen y destino del capital



Fuente: Villarreal C. en base a Helpman y Krugman.

Para no tener que recurrir a los supuestos del primer caso, es necesario involucrar el supuesto del cambio tecnológico, el cual es preciso para determinar el destino del capital, debido a que al repercutir sobre la rentabilidad marginal del capital en el país más desarrollado se generaría una atracción de capital desde los países menos desarrollados hacia los más desarrollados Villarreal (2004). En esta situación se originaría un flujo directo en sentido contrario al predicho por las teorías tradicionales de comercio internacional, pero de nuevo son los países más avanzados quienes se convierten en centros de producción de entradas altas e intensivas en capital, y localizan la producción de bienes relativamente menos capital-intensivo en los países en vías de desarrollo por medio de actividades de IED. Es de acuerdo a lo anterior que se establece que, por otro lado, en el país receptor debería haber una abundancia del otro factor, el cual en este caso en particular debería de ser el trabajo.

Con lo anterior estipulado, se avanza un poco más en cuanto a las teorías de la localización de la IED, de acuerdo a ciertos teóricos teniendo entre sus predecesores más antiguos a A. Marshall se contemplan los primeros avances en cuanto a la planificación de la ubicación de la IED. De acuerdo a Villarreal (2004) según ciertas teorías de la organización industrial, la base del control de la mayor proporción del mercado juega un papel fundamental en la ubicación de la actividad de producción.

Para la determinación de un patrón sistemático de la localización de la IED se llevaron a cabo estudios muy diversos. Algunas características en cuanto a estas inversiones son señaladas por autores como Cantwell (1988) citado por Villarreal (2004) que estipulaba que los países que recibían la inversión por parte de países del resto del mundo jugaban un rol relevante en cuanto a localidad respecto a la calidad de investigación y aporte tecnológico. Por otra parte,

Papanastassiou y Pearce (1990) sostenían de manera similar los aportes de Cantwell, sumándole el tamaño del mercado como factor relevante debido a que dependiendo de dicho tamaño, la posibilidad de rentabilidad era mayor o menor, y la tasa de retorno jugaba en función de ello. Estos factores eran justificantes empíricos de la recepción de flujos de IED por las teorías de la localización.

1.2.5. El Paradigma Ecléctico

Debido al gran alcance que podrían tener los análisis y factores que contribuyen a determinar los flujos de IED hacia una economía receptora a partir de empresas multinacionales que buscan expandir sus horizontes productivos así como su mercado de dominio, o entrar a la competencia internacional, Dunning en 1977 publica su desarrollo del llamado “Paradigma Ecléctico” o “Paradigma OLI” por sus siglas en inglés (equivalente a Propiedad, Localización, Internacionalización) y hacen referencia a las ventajas de propiedad que poseen las empresas así como de localización de los países de destino de las inversiones directas y de internacionalización del proceso de producción de cada empresa.

Dentro del paradigma ecléctico Dunning retoma dentro de una amplia gama de teorías los aportes más importantes, como los de Hymer (1958) en cuanto a sus estudios sobre la economía industrial (acá se derivan las ventajas de propiedad) así como también los aportes con respecto a los mercados imperfectos y las teorías del comercio como los estipulados por el modelo Hecksher-Ohlin, donde se plantea de qué manera la producción se ve determinada por el grado de utilidad de los factores productivos intensivos en ciertas ramas productivas y, acorde a eso, la dotación factorial abundante o escasa de un factor de producción en un país es relevante.

De acuerdo a lo anterior, una multinacional debe evaluar si le conviene y le es rentable llevar a cabo actividades de producción por sí misma en otro país. Para que se lleven a cabo, debe adherirse a tres condiciones elementales:

- **Las ventajas de propiedad:** Enmarcan el dominio por parte de multinacionales sobre activos que en algunos casos conforman las patentes; por otro lado, se tiene propiedad de los nombres distintivos de “marcas” de un producto o productos determinados, así como mejores técnicas en el proceso productivo, conocimiento y tecnología superior. Los factores antes listados fueron determinados y desarrollados por Hymer en el año

1958 en su tesis doctoral "The international operations of national firms: a study of direct investment". Estos factores son motivantes para las multinacionales, que quieren dar un paso aún mayor no solo al mercado mundial sino a su producción a niveles internacionales.

- **Ventajas de localización e internacionalización:** Dentro de este paradigma, estas ventajas derivan de las de propiedad. De acuerdo a Villarreal (2004), una empresa debe tener en consideración cuáles serían las ventajas que podría obtener localizando su producción en otro país que no recibiría en su país natal, es decir, donde se encuentra su casa matriz. A partir de esto se genera una investigación sobre ventajas de localización y los resultantes vendrían a formar las motivaciones o barreras para que una empresa se expanda e instale en un país determinado.

Las ventajas de localización según Dunning(1994) están asociadas a los costos de producción inherentes a la disponibilidad de los factores de producción. Otro de los puntos a tener bajo el paradigma ecléctico son las ventajas de internalización por medio del marco institucional del país, por ejemplo, el grado de regulación de los procesos productivos mediante la intervención del Estado, la presencia de economías de escala, las fallas del mercado, el grado de subutilización de recursos, las ganancias derivadas del gobierno común, etc.

Dunning (1994) clasifica a la IED, de acuerdo a su motivación de localización, en cuatro grandes elementos:

- a. Búsqueda de recursos naturales
- b. Búsqueda de mercados
- c. Búsqueda de eficiencia
- d. Búsqueda de activos estratégicos.

Dentro de esta forma de operar de las empresas se puede vislumbrar la racionalidad que por defecto pertenece, y es uno de los pilares fundamentales de la teoría del productor dentro de la teoría neoclásica, -la racionalidad costo-beneficio- la cual opera de manera perfecta debido a que el tipo de inversión que se busca realizar está basada en la búsqueda de eficiencia; se trata de explotar países con dotaciones factoriales relativamente más baratas en cuanto a su

productividad, objetivo que se ve beneficiado desde los procesos incipientes de integración regional hasta los concretados hoy día.

La integración regional puede contribuir a lo anterior, así como la reducción de costos y avance en tecnologías para la comunicación contribuirían a obtener una mayor competitividad sobre otros adversarios, se podría optar por mejoras a nivel del desarrollo de las empresas como su nivel de publicidad, los canales de distribución de sus productos etc. de esa manera poder internacionalizar su producción.

1.3. Terciarización de la economía

En los últimos años ha cobrado fuerza un debate sobre otro fenómeno observado en las últimas décadas, sobre todo luego de los cambios estructurales que se dieron en los países de América Latina finalizada la década de los ochenta y principios de los noventa, con el progreso de la liberalización de los mercados, la reducción del papel del Estado en los asuntos económicos y así como también pasado el modelo de “industrialización por sustitución de importaciones” o modelo “ISI” que se llevó a cabo y fue adoptado por la mayoría de países de Latinoamérica con miras al desarrollo de la industria incipiente de estas naciones. Dicho fenómeno es la terciarización de la economía, el cuál se ha venido profundizando a finales del siglo XX tanto en países desarrollados como en países en vías de desarrollo, siendo importante por consecuencias positivas o negativas para el crecimiento de la economía de este último grupo. Particularmente se analizará la inter-relación existente entre el rápido crecimiento del sector terciario de la economía a raíz de la atracción de un mayor flujo de IED en servicios por medio de la dinámica internacional del capital y la influencia de esta en la formulación de políticas públicas que abonan a dicho propósito en países en vías de desarrollo como El Salvador.

1.3.1. Conceptualización de la terciarización de la economía

Se puede tomar la concepción elaborada por Arriagada (2007), la cual define a la terciarización de una economía como la “expansión continua” del sector de servicios (sector terciario), tanto en términos de producto como en el crecimiento de puestos de trabajo, es decir analizándola desde la población económicamente activa que se desenvuelve laboralmente en este sector.

Suele confundirse o en ocasiones hasta usarse simultáneamente el término “terciarización” y “tercerización” como sinónimos². Para esclarecer la diferencia en una economía hay dos sectores productivos: el sector primario (agropecuario) y el sector secundario (industrial); por otro lado existe el sector terciario (servicios), es decir, hace referencia a las actividades cuyo fin no implica la producción de bienes concretos. Es importante retomar la separación anterior y el impacto que la terciarización tiene sobre la clasificación entre países en vías de desarrollo y países desarrollados. El auge de la actividad del sector terciario de una economía se manifiesta de manera diferente de acuerdo a las condiciones del país en el cual este sector se desarrolla con mayor fuerza que en los demás.

1.3.2. Tipos de terciarización económica

La terciarización es el auge de las actividades relacionadas a servicios en un país; sin embargo, de ello deriva también el análisis del tipo de servicios que están creciendo con mayor rapidez en una economía para determinar qué tipo de terciarización es de la que se trata en específico, y de acuerdo a Weller (2004) esta se puede clasificar en: Terciarización Espuria y Terciarización Genuina.

De acuerdo con Bonet (2005), en referencia a Weller (2004) la terciarización genuina hace alusión a los países industrializados acerca de su proceso de expansión del sector servicios, lo cual sería un indicador del avance de la estructura productiva, así como la sociedad en general. Siguiendo los planteamientos de Weller (2004), la mayor generación de PIB a partir de la mayor influencia o desarrollo de las actividades del sector servicios incidirían de manera directa no al crecimiento económico *per se*, no solo por su contribución al producto interno bruto sino también al abono que tiene este a la competitividad de las empresas de otros sectores económicos.

Por otra parte, como señala Bonet (2005) la terciarización espuria se entiende como el fenómeno que contempla el crecimiento de aquellos sectores que facilitan la autorregulación del empleo, es decir, los trabajadores que quedan fuera o no participan de las actividades productivas, contemplan los sectores de la población económicamente activa (PEA) cuya

² Lo anterior es un error grave; por un lado, la “tercerización” hace referencia a lo que se conoce como “outsourcing”, este fenómeno hace referencia a una situación en la cual las empresas transfieren ciertas actividades en las que son menos eficientes a otras que pueden realizarlas de manera más eficiente y así ahorrarse costos.

productividad es menor en relación a los demás por el tipo de empleo, por ejemplo, el comercio y los servicios personales.

“La terciarización espuria estaría dominada por la generación de empleo de poca productividad, baja remuneración y poco impacto en la competitividad de la economía.” (Weller. J, 2004)

Con miras al desarrollo de las mediciones necesarias para determinar qué tipo de terciarización económica se ha hecho presente en El Salvador se detallará desde qué premisas de análisis se partirá, para ello la desagregación de los servicios que componen el sector terciario se basará en el criterio de Weller (2004):

- a. **Servicios básicos:** electricidad, gas y agua; comunicaciones
- b. **Servicios de distribución:** comercio al por mayor y al por menor; transporte y almacenamiento
- c. **Servicios de producción:** servicios financieros y seguros; bienes inmuebles y servicios a empresas.
- d. **Servicios sociales:** administración pública; educación; salud y asistencia social.
- e. **Servicios personales:** restaurantes y hoteles; diversión; servicio doméstico; otros servicios personales.

Acorde a Weller (2004), los servicios personales y los servicios de distribución estarían ligados a altos niveles de empleo informal, bajo nivel educativo de la mano de obra, baja productividad y remuneraciones. Por lo tanto, la expansión de estos rubros se asociaría con una informalización de los servicios y, consecuentemente, a la presencia de terciarización espuria.

De manera que los demás servicios que constituyen las actividades de servicios básicos, producción y servicios sociales son sectores que requieren un nivel mayor cualificación académica; ello estaría más relacionado con procesos de modernización, y por lo tanto, sus expansiones pueden ser vistas como una expresión de una sociedad postindustrial, lo que va ligado a una terciarización genuina mayormente presente en economías desarrolladas acorde a su paradigma social, económico político y cultural.

1.3.3. La terciarización y el debate de la desindustrialización

Acorde a la expansión neoliberal, el sector servicios ha adquirido mayor protagonismo, pero esto no se traduce en un deterioro de la importancia del sector industrial en términos de capacidad para proveer a las economías y las sociedades el grado de desarrollo que podría necesitar.

Hoy en día, el sector servicios representa una gran importancia ya que se cree que aporta un mayor crecimiento económico y un alto beneficio tanto para el empleo como para la producción. Para suplir los requerimientos que a su paso la globalización reclama, se han dado procesos de modernización de los mercados; algunos autores pretenden incluso que el sector terciario abona más que el sector industrial al crecimiento económico, pero ello también depende del tipo de servicios de que se trate.

Como plantea Méndez (1993) el sector servicios se ha visto determinado en primera instancia por el sector industrial; no obstante, cuando los ingresos de los empleados en este sector son altos, estos comienzan a adquirir y a gastar en otro tipo de consumo, el cual mayormente se hace en servicios que se pueden desprender de actividades de ocio o recreación, así como también educación y servicios para una calidad de vida más elevada.

Lo anterior dista un poco del contexto social, pero sobre todo económico (niveles de salarios, tasa de desempleo) en el que se encuentra la economía salvadoreña; es por ello que las teorías difieren entre sí de acuerdo al tipo de país en el que se ha dado el fenómeno de la terciarización económica.

Entonces, la terciarización de la economía viene acompañada de un proceso de desindustrialización como nuevo adepto al desarrollo del sector productivo; este último fenómeno debe entenderse como la drástica reducción ocupacional en el sector industrial y de desmantelamiento de una parte importante de la capacidad productiva de algunas áreas metropolitanas y de determinadas zonas dentro de ellas... (Groh (1987), citado por Méndez, 1993:15).

Sin embargo, Méndez y Caravaca (1999) señalaron que el debate cambió de lógica luego de la recuperación económica de los países del capitalismo avanzado a partir de 1985 y de la reestructuración neoliberal y la nueva fase de mundialización del capital denominada globalización.

Entonces, es necesario entender el fenómeno de la desindustrialización desde dos dimensiones distintas. De acuerdo a Marqués y Cobos (2008), desde un ámbito nacional y un ámbito territorial y en mención de Barry Bluestone y Bennett Harrison (1982), la desindustrialización se entiende como una sistemática caída de la inversión en la capacidad productiva de la nación, altas tasas de desempleo, el crecimiento de la economía doméstica y la falta de competencia satisfactoria en el mercado internacional también muestran la desindustrialización.

1.4. Planteamientos teóricos de Inversión Extranjera Directa y Rol del Estado

1.4.1. Institucionalistas

1.4.1.1. Visión Institucionalista en la política y sociedad

La economía y la política no pueden ser vistos como conceptos contrapuestos e irracionales al tomarse un análisis conjunto, ya que la exclusión de los juicios de valor por la escuela neoclásica viene ser contraproducente, al ser la ejecución de políticas públicas derivadas de los juicios del ser humano en gobernanza. Es de plantearse la racionalidad que las personas poseen para dar un planteamiento diferente a la ortodoxia tradicional que se enfoca en un análisis de mercado con modelos abstractos en donde la toma de decisiones desde aspectos morales o sociales, simplemente no existen en el “óptimo del mercado”, situación que en el análisis de las sociedades actuales no puede estar más alejado de la realidad.

El problema económico de la corriente institucionalista, es definido por Esparta I.(2002) como el cambio de las instituciones para que estas puedan proveer de forma óptima el problema de distribución de bienes y servicios, a este punto entiéndase no desde una perspectiva socialista, sino más bien como un apoyo en la dirección de las sociedades. Sin embargo, el comportamiento de los bienes y servicios dentro de los diferentes mercados está sujeto a contratos acordados, los cuales se hacen valer según la situación de poder y conveniencia de las instituciones públicas o capital privado, en este punto la corriente descrita tiene a valoración los juicios personales, el comportamiento humano sujeto a las normas dictadas por una superestructura institucional-jurídica, que permite ir más allá de los modelos de abstracción de capital y mercados que realiza la escuela ortodoxa.

La importancia de las instituciones en la Inversión Extranjera Directa(IED), retoma un papel más relevante en los países subdesarrollados, tomando en cuenta tres aspectos: Buena gestión gubernamental que provea de crecimiento económico atraerá más IED, en segundo lugar, instituciones públicas débiles y sujetas a corrupción generan costos que desincentivan a la IED, además, la incertidumbre política que pueda generar los países en vías de desarrollo es un tercer aspecto que genera una sensibilidad en los inversionistas(Aguilar y Solís, 2011). Es en este punto donde la escuela institucionalista permite comprender la naturaleza de las instituciones, y ser un sustento de apoyo para comprender el actuar de estas en las políticas públicas realizadas que a su vez poseen objetivos económicos derivados del problema de distribución, y siendo la IED un apoyo con dotar a la economía local de captación de capital extranjero que viene a ser beneficioso para los países receptores.

Uno de sus primeros exponentes institucionalistas fue Thorstein Veblen, (citado en Rutherford, 2011), el cual planteó una visión evolucionista de esta doctrina incorporando percepciones del darwinismo como tal, y es que Veblen tenía la percepción que los institucionalistas deben enfocarse en la conducta del ser humano, en evaluar el proceso de incidencia que deben tener las instituciones desde una visión de “*control social*”, ya que implícita o intrínsecamente vienen a desarrollarse “*relaciones de poder*”, las cuales deben ser analizadas metodológicamente. Es precisamente en este punto en el cual Veblen junto autores institucionalistas afirman que la economía como tal debe ser analizada y observable, siendo las instituciones el principal objeto de estudio. (Rutherford, 2011)

Macagman (2013) continúa en su exploración de los protagonistas de esta doctrina, en la cual es importante mencionar el concepto de “costo de transacción” el cual lo introduce el institucionalista Douglas C. North, quien bajo una perspectiva analítica del comportamiento menciona que la clave es contemplar cuáles son los atributos que se están valorando en las relaciones de intercambio en donde predominara el cumplimiento del contrato realizado y cumplimiento de derecho de las contrapartes.

En este punto una vez comprendido el papel de dominio que juegan las instituciones en la sociedad, los costos de transacción como tal vienen a ser relevantes, ya que los inversionistas extranjeros tienen a consideración los costos de oportunidad en los que puede derivar la decisión de producir en determinados países, pero no se esclarece si están bajo las mismas condiciones de negociación y valoración de costos los estados soberanos, sobre todo los estados soberanos de países en vía de desarrollo. Estas inquietudes en la praxis derivan de una situación de control como podría explicar anteriormente Veblen pero tal parece que es

una situación inversa, ya que son los Estados soberanos -sobre todo de países de la periferia- los que se ven sometidos a aceptar las condiciones impuestas por las grandes corporaciones y no es para menos ya que ante las dificultades de crecimiento que pueden poseer las naciones del “*tercer mundo*” al conceder los permisos e incentivos fiscales al gran capital buscan ganar una cierta cuota política de que las cosas se están haciendo bien; sin embargo, es la percepción de lo considerado como correcto que pone el sistema ya que haciendo una valoración breve de los “beneficios” obtenidos quedan corto ante afectaciones que se pueden desarrollar con las empresas locales.

Del análisis desarrollado por Rutherford(2011) es posible concluir que los empresarios y grandes corporaciones son puntos de inflexión para considerar qué tan incentivados se sienten por llevar capital a un país diferente al de su casa matriz; a su vez, los gobiernos como agentes institucionales influenciados desde una perspectiva global buscan la forma de llegar a consensos con estas entidades corporativas, que a pesar de que los agentes humanos involucrados en estos procesos se han visto desenvueltos en una cultura y sociedad con diferentes costumbres o con una visión más desarrollista que la que puedan tener los países en vía de desarrollo, les es posible llegar a acuerdos sin importar las barreras de nación.

Es por la esencia que el capitalismo como sistema ha impuesto, y en donde cada agente sabe sus limitantes y posibilidades en estas relaciones de poder, en donde claramente siempre se dará un sometimiento de uno por parte de otro, pero lo cual dada la visión que nos pueden dar los institucionalistas esto puede llegar a ser aceptado en vistas de poder obtener los objetivos de los intereses propuestos.

1.4.1.2. Capital Privado e Instituciones Públicas.

Gourdard y Bittes (2015) académicos de la CEPAL recalcan que la teoría institucionalista puede ser de apoyo para el desarrollo de una política macroprudencial³ la cual busca soluciones a las situaciones de desequilibrio desarrolladas por los instrumentos de liberalización económica realizada por los países. En este punto, lo abordado sobre el institucionalismo tradicional puede ser reforzado con la “*teoría schumpeteriana*”, la cual tiene entre sus principales argumentos que la tecnología es un factor determinante para el progreso de las economías en su desarrollo y crecimiento; sin embargo, tiene la percepción que la

³ La política macroprudencial va enfocada en la estabilidad del sector financiero, en vistas del papel que puede tener el Estado con el objetivo de mitigar riesgos sistémicos y evitar costos macroeconómicos derivados de las oscilaciones de los ciclos económicos. (Gourdard y Bittes, 2015)

política, la jurisprudencia y las instituciones pueden ralentizar dicho progreso generado por la tecnología en las capacidades empresariales.

Las escuelas recientes conocidas como “*neo institucionalistas*” y los “*neo-shumpeterianas*”⁴ vienen a entrelazar los conceptos de tecnología e instituciones como instrumentales del diseño de políticas públicas eficientes ya que no son las posibilidades de innovación que puede tener las empresas, así como los incentivos que pueden derivar en sus decisiones de inversión vienen a estar determinadas por las barreras de entrada y salida que pueden brindar los países en su marco regulatorio de políticas públicas. Como puede verse, la convergencia del sector privado y el sector público en este punto en donde los axiomas de comportamiento de la acumulación de utilidad de las empresas y de la búsqueda de “desarrollo económico” que puedan tener los gobiernos, viene a desembocar un comportamiento fundamentado en los hábitos que las instituciones poseen en el establecimiento de reglas de juego en el clima de negocios.

Los neo-shumpeterianos, bajo una visión ortodoxa y dominante del capital privado hacia el que hacer de las instituciones hacen alusión a lo que Shumpeter definió como “clima social” que hace énfasis a la reacción que poseen los grupos sociales referente a la actividad empresarial y procesos de innovación de la misma; entre estos aspectos se incluye el entramado político, legal y cultural en donde se pueden presentar barreras de entrada al proceso de innovación al ver la “sociedad” afectado los intereses por el desarrollo de este proceso, y es en este punto en el cual el Estado debe de facilitar al capital privado superar estas barreras. Ante esto Galindo M. (2012) menciona las consideraciones que las instituciones deben tener para facilitar la innovación del sector privado a través de lo que Acemoglu (2013) define como las características del deber de estos entes públicos para tener un clima económico de crecimiento favorable:

- Potenciar derechos de propiedad, siendo está asegurada como un incentivo para invertir
- Limitar las acciones de grupos de presión que pongan en peligro la sociedad privada

⁴ La corriente neo-schumpeteriana se ocupa de los procesos dinámicos que provocan transformaciones cualitativas de las economías como consecuencia de la introducción de innovaciones en sus diversas formas y de los procesos evolutivos. (Galindo M. 2012)

La corriente neo institucionalista, se define a las instituciones como mecanismos de acción colectiva que intentan resolver el conflicto entre los individuos y aumentar la eficiencia de los negocios para promover un mayor desarrollo económico. (Gourdard y Bittes, 2015)

- Mejorar las condiciones del “capital humano” incluyéndolo en los procesos productivos con acceso a recursos financieros

Los derechos a la propiedad privada y la relación de la misma con la sociedad civil y sus instituciones también se encuentran respaldados en el actuar de las políticas públicas de los gobiernos influenciadas por el entorno de globalización y la presión internacional.

1.4.2. Estructuralistas

Para esta escuela de pensamiento económico, el desarrollo económico se expresa en el bienestar material, viéndose reflejado en el aumento del ingreso real por persona, que a su vez es condicionado por el incremento de la productividad del trabajo. Es de esta forma que conciben al desarrollo económico como un proceso de acumulación de capital, el cual se encuentra estrechamente vinculado al avance de la tecnología, puesto que a través de este se puede lograr la elevación paulatina del capital, la productividad del trabajo y del nivel medio de vida.

Según Salazar (1991) este tipo de desarrollo económico también es concebido de forma desigual, ya que para estos teóricos los centros se encuentran mucho más desarrollados que la periferia. Los centros son entendidos como las economías donde se implementan primero las técnicas capitalistas de producción, dentro de estos los métodos indirectos de producción que son producidos por sí mismos, se difunden rápidamente a la totalidad del aparato productivo. Por otra parte, la periferia está constituida por economías donde su producción permanece rezagada en un primer momento, visto lo anterior desde un punto de vista tecnológico y organizativo, pero cuando transcurre un período llamado “desarrollo hacia afuera”, las nuevas técnicas de producción son únicamente implementadas en los sectores exportadores de productos primarios y en algunas actividades que se relacionan con la exportación.

El “desarrollo hacia afuera” era entendido, como una situación donde el excesivo proteccionismo en la economía causaba distorsiones en la estructura de los precios y a su vez una ineficiente asignación de los recursos disponibles y debilitaba la capacidad de una economía de ser competitiva e insertarse en el mercado mundial. Es por lo anterior que el proteccionismo comercial y la regulación del Estado causaban costos elevados en cuando a precios y asignación de recursos. Por esto, desde este punto de vista, los estructuralistas

recomendaban una sana política económica debía ser fundamentada en el libre comercio y liberarse de la regulación del Estado.

En cuanto a los rasgos fundamentales de la periferia, (Ruiz, 2013) destaca su carácter unilateral desarrollado, ya que grandes partes de los recursos productivos son utilizados para ampliar el sector exportador de productos primarios, mientras que la demanda de bienes y servicios es satisfecha en su mayoría gracias a las importaciones. A este tipo de estructura, los estructuralistas le llaman “heterogénea” ya que coexisten dentro de la economía sectores de baja productividad y sectores donde la productividad alcanza niveles muy altos. En contraste con lo anterior, la estructura productiva de los centros se caracteriza por ser diversificada y homogénea, ya que inicialmente desarrollaron el sector industrial y esto propago su avance tecnológico al resto de sectores productivos de la economía.

En cuanto al avance tecnológico plantean que dentro de las actividades heterogéneas y de baja productividad, la reducida capacidad de acumulación que las mismas poseen, limita las posibilidades de incorporar este avance a sí mismas, identifican que dentro de este tipo de actividades este avance es mucho mayor en las actividades de tipo industrial que es las actividades relacionadas al sector primario de la economía.

Finalmente (Ruiz, 2013) menciona que estos teóricos perciben que la periferia padece de una severa desventaja en cuanto a la incorporación del progreso técnico dentro de su estructura productiva. Identifican que esto se debe en mayor parte, al papel que han desempeñado los países periféricos dentro de la economía mundial, el cual es de exportadores de productos primarios al resto del mundo, esto condiciona la expansión de la industria de estos países, puesto que no fueron capaces de pasar de una estructura productiva simple a una estructura productiva más compleja que se pudiese equiparar a la de los centros.

1.4.2.1 El rol del Estado, perspectiva posneoliberal desde el estructuralismo y neoestructuralismo

Para Salazar (1991), la teoría económica neoliberal ha demostrado que no es adecuado para la economía quitar al Estado todas sus facultades y establecerlo como un simple juez que vele por la eficiente gestión del mercado. Los estructuralistas también criticaban este punto al mencionar que las economías de la posguerra mostraban las innumerables imperfecciones del libre mercado, asimismo mencionan que dentro de la región Latinoamericana el Estado

también había sido relegado de muchas de sus funciones principales y que las recomendaciones y políticas de corte neoliberal no habían tenido efecto alguno para erradicar los problemas raíz de dichos países, puesto que habían pasado por alto estudiar y comprender las particularidades de dicha región y se habían limitado a generalizar sus planteamientos, aplicándolos a cualquier región de una manera indiferente.

Es por esto que los estructuralistas retoman al Estado como agente que dirige la Economía, pero para que el Estado lleve a cabo dicho cometido, se deben comprender las estructuras y particularidades de cada país de la región latinoamericana, puesto que de dicha forma las acciones que el Estado lleve a cabo serán mucho más efectivas.

Este conocimiento brindará al Estado las herramientas correctas que posteriormente derivarán en políticas, las cuales permitirán que esta región supere el subdesarrollo en el cual se encuentra sumergido. Algunas de las tareas que según Salazar (1991) el Estado debe retomar son:

- La necesidad de guiar y acelerar los procesos de transformación económica, política y social.
- Capacidad de velar por el ingreso.
- Capacidad de velar por una equitativa distribución del ingreso.

Por otra parte, para esta corriente es importante que el bienestar de las personas se vea incrementado, ya que gran parte del mismo está concentrado en manos de pocas personas y el bienestar es entendido como el incremento del ingreso per cápita. Es por ello que las políticas que el Estado debería impulsar, para incrementar el ingreso real per cápita y los niveles de vida, para Salazar (1991) se deben enfocar en cuatro aspectos fundamentales:

- Aumentar la productividad a través del fomento del sector industrial y el sector tecnológico.
- Aumentar la capacidad de ahorrar e importar.
- Intervención del Estado dentro del comercio y elaboración de ventajas comparativas de parte del mismo, dadas las actuales diferencias entre el centro y la periferia.
- Brindar al Estado de un rol protagónico en la definición y ejecución de una visión estratégica.

Si bien la visión de los estructuralistas y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), institución impulsora de esta teoría económica, respecto al rol del Estado se tendía a identificar con una alta intervención dentro de los mercados; también hacen notar los

peligros de una excesiva intervención del Estado dentro de estos. Lo anterior se debe a que reconocen la importancia que los mercados poseen, así como también de la iniciativa privada y el esfuerzo empresarial. Esto no quiere decir que los estructuralistas digan que el desarrollo económico depende únicamente de las fuerzas del mercado o de una excesiva intervención estatal, sino que plantean un equilibrio entre ambas. (Salazar ,1991)

Hacen ver que las intervenciones del Estado deben promover el desarrollo creando condiciones que orienten y estimulen, la acción del empresario sin coartar sus decisiones individuales. Es por esto que el equilibrio entre la acción empresarial y el intervencionismo estatal se logra impulsando las inversiones estatales como las impulsando las inversiones privadas.

Para que la intervención del Estado sea efectiva, según Salazar (1991) este debe cumplir a su vez con ciertas funciones como las mencionadas a continuación:

- Elaboración y ejecución de un programa de inversiones que combine la inversión pública en infraestructura y en producción directa con la inversión en el sector privado.
- Acciones tendientes a elevar el ahorro nacional, dentro de las cuales se debe acentuar la política fiscal.
- La elaboración y continuo ajuste de una política comercial y de protección del mercado interno que induzca la industrialización con base en la sustitución de importaciones.
- Acciones que disminuyan la vulnerabilidad externa de la economía.
- La intermediación financiera y la orientación del crédito a los sectores productivos y a la inversión real, tanto a los recursos de origen interno como a la función de captación y canalización de recursos financieros internacionales.
- Una política de desarrollo económico que exija al Estado una acción profunda y persistente en el campo tecnológico. El Estado en colaboración con universidades e institutos técnicos por un lado y con entidades gremiales por otro, tiene que abordar esta tarea que brinda posibilidades de cooperación internacional. (Salazar, 1991)

Adicionalmente de poseer un Estado que intervenga constantemente dentro de los mercados, se propone la creación de lo que llaman “Estado Fuerte”; esto quiere decir que el Estado debe ser capaz de guiar en una sola dirección a la industrialización, para llevar a la mejora de la competitividad dentro de la economía.

Otro aspecto relevante que se le atribuye al Estado es que su acción de regulación es mucho más efectiva, en cuanto a la distribución de los recursos productivos, en comparación con los

mercados, ya que los anteriores producen grandes desigualdades y no dan lugar a un “horizonte social”; es por esto que el mercado por sí mismo es incapaz e ineficiente de planificar inversiones a largo plazo o poner atención a aspectos relevantes como el impacto que estas inversiones tendrán en el medio ambiente, siendo aspectos que el Estado es tiene más capacidad de prever.

Es por ello que se contrapone la “eficiencia económica de los mercados” con la “eficiencia social” que se obtiene de las constantes intervenciones del Estado y la regulación que el mismo impone. Pero a su vez el Estado no debe sofocar la iniciativa privada, ni tampoco proteger a empresas o industrias ineficientes por el simple hecho de ser nacionales. En resumidas cuentas, puede decirse que para los estructuralistas el desarrollo no se consigue excluyendo al mercado o al Estado.

Finalmente cabe mencionar que desde este enfoque el Estado debe ser capaz de dirigir eficientemente la inversión de capitales, con el fin de transferir tecnología y conocimiento para que los sectores atrasados de la economía puedan recibirlos de la mejor forma posible. Es por esto que el Estado debe disciplinar al capital extranjero, en cuanto a la transferencia de tecnología y conocimiento para que no represente problema alguno dentro de las estructuras de los países periféricos.

Por otra parte, los neo-estructuralistas también aportan con respecto al tema del Estado y su papel dentro de la economía los siguientes elementos:

1.4.2.2. Los mercados como estructuras institucionales

Esta corriente, al igual que su predecesor, hace hincapié en la importancia de inducir una dinámica industrial y tecnológica endógena, la cual estén basadas en la generación, acumulación y difusión del progreso técnico, y en incrementos de productividad, así como la necesidad de una perspectiva estratégica en la periferia, dando al Estado un rol protagónico en la definición y ejecución de dicha visión.

Asimismo, según Salazar (1991) para esta corriente cualquier economía subdesarrollada puede ser descrita por las siguientes características:

- Poseen un conjunto incompleto de mercados.
- Los mercados que existen se caracterizan por poseer imperfecciones, segmentación y poder de mercado.

- Los desequilibrios, las rigideces y los agentes con información incompleta se ven implicados en juegos estratégicos con un conjunto de variables mucho más amplio que solo los precios.
- El conjunto de precios existente en la economía está muy lejos de proporcionar el 100% de la información que los agentes económicos necesitan para su toma de decisiones.
- Procesos de aprendizaje de cambio tecnológico y externalidades hacen que los rendimientos que crecen en diversos sectores e industrias puedan ser grandes con respecto al tamaño de la economía.

Estas categorías engloban los principales tipos de desviación de los supuestos de la competencia perfecta y son parte de los elementos estructurales de los mercados que tradicionalmente ocupan la atención del estructuralismo. Es por esto, que para la corriente neo estructuralista no basta con los precios correctos o la liberalización de los mercados para crecer económicamente, sino que el mercado debe ser complementado por la acción del Estado que incluya dentro de sus límites de su capacidad administrativa, los siguientes tipos de funciones como lo establece (Salazar, 1991, p. 13):

- a. **Funciones clásicas.** Dentro de estas se incluye provisión de bienes públicos (marco legal, policía, seguridad ciudadana), mantenimiento de equilibrios macroeconómicos y equidad, pero también eliminación de distorsiones indeseables como distorsión en los precios, distorsiones estructurales relacionadas con la distribución de la propiedad, acervos de activos y del acceso a las oportunidades en la economía.
- b. **Funciones básicas.** Se pueden incluir infraestructura básica de transporte y telecomunicaciones, salud, educación, vivienda, entre otros.
- c. **Funciones auxiliares.** También llamadas de apoyo a la competitividad estructural de la economía que incluyen la promoción de mercados ausentes, el fortalecimiento y perfeccionamiento de mercados incompletos, compensación de las fallas del mercado derivadas de externalidades, entre otros.

Estas categorías son consideradas relevantes por esta corriente teórica en la definición de una estrategia de desarrollo.

1.4.2.3. Restauración de equilibrios macroeconómicos básicos

Mantener los equilibrios macroeconómicos básicos es una de las funciones clásicas del Estado según Salazar (1991); es una responsabilidad de este promover y coordinar los mecanismos

institucionales de concertación que permitan determinar las políticas de estabilización. La restauración del equilibrio macroeconómico requiere de lo siguiente:

- Reducir las transferencias al exterior.
- Crear políticas que permitan controlar la inflación y que a su vez trabajen en las expectativas, pero con una correcta administración de la concertación y los consensos sociales que den paso a los compromisos de diversos sectores.
- Generar políticas internas que reduzcan el déficit fiscal y controlen la demanda, pero a su vez estimulen la producción de bienes y servicios comerciables y las exportaciones.

1.4.2.4. Industrialización y promoción de exportaciones

Uno de los problemas principales dentro de la política comercial para el neo-estructuralismo, no es simplemente el de lograr una apertura comercial como lo plantea la teoría neoclásica, sino el de cómo llevar a la práctica la promoción de exportaciones sin sacrificar la base industrial y el aprendizaje tecnológico que se logró con la sustitución de importaciones. Es acá donde el Estado debe desempeñar un papel activo y debe ser el principal actor para separarse claramente del tema de las fuentes de demanda para dinamizar el crecimiento.

En otro punto, desde una perspectiva estructural y estratégica, la competitividad internacional de una economía va mucho más allá del resultado del promedio de la competitividad de cada empresa. Esta también es resultado de otros factores estructurales que engloban una serie de fenómenos económicos e institucionales que pueden entenderse como “externalidades” y que pueden dar lugar al concepto de competitividad estructural. Lo anterior expresa la idea que la competitividad de la empresa es un fiel reflejo de las exitosas prácticas administrativas, pero también la eficiencia de la estructura productiva, la infraestructura científico-tecnológica, la naturaleza de las inversiones de capital, el desarrollo de los servicios y de otras externalidades que favorecen a la empresa y a la industria en conjunto.

1.4.2.5. Estrategia de reforma de Estado

Para los neo-estructuralistas no basta con simplemente poseer un Estado “grande” ya que no importa su tamaño, sino su capacidad de gestión y concertación. A continuación, se detallan algunos puntos relevantes, señalados por (Salazar, 1991, pp. 488-491)

- **Función económica del Estado.** Esto puede plantearse como una visión estratégica del proceso de desarrollo, donde el Estado reordena y mantiene los incentivos y precios relativos de la economía de manera coherente con esta visión; a su vez comprometer dentro de esta estrategia, mediante el diálogo y la concertación a todos los sectores sociales y políticos.
- **Funciones básicas, claras y productivas.** Esto significa que los Estados Latinoamericanos fortalezcan sus funciones básicas (infraestructura, salud, educación) y sus funciones clásicas (marco legal, policía y seguridad ciudadana) más que sus funciones empresariales; administración de empresas, producción directa de bienes y servicios). La necesidad de movilizar recursos en proyectos prioritarios, ante la nula capacidad del sector privado para hacerlo, es una de las motivaciones para que los Estados se comprometan en actividades productivas y empresariales.
- **Funciones auxiliares y de apoyo a la competitividad estructural.** Los Estados Latinoamericanos deben fortalecer este tipo de funciones, tales como: desarrollo y regulación adecuada de mercados asociados directamente con la producción, desarrollo de mecanismos eficientes de intermediación financiera y de acceso al crédito, entre otros.
- **Finanzas públicas.** La labor de reordenar las finanzas del Estado, tanto en reestructuración del gasto como en consolidación de sus fuentes de ingresos.
- **Mejoramiento de la eficiencia y de la gestión de las empresas públicas.** Para lograr este objetivo no se debe seguir la vía exclusiva de la privatización, el Estado debe realizar las siguientes acciones.
 - Elaboración de planes estratégicos que incluyan una visión de objetivos e instrumentos.
 - Otorgamiento de mayor autonomía financiera y de gestión.
 - Mayor transparencia de las empresas y de sus acciones hacia el público.
 - Introducción de mecanismos optimizadores de fijación de precios y tarifas en las empresas públicas, similar a una empresa privada.
 - Venta de algunos activos al sector privado.

Tabla 4 Objetivos del que hacer del Estado según Neoestructuralistas

| Priorizar intervenciones | Normas de intervención claras | Concertación |
|---|---|---|
| <p>La estrategia de intervención por parte del Estado debe priorizar las acciones en el tiempo y utilizar los mecanismos de concertación con el sector privado, los usuarios y los consumidores de servicios para revisar el cumplimiento de prioridades.</p> | <p>Las intervenciones no deben ser tan densas que imposibiliten la evaluación social de sus efectos. El ideal sería la eliminación de distorsiones complementando esta política con medidas simultáneas de perfeccionamiento de los mercados.</p> | <p>Ni el Estado exclusivamente neoliberal ni el Estado totalmente intervencionista podrán cumplir con las exigentes funciones que les corresponden en una situación de crisis y transformación, sino un Estado democrático y participativo.</p> |

Fuente: Elaboración propia en base a Salazar (1991)

1.4.3. Análisis de la IED desde una óptica heterodoxa

Primero que nada, se debe dejar por implícito que se reconoce una relación intrínseca entre el comercio internacional y la inversión extranjera directa la cual en términos heterodoxos se expresa como “la internacionalización del capital”.

1.4.3.1 Perspectiva Marxista

Bajo el esquema teórico no existe un análisis de la IED *per se*, pero sí se encuentran las bases del análisis de tal fenómeno económico para posteriores autores marxistas a partir del estudio que Marx desarrolla (y que Engels organiza posterior a su muerte) sobre el capital mercantil en el tomo III de su obra “El Capital”.

Algunos autores como Anwar Shaik (1990) determinan que para abordar la inversión extranjera es necesario hacer un repaso de la teoría del valor de Ricardo aplicada a su teoría del comercio internacional (de la cuál deriva posteriormente algunos planteamientos sobre la IED) tal cual Marx lo hizo y sentó las bases para su posterior teoría del valor – trabajo en la que estipula que el único factor de producción capaz de generar valor es el trabajo humano.

Critica Marxista de A. Shaikh a la Ley de Costos Comparativos de Ricardo:
“Emmanuel, Alghiri y el Intercambio Desigual”

Alghiri Emmanuel, en su obra “El intercambio desigual” (1972) y como plantea (Shaikh 1990), busca derribar las nocivas implicaciones de la Ley de Costos Comparativos planteadas por David Ricardo, las cuales se han mantenido vigentes a pesar de una serie de modelaciones neoclásicas que, luego de análisis profundos, y de manera intrínseca, la dejan intacta, así como también desde perspectivas marxistas en menor proporción.

Emmanuel retoma del análisis de Ricardo el supuesto sobre las barreras a la movilización de capitales, y es en este punto que argumenta que en el ejemplo vertido por Ricardo sobre la ventaja sobre los costos comparativos entre un país y otro, considerando que fueran regiones de una misma nación, y por ende, con libre movilización de capitales, de manera que el que sea más eficiente en la producción de ambas mercancías sería más rentable y en algún momento provocaría que el otro dejara de producirlas por ser menos eficiente. Pero que, al ser países soberanos, distintos, hay barreras.

La realidad en el mundo actual es muy diferente a la que plantea Emmanuel, debido a que la movilidad de capitales, así como de mercancías es masiva. ¿Cómo afecta este fenómeno a la Ley de Ricardo entonces? Dar respuesta a esta interrogante es su objetivo principal. Los análisis marxistas del imperialismo consideran los movimientos internacionales de capital y la inversión extranjera directa (IED) dentro del análisis del comercio internacional, lo cual otras teorías toman como algo separado.

“Para Emmanuel los flujos de capital y de mercancías conforman el -libre comercio moderno-entre naciones” (Shaikh, 1990 p. 168). Emmanuel concluye la idea afirmando que lo que dichas leyes aplicadas al libre comercio moderno que se da entre economías desarrolladas capitalistas y los llamados países tercermundistas, desemboca en el “imperialismo” fase superior de la libre competencia.

Esa relación dual, entre países capitalistas desarrollados y los países capitalistas en desarrollo, es el factor clave para entender de qué manera es que la movilización de capitales a nivel internacional provocará una clara diferencia en la ley de Ricardo, pero primero es necesario determinar por qué se mueven los capitales. Según Emmanuel (1972) ello se debe a las diferencias en rentabilidad entre los países ocasionadas tanto por las distintas dotaciones de recursos naturales y el bajo nivel del costo salarial sino también en por los bajos salarios

relativos en los países del “Tercer Mundo”. En concreto, las enormes brechas del costo de la fuerza de trabajo entre países desarrollados y países sub-desarrollados juegan el principal factor por el cual los flujos de capital migran desde los primeros hacia los últimos respectivamente.

1.4.3.2. Movimientos Internacionales de Capital e Inversión Extranjera Directa

Retomando la dinámica desarrollada por Emmanuel, y de manera evidente a las estadísticas nacionales acerca de los flujo internacionales de capital del país, se puede apoyar el planteamiento acerca del país emisor de los movimientos de capitales; dado que estos aprovechan la ventaja que representa el bajo costo de la fuerza de trabajo obtienen tasas de ganancia altas que en la mayoría de casos no son gravadas como se debe, en caso contrario, representarían ingresos del Estado relevantes lo que abonaría a un crecimiento económico sólido, alcanzar un grado adecuado de desarrollo económico sostenido, y traducirse en la reducción de la brecha de desigualdad socio-económica al interior del país así como entre naciones.

Retomando el análisis de Emmanuel (1972), sostiene que por el contrario la brecha entre países ricos y pobres va cada vez incrementando en vez de reducirse, que la “dominación extranjera” se sostiene y aumenta concluyendo con que el origen de este mal es la Inversión Extranjera Directa y define que “...la combinación entre salarios bajos y rentabilidad elevada es lo que hace tan atractivo al capital extranjero” (Shaikh, 2009)

Entonces, es así como, las altas tasas de ganancia repatriadas a los países desarrollados se traducen en precios mayores, crecimiento económico muy por encima de la media de países del “tercer mundo”, un entorno económico mucho más próspero y pleno empleo. Analizando la otra cara de la moneda, precios más bajos, menor crecimiento, estancamiento o en ocasiones decrecimiento y desempleo.

1.4.3.3. Internacionalización del capital e intercambio desigual marxista.

Los marxistas han abordado el origen de la internacionalización del capital, es decir, el análisis de la inversión extranjera como fenómeno que agudiza el intercambio desigual cuando se da

una relación entre los países capitalistas ricos o desarrollados y los países capitalistas en vías de desarrollo o pobres.

Según Shaikh (2009) no se ha atacado la premisa fundamental del libre comercio (es decir la ley de costos comparativos de Ricardo) no lo han hecho los marxistas estándar ni tampoco Emmanuel, por tanto se termina por seguir aceptándola y ambos bandos deben de argumentar el intercambio desigual sobre los movimientos de capital, así como en la expansión monopólica capitalista.

El proceso a seguir, de acuerdo a Shaikh (2009) basándose en las categorías marxistas como la ley del valor que Marx usó para analizar el desarrollo desigual dentro de una nación capitalista a partir de la concentración y centralización de capital (expansión del comercio irrestricto) ésta ley debe trasladarse también a la esfera del intercambio desigual internacional; la ley del valor es la premisa fundamental bajo la cual se debe neutralizar la argumentación de la ley de costos comparativos de Ricardo en la cual se estipula que entre dos naciones capitalistas (una desarrollada y otra no), aunque una posea claramente ventaja absoluta en todas las mercancías se convergerá en una ventaja comparativa entre ambas naciones derivando en un beneficio mutuo, cuando en concordancia al legado empírico de la historia se puede determinar fácilmente que esto no es así, y al contrario, se puede observar cómo desde hace décadas se experimenta una cada vez mayor tendencia hacia niveles de deuda y déficit altos en la mayoría de países de Latinoamérica y sobre todo la situación actual de El Salvador, en un paradigma bajo el cual se busca implementar reglas fiscales para intentar mermar o contener el deterioro exponencial de las finanzas públicas del país, restringiendo el uso de una de las pocas herramientas que al país quedan para contrarrestar choques de origen tanto exógenos como internos.

Entonces, para realizar una aproximación marxista sobre el intercambio desigual que explique realmente los fenómenos que, bajo la ley de Ricardo (en contraposición) se presentan, se deben realizar aproximaciones a la ley del valor mediante sus leyes de precios y a la ley del dinero tanto Ricardiana como Marxista; todo esto abonará a determinar que la ley de Ricardo es falsa y por ende los fenómenos que del imperialismo resultan, no son acortar las brechas de desigualdad entre naciones al practicar el libre comercio, sino por el contrario, su agudización. Por otro lado, se detallará cómo las exportaciones de capital pueden resultar tanto benéficas como destructivas incrementando así las desigualdades internacionales para los países sub-desarrollados que participan del libre comercio con economías de primer mundo.

El punto esencial es el análisis de las exportaciones de capital y cómo el capital extranjero puede incidir de manera directa en la ampliación de la desigualdad latente de los beneficios que surgen sobre las relaciones entre economías capitalistas de dimensiones abismalmente diferentes en cuanto a tecnificación, poder, tamaño y cuota de mercado de las empresas más fuertes. De lo anterior Shaikh (1990) afirma que la inversión extranjera podría jugar un rol tanto benéfico como letal para los países en vías de desarrollo.

A lo largo del apartado se han analizado los flujos de capital o inversión directa para comprender el fenómeno del intercambio desigual internacional. Shaikh (1990) plantea que la ley de costos comparativos es usada para determinar los patrones de comercio entre economías capitalistas y la inversión directa, y por otro lado para determinar el ahorro existente en las economías capitalistas ricas que son transferidas a las más pobres.

Concluyendo con el rechazo de la ley de costos comparativos de Shaikh, toma fuerza un caso típico que se da a la hora de proceder a hacer un análisis del capitalismo como sistema económico: dentro de la esfera del comercio internacional, no se niega la desigualdad en el desarrollo más bien se concreta y afirma, por lo que una vez más desde un análisis propiamente marxiano, se comprueba que el modo de producción capitalista está lleno de contradicciones inherentes a su funcionamiento.

1.4.4.4. Inversión Extranjera Directa y su dinámica en cuanto a sus efectos en el desarrollo desigual.

Desde una perspectiva ortodoxa, la inversión extranjera en la mayoría de los casos se plantea como un medio de supremacía de las libertades o como una propensión al incremento de la igualdad comercial y económica mediante la obtención de una transferencia de técnica, tecnología y conocimientos para reformar el aparato productivo de las naciones más pobres para así poder insertarse al mercado internacional con un mayor nivel de competitividad.

“Los países subdesarrollados salen entonces doblemente benditos: la abrumadora superioridad productiva de las naciones desarrolladas se manifiesta únicamente en la baratura de sus exportaciones, mientras que su riqueza incomparablemente más grande se manifiesta en una masa de capital deseosa y dispuesta a ir hacia ellos para ayudar a la propagación de la libertad, de la igualdad, de la propiedad y de la Coca-Cola” (A. Shaikh, 1990 p.200)

Es decir, se plantea la inversión extranjera como un mecanismo de redistribución de los “ahorros mundiales” que se transfieren desde las economías capitalistas ricas hacia las pobres,

abonando así a mermar la desigualdad; es por ello entonces que se podría sostener que dicha internacionalización de capital podría compensar los agravantes que del comercio internacional derivan, y más aún después de desbancar la ley de costos comparativos y la beneficencia mutua entre sus practicantes.

Tanto los análisis previos marxistas como el análisis que hizo A. Emmanuel en el intercambio desigual aceptaban la premisa de la ley de costos comparativos al no poder derrumbarla en sus propios fundamentos pero, el mayor de los males ha recaído en las exportaciones de capital desde esas ópticas; por otro lado, Shaik ha podido derrumbar dicha ley y determinar en que medida el no hacerlo afecta de gran manera los hallazgos y/o conclusiones de los estudios previos, para ello Shaik (1990), desarrolla primero los determinantes de la IED.

En aras del comercio internacional los países desarrollados tienen la ventaja sobre los demás, hablando de los flujos del capital mercantil, claramente aunque haya una transferencia de tecnología a los países subdesarrollados por medio de la inversión extranjera, no podrán competir con los más desarrollados simple y sencillamente porque la estructura o el aparato productivo es inferior al de sus rivales y la capacidad de la fuerza productiva aventaja la de los países subdesarrollados en cuanto a la producción de tipo capitalista, los cuales poseen mano de obra menos acostumbrada al trabajo asalariado, como plantea Shaik (1990) incluso con la transferencia de tecnología, la fuerza de trabajo de los países desarrollados la maneja mejor, de manera más eficiente, a la de los países del tercer mundo, esto es a lo que se denomina “productividad directa”.

Como se sabe, los medios de producción de cada tipo de país capitalista son acordes a su nivel de desarrollo; por ende, los países subdesarrollados tienen la posibilidad de modernizarse, aquí se manifiesta un fenómeno exclusivo y esencial para el análisis.

Según Shaikh (1990) en cuanto a los países del tercer mundo y en la esfera del comercio internacional, la modernización del aparato productivo “desde adentro” es un poco engorrosa debido a que se presentan múltiples trabas a la hora de buscar cambiarse a la tecnología similar a la de los países ricos; primero que nada, el autor señala los elevados costos de las técnicas mayores, la compleja interdependencia necesaria entre las técnicas para que sean viables y la mayor socialización de la fuerza de trabajo. Concluye el autor que, debido a estas y otras trabas, la modernización “desde adentro” se ve anulada por la modernización “desde afuera” o inversión directa.

Determinantes de la inversión extranjera

Uno de los principales determinantes de la IED son los salarios bajos. En el caso del comercio internacional las diferencias salariales entre países no juegan un rol necesariamente influyente, pues solo afecta la tasa de ganancia y puede influir en mayor o menor medida en el grado de desviación de los distintos niveles de precios (directos y de producción). Por otro lado, cuando se trata de movimiento de capitales entre países, el nivel salarial juega un papel fundamental.

La productividad directa de un trabajador en un país sub-desarrollado es mucho menor a la de un trabajador de un país desarrollado con mayores cualificaciones y uso de la tecnología más avanzada; las diferencias salariales son bastante grandes (aproximadamente un trabajador de un país industrializado gana 30 veces el salario que el trabajo del país subdesarrollado). Entonces, la mano de obra barata hace atractivo para los capitales extranjeros asentarse en los países en vías de desarrollo.

Por otro lado, siempre juegan un papel importante el clima del país tanto de negocios como un clima natural apto para determinadas ramas productivas, las materias primas, los costos de transporte, entre otros.

Las ventajas varían por rama productiva pero el denominador común, y elemento que se aplica a todo, es la obtención de salarios más bajos y, por ende, menores costos de producción y una tasa de ganancia más alta.

La rama productiva destinada a exportaciones es el principal objetivo del capital extranjero; por ello, cuando llegan a un país subdesarrollado las ramas que pueden sobrevivir son las que no competirán contra extranjeros, las demás inevitablemente serán consumidas por la competencia, es por ello que solo esas ramas podrían sobrevivir las que no presentan contra parte extranjera, lo que por lo general se presenta en la realidad es el caso en el que sí compiten con el extranjero y a pesar de puntos a favor (si se han consolidado) como la transferencia de mayor tecnología, por factores como bajas productividades directas entre otros, no podrán sobreponerse a sus rivales. Continuando con la idea, las exportaciones son el atractivo principal de los capitales extranjeros, plantea Shaikh (2009) que aunque deban transferir a sus propios trabajadores factores como dotaciones de recursos, abundancia de materias primas baratas etc., podrán proveer ganancias igualmente altas.

El anterior fenómeno también se podría expandir a las industrias con miras a producción doméstica, si proveen ganancias más abultadas que en su país de origen pues serán objetivo del capital extranjero por igual.

Efectos de la IED

De acuerdo a Emmanuel (1972), si bien es cierto, la inversión extranjera promueve la modernización de las industrias receptoras lo que en parte, permite una reducción de los precios de las mercancías destinadas a exportación, pero el lado negativo de esto se traduce en un deterioro de los términos de intercambio y, por ende, un panorama desfavorable de la balanza comercial, ahondando así en un deterioro de la economía sumado a la situación de endeudamiento y déficit que las relaciones comerciales fomentan al verse los países subdesarrollados doblegados por las economías industrializadas. Emmanuel concluye su análisis sosteniendo que, aparte de lo anteriormente esclarecido, la modernización y la bajada de precios son los medios que fomentan la transferencia de plusvalía de los trabajadores de las economías subdesarrolladas hacia las economías desarrolladas perpetuando y ensanchando así, la brecha entre los países del tercer mundo y las economías ricas.

Shaikh (1990) plantea que Emmanuel comete una serie de errores, por no desbancar la ley de costos comparativos de Ricardo, y hace recaer el origen de todo el desarrollo desigual internacional sobre la inversión extranjera, la cual no es del todo negativa ya que beneficia al país receptor por medio del traspaso de industrias reforzando así el sector exportador del país, por ende, mermando el déficit en balanza comercial. Si bien la inversión puede jugar un papel de compensación a las desigualdades del comercio libre, la ley de costos comparativos es falsa. Emmanuel, señala Shaikh (1990) debió argumentar que lo que se necesita es encontrar un equilibrio entre los niveles salariales de ambos países, ya que Emmanuel enfatiza todo que la principal motivación del capital extranjero son los bajos salarios para el capital extranjero. Por otra parte, si bien, en última instancia la inversión directa también termina siendo contraproducente a largo plazo debido a la repatriación de ganancias es una fuente de préstamos a largo plazo que permiten enfrentar el déficit comercial fuerte.

CAPÍTULO II. MARCO NORMATIVO Y LEGAL DE EL SALVADOR PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PERÍODO 1989-2009

Los procesos productivos, con el pasar de los años han ido acompañados y guiados por la constante evolución informática. A partir de los constantes avances en materia de comunicaciones y tecnología es que se hace de los procesos productivos algo más complejo que necesita operarios con un nivel de conocimientos y cualificación superiores. Los bloques de países que se encuentran en vías de desarrollo poseen una división o estratificación social mucho más marcada, estas economías carecen por diferencias regionales de una nueva organización social del trabajo para el manejo eficiente de las nuevas tecnologías.

“Así, la globalización se reproduce en tres esferas determinantes de la dinámica social: la económica –los intercambios materiales localizan–, la política –los intercambios políticos internacionalizan– y la cultural –los intercambios simbólicos globalizan–. El modelo preponderante en la etapa actual del proceso de globalización en la esfera económica es de corte neoliberal, basado en un mercado en competencia abierta“ (Garay et al., 1998)

En este sentido, a partir de los procesos globalizantes en los cuales se llevaron a cabo las transformaciones estructurales de economías en vías de desarrollo, así como también de los bloques de países socialistas, países como El Salvador se vieron influenciados por la dinámica prevaleciente del capital, y de acuerdo a ésta es que se formaron las bases estructurales del nuevo orden económico mundial.

El proceso de globalización, como sostienen Garay et al. (1998), se lleva a cabo mediante la liberación de la movilidad de bienes, capitales y servicios mas no en la movilidad del mercado de trabajo, acompañado de la privatización de una gran cantidad de dimensiones de la actividad económica.

Por tanto, la influencia de la dinámica del capital mediante la globalización (y la integración mundial que persigue) tiene como necesidad imperante el homogenizar los principios económicos y jurídicos para instaurar su modo de operación, lo cuál puede producir graves desequilibrios sociales y económicos.

En otras palabras *“La esfera económica del proceso de globalización anuncia, para esta época, el surgimiento de una economía cultural con la expansión simbolizada de los mercados por*

encima de la capacidad de control de los Estados individuales. En este aspecto, el papel del Estado consiste no sólo en la interiorización, sino además en la intermediación de la lógica de la competencia capitalista internacional para asegurar en el terreno local el cumplimiento de los arreglos institucionales preponderantes y de los compromisos con el nuevo orden mundial.” (Garay et al, 1998)

El avanzar del capitalismo, y del modelo neoliberal que perpetua su reproducción, ha requerido de un Estado que promueva la salvedad del mercado perfectamente operacional y que a su vez sea un ente regulador de los desequilibrios económicos y sociales mucho más pasivo, limitando así su participación; recordando que este debería intervenir en el vaivén de los mercados con un marco regulatorio que merme los fallos que inevitablemente se darán por culpa del mero arbitrio.

El nuevo Estado como señala Garay et. al., (1998), promueve y provee mercados protegidos a los productores bajo su jurisdicción y éstos a su vez, en la medida en que se consolidan en mercados ampliados, fundamenten sus estrategias en la competencia antes que en el mantenimiento de nichos protegidos en el mercado doméstico.

2.1. Premisas en el marco normativo de la IED

Bajo las motivaciones de la política económica, durante la década de los años noventa, en El Salvador se pretendía realizar una apuesta por el crecimiento económico basado en la atracción de inversión extranjera y una diversificación de las exportaciones; estas acciones vendrían respaldadas bajo un contexto normativo guiado por la entrada del nuevo modelo económico adoptado a principios de dicha década.

Es por lo anterior, y atendiendo al proceso de expansión del modelo, que se sientan sus bases al instaurar un marco institucional y legal favorables para la atracción de IED; un ambiente adecuado y lleno de incentivos tendría como consecuencia ser un país más atractivo, sobre todo por ser un país en vías de desarrollo con potenciales por explotar.

La política económica de entonces iba orientada a una reactivación económica basada en la atracción de inversión extranjera y una diversificación de las exportaciones; por ello, la IED se consideraba el medio por el cual se lograba la obtención de mejoras en el aparato productivo del país, la transferencia de técnicas y tecnologías “*know how*”, la cual incentivaría a la producción destinada al mercado internacional y mejorar la capacidad competitiva del país.

“En la búsqueda de tasas de retorno competitivas y de la diversificación en el manejo de riesgos, los inversionistas han incrementado los flujos de inversión extranjera hacia los países en desarrollo mediante la instalación de filiales y el aprovechamiento de los procesos de privatización” (Garay y Vera, 1998)

La competitividad es de los principales artífices y potenciadores de la movilización de capitales entre países, el principal precursor y fin último de la internacionalización de capitales, es decir, del flujo de IED que se asienta en economías en vías de desarrollo como es El Salvador

Como señala Mayorga (1994) se da una configuración entre las tendencias de los países en vías de desarrollo para dinamizar las motivaciones de las entradas de flujos de inversión extranjera a ellos, proveyendo un marco legal e institucional adecuado a tales objetivos.

“Los países latinoamericanos no han estado exentos de esta tendencia y es así como se han producido una serie de modificaciones normativas en los diferentes países de la región con el propósito de hacerlos más competitivos” (Mayorga, Ibáñez, 1994).

Durante la década de 1990, los países de América Latina y del Caribe han visto incrementados sustancialmente los flujos de capital extranjero, llegando a ser los receptores de más del 50% de las corrientes de inversión a países en desarrollo, en contraposición con la década anterior, en la que estos flujos fueron escasos o restringidos (Calderón, 1994).

Posterior a la vigencia del esquema liberal del comercio se reorientaron las políticas macroeconómicas, reduciendo el tamaño e injerencia del Estado al interior de los países y se acentuaron las formas más relevantes de ingresos de capital en los países latinoamericanos, los que se materializaron en mayor medida como flujos de inversión extranjera directa; es por ello que bajo el esquema legal de inserción a cada país latinoamericano se flexibilizaron las leyes e incentivos para este fenómeno en particular. De acuerdo a Mayorga (1996), las medidas legislativas para brindar mayor confianza a los inversionistas extranjeros han incorporado principios como el de no discriminación entre los inversionistas nacionales y extranjeros, que han propiciado la eliminación de restricciones para la mayoría de sectores económicos y la abolición de limitaciones sobre retención de ganancias.

Toda la serie de cambios y reformas sirvieron para que las nuevas acciones (por ejemplo, los Tratados de Libre Comercio) y las múltiples privatizaciones en distintos rubros de la actividad económica del país estuvieran bajo la tutela legítima y legal favorable al sector privado de las

bases sentadas por la iniciativa neoliberal. Esto lleva a la necesidad de revisar las leyes, lineamientos, acciones y políticas públicas enfocadas particularmente en el fomento de la atracción de IED que se dieron para perpetuar la expansión del modo de producción capitalista mediante la instauración y ascenso del modelo neoliberal a escala planetaria, y, por consiguiente, en el país.

Siendo una medida de apoyo para analizar las políticas públicas que se gestaron en El Salvador⁵ UNCTAD (citado en Alas, 2011) establece como factores relevantes para la atracción de IED, poseer un marco de políticas públicas con beneficios fiscales, garantías del estado de derecho y que permita establecer las reglas del juego en el comercio interno y externo, por otro lado se encuentra la facilidad de hacer negocios mediante la promoción e incentivos al capital privado que deben ser tomados en cuenta. Finalmente, los determinantes económicos subdivididos en acceso a los mercados, búsqueda de recursos y activos y finalmente la búsqueda de eficiencia.

Tabla 5. Determinantes de Inversión Extranjera Directa

| Marco de Políticas para la IED |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estabilidad económica, política y social ✓ Estándares de tratamiento de filiales extranjeras ✓ Acuerdos Internacionales sobre IED ✓ Política Comercial (Tarifas y Barreras no Arancelarias) & Política Tributaria ✓ Regulaciones sobre entrada al mercado y operaciones ✓ Políticas sobre funcionamiento y estructura de los mercados (Competencia) ✓ Política de privatización ✓ Coherencia entre políticas de IED y de Comercio |
| Facilidad para hacer Negocios |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Promoción de Inversión ✓ Costos implícitos (eficiencia administrativa) ✓ Incentivos para la Inversión ✓ Condiciones sociales ✓ Servicios after care (servicios de apoyo una vez establecida la inversión) |

⁵ Con la mención anterior de los determinantes cualitativos que permiten la promoción y atracción de inversión extranjera directa y bajo las directrices que fomenta el esquema neoliberal, se hará mención del marco normativo, institucional y jurídico que se promovió en los gobiernos del partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA), debido a que posterior a la guerra civil las políticas adoptadas corresponden al marco del Consenso de Washington y esquema neoliberal de 1990.

| Determinantes Económicos | |
|--|---|
| <p>Acceso a los Mercados</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tamaño de Mercado e Ingreso per cápita ✓ Crecimiento de Mercado ✓ Acceso a mercados regionales y mundiales ✓ Preferencia de los consumidores ✓ Estructura de los Mercados | <p>Búsqueda de Recursos y Activos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Materia Prima ✓ Bajo costo de mano de obra no calificada ✓ Mano de obra especializada ✓ Tecnología, innovación y otros activos creados e infraestructura física |
| <p>Búsqueda de eficiencia</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Lo mencionado en búsqueda de recursos y activos ajustados a la productividad de recurso humano, así como la valuación costo de insumos y bienes intermedios ✓ Ser miembro de un acuerdo de integración regional que pueda llegar al establecimiento de una red de corporaciones regionales | |

Fuente: Alas C, (2001) en base a UNCTAD

Conociendo de primera mano los factores empíricos en los que un país en vías de desarrollo como El Salvador se encuentra, será posible hacer un análisis más consensuado de las causas del comportamiento que está teniendo la IED en el país, su impacto en la actualidad y por qué fue redefiniendo sus flujos hacia el sector terciario de la matriz productiva salvadoreña.

2.2. Antecedentes de Políticas y Leyes con incidencia a la atracción de Inversión Extranjera Directa previo al año 1989.

A pesar que el modelo neoliberal se instauró en El Salvador a partir de los Gobiernos de 1989, es importante mencionar que en el marco de un Estado intervencionista como lo fue el país previo y durante la guerra se desarrollaron políticas con el objetivo de fortalecer el sistema agroexportador del país y buscar el capital extranjero que pudiese dar un cierto grado de modernidad, a lo que se mencionan las siguientes acciones estatales.⁶

⁶ En el Anexo 1 se menciona el listado que conforma el marco normativo que directa o indirectamente tiene influencia en la Inversión Extranjera Directa.

2.2.1. Del modelo agroexportador hacia la apuesta de la industrialización en 1950

En la década de 1950 El Salvador buscó pasar de ser un país agroexportador a tener como prioridad incursionar en la industria, y según Goitia, W. (1981) fueron cuatro los factores que incentivaron el crecimiento de este sector: los altos ingresos obtenidos por el sector agroexportador, el tipo capitalista que presentaba la producción algodonera, la política estatal de fomento a la industria y la política económica externa de los Estados Unidos hacia Latinoamérica.

Los planteamientos de Goitia W. en referencia a los expuesto por Dada H. (1978) hace una alusión que en El Salvador en 1948 comienza el modelo industrial-tecnológico con medidas que en la época permitió dotar al Estado Salvadoreño de recursos para tener una participación más directa en la modernización del país. La primera medida se centra en la liquidación de salarios en especies, para permitir una mayor monetización de las arcas estatales; se realizaron derogación de leyes que restringían el proceso de acumulación de capital, se impuso un impuesto a la importación del café para dotar de los excedentes de dicha actividad al Estado salvadoreño; otra de las medidas aplicadas fue un aumento en el impuesto sobre la renta, construcción de infraestructura como carreteras y presas eléctricas que permitiesen suplir la demanda energética que se avecinaba para conectar los mercados internos y brindar facilidades de crédito.

Entre las leyes que se desarrollaron para la atracción de IED en el nuevo modelo económico destaca la Ley de Fomento de Industrias de Transformación de 1952, la cual fue un primer esfuerzo hacia la industrialización y contempla la necesidad del fomento de dos tipos de industrias: las *Industrias Necesarias e Industrias Calificadas*. Las primeras estaban enfocadas a suplir necesidades básicas de consumo de la población, y las segundas eran vistas como de vital importancia económica para el Estado dados sus objetivos. Ante estas industrias las exenciones fiscales fue el principal instrumento utilizado, en el que Goitia W. (1978) estima que se dejó de percibir del 0.72% de los ingresos corrientes de 1953 a un 2.42% en el año 1962. Entre los impactos de la mencionada ley es importante destacar que según datos del Consejo Nacional de Planificación y Coordinación Económica (CONAPLAN) y análisis de Goitia, solo 13.3% de empresas industriales consideradas manufactureras se abocaban a los incentivos fiscales, dejando de lado al 86.7% restante consideradas como pequeñas empresas. Sin embargo, en base a datos del censo de 1961, resulta curioso que, a pesar de lo mencionado por la ley de la importancia de las empresas catalogadas como industrias

calificadas, el 74% estaba enfocada en el rubro de mercancías de primera necesidad de consumo de la población.

2.2.2. Mercado Común Centroamericano – La gran apuesta para atraer la IED en la década de 1960

Uno de los puntos relevantes que se dio en el período de 1960-1980, como menciona Esquivel A.(1983) es la estrategia de dominación que encontraban los capitales extranjeros en países subdesarrollados – caso de El Salvador – con el fácil acceso a materias primas, mano de obra barata y sobre todo una flexibilidad por parte de la política gubernamental. Ante esto se desarrollaron hechos relevantes para el marco de la realidad plausible del capital extranjero en El Salvador; es de tomar en cuenta el *Tratado de Integración Económica Centroamericana* firmado en diciembre de 1960 y la reinversión del mismo en la estructura económica que se tuvo en el país.

Como consecuencia se creó una serie de incentivos fiscales que proporcionó el Estado salvadoreño en su afán de buscar una modernización de su sistema productivo:

- Las normativas establecidas a favor del Mercado Común Centroamericano que se encuentran en el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.
- Ley de fomento industrial, la cual pasó a un segundo plano por el convenio mencionado previamente que mostraba un mayor grado de incentivos fiscales y prioridad de la región sobre los intereses nacionales.
- Ley de Fomento a las Exportaciones entrada en vigencia en 1974, en la que el objetivo era fomentar exportaciones de productos agropecuarios no tradicionales, artesanales e industriales que no están normados en el Mercado Común Centroamericano; esto en vista de atraer capitales foráneos que tenían interés de exportar a Centroamérica.

La política regional que promovió el Mercado Común Centroamericano también tiene su sustento en los objetivos perseguidos por la región, en el cual se menciona los siguientes objetivos e instrumentos implementados.

**Tabla 6. Objetivos e Instrumentos de política utilizados en el Mercado Común
Centroamericano**

| Objetivos | Instrumentos |
|--|--|
| Converger a un arancel externo común en un plazo de cinco años | Eliminación inmediata de todos los aranceles a la importación de la parte I del arancel. |
| Establecer mercado común | Otorgar trato nacional a los productos de la parte I del arancel en la puerta en vigor de los controles de calidad |
| Promover y coordinar el desarrollo industrial | Aplicación del tratamiento de la nación más favorecida a los productos de la parte II y de la parte III del arancel. |
| Cooperar en áreas monetarias y financieras | Tratamiento no discriminatorio a los productores de la región |
| Desarrollar una infraestructura integrada | Establecimiento de un arancel externo común para todos los productores excepto los contenidos en la parte III del arancel centroamericano de importación |
| Facilitar la inversión intrarregional | Dar tratamiento nacional a los inversionistas de los países miembros |

Fuente: CEPAL (2001)

Entre otras menciones que pueden hacerse a este proceso de incentivos fiscales es que las empresas deben poseer 50% de capital salvadoreño para ser beneficiadas por el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales, según plantea Esquivel, A.(1983); uno de los principales logros de este Convenio fue que la IED en 1961 presentó un incremento de 7.1% respecto al año anterior; sin embargo, la volatilidad que se dio en las tasas de crecimiento de la IED muestra periodos atípicos en la década de 1960, ya que según Esquivel, A.(1983) en 1965 que se tuvo crecimiento de 115.1% interanual o en 1968 con un 56.6%. También se tuvo importantes caídas como la registrada en 1966 con un -43.5% respecto al año anterior o en 1969 con una caída de -18.5% y su posterior recuperación en 1970 con un crecimiento de 13.8%; en pocas palabras, no fue un crecimiento constante de entradas de flujos como pudo esperarse en un primer momento.

A pesar de ser un esfuerzo integracionista el que se desarrolló en la época, surgieron diferencias que terminaron por desencadenar el fin del acuerdo (por ejemplo, el conflicto bélico

llamado “Cien horas” entre El Salvador y Honduras en 1969). Sin embargo, como estipula la CEPAL (2001) se desarrollaron importantes restricciones aduaneras que condicionarían las relaciones comerciales existentes.

Honduras en 1971 se dedicó a firmar tratados de libre comercio por separado con cada uno de los países centroamericanos siendo una contrapropuesta a lo pactado en el Mercado Común Centroamericano. Otro de los países que tomo medidas fue Costa Rica, que introdujo modificaciones cambiarias a inicios de la década de 1970 teniendo un efecto adverso en la región. Finalmente, los shocks macroeconómicos que ocurrieron en la época obligaron a los países en abandonar la fijación de los tipos de cambio y su permanencia en el Mercado Común Centroamericano al no tener las condiciones propicias iniciales de la década pasada. (CEPAL, 2001)

2.3. Análisis del Marco Normativo del Gobierno de El Salvador 1989-1994 Presidencia Alfredo Félix Cristiani

2.3.1. Plan Quinquenal El Salvador 1989-1994

El plan del gobierno de Alfredo Félix Cristiani conocido como “*Plan de Desarrollo económico social 1989-1994*”, cita en su contenido que es un plan pensado en el rescate nacional, en donde los objetivos se centran en crear condiciones de crecimiento económico sostenido y lograr el bienestar de vida de la población más pobre.

La ideología en la que se centraría el Gobierno se ve definida de la siguiente forma:

“El Plan de Desarrollo Económico Social de gobierno contiene en sí un plan radical en la filosofía de conducción de la nación, pasa de ser un sistema dirigista e interventor a un sistema de economía de mercado donde el sector privado – dado las reglas de juego- esta llamado a actuar de forma armónica, ingeniosa y competitiva para convertirse en el motor principal del desarrollo económico y social del país” (Plan Quinquenal 1989-1994; pag.11)

Los preceptos de la búsqueda de una sociedad “libre” el nuevo gobierno en turno tenía entre sus principios del plan quinquenal los siguientes preceptos:

- El hombre es el fin de toda sociedad
- La libertad es la base del progreso humano
- La igualdad ante la ley es garante de la paz social

- La justicia garantiza a cada quien lo que le corresponde
- El Estado desempeña un papel subsidiario

Es precisamente en este punto en donde se pone énfasis el papel normativo del Estado, el cual deberá fomentar las condiciones de la economía social de mercado⁷ y no tener la visión intervencionista y tomador de decisiones que tenía en los gobiernos militares; como el mismo plan menciona es un cambio radical de visión de la forma estadista que se manejaba el país.

La comprensión de la economía social del Estado se divide en los siguientes preceptos tal y como cita el plan quinquenal:

- **La propiedad privada es condición necesaria para la eficiencia de la producción:** Definida la propiedad privada como derecho del ser humano y el precepto que se ajusta mejor a la naturaleza humana.
- **El mercado libre asegura la mejor asignación de recursos:** Definición del mercado como la “democracia económica” en acción al cual denomina el plan quinquenal como la “soberanía del consumidor”
- **La competencia garantiza el funcionamiento del mercado:** El Estado no debe intervenir en la libre competencia, ya que las empresas más eficientes que permanezcan en el mercado serán las más eficientes y el consumidor será el más beneficiado por adquirir productos al más bajo precio y mejor calidad.
- **El Estado tiene un papel subsidiario:** Mención de la parte normativa del Estado, el cual no puede producir, comercializar, fijar precios, ni intervenir en “actividades que corresponden a la sociedad”.

Plan de Desarrollo Económico

Los objetivos del mencionado plan consistían en rescatar al país de la crisis en la que se encontraba producto de la guerra civil y mejorar el desarrollo social de la población. Ante esto el plan se divide en las siguientes políticas:

- Políticas de estabilización
- Políticas de reorientación económica

⁷ Definida según el plan quinquenal 1989-1994 que posee los fundamentos de principios de propiedad privada, mercado libre y competencia con un estado subsidiario no intervencionista sino normativo.

El primer plan de políticas con un alcance de corto plazo pretendía darles continuidad a las políticas de reorientación económica. Ambos conjuntos de políticas debían buscar: la modernización institucional de Estado en un plano jurídico y operativo para saber destinar la inversión pública; visión de priorización y orientación de los recursos estatales; descentralización de las acciones del Estado; participación de la sociedad civil y la privatización de todas aquellas actividades que pertenecen al sector privado y no al Estado, como se encontraba en el momento que Alfredo Félix Cristiani asumió la presidencia.

Políticas de Estabilización (1989-1990)

Buscando en el corto plazo limitar la profundización de los desequilibrios económicos de la época, y en vistas de sentar las bases para la política de reorientación económica, el plan de gobierno de Alfredo Félix Cristiani buscaría implementar las siguientes políticas:

- **Política de Precios:** El objetivo sería liberar y eliminar elementos “*monopólicos*”, subsidios del gobierno y restricciones que no permitían la transparencia del mercado en los precios; sin embargo, se consideró una visión subsidiaria para aquellos sectores en extrema pobreza.
 - ✓ Se buscó la liberación de precios de 230 productos que se encontraban bajo un régimen de control estatal en el año 1989.
 - ✓ Adecuar mecanismos de estabilización de precios de granos básicos en forma que responda a la fluctuación de precios del mercado internacional en el año 1989.
 - ✓ Establecimiento de tarifas en servicios públicos que garantice la eficiencia y autofinanciamiento de las instituciones públicas entre otras medidas que involucran a CEL, IRA y ANDA respecto a sus funciones y operatividad.

- **Política Comercial y de Estabilización del Sector Externo:** El objetivo de la mencionada política consiste en disminuir los desequilibrios comerciales y de servicios internos y externos con la búsqueda de un incentivo en las exportaciones del país, ante lo que se desarrollaron las siguientes medidas:
 - ✓ Liberar las importaciones de barreras no arancelarias

- ✓ Adecuar los aranceles entre niveles del 5% al 50% según dictaba el Régimen Arancelario Centroamericano de 1989.
 - ✓ Adhesión del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)
 - ✓ Garantizar el libre uso de cuentas en dólares
 - ✓ El mercado bancario tendrá un régimen cambiario flexible y la tasa estará definida por el comportamiento del mercado libre
 - ✓ Liquidación en el mercado cambiario de divisas los ingresos de todas las exportaciones
 - ✓ Pago de todo tipo de importaciones a través del mercado cambiario de divisas
 - ✓ Reducción gradual de comercialización de productos por parte del Estado
 - ✓ Otorgar apoyo crediticio por parte del BCR a tasas del mercado a las actividades dedicadas a la exportación
 - ✓ Reducción gradual de impuestos a las exportaciones y establecimiento de mecanismos automáticos de reintegros o descuentos tributarios por pagos e impuestos al comercio externo.
 - ✓ Diseño de un plan de acción, que incluirá la readecuación del Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) y una revisión a la Ley de Fomento de las Exportaciones para fortalecer la infraestructura de apoyo de actividad a las exportaciones, entre otras medidas.
- **Política Fiscal:** La política fiscal del gobierno de 1989-1994 buscaba reducir el déficit fiscal, el déficit de gasto corriente y limitar el acceso al crédito que otorgaba el Banco Central al Gobierno ante esto se desarrollaron las siguientes medidas:
 - ✓ Ejecución de plan de emergencia de fiscalización de impuesto de timbres fiscales.
 - ✓ Modificaciones de Ley de Impuesto sobre la renta en la base de cálculo
 - ✓ Reducción de impuesto sobre el café
 - ✓ Congelación de plazas y niveles salariales en la administración pública
 - ✓ Reajustar tasas de servicios de energía eléctrica, agua y alcantarillados junto con un estudio de privatización de aquellas autónomas que puedan operar fuera del sistema público.

- **Política Monetaria-Crediticia y del Sistema Financiero:** El reordenamiento del sistema financiero, su saneamiento y estabilización comienza con ciertas medidas iniciales las cuales pueden enumerarse algunas medidas a continuación:
 - ✓ Se desarrolló un ajuste de tasas activas y pasivas, las cuales tendrán como referencia la inflación doméstica y la tasa de interés real pagada en el exterior
 - ✓ Eliminación de subsidios a tasas de interés artificialmente bajas
 - ✓ Se debe dar apoyo a la banca comercial ante problemas de liquidez a través de la Ley de Financiamiento para la Estabilización de los Bancos del Sistema.
 - ✓ De ser necesario, el BCR deberá regular la liquidez de la economía mediante la colocación y recompra de Bonos de estabilización Monetaria en los bancos del sistema
 - ✓ Promover el desarrollo de un mercado de capitales que ayude a canalizar recursos financieros para el financiamiento de proyectos de inversión.

La importancia de la revisión de las políticas de estabilización promovidas por el Gobierno de Alfredo Cristiani en sus primeros años de gestión viene a sentar las bases del pensamiento predominante en la economía global del sistema neoliberal y de libre mercado. Sin embargo, al analizar a más detalle el plan de gobierno se puede identificar la ruta de la visión del Estado para el resto de la gestión, así como el rol que este debe seguir y los mecanismos de apoyo que debe brindar al capital privado para tener un papel más participativo en la sociedad y erradicar la visión de Estado intervencionista que se tuvo en mandatos presidenciales previos, que si bien es cierto se tenía un dirigismo de Estado era bajo una percepción militar con condiciones complicadas para un país que a día de hoy aún se encuentra en dicho proceso.

A pesar de tener un carácter general y siendo más predominantes las que se realizaron en el sector externo, para comprender los incentivos que se dieron a la atracción de Inversión Extranjera Directa se incluyeron garantías institucionales como un marco de precios flexibles, libre competencia, sistema financiero en recuperación y garantías jurídicas que en una década de guerra era complicado para el inversionista extranjero ver atractivo un país como El Salvador.

A continuación, se enumeran las políticas de reorientación económica que se abordan de 1990-1994, que vienen a ser la materialización en un mediano plazo de las bases previamente mencionadas por la gestión del ex presidente Alfredo Félix Cristiani.

Políticas para la reorientación económica (1990-1994)

Las políticas de reorientación económica implementadas por el Gobierno de Alfredo Félix Cristiani plantea tres áreas de acción política: la primera enfocada en políticas de reducción de dependencia de ayuda externa, la segunda abarca políticas financieras de estabilización y reorientación económica y finalmente reformas institucionales y legales.

En primer lugar, las políticas de apertura de comercio exterior que se basan en el aumento en las exportaciones mencionan ser una de las prioridades de las políticas de apertura de comercio exterior con el objetivo de disminuir la dependencia de donaciones y préstamos del exterior. El Gobierno menciona la relevancia que tiene fomentar un clima exportador en las transferencias de tecnología y en creación del clima necesario para reactivar la inversión extranjera. Respecto a la política arancelaria se buscó la creación de impuestos bajos y uniformes para no generar barreras en aquellos sectores que podían apoyar en la producción nacional, a su vez el poder ser competitivos con los países centroamericanos que en ese entonces poseían aranceles más bajos. Otro de los ámbitos de mayor relevancia es la política de capacitación laboral que poseía el objetivo de mejorar la productividad laboral mediante la capacitación de técnicas modernas de producción a los trabajadores en vistas de incrementar el trabajo formal, dada la relevancia que empezaría a dársele al comercio exterior.

Por otro lado, las políticas de apertura al comercio exterior tienen un importante apoyo institucional mediante campañas de difusión de la relevancia que debería de empezar a cobrar el sector y la creación del plan de promoción de exportaciones, sin obviar la importancia que menciona el Gobierno de no “entorpecer” el comercio exterior con excesiva injerencia institucional; finalmente el establecimiento de un marco legal relevante a la apertura de comercio exterior.

Otros de los puntos que el Gobierno consideró fueron las políticas de captación de remesas de inmigrantes. Ante las vistas que el ingreso de divisas en dólares empezaban a tomar un rumbo diferente que el de las exportaciones, el Plan de Gobierno planteó la necesidad de un financiamiento externo para las necesidades de reconstrucción del país, y a su vez, políticas que promuevan el ahorro interno basadas en austeridad de gasto público y evitar salidas de capitales, con un fortalecimiento del mismo mercado interno de capitales, y sobre todo y de vital importancia, el saneamiento del sistema financiero como se abordó previamente en la ley promovida para fortalecer el sistema nacional que se encontraba debilitado.

Otros de los puntos incluidos en el Plan de Gobierno referente a la orientación económica es la política fiscal. Se considero la reducción de impuestos pero en la realidad lo que se obtuvo fue un incremento de ellos y sobre todo el incremento del IVA uno de los impuestos más regresivos, y a su vez la privatización en el sector servicios de aquellos que el Gobierno consideraba que pertenecen a la empresa privada y no a la entidad estatal.

Referente al gasto menciona que entre los principales objetivos está disminuir el déficit comercial (la política de incentivo de exportaciones según el plan será el instrumento principal) y, por otro lado, el endeudamiento externo se debe orientar hacia obras de capital, tal y como plantea los acuerdos del GATT a los que El Salvador está suscrito.

2.3.2. Análisis de los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y Políticas de Estabilización económica (PEE)

Una vez conocido el Plan de Gobierno de Alfredo Félix Cristiani y las leyes que se promovieron dentro de su presidencia, es importante destacar el impacto de la agenda que seguía el llamado “Gobierno de la Paz” en el país, la cual se basa en las Políticas de Ajuste Estructural (PEE) que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional empezaron a promover a mediados de la década de 1980, en la que alcanzados ciertos objetivos formarían a ser parte de las Políticas de Ajuste Estructural (PAE).

Como menciona Montesinos M, (2000), según el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional se tiene los siguientes objetivos: ⁸

Tabla 7. Objetivos del Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional – PAE y PEE

| Banco Mundial |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Lograr equilibrio externo en la balanza de pagos, manteniendo un equilibrio en la cuenta corriente• Lograr equilibrio interno al eliminar excesos de demanda con consecuencias inflacionarias |

⁸ Se hace mención original al texto de “Estrategias y Políticas del Poder Financiero” desarrollado en conjunto por el FMI y Banco Mundial, elaborado por Lichtensztein, S y M. Baer (1986)

| Fondo Monetario Internacional | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Facilitar que existan ventajas comparativas • Reflejar precios internacionales • Privilegiar proyectos que mejoren balanza de pagos • Establecer prioridades de inversión en función de los precios internacionales • Promover rentabilidad y eficacia | <ul style="list-style-type: none"> • Eliminar sesgo anti exportador • Remover represión financiera • Disminuir gastos improductivos que afecten el déficit fiscal • Fomentar libre circulación de capital • Estimular iniciativa y participación privada |

Fuente: Montesinos M, (2000)

Considerando la visión del rol del Estado que debe tener este tipo de medidas y el plan de gobierno de la primera presidencia del partido Alianza Republicana Nacionalista es de hacer mención de cómo estas políticas influyeron en cambiar la estructura económica del país, en la que el capital privado no solo tomaba una predominancia en la toma de decisiones gubernamentales sino también la visión internacional y de negativa al proteccionismo en vista de atraer capitales privados extranjeros, basándose en un plan de gobierno siguiendo la rúbrica de instituciones multilaterales de importancia como el Banco Mundial(BM) y Fondo Monetario Internacional (FMI).

A continuación, se presenta una síntesis de la versión de Montesino M, (2000) sobre cómo se fue desarrollando la política gubernamental de PAE y PEE, destacando los principales resultados de política cambiaria, monetaria, fiscal, arancelaria entre otras del quinquenio 1989-1994 en donde el saneamiento de bancos y la privatización fueron el eje central del análisis.

Tabla 8. Análisis de Resultados de los PAE y PEE en El Salvador.

| Política Evaluada | Detalles |
|--------------------------|--|
| Política Cambiaria | Menciona resultado favorable en reducción de déficit comercial y de cuenta corriente respecto al PIB, aunque es más por estabilidad que flexibilidad luego de la devaluación de la moneda local. |
| Política Monetaria | El objetivo de la inflación se cumple al mantenerla de dos dígitos a ser en promedio del 2%; sin embargo, internamente la inflación seguía siendo superior a la reflejada internacionalmente y con la baja de los salarios reales. Las tasas de interés dejaron de ser negativas a tener un aumento considerable; sin embargo, la contracción de política monetaria complicaba un incremento en la demanda agregada interna. |

| | |
|--|---|
| Política Fiscal | Se presenta una leve mejoría respecto a la situación en que a inicios de 1990 rondaba a niveles del 4.5% siendo en 1997 del 1.7% |
| Política Arancelaria | El principal objetivo es en disminuir los costos de importación de bienes de capital, materia prima y bienes intermedios: sin embargo, esta medida presentó una fuerte oposición por parte del tradicional sector agroexportador, pues en cierta medida el proceso de tecnificación prometido por las PAE resultaba complicado para los pequeños exportadores de dicho sector. |
| Políticas de Fomento a las inversiones exportaciones | Los incentivos y el desarrollo de las zonas francas son de las principales políticas; como resultado se tuvo un incremento sustancial en las exportaciones no tradicionales y de maquila llegando a desplazar en estructura exportadora a las consideradas tradicionales. |
| Política de privatización | Entre las experiencias más relevantes de esta política fue la privatización de los bancos coordinada por BCR, la cementera nacional "Maya", el "Hotel Presidente" que pertenecía al Estado, los ingenios de INAZUCAR, la planta "Torrefactora de Café" que abastecía un 50% de dicho producto al mercado local. |
| Política de privatización de servicios básicos | En la época del estudio se concluye que los análisis de indicadores agregados no serían suficientes para ver el impacto de privatización de servicios básicos, sin embargo, se buscaba una oferta y demanda fluyente mediante un sector privado más consolidados, aunque con la situación precaria de la población de acceso a los mismos hace de esta política debatible. |
| Políticas en Mercado Laboral | Es importante destacar que se pasó de tener una mano de obra mayoritaria en un sector con un salario fijo a tener una visión promovida por los PAE que el sector que mayor crecimiento económico genere arrastrara tras de sí al sector laboral en el cual el costo del mismo se enfocara a la productividad marginal en donde se puede ver una mejora en los niveles de desempleo |
| Políticas de Liberalización del Sistema Financiero | La conclusión abordada es el éxito que tuvo en el crecimiento económico desarrollar esta política; sin embargo, el planteamiento surge en si tal crecimiento también refleja el beneficio de los pequeños y medianos productores al tener mejores condiciones de crédito o solo es producto de las grandes compañías y banca comercial, por lo que es de plantearse de que forma la banca formal apoya al crecimiento económico |

Fuente: Elaboración propia en base a Montesinos, M. (2000)

2.3.3. Ley de Reactivación de Exportaciones

Fecha de publicación: 18/04/1990

Objeto de Ley: Exportación de bienes y servicios fuera del área centroamericana a través de instrumentos adecuados que permitan a los titulares de empresas exportadoras la eliminación gradual del sesgo anti exportador generado por la estructura de protección a la industria de sustitución de importaciones. (Asamblea Legislativa, 1990)

Descripción de la Ley

- En la presente ley no se considera a quienes realicen actividades económicas derivadas de la minería y los productos tradicionales café, azúcar y algodón en su forma tradicional (sin valor agregado). Quienes cumplan los requisitos de la presente ley pueden optar a la devolución del 6% de valor libre del FOB sin ser gravable sobre impuesto sobre la renta, siendo uno de los principales incentivos de la mencionada ley.
- Creación de la institución “Centro de Trámites de Exportación” (CENTREX) con el objeto de centralizar, agilizar y simplificar los trámites administrativos a que se refiere la actividad exportadora.
- Facultar al Ministerio de Economía y Banco Central de Reserva para establecer y reglamentar los sistemas especiales de intercambio comercial cuando las circunstancias lo requieran.

La administración de Alfredo Cristiani tomó una serie de medidas que facilitaron y crearon un ambiente idóneo para la atracción de IED, tales como la unificación de aranceles hasta llegar al 20%, la eliminación de muchos impuestos hasta llegar al punto de únicamente dejar establecido el Impuesto de Valor Agregado (IVA); prácticamente con estas medidas se empezaba a gestar la facilidad para hacer negocios en el país. (EDH, 2006).

Como puede verse la presente ley viene a ser significativa para la inversión extranjera directa al ser el marco referente en la política comercial del nuevo gobierno, sujeto a los acuerdos internacionales de disminución de las barreras arancelarias, y con los incentivos pertinentes que se desarrollaron a los exportadores de productos no tradicionales y maquilas. También permitió al país dar una pauta al cambio de su matriz exportadora, que pasaría de una economía agroexportadora (principalmente de café) a proveer de productos derivados de la industria textil. Ante estos incentivos de flujos de comercio, los inversionistas vieron

oportunidad en el nuevo sector que generaba la mejor productividad referente a costos laborales y ganancias de capital, sobre todo al tener como principal demandante a Estados Unidos.

2.3.4. Ley de saneamiento y fortalecimiento de bancos comerciales y asociaciones de ahorro y préstamo

Fecha de publicación: 22/11/1990

Objeto de Ley: La presente ley se desarrolla en un contexto de insolvencia por parte de los bancos comerciales y asociaciones de ahorro y préstamo que no les permite cumplir con sus obligaciones, y el Estado ve necesaria la creación de un fondo que permita reconstituir el capital y las reservas de capital en un marco de obligación, debido a que según la previa ley de nacionalización de instituciones de crédito y de las asociaciones de ahorro y crédito, el Estado Salvadoreño adquirió por expropiación las acciones de los bancos, por lo cual deben hacerse responsable de la dirección de los mismos. (SSF, 1994)

Descripción de la ley:

- Creación del Fondo de Saneamiento y Fortalecimiento Financiero, con el objetivo del saneamiento y fortalecimiento de los bancos comerciales, el cual estará conformado con las acciones de los bancos comerciales e instituciones de ahorro y préstamo, aportes del Estado y BCR, así como donaciones de cualquier índole; dicho fondo tendrá personalidad jurídica y control de cara a la Superintendencia del Sistema Financiero.
- Emisión de bonos por parte del BCR para transferencia al nuevo fondo creado; a su vez una de las funciones que tuvo el BCR junto a la SSF fue definir qué bancos comerciales y demás instituciones financieras serían objeto de saneamiento y fortalecimiento con los recursos del “Fondo”; y por otro lado, qué activos de otras instituciones financieras formarán parte del mencionado fondo.
- Las fusiones, modificaciones de pacto social y transferencia de activos entre Bancos Comerciales, ocurrirían previa autorización del BCR y SSF y si la Junta Directiva administrativa del fondo lo consideraba pertinente.

- El fondo mencionado exoneraba de impuestos fiscales y municipales, así como cualquier operación que los bancos comerciales realizaban con el fondo con el objetivo del saneamiento y fortalecimiento de las instituciones financieras.

2.3.5. Ley de privatización de los bancos comerciales y de las asociaciones de ahorro y crédito

Fecha de publicación: 10 de junio de 1993, reformada el 02 de octubre de 1995

Objeto de Ley: Búsqueda de un sistema financiero integrado, con adecuada organización y solvencia con la capacidad necesaria de responder a los ahorrantes e inversionistas en sus demandas de una forma oportuna, con el objeto de promover el desarrollo económico y social. Ante esto se ve necesario adoptar medidas pertinentes a transformar la composición accionarias de las instituciones afectadas por la nacionalización eliminando la participación del sector público, estimulando la inversión privada y fortaleciendo su administración. (SSF, 1995)

Descripción de la Ley:

- Autorización de venta a inversionistas privados del total de acciones pertenecientes al Banco Central de Reserva de El Salvador y del Estado Salvadoreño en los Bancos Comerciales y Asociaciones de Ahorro y Préstamo; dichos beneficios económicos percibidos de las acciones serían transferidos al “Fondo de Saneamiento y Fortalecimiento Financiero”; a su vez se prohibió a las instituciones públicas del Estado Salvadoreño adquirir acciones de las entidades mencionadas.
- Ninguna persona natural o jurídica podrá poseer más del 5% de acciones de las instituciones financieras del país, además de ser apto y precalificado por la Superintendencia del Sistema Financiero.

La aprobación de la ley del saneamiento de los bancos comerciales fue para su posterior privatización de capital privado nacional y posteriormente la venta de las acciones a capital extranjero durante el Gobierno de Elías Antonio Saca. Sin embargo, en lo referente a la inversión extranjera directa difícilmente esta podrá ser atraída por un país en el que el gobierno sea inherente en el manejo de los flujos monetarios y financieros. Dadas las características y condicionamientos que impone el modelo neoliberal se promueve tal iniciativa para que exista un mayor dinamismo en el acceso a créditos y garantía del sistema financiero, que en la época posterior al conflicto civil se encontraba en una situación insostenible de poder cubrir las

obligaciones crediticias adquiridas pues el estado salvadoreño era el principal accionista. Ante esto se busca en los determinantes de la IED generar confianza a los inversionistas y definir una estructura del mercado financiero acorde al contexto de globalización inherente en la época.

2.4. Análisis del Marco Normativo del Gobierno de El Salvador 1994-1999 Presidencia Armando Calderón Sol

2.4.1. Plan Quinquenal El Salvador 1994-1999

Este plan era conocido como “Plan de Gobierno Republicano Nacionalista 1994-1999”, y había sido elaborado para dar continuidad a las acciones comenzadas con el Gobierno de Félix Alfredo Cristiani, donde el objetivo principal era la consolidación de una nueva sociedad democrática, humana y moderna; asimismo se deseaba convertir a El Salvador en un país de oportunidades según estipula el mencionado plan, aunque en el marco normativo que predominó en este período quinquenal se logra la consolidación del modelo neoliberal. Luego de haber sentado las bases para una recuperación de la crisis enfrentada por las secuelas de la guerra civil, fue imperativo para este Gobierno asentar estas bases y construir nuevas estructuras que permitieran dar continuidad y acrecentar la libertad que se deseaba al sector privado para la generación de confianza, quien era visto como principal impulsor del desarrollo económico. (Presidencia de la República, 2017)

Tabla 9. Plan de desarrollo económico 1994-1999

| Plan de desarrollo económico | |
|--|--|
| Objetivos | Crear condiciones para generar un crecimiento económico mayor, sostenido y con equidad, logrando consolidar la economía social de mercado e incentivar la confianza del sector privado mediante la estabilidad económica y jurídica. |
| Políticas de fortalecimiento de sector externo | Continuar con el proceso de disminución de aranceles y barreras al comercio; a su vez poder garantizar el libre mercado cambiario teniendo un tipo de cambio real acorde al mercado. Respecto a los TLC, serían vistos como un instrumento de incentivar la libre circulación de capital extranjero entre los países firmantes. Respecto a la innovación tecnológica, se destinarían fondos a la investigación |

| | |
|---|---|
| | que permitiesen tener un fortalecimiento del aparato productivo de la nación. |
| Políticas de ahorro e inversión | Promover el ahorro privado por medio de tasas de interés reales positivas, en un sistema financiero eficiente competitivo. La bolsa de valores sería otro de los puntos relevantes en las políticas del plan, al desarrollar el mercado bursátil permitirá un mayor dinamismo a instrumentos alternos a los tradicionalmente conocidos para financiamiento de las actividades productivas. |
| Políticas de saneamiento de las finanzas públicas | Mejorar la administración tributaria para reducir la evasión fiscal. Privatizar los activos públicos prescindibles que no correspondan al papel subsidiario del Estado. Mejorar sistemas de control del presupuesto de la nación. Establecer un universo de activos y servicios públicos sujetos a privatizarse. Crear mecanismos para atraer la participación de inversionistas extranjeros en la venta de activos del Estado. |

Fuente: Elaboración propia en base al plan quinquenal 1994-1999

2.4.2. Ley de privatización de ingenios y plantas de alcohol

Fecha de publicación: 21/07/1994

Objetivo de la ley. Tiene por objeto regular la transferencia de la propiedad de los ingenios que pertenecían al Instituto Nacional de Azúcar (INAZUCAR) y a la Corporación Salvadoreña de Inversiones (CORSAIN) y las plantas de alcohol que son propiedad de INAZUCAR y del Estado.

Entre algunos de los puntos relevantes a mencionar de esta ley, se encuentran los siguientes:

- Creación de una comisión, integrada por los ministros de economía, hacienda, trabajo y previsión social, agricultura y ganadería y Presidentes de INAZUCAR y CORSAIN, quienes serían encargados de coordinar y realizar el proceso de privatización de ingenios.
- Esta privatización debía llevarse a cabo por medio del establecimiento de sociedades anónimas, a las cuales se les transfiriese la propiedad de los ingenios, a fin de otorgarles preferencia en la compra de acciones a los productores de caña de azúcar y a los trabajadores de los ingenios.

- Se autoriza a INAZUCAR y al Estado para que vendiesen, por medio de subasta pública, las instalaciones que contienen plantas de alcohol, tanques y demás activos relacionados con dicha actividad que fuesen de su propiedad, facultando a la comisión antes mencionada para determinar los bienes que serían de venta, apruebe los avalúos y establezca las condiciones de venta de los mismos. (Asamblea Legislativa, 1994)

El Gobierno de El Salvador no pudo llevar a cabo la venta al sector privado de todos los ingenios azucareros. Para el año de 1997 tres de los ingenios administrados por INAZUCAR, los cuales son, El Carmen, La Magdalena y Chaparrastique, fueron vendidos y el Estado Salvadoreño percibió un ingreso total de ₡616,719. (EDH, 2001). Esta ley permite que el sector privado, tanto nacionales como extranjeros, se apropien de estas plantas productoras de azúcar y alcohol. El Estado buscaba que estos sectores fuesen administrados al 100% por privados, lo cual deja la posibilidad que extranjeros se apropien de la totalidad del mismo y los beneficios de ello sean llevados fuera de El Salvador.

2.4.3. Ley banco multisectorial de inversiones

Fecha de publicación: 21/04/1994

Objetivo de la ley. Crear el Banco Multisectorial de Inversiones como una institución pública de crédito.

Entre algunos de los puntos relevantes a mencionar de esta ley se encuentra que este banco tenía como objetivo principal de desarrollo de proyectos de inversión del sector privado, a fin de contribuir en promover el crecimiento y desarrollo de todos los sectores productivos, mejorar la competitividad de las empresas, propiciando el desarrollo de la micro y mediana empresa con la generación de nuevas fuentes de trabajo. (Asamblea Legislativa, 1994)

Para lograr sus objetivos, el banco podía realizar operaciones financieras en condiciones de mercado a las instituciones elegibles para financiar el desarrollo de proyectos de inversión llevados a cabo por el sector privado. Se consideraban elegibles los siguientes sectores: bancos, financieras, e instituciones oficiales de crédito, supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero; quedaba prohibido para el banco financiar directa o indirectamente al Estado o instituciones y empresas estatales de carácter autónomo, otorgar créditos o financiar

de cualquier manera a entidades no calificadas como elegibles e invertir en acciones de cualquier clase.

Participó en programas de financiamiento a sectores clave de la economía, como la agricultura (LPG, 2011) y en otras ocasiones apoyó al sector privado, como en 2011 cuando permitió financiamiento a más de 20 empresarios para impulsar las exportaciones. (LPG, 2011).

Viene a ser relevante para la IED en el sentido que, si inversionistas extranjeros deseaban financiamiento para poder expandir sus operaciones o incursionar en nuevos sectores o empresas, podían cumplir con los requisitos expuestos por esta ley para encontrar financiamiento para sus proyectos. Resulta más que interesante la visión de la generación de esta institución de carácter semiautónomo pero que entre sus principales barreras se encuentra el financiar al sector público, por lo que, a pesar del predominio de capital privado en la banca, aún es posible mantener entidades de este tipo siendo promovidas por el Gobierno, pero con la visión de ser un agente facilitador para el capital privado a tasas competitivas.

2.4.4. Ley de bolsas de productos y servicios

Fecha de publicación: 19/06/1997

Objetivo de la ley. Regular la constitución, funcionamiento, limitaciones y prohibiciones de las bolsas de productos y servicios (las bolsas), a efecto que las transacciones de productos o servicios se efectúen con facilidad, transparencia y con la debida seguridad para generar confianza en el público mediante el funcionamiento de las bolsas (Asamblea Legislativa, 1997).

Entre algunos aspectos relevantes de esta ley pueden mencionarse que las bolsas de valores tenían como finalidad la organización de un mercado eficiente, en el cual las transacciones se hiciesen para la negociación de toda clase de contratos de comercio permitidos por esta ley.

Dentro de estas bolsas podía negociarse lo siguiente:

- Productos y servicios.
- Contratos sobre transferencia de bienes y servicios bajo cualquier título valor, modalidad, o condición, siempre que no fuesen prohibidos por la ley.
- Títulos que representasen, constituyesen o concediesen derechos sobre tales bienes, a excepción de aquellos que no fuesen negociables en el mercado de valores.

Cualquier persona podría negociar en las bolsas a través de un puesto, productos y servicios nacionales o extranjeros que fuesen lícitos y no estuviesen prohibidos expresamente. Los requisitos para que una bolsa se constituyese, son los siguientes como lo establece la ley. La naturaleza de las bolsas debía ser de sociedades anónimas, ya sea de capital fijo o variable, con la finalidad de realizar actos o servicios que establece la ley en su artículo 2, su capital mínimo debía ser de un millón de colones, entre otros. Otros interventores dentro de estas bolsas son los puestos de bolsas y licenciatarios, que pueden ser personas nacionales o extranjeras, autorizadas por las bolsas para realizar actividades de intermediación y prestación de servicios a lo que se refiere esta ley.

Las actividades que esta ley faculta a los puestos de bolsa y licenciatarios realizar, son las siguientes:

- Intermediar en negociaciones de productos y servicios en las bolsas.
- Realizar operaciones por cuenta propia, comprando y vendiendo para sí mismos, con la obligación de dar preferencia a las órdenes de sus clientes de acuerdo a lo que emita la bolsa respectiva.
- Recibir pagos de sus clientes en concepto de las operaciones realizadas.
- Operar centros de almacenamiento y depósito autorizados por las bolsas.
- Dar asesoría en cuanto a temas de operaciones de bolsas y comercialización de bienes y servicios.
- Las demás acciones que permita esta ley.

La Bolsa de productos y servicios fue creada el 14 de julio de 1995 como una empresa dedicada a ofrecer a sus clientes mecanismos de transparencia, eficiencia y seguridad, donde toda la oferta y demanda de bienes y servicios se uniese. (BOLPROS, 2017)

Esta ley ha permitido tener un sistema interno organizado respecto a negociación no solo de títulos valores del sector público que permite financiar al Estado en sus actividades y la generación de rentabilidades por parte de los inversionistas privados que pueden ser de carácter extranjero, sino que a su vez permite a empresas privadas la titularización de las mismas para obtener fuentes de financiamiento para los proyectos o actividades comerciales que estas desearan desarrollar logrando tener un marco jurídico lo suficientemente sustentado en garantía de tales entidades como deudoras así como de los financistas. Otro de los puntos es que tales títulos valores pueden ser negociados en el mercado de valores local, logrando

así un mayor dinamismo para la generación de negocios que son parte de los factores a tomar en cuenta para la Inversión Extranjera Directa.

2.4.5. Ley de telecomunicaciones

Fecha de publicación: 06/11/1997

Objetivo de la ley. La ley buscaba normar, regular, y supervisar las actividades relacionadas con el sector de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información y la comunicación, que incluye la gestión del espectro radioeléctrico. (Asamblea Legislativa, 1997)

Entre las actividades de telecomunicaciones realizadas por los operadores de servicios se encontraban la radiodifusión sonora de libre recepción, distribución sonora por suscripción, a través de cable o medios radioelectrónicos, televisión de libre recepción y distribución de televisión por suscripción a través de cable o medios radioeléctricos; claro está que hoy en día con el avance tecnológico global son más servicios los que pertenece a este sector que no es mencionado por la ley.

Entre los fines que perseguía esta ley se contemplaban el fomento del acceso universal, la asequibilidad y la aprehensión de las tecnologías de la información y comunicación. Otro fin era el desarrollo de un mercado de telecomunicaciones competitivo un uso racional y eficiente del espectro radioeléctrico.

Según el artículo 4 de esta ley, se establece que los precios y condiciones de los servicios de telecomunicaciones entre operadores serán negociados libremente, a excepción a lo que respecta el acceso a los recursos esenciales.

La ley establece que aquellos operadores que estuviesen interesados en proveer servicios de telefonía debían solicitar una concesión a la Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones (SIGET), la cual les entregaría la misma hasta por un plazo de 30 años, con el único requerimiento de cumplir el reglamento que se define dentro de esta ley. Estas concesiones podían ser otorgadas sin límite alguno en cuanto a cantidad y ubicación, lo cual daba paso a que existiese más de una concesión en la misma zona geográfica. Esta ley permite a los operadores de servicios de telecomunicaciones tener derecho a tender líneas aéreas o subterráneas en calles, plazas, parques, caminos y en otros bienes de uso público para los fines de instalar las redes necesarias para la prestación de servicios, debiendo sujetarse a las normas que esta ley establece.

Según la (SIGET, 2014) en 1998 se llevó lo establecido en la Ley de Privatización de la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL), la cual establecía la división de institución en dos partes: una empresa se encargaría de operar el servicio alámbrico (CTE-ANTEL) y la otra trataría el servicio inalámbrico de las telecomunicaciones (INTEL). El 24 de julio de 1998, por medio de subasta pública se vendió el 51% de las acciones de CTE-ANTEL a la empresa extranjera FRANCE TELECOM por un monto de US\$275 millones, quedando las demás acciones (42.9%) en manos del Gobierno y de los trabajadores pensionados (6.1%). Por otra parte, TELEFÓNICA España se convirtió en el socio mayoritario de INTEL al comprar por US\$41 millones el 51% de las acciones, quedando las demás en manos del Gobierno. CTE-ANTEL fue posteriormente adquirido por América Móvil de México.

2.4.6. Ley para la venta de acciones de las sociedades distribuidoras de energía eléctrica.

Fecha de publicación: 29/04/1997

Objetivo de la ley: Establecer un mecanismo por medio del cual Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa (CEL) pudiese transferir a los trabajadores, empleados y funcionarios del sector, así como también a otros inversionistas, las acciones que representan el capital de las sociedades que esta ley menciona. (Asamblea Legislativa, 1997)

Dentro algunos elementos relevantes de esta ley pueden mencionarse los siguientes:

Esta ley facultaba a CEL para transferir sus títulos de propiedad a las siguientes sociedades. Compañía de Alumbrado Eléctrico de San Salvador S.A. de C.V.; Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana, S.A. de C.V.; Distribuidora de Electricidad del Sur, S.A. de C.V.; y, Empresa Eléctrica de Oriente, S.A. de C.V.

La venta de los títulos de propiedad se realizaría en dos etapas: En la primera etapa se realizaría una venta directa a los trabajadores, empleados y funcionarios de CEL de las sociedades mencionadas en el art. 1 de esta ley y de la Empresa Salvadoreña de energía, S.A. de C.V. A los anteriores se les conocía como inversionistas prioritarios. Dentro de esta primera etapa se facultaba a CEL gestionar con los organismos multilaterales de crédito, con la banca nacional o extranjera, así como también para generar condiciones preferenciales de venta. En la segunda etapa se realizarían ventas a través de subasta o licitación pública, o por medio del mercado de valores.

Según (Ochoa, 2000) este hecho comenzó cuando se dio origen a la ley transitoria para la gestión de distribución de energía eléctrica, la cual fue aprobada por unanimidad a través del decreto legislativo n° 142 el 22 de septiembre de 1994. En dicha ley se delegaba a CEL-formar un plan integral de gestión del servicio público de distribución, el cual fue aprobado por la Presidencia de la República mediante acuerdo n°238 el 22 de febrero de 1996. En dicho plan se hizo notar la necesidad que las compañías eléctricas retornasen al sector privado. La venta de las acciones de las empresas que dirigían este sector ⁹ fue realizado por medio de subasta a través de la compañía DRESDNER KLEIWORT BENSON, llevado a cabo el 20 de enero de 1998; el precio base de las acciones mayoritarias de estas empresas fue conocido únicamente por 6 empresas interesadas en la compra. La compra de las acciones de las cuatro distribuidoras de energía¹⁰ fue realizada de la siguiente manera: (Ochoa, 2000).

- CAEES y EEO fueron compradas por ENERSAL (Venezuela) por US\$297 millones.
- DELSUR fue adquirida por Electricidad de Centroamérica (Chile) por US\$180 millones.
- CLESA fue comprada por AES El Salvador Limited (Estados Unidos) por US\$109 millones.

El restante 25% de las acciones fue vendido de la siguiente manera:

- Trabajadores de CEL, 20% de las acciones.
- Bolsa de valores el 5% restante.

Hoy en día si bien es cierto que existe cierta regulación del Estado Salvadoreño en este sector, puede verse como el capital extranjero encontró atractivo en su momento ser parte de los denominados “monopolios naturales”. Ante la apuesta de tal privatización se buscaba la transferencia tecnológica necesaria para dotar de una fuente energética que permitiese suplir de forma eficiente la demanda del sector productivo que se encontraba en transformación la cual estaría dotada de recursos estatales que se poseían en su momento. Asimismo como una apuesta adicional para que este sector se volviese más atractivo para inversionistas extranjeros, se llegaron a fijar tarifas mediante horarios preestablecidos, esto permitía que dentro de la región centroamericana, el país fuese el que posee uno de las menores tarifas energéticas de la región; a su vez no es de obviar que tal medida de privatización fue enfocada para fortalecer las actividades del sector privado más allá del poder dotar de energía eléctrica

⁹ CAEES (Compañía de alumbrado eléctrico de San Salvador S.A. de C.V.), Compañía de Luz Eléctrica de Santa Ana S.A. de C.V. (CLESA), Distribuidora Eléctrica del sur S.A. de C.V. (DELSUR), Empresas Eléctrica de Oriente S.A. de C.V. (EEO)

¹⁰ CAEES, CLESA, DELSUR Y EEO.

en aquellas zonas que este servicio considerado incluso como un derecho universal pudiese llegar a la población de más escasos recursos.

2.4.7. Ley de zonas francas industriales y de comercialización.

Fecha de publicación: 23/09/1998

Objetivo de la ley. Regular el funcionamiento de Zonas Francas y depósitos de perfeccionamiento Activo, así como los beneficios y responsabilidades de empresas que desarrollen, administren o usen las mismas.

El artículo 2 de esta ley define a una zona franca como el área del territorio nacional en la que se permite ingresar mercancías que se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero nacional, con respecto a los tributos de importación y de exportación, para ser destinados según su naturaleza a las operaciones o procesos permitidos por esta ley. Las empresas que pueden operar dentro de una zona franca deben tener titulares que sean personas naturales o jurídicas, que se dediquen a las siguientes actividades, como lo define el artículo 3 de esta ley:

- Producción, ensamble o maquila, manufactura, procesamiento, transformación o comercialización de bienes industriales.
- Pesca de especies marítimas para ser sometidas a transformación industrial, tales como preparaciones, conservas, derivados o subproductos, así como su respectivo procesamiento y comercialización.
- Cultivo, procesamiento y comercialización de especies de flora producida bajo estructuras producidas protegidas de invernaderos y laboratorios, que cuenten con el permiso emitido por la autoridad correspondiente.
- Crianza y comercialización de especies de anfibios y reptiles en cautiverio, siempre y cuando cuenten con el permiso emitido por la autoridad correspondiente.
- Deshidratación de alcohol etílico.
- Producción, ensamble o maquila, manufactura, procesamiento, transformación o comercialización de productos compensadores que utilicen como materia prima o insumo alcoholes, siempre que el producto final no sea licor o bebidas que contengan alcohol, salvo aquellas de uso farmacéutico o cosmético.

- Se entenderán comprendidas en las actividades señaladas anteriormente, aquellas necesarias para la producción sean para desarrollar la actividad o conexas a ellas tales como diseño, pintado, cortes de estampado, acabados, serigrafía, bordado, lavado, planchado, control de calidad, reciclaje y reparación.
- Las ventas o las compras de bienes necesarios para la actividad autorizada a realizarse dentro de la zona franca, efectuada entre beneficiarios del régimen establecido en esta ley, no causarán derechos e impuestos incluyendo el impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.
- Las personas (naturales o jurídicas) que estén autorizadas por esta ley para realizar actos de comercialización de bienes industriales, deben instalarse dentro de una zona franca.

Los desarrollistas autorizados según los acuerdos establecidos en esta ley contarán con los siguientes derechos, considerados claro esta como uno de los principales incentivos fiscales que posee el país para atraer capital extranjero:

Tabla 10. Exenciones fiscales: Ley de Zonas Francas

| Exención Fiscal | Detalle |
|---|---|
| Exención total del impuesto sobre la renta | <p>Por el período de diez años contados a partir del inicio de sus operaciones por la actividad dedicada en las zonas francas, si se ubica en el área metropolitana.</p> <p>Por el período de quince años contados a partir del inicio de sus operaciones por la actividad dedicada en las zonas francas, si se ubica fuera del área metropolitana.</p> |
| Exención total de los impuestos municipales | <p>Por el período de diez años contados a partir del inicio de sus operaciones por la actividad dedicada en las zonas francas, si se ubica en el área metropolitana.</p> <p>Por el período de quince años contados a partir del inicio de sus operaciones por la actividad dedicada en las zonas francas, si se ubica fuera del área metropolitana.</p> |
| Exención total del impuesto sobre la transferencia de bienes raíces | <p>Por la adquisición de aquellos bienes raíces a ser utilizados en la actividad incentivada.</p> |

Fuente: Asamblea Legislativa (1998)

- El titular de una empresa que es usuario de una zona franca debidamente autorizado por esta ley tendrá derecho a lo siguiente:
- Libre internación a la zona franca por el período que realice sus operaciones de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos y accesorios, utensilios y demás enseres que sean necesarios para la ejecución de la actividad autorizada.
- Libre internación a la zona franca por el período que realicen sus operaciones, de materias primas, partes, piezas, componentes o elementos, productos semielaborados, productos intermedios, envases, etiquetas, empaques, muestras y patrones, necesarios para la ejecución de la actividad autorizada, de igual manera, podrán ingresar bajo el tratamiento antes mencionado maquinarias, aparatos y equipos y cualquier otro bien que tenga que destinarse a reparación por parte de los beneficiarios, incluso los productos exportados que se reimporten en calidad de devolución;
- Libre internación por el período que se realicen sus operaciones de lubricantes, catalizadores, reactivos, combustibles y cualquier otra sustancia o material, necesaria para la actividad productiva.
- Exención total del impuesto sobre la renta, sobre la actividad autorizada como se mencionó en el Tabla 10 vencido el plazo concedido, el usuario tendrá derecho a una exención parcial de la siguiente manera: un sesenta por ciento de exención (60%) de la tasa del impuesto sobre la renta, aplicable durante los diez años siguientes al vencimiento del plazo original establecido para la exención.
- Un 40% de exención de la tasa del impuesto sobre la renta, aplicable durante los diez años siguientes de vencido el plazo anterior.
- Por un plazo de veinte años, contados a partir de la publicación en el diario oficial del acuerdo emitido por el órgano ejecutivo en el ramo de economía, si se ubica fuera del área metropolitana. Vencido el plazo concedido, el usuario tendrá derecho a una exención parcial de la siguiente manera: un sesenta por ciento de exención (60%) de la tasa del impuesto sobre la renta, aplicable durante los quince años siguientes.
- Al vencimiento del plazo original establecido para la exención. Un cuarenta por ciento de exención (40%) de tasa del impuesto sobre la renta, durante los diez años siguientes de vencido el plazo anterior.

Para el año 2016 el 73% de las empresas instaladas en zonas francas son de origen salvadoreño, contrario a lo que se esperaba con la creación de la presente ley. (Preiswerk, 2016).

2.5. Análisis del Marco Normativo del Gobierno de El Salvador 1999-2004 Presidencia Francisco Guillermo Flores

2.5.1. Plan Quinquenal El Salvador 1999-2004

El programa de gobierno bajo el mandato del ex presidente Francisco Flores se tituló “*Nueva Alianza*” el cuál se propuso impulsar la corresponsabilidad entre personas, familias y comunidades para la búsqueda del progreso y bienestar. (Presidencia de la Rep

El plan de gobierno buscaba lograr 4 grandes objetivos:

- Más oportunidades de empleo e ingreso a nivel local.
- Servicios básicos más accesibles y de mejor calidad en todas las localidades.
- Una sociedad civil fortalecida mediante la apertura e institucionalización de los espacios para la participación y compromiso de los actores locales en la búsqueda de su desarrollo.
- Mayores espacios para el desarrollo personal e integración familiar propiciados por un clima de seguridad y justicia y en armonía con el medio ambiente.

Por otra parte, El Programa de Gobierno “La Nueva Alianza”, apuntaba hacia una mayor inclusión de todos y todas en la promoción, implantación y seguimiento de las políticas públicas que se lleguen a formular para hacer así un país más participativo en los asuntos internos que son de para todos y todas. Apuntó a la consolidación de la estabilidad macroeconómica, así como el fortalecimiento de la seguridad y la justicia, así como mantener una relación armónica conjunta con el medio ambiente.

Para lograr lo anterior el programa de gobierno proponía:

- Conformar una gran alianza nacional entre el gobierno nacional, gobiernos locales y ciudadanía en general.
- Desarrollar una gestión pública realista, transparente, eficiente y basada en resultados.
- Hace más eficiente la recaudación tributaria y el uso de los recursos públicos.
- Reestructurar el presupuesto en función de las prioridades del país.

De esta manera se buscaba lograr:

1. Consolidación de la Estabilidad Económica
2. Alianza por el Trabajo
3. Alianza Solidaria
4. Alianza por la Seguridad
5. Alianza por el Futuro
6. Gobierno Efectivo y Participativo

2.5.2. Ley de Inversiones

Fecha de publicación: 11/11/1999

Objetivos de la ley: Esta ley tiene como fin optar por la no discriminación del origen de las inversiones; de acuerdo a PROESA (2013), se hace sin importar si se trata de inversionistas nacionales o extranjeros ambos poseen igualdad de derechos, así como de obligaciones tanto en materia fiscal como en tramitación requerida para establecerse de manera más ágil. Por otro lado, se exige la igualdad también en cuanto a la repatriación de utilidades al cierre del periodo de operaciones; dichos propietarios tienen libertad total de la administración de sus negocios siempre y cuando estén sujetos al reglamento oficial.

“El objetivo principal de la Ley de Inversiones es el de fomentar las inversiones en general e inversiones extranjeras en particular para contribuir al desarrollo económico y social del país, incrementando la productividad, la generación de empleo, la expropiación de bienes y servicios y la diversificación de la producción” (Asamblea Legislativa, 1999)

La *Ley de Inversiones* estipula medidas compensatorias como la Transferencia de Fondos al Exterior, así como también acceso a financiamiento local estipuladas en el artículo 9, entre las cuales, para el primer caso se encuentran las utilidades y sus rendimientos generados por la inversión inicial.

Otro de los objetivos intrínsecos a esta ley, se desprendían una mayor inclusión laboral mediante la creación de empleos, incrementar la exportación de bienes y servicios y un fomento directo al crecimiento de la productividad al interior del aparato productivo y diversificación de tecnología junto al mejoramiento de la técnica, lo cual derivaría en un

incremento en el desarrollo sectorial y regional, un dinamismo económico y un bienestar social más generalizado.

Descripción de la Ley

- Los puntos a destacar de la mencionada ley es la categorización de las inversiones por su procedencia, que pueden ser extranjeras y nacionales; así como la procedencia del inversionista. Ante esto cabe mencionar que los tipo de inversiones en la presente ley se consideraran los aportes de capital destinados a constitución de empresas, aportes de capital destinados en adquisición de derecho de dominio de bienes muebles tangibles, adquisición de acciones de sociedades mercantiles salvadoreñas, préstamos contratados en moneda extranjera, fondos destinados en adquisición de obligaciones emitidas por personas jurídicas, bienes intangibles aceptados internacionalmente y contratos de participación en modalidad de riesgo compartido con carácter contractual.
- El tratamiento de las inversiones según el artículo 4, deberá fomentar procedimientos breves y sencillos; a su vez las inversiones extranjeras pueden ser repatriadas a sus titulares. En el artículo 7 y 8 se define las delimitaciones de las inversiones en recursos de carácter natural del Estado que permita garantizar la soberanía de tales recursos; no obstante, define que para expropiar inmuebles de carácter nacional como muelles y ferrocarriles tendrá que existir concesión del Estado. Sin embargo, debe de brindarse por parte del capital privado una indemnización al Estado y debe estar claramente justificada por una causa de utilidad pública e interés social.

Respecto a las garantías y derechos de la Inversión Extranjera, como la define la presente ley se encuentra el garantizar las transferencias de fondos al exterior: sin embargo, también parte de la obligación del inversionista es cumplir con obligaciones fiscales, laborales y de seguridad social. Se debe brindar residencia al inversionista en caso de ser extranjero si el monto invertido aplica al mencionado por la ley, poseer acceso a financiamiento local, a protección y seguridad a la propiedad privada.

La presente ley permitió la creación de la “*Oficina Nacional de Inversiones*” (ONI), la cual es una dependencia del Ministerio de Economía que se encarga de facilitar, centralizar y organizar los procedimientos gubernamentales para guiar a las inversionistas nacionales y

extranjeros a conocer sus derechos, obligaciones y poder generar estadísticas de registro, monto, rubros etc.... referente a la inversión que se desarrolla en territorio nacional.

En lo relacionado a la aprobación de dicha ley y su consecuente seguimiento, pronto se puede dilucidar ciertos vacíos fácticos que en la práctica se dieron, por ejemplo, en lo relacionado al cumplimiento de las obligaciones del inversionista extranjero en términos fiscales.

La mayoría de los países de Latinoamérica han adoptado una legislación más flexible e introducido incentivos para los inversionistas extranjeros. Las medidas legislativas para brindar mayor confianza a los inversionistas extranjeros han incorporado principios como el de no discriminación entre los inversionistas nacionales y extranjeros, han propiciado la eliminación de restricciones para la mayoría de sectores económicos y la abolición de limitaciones sobre retención de ganancias, entre otras. (Mayorga, 1996).

Los inversionistas nacionales, pero sobre todo extranjeros, durante las últimas décadas han sido vistos por los gobiernos como sumamente necesarios para los objetivos de crecimiento económico inclusivo, a los cuáles hay que motivar o atraer para poder obtener los beneficios de sus inversiones. Bajo esta premisa se ha llevado a cabo una serie de formulación de incentivos fiscales para estos, aparte de un trato indiscriminado para que puedan operar con toda la buena fe dentro del territorio nacional. El problema de lo anterior es que el país, hoy por hoy es catalogado como uno de los países más riesgosos financieramente hablando, ha recibido calificaciones muy bajas por algunas calificadoras de riesgo, y ha estado al abismo de una situación de impago selectivo por el mal manejo de la hacienda pública, lo cual ahuyenta dichas inversiones. Es acá donde se vislumbra un factor esencial de carácter estructural explicativo a las crisis, lo cual figura como otra de las contradicciones inherentes al modelo neoliberal, ya que las fugas de ingresos mediante incentivos descalabran la capacidad del Estado para proveer lo que están obligados, es decir, bienestar a la población.

Es necesario constatar si el mal manejo de la hacienda pública viene también acompañado del mal manejo de los incentivos fiscales a la mayoría de inversiones que se realizan en el país; organismos como PROESA se encargan de promover las inversiones por medio de incentivos como los anteriores, el problema es que en la actualidad se debe emitir también un cálculo del coste de estos incentivos fiscales en materia de ingresos para determinar la cuantía de los mismos que no son percibidos en concepto de, por ejemplo, impuestos o reducciones arancelarias.

En la mayoría dichas fuga de ingresos escapan de las arcas del Estado, traduciéndose en un costo de oportunidad que recae, y no es de extrañarse, sobre todos y cada uno de los miembros de la sociedad que se ven perjudicados por ello.

2.5.3 Ley de Integración Monetaria

Fecha de publicación: 22/12/2000

Objetivos de la Ley:

Promover y orientar una política monetaria que fomente un desarrollo apropiado de la economía nacional, resolviendo la admisión y circulación de una moneda extranjera y con efecto de incorporar a El Salvador en el proceso de integración económica mundial es necesario emitir nuevas regulaciones que faciliten el intercambio comercial y financiero con el resto del mundo de manera eficiente.

La presente ley tiene como fin preservar la estabilidad económica y cambiaria para optar a condiciones óptimas que faciliten la inversión, es decir que creen un ambiente adecuado a ellas y garantizar el acceso directo a mercados internacionales. Para el fin anterior es necesario dar libre circulación a moneda extranjera que posea liquidez internacional.

La dolarización ha sido uno de los incentivos que han abonado al desarrollo y evolución de los flujos de IED en el país esto debido a que al optar por un tipo de cambio fijo extremo de ocho puntos setenta y cinco colones por dólar eliminan presiones internas y externas con respecto a la devaluación o revaluación de la moneda local, es decir, evita el riesgo cambiario¹¹.

Descripción de la ley:

- Tipo de cambio fijo entre el colón y el dólar de los Estados Unidos de América el cuál se ha mantenido así desde la entrada en vigencia de la ley con una equivalencia entre ambas monedas ocho colones setenta y cinco centavos por dólar

¹¹ De acuerdo con Levi (1997), el riesgo cambiario se refiere a la variabilidad de los valores de los activos, pasivos o ingresos en términos reales, y de la moneda nacional o de referencia para la empresa como consecuencia de variaciones no anticipadas del tipo de cambio. El riesgo cambiario depende, por un lado, de la intensidad de las fluctuaciones del tipo de cambio que, a su vez, está en función de la volatilidad asociada a las divisas y, por otro, del grado de exposición de la empresa a esas fluctuaciones.

- Se permite la contratación de obligaciones monetarias expresadas en cualquier otra moneda extranjera y dichas obligaciones deberán ser pagadas en la moneda contratada, aun cuando su pago deba hacerse por la vía judicial.
- La nueva moneda tendrá curso legal en el territorio salvadoreño con poder de pago ilimitado de obligaciones en dinero al interior del país.
- El Banco Central de Reserva de El Salvador, canjeará los colones en circulación por dólares para el funcionamiento del sistema bancario.
- Los billetes y monedas de colón emitidos antes de la vigencia de la ley continuarán teniendo curso legal irrestricto en forma permanente, siendo cambiadas por dólares por el sistema bancario en cada transacción.
- Los bancos, los intermediarios financieros no bancarios y el resto de personas jurídicas que captan recursos del público podrán adquirir activos y pasivos denominados en otras monedas sólo cuando se cumplan los siguientes requisitos:
 - Que las instituciones mantengan un calce razonable entre los activos y pasivos en una moneda específica.
 - Los deudores en una moneda determinada comprueben ingresos denominados en dicha moneda.

La dolarización supone una ventaja en cuando a la eliminación del riesgo cambiario, este riesgo puede suponer pérdidas o ganancias a toda organización o empresa que reciba ingresos o tenga obligaciones en moneda extranjera ya que el tipo de cambio es poco previsible y podría fluctuar de manera violenta alterando así el margen de ganancia y/o pérdida estipulada. La dolarización elimina dicho riesgo lo que hace que las inversiones sean mucho más seguras y esta ocasiona que el flujo de IED pueda incrementar considerablemente, aunque hay muchos más factores que se deberán tomar en cuenta como se esclarecerá más adelante.

2.6. Análisis del Marco Normativo del Gobierno de El Salvador 2004-2009 Presidencia Elías Antonio Saca

2.6.1. Plan Quinquenal El Salvador 2004-2009

Según (Presidencia de la Republica, 2017) este plan incluye las acciones que fueron planificadas en torno al ámbito económico, definidas como áreas de acción.

Área de acción: Competitividad

Entre los objetivos que estas acciones deseaban lograr se encuentran alcanzar altas tasas de crecimiento económico sostenido durante largos períodos mediante el fomento de la competitividad de las empresas; asimismo, enfocar políticas gubernamentales en la creación de condiciones para que el crecimiento económico se basara en un alto nivel de productividad, es decir, mayor rendimiento de los factores productivos (entendidos como capital y trabajo).

Las acciones que se planificaron para llevarse a cabo son las siguientes:

- Definición de una política de desarrollo tecnológico, de la cual derive la creación del Sistema Nacional de Innovación Tecnológica
- Establecimiento del Fondo de Investigación Tecnológica
- Establecimiento del sistema de estadísticas para medición de la productividad.
- Inclusión dentro del Sistema Nacional de Innovación de nuevos instrumentos como líneas de financiamiento e incentivos para la innovación y adaptación de tecnologías.
- Fortalecimiento de la infraestructura de apoyo a la producción.
- Revisión del marco legal relativo al comercio e inversión, a fin de modernizarlo y que coadyuve a los esfuerzos nacionales en temas de productividad y competitividad.
- Desarrollo de mecanismos alternos de financiamiento que favorezcan el desarrollo de nuevas industrias y empresas, tales como fondos de alto riesgo.
- Consolidación del papel de la banca y del BMI como actores principales del desarrollo económico.

Área de acción: Apertura e integración.

Se buscaba profundizar la estrategia de apertura comercial finalizando las negociaciones de tratados de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, buscar eventuales negociaciones con socios potenciales, fomentar las relaciones internacionales de El Salvador mediante una política exterior agresiva enfocada en la participación del país en la mayoría de instancias bilaterales y multilaterales.

Entre las acciones que se planificaron se encuentran las siguientes:

- Fortalecimiento de la Dirección de Política Comercial del Ministerio de Economía y las demás instancias gubernamentales involucradas en las negociaciones comerciales, buscando su coordinación y eficiencia en nuevas negociaciones y en la administración de los para entonces tratados comerciales vigentes.

- Creación de una instancia autónoma, participación privada y apoyo de la red del servicio exterior, que tenga la finalidad la promoción de las exportaciones nacionales.
- Fortalecimiento de la política exterior, fomentando la participación de El Salvador en diferentes organismos, intensificando relaciones bilaterales y multilaterales, y buscando mayor cooperación con otros países y organizaciones no gubernamentales, para fortalecer la posición del país.

Área de acción: Gobierno responsable

Entre los objetivos que se deseaban alcanzar en esta área se encontraban el mantener la estabilidad macroeconómica que el país había alcanzado hasta el momento, mantener la estabilidad económica y mejorar las condiciones de educación, salud, vivienda y otras necesidades básicas de la población salvadoreña; mantener una visión de sostenibilidad fiscal en el largo plazo, estableciendo reglas claras para evitar niveles insostenibles en cuanto al déficit fiscal.

Algunas de las acciones planificadas en esta área son:

- Mantenimiento de políticas fiscales prudente en la que los ingresos corrientes sean mayores a los gastos corrientes.
- Mantener un nivel de endeudamiento acorde a las mejores prácticas internacionales y a la capacidad de pago del país.
- Utilización del presupuesto como una herramienta efectiva para implementar los planes de gobierno.
- Efectuar inversión pública de forma eficiente y racionalizada, de forma que los recursos sean utilizados donde más sean necesarios, focalizando los proyectos de inversión en áreas definidas como prioritarias.
- Incrementar los ingresos tributarios mediante acciones como las siguientes. Formalización de empresas que se encuentran al margen del régimen fiscal, combate al contrabando y evasión fiscal, entre otras.

2.6.2. Ley de titularización de activos

Fecha de publicación: 15/11/2007

Objetivos de la ley. Regular las operaciones que se realizan en el proceso de titularización de activos, a las personas que participan dentro de dicho proceso y a los valores emitidos en el mismo. (Asamblea Legislativa, 2007)

En el art. 5 de esta ley se presentan los requisitos que debe presentar todo interesado en constituir una titularadora; dicha ley no especifica si las personas deben ser de nacionalidad salvadoreña para realizar dicha acción, lo cual deja la puerta abierta a que extranjeros puedan constituir una titularizadora. El artículo 22 de la presente ley establece que una titularizadora está obligada a “realizar todos los actos y contratos necesarios para la constitución, integración y administración de fondos” (Asamblea Legislativa, 2007), asimismo establece que puede realizar las siguientes operaciones.

Para el año 2007 las titularizaciones realizadas por El Salvador habían alcanzado un valor de US\$931 millones. La titularización de activos permite a las instituciones emisoras, obtener liquidez en un período relativamente corto. (EDH, 2016)

2.6.3. Ley de competencia

Fecha de publicación: 23/12/2004

Objetivos de la ley. Esta ley buscaba promover, proteger y garantizar la libre competencia mediante la prevención y eliminación de prácticas anticompetitivas, que de cualquier forma limiten a un agente económico el acceso al mercado. (Asamblea Legislativa, 2004).

Esta ley, en el artículo 1 prohíbe todo tipo de “acuerdos, pactos, convenios, contratos entre competidores y no competidores, cuyo objeto sea limitar la competencia o impedir el acceso al mercado a cualquier agente económico” (Asamblea Legislativa, 2004). Quedan obligados a cumplir esta ley todos los agentes económicos, que tuviesen participación en actividades económicas.

Esta ley es importante para la atracción de capital extranjero, puesto que permite que más agentes económicos sean parte de un mismo sector de la economía, propiciando una

competencia justa y condenando cualquier acto en contra la misma, como sería el caso de adueñarse de la totalidad del mercado, es decir realizar prácticas monopólicas.

En el artículo 25 (Asamblea Legislativa, 2004) la ley define las prácticas anticompetitivas que no son permitidas entre competidores; estas se mencionan a continuación.

- Establecer acuerdos para fijar precios u otras condiciones de compra o venta bajo cualquier forma.
- Fijación o limitación de cantidades de producción.
- Fijación o limitación de precios en subastas o en cualquier otra forma de licitación pública o privada, nacional o internacional, a excepción de la oferta presentada conjuntamente por agentes económicos que claramente; sea identificado como tal presentado por los oferentes.
- División del mercado, ya sea por territorio, por volumen de ventas o compras, por tipos de productos vendidos, por clientes o vendedores, o por cualquier otro medio.

En esta misma línea el artículo 26 (Asamblea Legislativa, 2004) define prácticas no permitidas por no competidores; estas son las siguientes:

- Venta condicionada, cuando un proveedor venda un producto bajo condición que el comprador adquiera otros productos del proveedor o empresas asociadas al proveedor.
- La venta o la transacción sujeta a la condición de no usar, ni adquirir, ni vender, ni proporcionar los bienes o servicios disponibles y normalmente ofrecidos a terceros por terceros.
- La concertación entre varios agentes económicos o la invitación a ellos para ejercer dicha práctica.

En el artículo 30 de la presente ley, se establecen las siguientes prohibiciones referentes a cuando una empresa puede tener abuso de posición dominante¹²:

- La creación de obstáculos a la entrada de competidores o a la expansión de competidores existentes.
- Cuando la acción tenga por finalidad limitar, impedir o desplazaren forma significativa de la competencia dentro del mercado.

¹² Se dice que una empresa posee posición dominante cuando es capaz de actuar de manera independiente de sus competidores, proveedores, e incluso del mismo consumidor.

- La disminución de precios en forma sistémica, por debajo de los costos, cuando tenga por objeto eliminar uno o varios competidores, o evitar la entrada o expansión de estos.
- La venta o prestación de servicios en alguna parte del territorio del país a un precio diferente a aquel que se ofrece en otra parte del territorio, cuando la intención o efecto sea disminuir, eliminar, o desplazar competencia en esta parte del país.

Uno de los casos más emblemáticos y recientes de prácticas anticompetitivas en el país fue el caso de MOLSA-HARISA, donde ambas empresas tuvieron que pagar hasta US\$ 4 millones, en concepto de sanciones. (EDH, 2017). La presente ley define límites a las prácticas competitivas y restringe todas aquellas que vayan en contra de esta práctica; esto crea un marco legal para la entrada de diversos inversores extranjeros interesados en competir en un mismo sector productivo o en diversos sectores, teniendo la confianza que El Estado vela por el buen funcionamiento de la competencia leal en el mercado y a su vez permite este último interceder ante fallas importante de los mercados.

2.6.4. Reprivatización de la banca

Según Bustamante, B. et al. (2015), es importante hacer mención que El Salvador posterior a la privatización de la banca en 1990 el Banco Agrícola y Banco Cuscatlán pasarían a ser de las entidades financieras más importantes a nivel centroamericano, y su venta provocó un impacto en la Inversión Extranjera Directa en el año 2007 de una entrada de USD\$1,551 millones, lo cual vino a representar un 7.7% del Producto Interno Bruto. Las entidades que se hicieron acreedoras de tales bancos fue Grupo Bancolombia (Colombia) para el caso de Banco Agrícola y Citi Group (Estados Unidos) para el caso de Banco Cuscatlán (actualmente pertenece a Grupo Terra), es de mencionar que durante el año 2005 y 2006 se concentraron también las ventas del grupo financiero BanCo por Scotiabank que posee capital canadiense y el Banco Salvadoreño fue vendido al grupo panameño Banistmo que posteriormente pasaría a venderse a la transnacional HSBC y finalmente al Banco Davivienda de origen Colombiano.

Esta situación claramente refleja la internacionalización de la banca, y dado que eran entidades privadas, no fue necesaria la creación de una ley específica; sin embargo, sí fue necesario contar con el aval de la Superintendencia del Sistema Financiero en las compras que se gestaron en la administración de Elías Antonio Saca, ya que ante el surgimiento de la Superintendencia de Competencia fue hasta posteriores adquisiciones en las que esta entidad regulatoria tuvo que dar su aval como es dictado por la ley de competencia. Ante esta situación

si bien es cierto los flujos de IED tuvieron un impacto importante en país, se instaura el modelo neoliberal bajo los preceptos necesarios en las que el Estado jugo un rol importante como facilitador del capital privado, que en el sector financiero a dejado de ser en su mayoría capital salvadoreño.

2.6.5. Ley de servicios internacionales

Fecha de publicación: 25/10/2013.

La presente ley tiene como objetivo regular el funcionamiento y establecimiento de parques y centros de servicio; cabe mencionar que fue aprobada en el año 2007 y se presenta a continuación la actual reforma de la misma, dada su relevancia en los incentivos que presenta para el rubro de sector servicios, similar a lo que fue en su momento la ley de zonas francas.

La Ley entiende por parque de servicios un área delimitada que, formando un solo cuerpo, se encuentra cercada y aislada, sin población que resida en dicha zona, donde los bienes y servicios prestados se consideran fuera del territorio aduanero nacional. Un centro de servicio es entendido como un área delimitada y aislada, que es considerada como una zona que goza de extraterritorialidad, donde los bienes que ingresan a esta área y los servicios que se presten dentro en la misma, se consideran fuera del territorio aduanero nacional. (Asamblea Legislativa, 2007)

Tabla 11. Actividades Beneficiadas por Incentivos Fiscales: Ley de Servicios Internacionales

| Actividades Beneficiadas por Incentivos Fiscales: Ley de Servicios Internacionales | | |
|---|---|---|
| Distribución internacional | Centro Internacional de llamadas "call center". | Tecnologías de información. |
| Operaciones internacionales de Logística | Investigación y desarrollo | Reparación y mantenimiento de embarcaciones marítimas |
| Procesos empresariales. | Servicios médico-hospitalarios. | Servicios financieros internacionales. |
| Reparación y mantenimiento de contenedores. | Reparación de equipos tecnológicos. | Atención a ancianos y convalecientes. |
| Telemedicina. | Cinematografía. | |

Fuente: Asamblea Legislativa (2013)

Los incentivos y beneficios que puede gozar un desarrollista de un parque de servicios se pueden mencionar los siguientes.

- Exención total del Impuesto sobre la renta por el período de 15 años, contados a partir que este partir del inicio de operaciones.
- Exención total de los impuestos municipales y exención total del impuesto sobre la transferencia de Bienes y raíces.

Con respecto a centro de servicio. Estos cuentan con los siguientes beneficios:

- Exención total de derechos arancelarios y demás impuestos que graven la importancia.
- Exención del impuesto sobre la Renta, exclusivamente por los ingresos provenientes de la actividad incentivada, durante el período que realicen sus operaciones en el país.
- Exención de impuestos municipales sobre el activo de la empresa, durante el período que realicen sus operaciones.

El impacto de la mencionada ley podrá verse reflejado en el análisis pertinente del sector servicios; sin embargo, es de relevancia mencionar que los Centros Internacionales de Llamadas conocidos como Call Center han venido teniendo su auge en el país, compañías como SYKES, Teleperformance, Telus entre otras han incursionado en una oferta laboral para jóvenes con dominio principalmente en el idioma inglés, sin mencionar el aporte de capital que realizan con la infraestructura edificada para el inicio de sus operaciones.

Ante esta medida con una economía dolarizada, una banca privatizada e internacionalizada posteriormente, con servicios básicos como el de la electricidad a manos del capital privado y entre otros incentivos aprobados en el pasado como el de Ley de Zonas Francas, agregado al fortalecimiento del marco jurídico nacional y posteriores acuerdos internacionales que suscribirá el país con sus principales socios comerciales hace que la dinámica de la Inversión Extranjera Directa se vea influencia ante tales leyes que son del amparo y garantía para el desarrollo de sus operaciones.

2.7. Medidas implementadas para la atracción de IED, Incentivos Fiscales y Dolarización

Para la década de 2000 uno de los principales procesos que se lleva a cabo, y de mayor relevancia, es el proceso de dolarización de la economía. Durante el período de su aprobación la dolarización contribuiría a una bajada de las tasas de interés, así como mejoras en el

otorgamiento de créditos para las empresas y la población; por otro lado, se constituiría en una herramienta que mermaría la volatilidad de las inversiones de tipo especulativo.

En realidad, este enfoque aparte de brindar una relativa estabilidad inflacionaria en cuanto a la IED, también proporciona una reducción del riesgo cambiario, el cual de acuerdo a Levi (1997) se traduce como la variabilidad que pueden experimentar los activos, pasivos o los ingresos en términos reales, así como de la moneda de referencia para una empresa debido a las variaciones del tipo de cambio no anticipadas. De esta manera, mediante la dolarización se pretendía (aparte de las demás razones que se dieron después de aprobada por el ejecutivo) asegurar la estabilidad y rentabilidad del capital financiero.

Por otro lado, como señala Glower (2010) la dolarización no permite ocupar el instrumento cambiario nominal para suavizar los desequilibrios en los mercados financieros y monetarios, el cual representa entre el 85-90 por ciento del mercado financiero del país, lo que propone un descalabro a mediano - largo plazo del mismo.

Medidas como la anterior “Ley de Inversiones” así como la recién mencionada “Ley de Integración Monetaria” han constituido motivaciones impulsadas por la competencia que se crea en torno a la atracción de IED; así se crean las condiciones más aptas mediante un entorno económico favorable para dichas inversiones que reduzcan el riesgo que conlleva su emisión.

Algunas de las medidas con mayor relevancia e impacto sobre la atracción de IED, así como en la economía nacional por el grado de alcance fiscal que este conlleva, fue la “ley de incentivos Fiscales”. De acuerdo a Bermejo (2016) cuando varios países de una región compiten por la atracción de IED pueden jugar tratamientos tributarios ilusorios que motiven a los empresarios extranjeros a localizar parte de sus procesos productivos al interior del país receptor en cuestión; pero si los competidores proponen tratos similares, los empresarios toman en cuenta otras variables en el análisis de un país como el resto de condiciones que fomentan el proceso productivo, por ejemplo, la seguridad jurídica y física de sus inversiones mediante el nivel de riesgo que posee la economía, dotación de factores productivos, accesibilidad a los mercados y sólidos mercados financieros.

“Se acostumbra definir a los incentivos tributarios como condiciones excepcionales creadas en la legislación tributaria para motivar a cierto tipo de empresario a introducir sus recursos en el proceso de producción nacional” (Bermejo, 2016).

De acuerdo a Bermejo (2016), se trata de aclarar la relación ambigua respecto a si los incentivos fiscales representan un gasto tributario; en la medida de lo posible así debe serlo, pero en el caso que la localización y atracción de inversiones se haga en un contexto en el cual un país ofrece ciertos tratamientos tributarios especiales que se encuentren estipulados en la legislación con el fin de adoptar un trato diferente al de los competidores de la región, estos sí constituyen un incentivo tributario pero no contemplan a su vez un gasto tributario; ejemplo de ello son tasas de impuesto sobre la renta (ISR) menores al resto de países.

Bajo la tutela de ciertos estudios empíricos se puede determinar que los empresarios poseen una inclinación hacia incentivos que van encaminados a mejorar los niveles de productividad empresarial, sus tasas de ganancia y una apertura a mayores niveles de productividad, así como también a posibilidades de reducción de costos y que el riesgo sea mínimo, o al menos menor que en la mayoría de sus opciones, y de esta manera contar con estabilidad y seguridad.

Lo anterior conlleva ciertos incentivos, como señalan Assunção, Forte y Teixeira (2011), que se combinan con los que se determinan en el paradigma ecléctico de Dunning o paradigma “OLI” (por sus siglas en inglés para Ownership, Locational e Internalization”) asociados con la dimensión de infraestructura, capital humano, estabilidad económica y costos de producción; por otro lado con en el enfoque institucional (corrupción, inestabilidad política y calidad institucional, así como incentivos fiscales y financieros); y en la “nueva teoría del comercio” (tamaño del mercado, crecimiento del mercado, apertura de la economía y dotación de factores).

Lo interesante resulta ser que de acuerdo a los autores anteriores muchos otros estudios no han encontrado una correspondencia entre la decisión de los inversores a localizar sus actividades de producción en un país con ciertos determinantes, tales como infraestructura, incentivos fiscales, financieros, tamaño del mercado y apertura de la economía. Debido a ello, la Agencia para la Garantía de las Inversiones Multilaterales (MIGA, por sus siglas en inglés) (2002) realizó una encuesta a firmas que tenían en mente localizar sus procesos para identificar los factores más tomados en cuenta por ellos, los cuales se resumen a continuación:

Tabla 12. Factores que determinan la emisión de inversión por parte de empresarios

| Número | Factor | Porcentaje de Referencia |
|--------|---|--------------------------|
| 1 | Acceso a consumidores | 77 |
| 2 | Ambiente político y social estable | 64 |
| 3 | Facilidad para hacer negocios | 54 |
| 4 | Calidad y confiabilidad de la infraestructura y servicios básicos | 50 |
| 5 | Habilidad para contratar profesionales técnicos | 39 |
| 6 | Habilidad para contratar ejecutivos | 38 |
| 7 | Nivel de corrupción | 36 |
| 8 | Costos laborales | 33 |
| 9 | Seguridad y criminalidad | 33 |
| 10 | Habilidad para contratar personal calificado | 32 |
| 11 | Impuestos nacionales | 29 |
| 12 | Costo de los servicios básicos | 28 |
| 13 | Caminos | 26 |
| 14 | Acceso a materias primas | 24 |
| 15 | Disponibilidad y calidad de universidades y formación técnica | 24 |
| 16 | Disponibilidad de terrenos con servicios habilitados | 24 |
| 17 | Impuestos locales | 24 |
| 18 | Acceso a proveedores | 23 |
| 19 | Relaciones laborales y sindicatos | 23 |
| 20 | Servicio de transporte aéreo | 23 |

Fuente: ICEFI (2016) citando a MIGA (2002)

En dicho estudio se puede constatar que el acceso a los mercados es el más importante, por lo que el grado de apertura comercial vendría a tener la mayor ponderación, seguido por los impuestos tanto locales como nacionales, los costos laborales, el ámbito político y social estable, niveles de corrupción, facilidad para hacer negocios y el nivel de riesgos, que siguen teniendo un gran peso a la hora de emitir inversiones por parte de empresarios extranjeros, más adelante se corroborará dicha hipótesis.

De acuerdo a un estudio del ICEFI (2016), uno de los incentivos más puestos en discusión han sido los incentivos fiscales; por noción general estos atraerían inversión extranjera, pero en el caso de la disminución del ISR, por ejemplo a las actividades que se derivan de las zonas francas, estas poseen una ventaja competitiva sobre otros rubros en los cuales no se otorga dicho incentivo; pero si se analiza dicha estrategia en un contexto de competencia regional para atracción de IED (en la cual los demás países también adoptan dicha estrategia) esta no fomenta un atractivo para localizarse en el territorio sino más bien una condición básica que todos cumplen y que, en vez de traducirse en incentivo, es una medida para evitar la pérdida de inversión.

“El Salvador ha establecido un esquema preferente para las zonas fuera del área metropolitana. Por el lado de los aranceles, su exención total prevalece en todos los países de la región y, en cuanto al pago del impuesto a la transferencia de bienes raíces, El Salvador y Nicaragua tienen exención total por tiempo indefinido; en Guatemala no existe tal tributo; Honduras no da este incentivo; y en Costa Rica hay exención total por 10 años.” (Barahona, 2014)

En El Salvador, a raíz de las leyes principales que ahondan un tratamiento especial para la atracción de inversión (véase Ley de Inversiones, Ley de Zonas Francas Industrias y de Comercialización, Ley de Servicios Internacionales, Ley de Turismo , Ley de Incentivos Fiscales para el Fomento de las Energías Renovables en la Generación de Electricidad) se presenta el fenómeno del gasto tributario que la hacienda pública debe incurrir, este en concepto de, por ejemplo, ingresos no percibidos debido a de exenciones en el pago del ISR por períodos prolongados para inversiones en zonas francas, rubros de comercialización etc., así como la no discriminación a inversores extranjeros presentes en la ley de inversiones vigente desde 1999.

Tabla 13. Exenciones de ISR según la Ley de Zonas Francas

| UBICACIÓN | PORCENTAJE DE EXENCIÓN | PERÍODO DE EXENCIÓN PARA EMPRESAS EN ZONA FRANCA | PERÍODO DE EXENCIÓN PARA EMPRESAS EN DPA |
|--|-------------------------------|---|---|
| Área Metropolitana de San Salvador | 100% | Durante 15 años | Durante 10 años |
| | 60% | Durante los siguientes 10 años | Durante los siguientes 5 años |
| | 40% | Durante los siguientes 10 años | Durante los siguientes 10 años |
| Fuera del Área Metropolitana de San Salvador | 100% | Durante 20 años | Durante 15 años |
| | 60% | Durante los siguientes 15 años | Durante los siguientes 10 años |
| | 40% | Durante los siguientes 10 años | Durante los siguientes 10 años |

Fuente: PROESA

Tabla 14. Exención de los impuestos municipales

| UBICACIÓN | PORCENTAJE DE EXENCIÓN | PERÍODO DE EXENCIÓN PARA EMPRESAS EN ZONA FRANCA | PERÍODO DE EXENCIÓN PARA EMPRESAS EN DPA |
|--|------------------------|--|--|
| Área Metropolitana de San Salvador | 100% | Durante 15 años | Durante 10 años |
| | 90% | Durante los siguientes 10 años | Durante los siguientes 5 años |
| | 75% | En adelante | En adelante |
| Fuera del Área Metropolitana de San Salvador | 100% | Durante 20 años | Durante 15 años |
| | 90% | Durante los siguientes 15 años | Durante los siguientes 10 años |
| | 75% | En adelante | En adelante |

Fuente: PROESA

Otra de las leyes más relevantes es la “Ley de Servicios Internacionales” el cuál fomenta y promueve tratos especiales a servicios internacionales como los parques y centros de servicios como los “*call centers*”, los cuales contienen una proporción relevante de los ocupados en el área metropolitana de San Salvador y en las actividades de servicios del país.

“Para el efecto, otorga a los usuarios de dichas empresas exenciones al ISR y, ad aeternum, a impuestos municipales, debido a que dichos beneficios se mantendrán, básicamente sin ninguna restricción, siempre y cuando la empresa continúe sus operaciones en el territorio nacional” (PROESA, 2016)

Beneficios de la ley según:

- Exención de derechos arancelarios y demás impuestos sobre la importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos, accesorios, mobiliario y demás bienes que sean necesarios para la ejecución de la actividad incentivada.
- Exención total del impuesto sobre la renta por los ingresos provenientes de la actividad incentivada, durante el período que realice sus operaciones en el país.
- Exención total de impuestos municipales sobre el activo de la empresa, durante el período en que realice operaciones en el país. (PROESA, 2016)

Ahora bien, no queda exenta la “Ley de Incentivos Fiscales para el Fomento de las Energías Renovables en la Generación de Electricidad”. Estos incentivos también se dirigen al pago de ISR de las empresas foráneas que se encarguen de la producción de energía eléctrica.

Beneficios de la Ley:

- Exención de derechos arancelarios a la importación (durante los primeros 10 años) de maquinaria, equipos, materiales e insumos destinados exclusivamente para labores de pre inversión y de inversión en la construcción de las obras de las centrales para la generación de energía eléctrica.
- Exención del impuesto sobre la renta por un período de cinco años para proyectos entre 10 y 20 megavatios (MW), y por 10 años para proyectos de menos de 10 megavatios (MW).
- Exención total del pago de impuestos sobre los ingresos provenientes directamente de la venta de las reducciones certificadas de emisiones (RCE) en el marco del mecanismo para un desarrollo limpio (MDL) o mercados de carbono similares. (PROESA, 2016)

De acuerdo a Bermejo (2016), todos los incentivos y tratamientos especiales anteriores constituyen gasto tributario, es decir, ingresos que no son percibidos por la hacienda pública a excepción de aquellos en los que la transacción se realice considerando al beneficiario como ubicado en un territorio extra-aduanal y se produzca una reexportación de los bienes importados.

Actualmente, las finanzas públicas han entrado en crisis y en los últimos años se ha estado al borde de situaciones de impago, se han perjudicado las pensiones en gran medida y se ha abusado de la emisión de deuda a corto plazo (LETES) para suplir no solo gastos inmediatos sino todo tipo de deuda, así como altas emisiones de bonos.

La polarización política en el país es más fuerte que nunca, así como los problemas de solvencia que se tienen; mientras que por un lado se le adjudica la culpa de ello al elevado gasto público con miras a programas sociales, otros se lo atribuyen a causas estructurales. El nivel de gasto público debe ser focalizado para un manejo más eficiente de los recursos, pero a nivel estructural, tal como señalan algunas investigaciones de la Iniciativa Social para la Democracia (ISD, 2017) son leyes como los incentivos fiscales a las inversiones las causas a nivel básico del actual paradigma de erosión de las finanzas del país.

El Estado al no percibir todos los ingresos en concepto de tributos debido al trato especial (así como otros problemas como la alta tasa de evasión y elusión fiscal), se debilita y no puede suplir sus obligaciones. De esta manera se recorta el gasto y el costo tributario que lo anterior recaerá sobre la población y con ello los sectores más vulnerables y desfavorecidos de la sociedad debido a que aquellas medidas originarias fomentaron la desigualdad fiscal.

2.8. Tratados de Libre Comercio en El Salvador

2.8.1. Acuerdo Multilateral – Miembros de la OMC

La relevancia del presente acuerdo firmado en 1994 por El Salvador es suscribirse a las enmiendas del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros (GATT) que en su momento fueron firmados en 1947 por un conjunto de naciones y la revalidación del mismo en 1994, de acuerdo a las nuevas necesidades de la época. Ante esto, lo más relevante viene a ser en pautar normas internacionales de comercio exterior, en la que se puede mencionar que el trato preferencial que un país puede realizar a otro país firmante del mismo en un producto en específico, deberá darse el mismo tratamiento al resto de productos similares de los países firmantes; entre otros puntos lo referente a la tributación interna que puedan ser sujetos bienes importados, en el cual el énfasis radica que no debe de tener un trato menos favorable que productos de origen nacional. (SICE, 2017)

En lo referente a la fijación de precios máximos de determinados productos en territorio nacional deberá de tenerse en cuenta que a pesar de aplicar dicha medida no puede afectarse a la contraparte internacional que suministren de tales recursos, ya que sería “perjudicial” para el dinamismo de comercio exterior. Otro de los puntos relevantes de este acuerdo fue el de las “mercancías de tránsito”, en la cual, si el destino final es de un país firmante al acuerdo, las aduanas donde se encuentra el producto no deberán de dar un trato menos favorable a que si el producto tuviese destino final el país en donde se encuentra en tránsito. Se hace énfasis en la condenación del dumping en referencia a la introducción de artículos en un país que se encuentran muy por debajo del precio de mercado nacional del mismo producto y que pueda tener una afectación en la producción nacional; en referente al tema de valoración de aduanas se determinó que el “valor de una mercancía” sobre la que se gravasen impuestos de importación debe corresponder sobre el precio de la venta ofrecido por la contraparte internacional y no a valoración del precio de mercado nacional que productos similares

podiesen tener. Entre otras medidas importantes están las restricciones que pueden surgir en la importación y exportación de algún producto en específico, ya sea por causa de escasez de abastecimiento nacional o por motivos de proteger balanza de pagos sujeto a los niveles de reservas internacionales de los países miembros. (SICE,2017)

El acuerdo GATT hace énfasis en reglas de juego internacionales, las cuales el país está sujeto a cumplir y puede verse en como la globalización e interconectividad entre los países impera en facilitar los movimientos de capital entre naciones, al estar amparados bajo un acuerdo que predomina sobre los intereses y leyes nacionales.

2.8.2. CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana)

El Salvador junto con la región centroamericana, República Dominicana y Estados Unidos llegaron al acuerdo de establecer en conjunto un tratado de libre comercio entre dichas regiones, que sería denominado CAFTA-DR, el cual concluyó su fase de negociación en 2004.

Los objetivos de este TLC eran los siguientes, como lo establece (SICE, 2017):

- a) Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes.
- b) Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las partes.
- c) Promover condiciones de competencia leal en la zona libre de comercio.
- d) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- e) Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte.
- f) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias.
- g) Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y a mejorar los beneficios de este tratado.

Un punto relevante a resaltar de este tratado se encuentra en su capítulo 10, donde se compilan disposiciones relativas a la inversión. Dentro de este se establece que se le brindará tres tipos de tratamiento a los inversionistas extranjeros:

- **Trato nacional**, el cual está referido a que cada país dará a los inversores de los países miembros un trato tan favorable como el que recibirían inversionistas nacionales en lo

referido a “establecimiento, expansión, administración, conducción operación, y venta u otra forma de las inversiones en su territorio” (Alas, 2011, p. 15).

- **Trato de nación más favorecida**, Implica que cada país miembro otorgaría a los inversionistas de los demás países que forman parte del tratado, condiciones más favorables que las que daría a cualquier país no signatario del acuerdo.
- **Nivel de trato mínimo**, esto se refería a la disposición mínima de tener un tratamiento justo y equitativo con cada una de las inversiones extranjeras, así como protección y seguridad plenas, de acuerdo con lo establecido en el derecho internacional.

Este tratado garantiza que los recursos relacionados con la inversión tengan un libre flujo entre los países miembros y la no exigencia de requisitos de desempeño.

Dentro de este tratado también se establece una sección de este capítulo para el comercio de servicios, específicamente para las telecomunicaciones. Se establecieron disposiciones para asegurar un acceso no discriminatorio a las redes y recursos esenciales. Se determinó un mecanismo que se basaba en los costos para determinar tarifas de interconexión, en caso no se lograra un acuerdo con los operadores; esto evitaba que las tarifas se convirtiesen en un obstáculo para que nuevos proveedores entrasen en este mercado. (Alas, 2011)

2.8.3. Tratado de Libre Comercio: Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) - Unión Europea

Es importante mencionar que los acuerdos entre ambos bloques se vienen gestando desde 1993, en el que se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación que entraría en vigencia en 1999, logrando llegar finalmente a un acuerdo de libre comercio en el año 2012. Entre los puntos más importantes logrados como destaca CIEX(2017) es que en productos lácteos, arroz y cárnicos se obtuvo una mayor flexibilidad respecto a las reglas de origen, así como productos derivados del atún, aluminio y de maquila.

2.8.4. Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) – México

El TLC que firma la región Centroamericana con México tiene lugar en el año 2009 sin embargo el país azteca ya tenía tratados bilaterales con Costa Rica(1995), Nicaragua(1998) y El

Salvador, Guatemala y Honduras en el año 2001, sin embargo el presente tratado permite unificar a todas las partes en acordar reglas comunes de origen para los exportadores y así tener un comercio más integrado, lograr reducir las barreras arancelarias y proveer de insumos y materias primas a la región con una mayor facilidad de negociación entre las contrapartes. CIEX (2017)

2.8.5. Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua) – Panamá

El presente tratado fue firmado por las naciones que eran parte del mismo en 2002; entre los objetivos que el mismo buscaba se encontraba el mejoramiento de la zona de libre comercio, la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las partes, impulsar condiciones de competencia con las naciones socias, eliminación de traba del comercio que impidiese que las mercancías y servicios fluyesen con facilidad, entre otros.

Cada una de las partes se comprometía a dar un trato nacional a los inversionistas de las partes, de acuerdo a lo establecido en el artículo III del GATT de 1994. Adicionalmente se debía eliminar totalmente el arancel aduanero de importación y cualquier otro derecho de cargo, puesto que esto se identificaba como una traba al libre comercio entre las naciones; adicionalmente las naciones socias del presente tratado se comprometieron a eliminar toda barrera no arancelaria que impidiese el libre flujo del comercio.

En cuanto al tema de inversión puede mencionarse que cada inversionista debía recibir tres tipos de trato, en los países que desease colocar su inversión:

- Trato nacional
- Trato de nación más favorecida
- Nivel de trato

Puede decirse en breve de los tres anteriores, que estos hacen referencia a brindar un trato preferencial a inversiones que provengan de cada uno de los países socios, y se les brindarán condiciones no menos favorables que a cualquier otro inversionista. Asimismo, ninguno de los países socios podía condicionar la recepción de ventajas para cualquier otro país socio del presente tratado, siempre y cuando se cumpliesen los requisitos.

Se permitía adicionalmente que las inversiones de los países miembros de este tratado se realizasen con condiciones preferenciales y fuesen realizadas sin demora o traba alguna.

Cada uno de los países que son parte de este tratado debían velar porque los beneficios del mismo no se viesen afectados, por prácticas comerciales anticompetitivas; asimismo se define que ninguna de las empresas de los socios o personas de negocios que proviniesen de países asociados a este tratado, podían establecer un monopolio ya que esto podía afectar o disminuir los beneficios de cualquiera de las otras partes.

En conclusión, puede mencionarse que este tratado buscaba ampliar e impulsar el comercio entre cada una de las naciones que formaban parte del mismo.

2.8.6. Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) – Chile

El presente tratado fue firmado entre las naciones socias en 1999, con el que se buscaba un mejoramiento del libre comercio entre las mismas; la diversificación y la expansión del comercio tanto de mercancías como de servicios; el establecimiento de condiciones que generasen una verdadera competencia y asegurasen que esta fuese transparente y leal a los compromisos adquiridos en el presente tratado; adicionalmente se perseguía la promoción, la protección y el aumento en gran cuantía de las inversiones realizadas por todos los países miembros; y finalmente la generación de medios efectivos para que el tratado en cuestión fuese aplicado y puesto en marcha.

Este tratado esperaba que luego de 2 años de la entrada en vigor del mismo las partes asociadas analizaran la posibilidad de desarrollar y ampliar las normas establecidas del presente tratado.

Las partes se comprometían a dar un trato nacional al de la otra parte, de acuerdo a lo establecido en el artículo III del GATT de 1994; adicionalmente el trato fiscal a las mercancías de origen extranjeros debía de darse en igualdad de condiciones a las de origen nacional.

En cuanto a temas de aranceles ninguna de las partes tenía permitido aumentar los mismos, ni adoptar nuevos aranceles para mercancías originarias; adicionalmente el artículo 3.05 del presente tratado define la lista de mercancías que se encuentran libres de aranceles aduaneros.

En cuanto a medidas no arancelarias, cada parte se comprometía a eliminar todo este tipo de barreras, con excepción de los derechos adquiridos en los artículos XX y XXI del GATT de 1994 y aquellos especificados en el capítulo 8 y 9 del presente tratado; adicional a esto ninguna

de las partes podía establecer una prohibición de restringir la importación de una mercancía de alguna de las otras partes o la exportación o venta de mercancías destinada a territorio de las otras partes. En breve puede decirse que el presente tratado generaba un marco regulatorio, así como una serie de convenciones a las cuales las naciones del mismo se comprometían a cumplir para de esa forma facilitar el comercio entre ellas.

2.8.7. Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) - Colombia

El presente tratado fue firmado en 2007 y en una línea similar a la de los tratados de libre comercio anteriores, buscaba promover y diversificar el comercio entre cada uno de los países que forman parte del mismo, eliminar de toda barrera del comercio y permitir el libre flujo de mercancías y servicios dentro de la zona de libre comercio, la promoción de condiciones de verdadera competencia estableciendo acuerdos transparentes que faciliten esta medida, entre otros.

El presente tratado, a diferencia de la mayoría de tratados de libre comercio, permitía que se diese un trato nacional a las mercancías de los países parte del presente tratado; esto quiere decir que se les brindaría a dichas mercancías un trato igualmente de favorable como al que se le brindaría a cualquier otro socio, en correspondencia con lo establecido en el artículo III del GATT de 1994.

Cada país socio se comprometió a eliminar gradualmente sus aranceles para mercancías originarias; también se evitaba la apertura de medidas arancelarias o si estas llegasen a ser creadas, no debían superar las disposiciones ya establecidas antes de la puesta en marcha del presente tratado.

Para llevar a cabo una facilitación del comercio entre cada una de las partes, el presente tratado dedica el capítulo 6 para definir una serie de medidas a implementar en búsqueda del presente objetivo, entre algunas de dichas medidas se encuentran las siguientes. Cada una de las partes adquirió el compromiso de publicar en forma electrónica los formularios que cada país exige para la comercialización de bienes o de servicios; esto con el fin de agilizar cualquier trámite que socios desearan realizar dentro del país hacia el cual deseaban dirigir su comercio. Se buscaba simplificar tanto como fuese posible los procedimientos aduaneros, y cada parte buscaría implementar sistemas de automatización o incremento de tecnología dentro de los procesos aduaneros. Cada parte colocaba a disposición de las demás, asesoría y asistencia técnica con el propósito de mejorar las técnicas de evaluación y administración de riesgos; se

buscaba a su vez generar procesos que permitiesen que el envío de mercancías a países objetivo se realizase de manera rápida manteniendo apropiados sistemas de control y selección.

Para evitar medidas anticompetitivas el presente acuerdo se suscribía a los establecidos en las obligaciones establecidas en el acuerdo sobre la OMC con respecto a la aplicación de derechos antidumping y medidas compensatorias.

Como la mayoría de tratados, puede decirse que este también buscaba impulsar a cada una de las naciones socias al incremento del crecimiento económico, lo cual se lograría a través de la expansión del comercio y las facilidades que se le brindarían al mismo en cada uno de los países receptores de este.

2.8.8. Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) - República Dominicana

El 16 de abril de 1998 entró en vigencia un tratado de libre comercio dentro del país, lo conformaban los siguientes países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras Nicaragua y República Dominicana. Dentro de los aspectos más relevantes de este puede mencionarse su capítulo 9, el cual está dirigido enteramente a la Inversión.

Según (SICE, 2017) debía permitirse que todas las transferencias relacionadas con la inversión dentro del territorio del país se hiciesen sin demora, de acuerdo con lo establecido en la legislación de este tratado. Dichas transferencias abarcan: Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías y otros montos derivados de la inversión.

Este tratado permitía que las inversiones de un inversionista dentro de un país asociado a este tratado no fuesen sometidas a nacionalización o expropiación.

Este tratado obligaba a cada uno de los miembros del mismo a incentivar y generar condiciones favorables para la atracción de inversión extranjera y para la realización de inversión por parte de cada uno de los inversionistas interesados.

Se promovía el hecho de evitar la doble tributación, puesto que se veía esto como una carga que podía desincentivar a los inversionistas.

Ninguna nación que fuese parte de este tratado podía pedir a otra, requisitos de desempeño como lo establece el acuerdo sobre las medidas en Materia de inversiones relacionadas con el comercio del acuerdo de la OMC.

2.8.9. Otros tratados bilaterales

Finalmente, otros tratados bilaterales relevantes son los que se tiene con España quien mediante su organización “Cooperación Española” es encargada de coordinar proyectos de índole social y económico que contribuye a la atracción de capital español a tierras salvadoreñas. Por su parte Taiwán ha mantenido recientemente lazos estrechos de cooperación internacional e importante empatía debido al apoyo de los gobiernos de El Salvador en reconocerlo como estado soberano, siendo estos lazos políticos relevantes para atraer Inversión Extranjera Directa. *(Véase Anexo 2-4, para ampliar análisis de tratados comerciales)*

Entre otros Tratados Bilaterales en los que El Salvador forma parte se puede mencionar:

Tabla 15. Tratados Bilaterales de El Salvador

| Tratados Bilaterales de Inversión | | | | |
|-----------------------------------|------------------------|------------------------------|------------------|----------------|
| Alemania (1997) | Argentina (1996) | Bélgica Luxemburgo (1999) | Belice (2001) | Chile (1996) |
| Corea (1978) | España (1995) | Estados Unidos (1999) | Finlandia (2002) | Israel (2000) |
| Marruecos (1999) | Nicaragua (1999) | Países Bajos (1999) | Paraguay (1998) | Perú (1996) |
| Reino Unido (1999) | República Checa (1999) | Suiza (1994) | Taiwán (1996) | Uruguay (2000) |

Fuente: Sistema de Información sobre Comercio Exterior, OEA

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA TERCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA EN EL SALVADOR

3.1 Contexto macroeconómico

Para la década de los noventa se llevó a cabo una política económica basada en el incremento de las exportaciones y la atracción de inversión extranjera, la cual de manera inherente optaba por una modernización del aparato productivo, y de esta manera ser más atractivos para el mercado internacional optando por una mejora competitiva.

Según Glower (2010) El Salvador, exceptuando el período de guerra civil, era un país bastante estable económica y financieramente hablando en el que los niveles de inflación se mantenían controlados incluso durante el período post guerra, es decir, la mayor parte de la década de los noventa fue de relativa estabilidad económica.

Quizá, como Glower (2010) reitera, los hacedores de política económica tomaron la decisión de dolarizar la economía porque el Gobierno en turno no lograba consumir los objetivos impuestos en la política económica puesta en marcha entre 1992 y 2000, cayendo ante la posibilidad de mantener un crecimiento económico sostenido y reduciendo a su vez los altos niveles de pobreza nacional, mermando los bajos índices de desarrollo económico territorial.

El fracaso de las políticas económicas implementadas a lo largo de los dos quinquenios de esa década se deduce del análisis de los principales agregados macroeconómicos que muestran un deterioro que se puso en evidencia con la reducción de las tasas de crecimiento del PIB, el cual promedió 3.9% para el período 1995-1999 cuando para el período anterior (1990-1994) se había registrado un promedio del 6.1%. Lo anterior teniendo en cuenta que para los años 1997 y 1998 se registraron unas de las mayores entradas de IED en el país.

Tabla 16. Tendencia y seguimiento de los principales agregados macroeconómicos de El Salvador para el período 1990-2014. Expresados en Porcentaje

| Variable | 1990-1994 | 1995-1999 | 2000-2004 | 2005-2009 | 2010-2014 |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Deuda SPNF/PIB | 40.8 | 29.3 | 36.4 | 39.8 | 46.0 |
| Tasa de crecimiento del PIB | 6.1 | 3.9 | 2.1 | 1.9 | 1.7 |
| Tasa de inflación | 10.6 | 4.8 | 3.3 | 4.2* | 2.1* |
| Tasa de desempleo | 8.9 | 7.5 | 6.8 | 6.6 | 6.5 |
| Tasa de pobreza | 55.2 | 44.9 | 36.3 | 35.7 | 34.6 |

Fuente: Elaboración propia en base a Quiñonez (2012); datos de BCR, DIGESTYC y Banco Mundial*

Es importante destacar el creciente promedio de la deuda a lo largo del período completo. En el primer lustro de la década de los noventa se llevaron a cabo una serie de decretos y programas que contribuyeron a la ligera estabilidad en materia fiscal, por ejemplo, el “programa de inversión pública” para mantener una política fiscal más modesta y austera que sostenga al sector público en control y de esta manera que niveles de endeudamiento externo también controlados.

Dentro de otras razones para el relativo control del endeudamiento externo al inicio del período es debido a las transferencias registradas en concepto de donaciones y remesas, en el caso de las últimas siguen representando un flujo sumamente relevante para contrarrestar el déficit externo, fenómeno que trasciende en las cifras económicas del país. Cabe mencionar, como señala Campos (2000) que dichas remesas representaron cifras importantes a inicio de la década, tanto que, para finalizado el primer lustro del período, es decir, en el año 1995, estas ya representaban el doble, aproximadamente un 12.5% del PIB.

“El flujo de recursos, pues, le ha permitido a la economía operar por varios años con una absorción –consumo más inversión– mucho mayor que su producción, y mantenerse libre de problemas de endeudamiento externo creciente, al mismo tiempo que se mantiene la estabilidad del tipo de cambio. No hay duda que ante la ausencia de estas transferencias la capacidad con que la política económica ha mantenido la estabilidad cambiaria habría sido muy distinta.” (Campos, 2000)

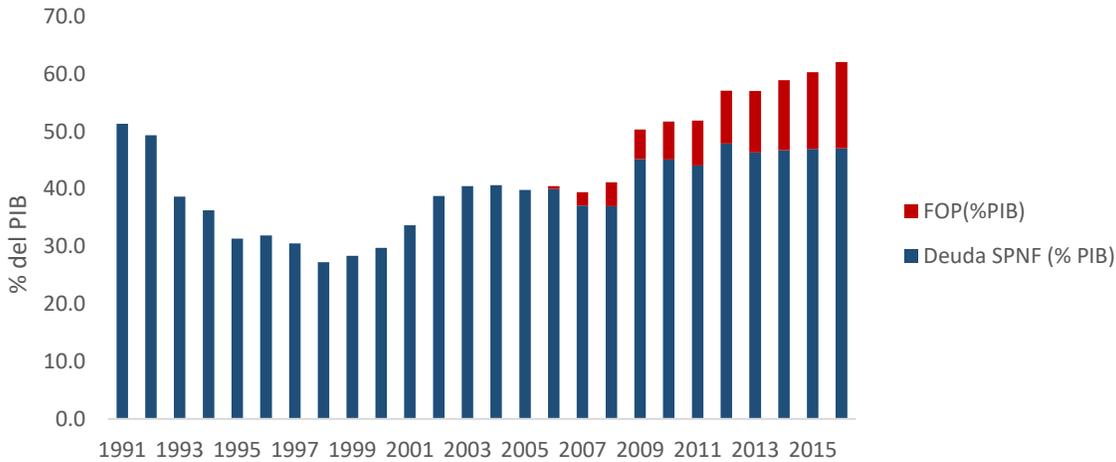
Así mismo, como señala el Ministerio de Hacienda (1993), se ponen en marcha ciertos reglamentos como los dirigidos a las emisiones de “Letras del Tesoro”, medida que se impulsó para mermar las presiones en la hacienda pública que genera la escasez de fondos antes de

llegar a recaudar la mayor parte de ingresos provenientes del pago de la renta, a través de la emisión de deuda a corto plazo vía LETES.

La tendencia que se muestra en el gráfico 3.1 refleja que a pesar de importantes problemáticas que enfrentaba el país como por ejemplo el deterioro de la balanza comercial con un elevado déficit los niveles de deuda externa se mantenían “controlados”.

Siguiendo con el contexto, el país registró un aumento bastante fuerte en la deuda del SPNF a finales de los ochenta y comienzos de los noventa hasta de 9 puntos porcentuales en proporción del PIB; caso que se revirtió a finales de 1995 en la cual fue de 17% con respecto al PIB. Sin embargo, en años recientes, la deuda de pensiones(FOP) ha complicado el panorama fiscal, siendo un reto para futuras administraciones

Gráfico 3. Deuda del SPNF con y sin pensiones de El Salvador como porcentaje del PIB. Período 1991-2016



Fuente: BCR

En los años siguientes, eventos tal como la renegociación de la deuda con los principales acreedores de la misma fomentó un poco la reducción de esta. Como lo explica el Ministerio de Hacienda (2004), se llevó a cabo una negociación con el “club de Paris” realizando pagos al servicio de la deuda externa, así como también nuevas estipulaciones en cuanto al contrato y la condonación de un porcentaje de la misma.

3.2. Inversión Extranjera Directa: El Salvador

A continuación, se analizará de forma breve la evolución de los flujos y saldos de Inversión Extranjera Directa, lo que permitirá conocer aquellos sectores que resultan más atractivos para los inversionistas y su comportamiento histórico que tiene entre sus causas procesos de privatizaciones, ventas de activos a grandes corporaciones y un cierto grado de complacencia por parte del Estado influenciado en el contexto neoliberal. Como segunda parte se presenta la perspectiva del clima empresarial de empresas con incidencia en IED desarrollada por el Banco Mundial en el año 2006 y 2016. Finalmente se desarrolla un modelo econométrico aplicado a El Salvador para conocer los factores incidentes en la atracción de IED que servirá como parámetro de medición de las políticas públicas.

3.2.1. Evolución de los flujos y saldo neto de inversión extranjera en El Salvador

A principios de la segunda mitad del siglo XX se crearon instituciones autónomas que apoyaban el modelo ISI para lograr un grado mayor de crecimiento económico y que así este se tradujera en mayor desarrollo y un mejoramiento de las condiciones de vida, es decir, un bienestar generalizado. Al crear estas instituciones se buscaba la generación de empleos y el dinamismo de la economía a grandes rasgos.

Alrededor de la década de 1980 se puso en marcha una estrategia que buscaba disminuir el poder de los sectores económicos predominantes a nivel nacional, es decir, aquellos que tenían el control sobre el sector financiero, sector comercial y sobre las actividades del sector agroexportador. Se comenzó una etapa de estatización de las actividades económicas; así el Estado adquirió por medio de la compra cierto volumen de actividades del sector agroexportador. Por otro lado, se dio la nacionalización del sistema financiero.

Uno de los puntos más relevantes en la dinámica histórica del auge de la inversión extranjera directa (IED) en El Salvador fue la privatización de ciertos servicios que estaban a cargo de ser administrados por el Estado. Una vez esta gama de privatizaciones es llevada a cabo siguiendo lo estipulado por los PAE, se da lugar a que la iniciativa privada, por medio de la entrada de inversiones extranjeras, tome el control y administre los servicios en cuestión.

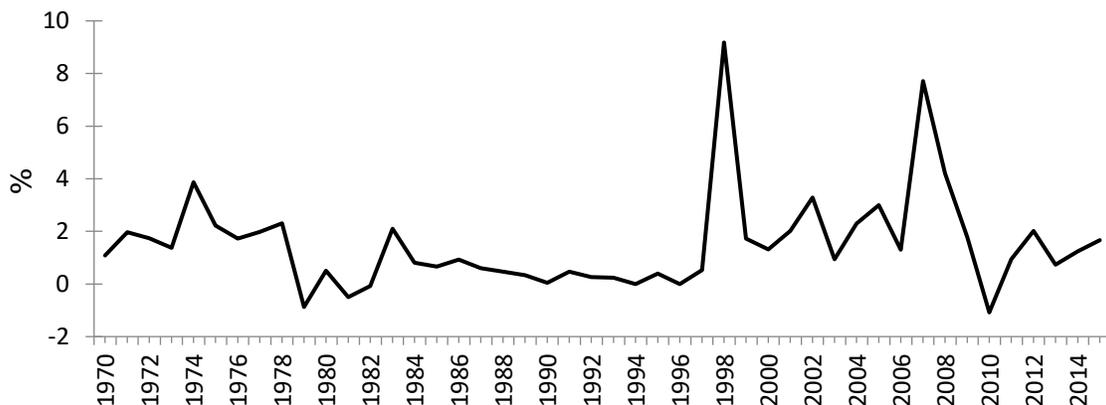
“Dentro del proceso iniciado en 1989 con la privatización de la banca, el comercio exterior y otras instituciones estatales, el Gobierno, con el apoyo de la empresa privada, ha intentado la

privatización de los servicios públicos, entre los que destacan el sector energía y telecomunicaciones.” (FUNDE, 1995)

Es en este punto donde entra la *Ley de privatizaciones* desarrollada previamente y que sienta las bases legales para que se concrete sobre todo la entrada de capitales transnacionales en el área de telecomunicaciones y energía eléctrica; de esta manera se le da entrada a la iniciativa privada como a las empresas de origen extranjero para que se hagan cargo de la administración de dichos servicios, los cuales fueron tomados en cuenta debido a que eran los sectores o rubros que les proveerían mayor rentabilidad a los inversionistas.

Cabe mencionar que la venta de los servicios administrados por el Estado (energía eléctrica y telecomunicaciones) en la segunda mitad de la década de los noventa representa una de las entradas de IED más representativas en las últimas décadas, así como también la privatización de la banca y su posterior transnacionalización, y el auge de los servicios internacionales en la última década, como es posible observar en el siguiente gráfico en los niveles mayores de oscilación en los flujos se debe a las ventas previamente descritas.

Gráfico 4. Tendencia histórica de la entrada de IED en El Salvador como porcentaje del PIB (1970-2014)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD y Knoema

Es necesario un análisis más profundo sobre la evolución de los flujos de IED de los que el país ha sido receptor. El análisis a seguir de acá en adelante se centrará en determinar los sectores económicos con mejor capacidad para atraer capital extranjero.

Saldos de IED por sector económico

En el año 2009 se realizó por parte del Banco Central de Reserva de El Salvador un cambio en la metodología y desagregación de los sectores receptores de IED, por lo cual el análisis debe separarse en dos períodos: uno desde 1990-2008 y otro que inicia en 2009 hasta la fecha. Los gráficos presentan el promedio de stock de IED de los períodos analizados.

Dentro de los saldos de IED en los sectores que conforman la economía salvadoreña, se pueden destacar dos: uno de ellos es el que corresponde a las actividades financieras y el otro es maquila. En el periodo del expresidente Francisco Flores, el sector financiero mantenía un saldo promedio de US\$154 millones, pasando a tener US\$980 millones de saldo promedio en la presidencia de Elías Antonio Saca, lo cual se explica en gran medida por la internacionalización de la banca privada nacional por corporaciones transnacionales; sin embargo para el período posterior a la presidencia de ARENA, el saldo promedio de IED se ha encontrado en US\$2.9 mil millones, incorporando el auge del sector seguros en la medición y tomando en cuenta el cambio metodológico.

Otro de los sectores que representaron una fuerte entrada de IED en los últimos años es el de las industrias manufactureras, en retrospectiva, teniendo un promedio de US\$2.04 mil millones en saldo en los gobiernos de izquierda, y mostrando importante auge en la presidencia de Elías Saca con US\$883 millones y US\$355 millones para Industria y Maquila (Sector Secundario), respectivamente, cuando en la presidencia de Francisco Flores el saldo promedio de estas dos ramas representaban US\$420 millones y US\$355 millones; en este sentido el impacto de los incentivos fiscales y los beneficios que promueve la Ley de Zonas Francas puede verse en el incremento de entrada de IED y por la alta demanda de maquila de los Estados Unidos.

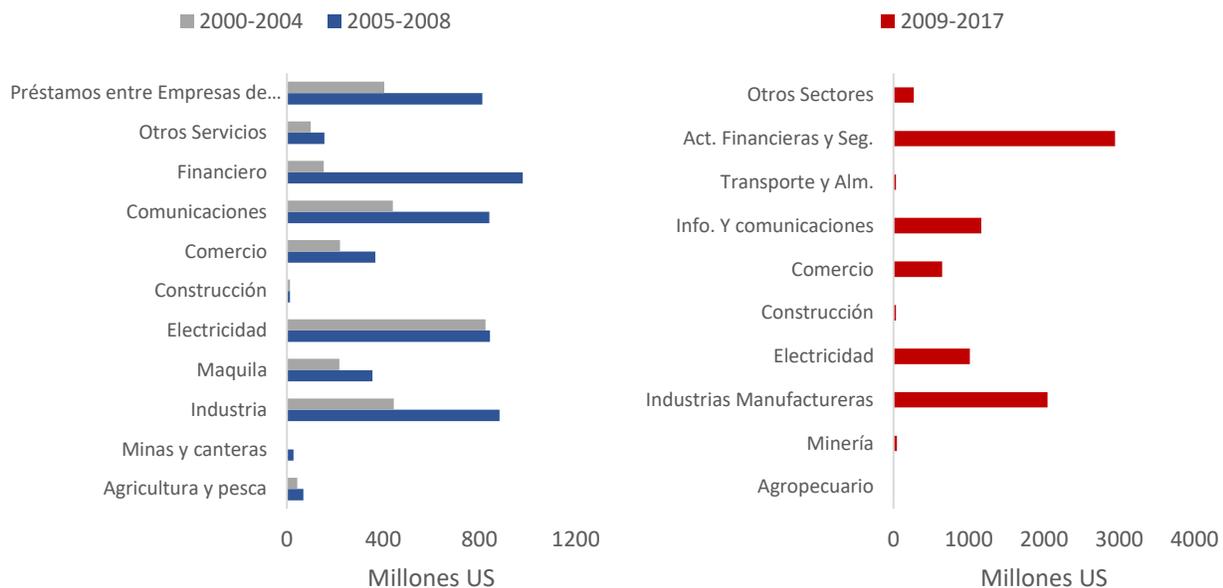
Además de los sectores anteriores, otro que destaca en la recepción de IED, es el Comercio, que presentaba para el período de Francisco Flores un promedio de US\$206 millones y pasó a un promedio de US\$367 millones para la presidencia de Elías A. Saca; Sin embargo, en épocas más recientes con el FMLN este sector ha mostrado un aumento promedio en US\$648 millones. A pesar de que este sector es de los que más relevancia tienen en el PIB y en la cantidad de trabajadores, muestra saldos modestos de IED, a diferencia del sector de telecomunicaciones, electricidad y sobre todo financiero, lo cual se explica por el hecho que las políticas de IED no muestran incentivos hacia el rubro "Comercio" sino más bien todo lo

contrario al verse afectado con mayor carga tributaria (IVA) y al ser un sector caracterizado más por ser importador que exportador.

Por otro lado, el sector telecomunicaciones puede verse el auge entre la presidencia Francisco Flores y Elías Antonio Saca, ya que en la primera mantuvo un saldo promedio de US\$364 millones mientras que el promedio del segundo expresidente se mantuvo en US\$841 millones, siendo un avance importante en gran medida respaldado por la Ley de Servicios Internacionales aprobada en el 2007. Actualmente con los gobiernos de izquierda guarda un saldo promedio de US\$1.16 mil millones.

Los sectores que menor saldo promedio de IED han mantenido en los dos periodos gubernamentales del partido ARENA y en época reciente con el FMLN son el agropecuario, construcción y minería.

Gráfico 5. Saldos Promedios de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor 2000-2016. Expresado en Millones de Dólares.

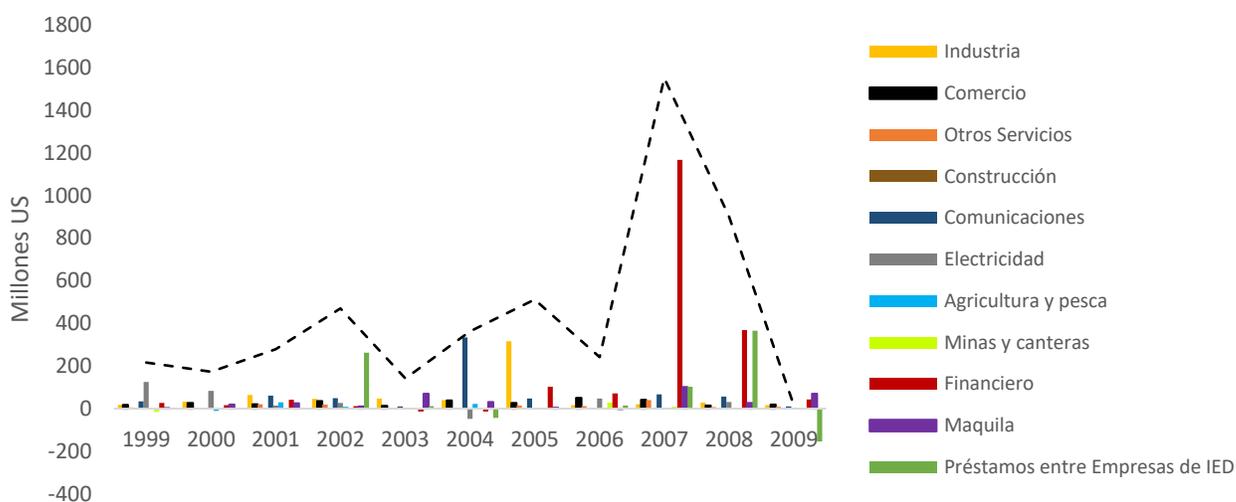


Fuente: BCR

Flujos de IED por sector económico

Los Flujos de Inversión Extranjera Directa presentan un promedio de 1999-2009¹³ de US\$131 millones, siendo los préstamos entre empresas de IED¹⁴, comunicaciones, industria y financiero los sectores más representativos en el alza que supera este promedio, siendo relevante en el año 2004, 2005 2007 y 2008. El sector de telecomunicaciones tuvo una fuerte entrada en el 2004 de US\$298 millones, en el 2005 la industria registro un flujo neto de US\$316 millones, aunque el más representativo fue el financiero en el 2007 con US\$1,167 millones a causa de la venta de los bancos privados a bancos internacionales, situación que continuo en el año 2008.

Gráfico 6. Flujos de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor 1999-2009. Expresado en Millones de Dólares



Fuente: BCR

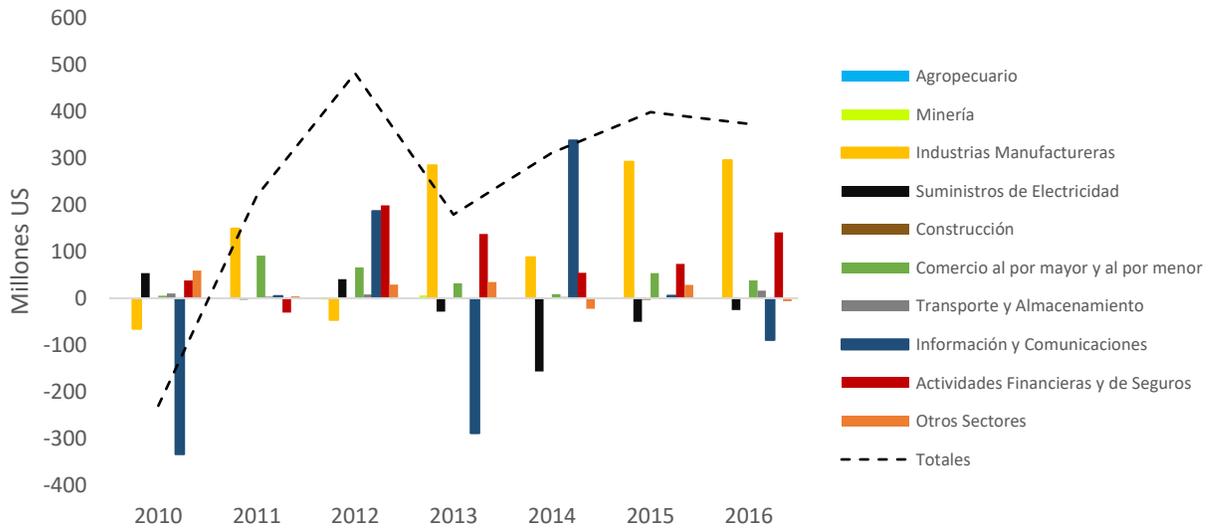
Con el nuevo cambio metodológico promovido por el BCR para años posteriores al 2009, se mantiene la relevancia del sector Financiero, Industria e Información y comunicaciones, siendo esta última la que mayor volatilidad presenta en los flujos; sin embargo, el promedio para este período fue de US\$61.8 millones. Al igual que lo presentado en los flujos del gráfico anterior,

¹³ Solo se presentan los flujos netos más relevantes ya que otras ramas económicas presentan entradas por debajo del promedio y con un impacto poco significativo.

¹⁴ Los préstamos entre empresas de IED incluye todos los instrumentos de deuda entre la empresa y su casa matriz, pueden ser préstamos, créditos comerciales entre otros.

sectores relevantes en los servicios como el comercio, el transporte, servicios públicos etc., no representan entradas significativas de IED en estos últimos años.

Gráfico 7. Flujos de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico Receptor 2010-2016. Expresado en Millones de Dólares.



Fuente: BCR

IED e Índices de Corrupción y Libertad Económica

A continuación, se presenta la variación el índice de libertad económica¹⁵ y el índice de corrupción¹⁶ con la variación de los flujos de IED en El Salvador. En el caso de libertad económica parece no ser representativo en las tendencias de variación de la IED, manteniéndose en una variación cercana a cero en el período señalado.

La tasa de crecimiento de los índices de corrupción al verse el período anterior si se hace comparación con el de IED muestra una relación inversa, ya que al aumentar la corrupción del país ha venido derivando en una caída de los flujos netos de IED recibidos. Como ejemplos,

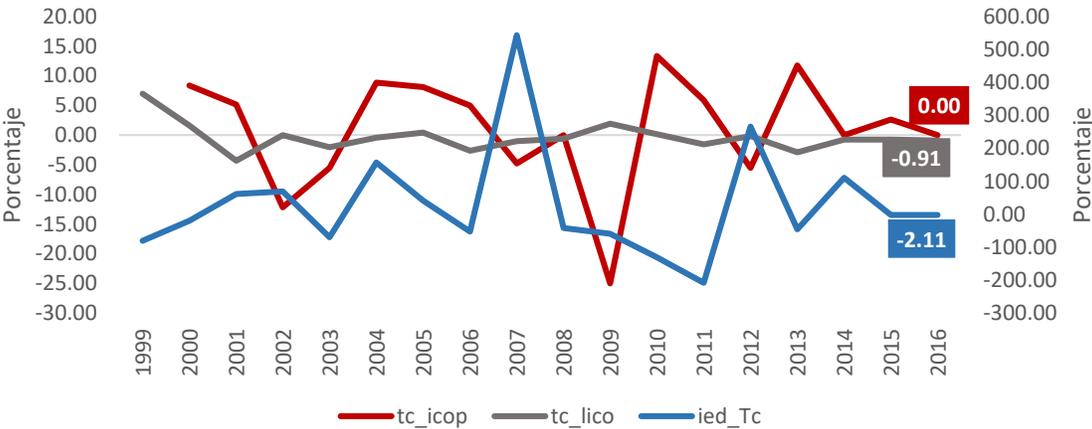
¹⁵ El Índice de Libertad Económica contiene: Derechos de Propiedad, Eficiencia Judicial, Integridad de instituciones Públicas, Carga Tributaria, Salud Fiscal, Libertad en negocios, Libertad laboral, Libertad monetaria, Libertad de comercio exterior, Libertad en inversión y Libertad Financiera; desarrollado por la fundación Heritage que lo conforma los valores entre 1 a 100 siendo el valor de 80 o superior equivalente a total libertad económica y de 60 o inferior equivalente a libertad económica inexistente.

¹⁶ El Índice de Corrupción es desarrollado por la organización "Transparencia Internacional". El índice está conformado por los valores de 1 a 100, siendo el valor más cercano a 100 el equivalente a un mayor grado de corrupción.

en 2010 el índice de corrupción aumentó 13.3%, lo que vino a derivar en una fuerte caída de IED en el año 2011 de -208%; otro dato curioso es en el año 2013 cuando el índice de corrupción tuvo una caída de 45% y la IED un incremento de 265%; sin embargo, esta última venía de un flujo bajo en el período previo. Por lo que, aunque no puede afirmarse que la corrupción es el factor más relevante en los flujos de IED, sí deja un mensaje de percepción importante, teniendo esta última un comportamiento inverso ante el debilitamiento de la institucionalidad.

Lo anterior es en algunos casos concordante con la teoría, pero en la realidad no necesariamente se observan relaciones inversas entre ambas variables debido a que los flujos de IED puede incrementar en forma directa con el aumento de los índices de corrupción, estos pueden hasta incentivarla, el clientelismo y la compra de favores son algunos de los fenómenos hacia los cuales se desvían ciertos recursos del país, situación común en los países latinoamericanos como se ha demostrado recientemente con grandes corporaciones sobornando gobiernos.

Gráfico 8. Índice de Corrupción, Libertad Económica y su impacto en la IED, Variación Porcentual, Período 1999-2016



Fuente: Elaboración propia con datos de Fundación Heritage, Transparencia Internacional y BCR

3.2.2. Perspectivas de clima de negocios en empresas con incidencia en la IED

Este apartado toma sus fundamentos de la “Enterprise Surveys” que realiza el Banco Mundial para conocer los aspectos favorables y desfavorables en el clima de negocios de un país. El

(Banco Mundial, 2016) establece que los factores que condicionan el clima de negocio de las empresas son: Corrupción, Crimen, Finanzas, Características de las empresas, Condiciones de género, Informalidad, Infraestructura, Innovación y Tecnología, Desempeño, Regulación e Impuestos, Comercio Internacional y Aspectos Personales. De los anteriores se analizarán los aspectos que se consideran de mayor relevancia.

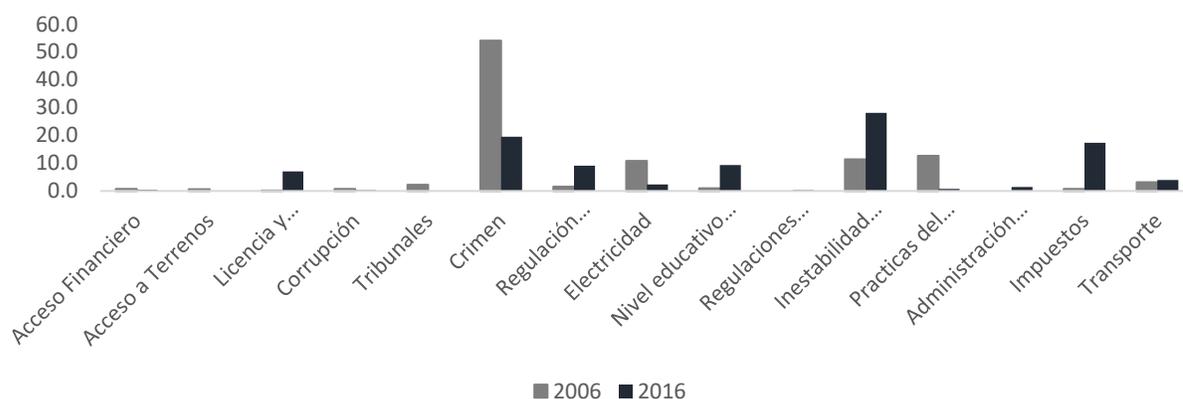
El (Banco Mundial, 2016) toma una muestra aproximada de 719 empresas¹⁷; se analizarán los años 2006 y 2016, dado que permite una perspectiva de madurez en las políticas neoliberales implementadas por los cuatro quinquenios estudiados y a su vez da un panorama de la percepción de condiciones bajo la actual administración estatal.

A continuación, se presenta las perspectivas de las empresas en las cuales el 10% o más de propiedad de la misma, pertenece a persona natural o jurídica radicada en el extranjero, lo cual permite considerarse como empresa de IED ya que hay capital extranjero de por medio en la constitución y operación de actividades comerciales.

Percepción de principales obstáculos de empresas con IED

Ciertamente las empresas poseen un gran número de obstáculos que les impiden desenvolverse plenamente en el clima de negocios deseado, pero para poder identificar con mayor facilidad cuáles de ellos inciden en esto se muestra el siguiente gráfico.

Gráfico 9. Principales Obstáculos en Clima de Negocios en Empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador



Fuente. Banco Mundial (2016)

¹⁷ La muestra corresponde a 719 empresas consultadas en el año 2016; sin embargo, para el año 2006 no provee información del número exacto de empresas encuestadas.

El crimen era el principal obstáculo percibido por los empresarios en el año 2006 con un 54.1% de empresas que lo consideraban el principal problema sobre los demás, sin embargo, la percepción al año 2016 ha bajado a un 19.5% de las empresas. La causa se debe a que hay dos situaciones de índole público que está tomando relevancia en este 2016 las cuales son:

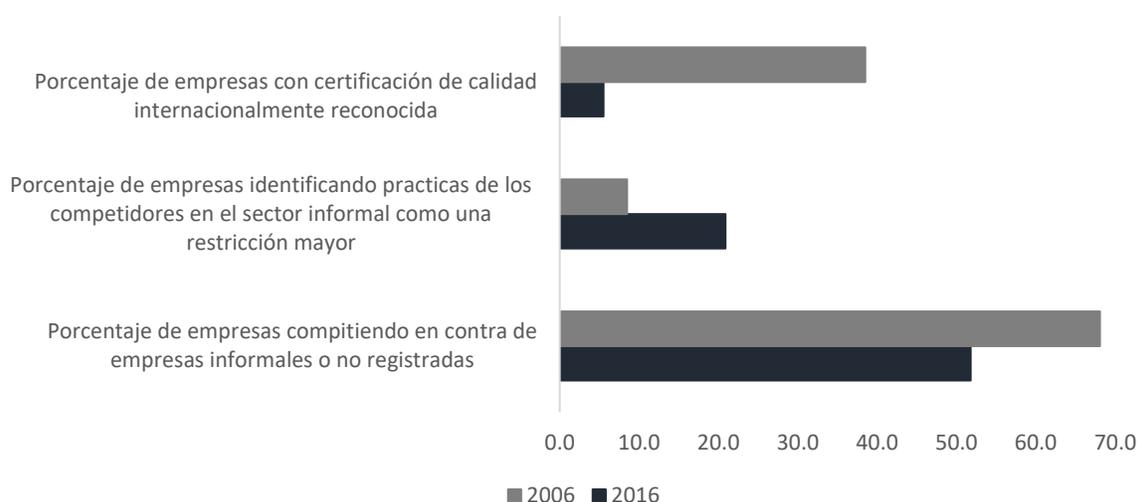
La inestabilidad política, se ha incrementado con respecto al año 2006, esto es a grandes luces evidente en la realidad salvadoreña y un claro ejemplo de ello lo es la aprobación del presupuesto general de la nación para el año 2017, luego que los principales partidos políticos mantuviesen un largo debate en cuanto a cómo debía ser formulado y aplicado el mismo se llevó a su aprobación el 18 de enero del mismo año, pocos meses después el principal partido de oposición ARENA presentó una demanda de ilegalidad.

En el año 2006, un porcentaje mayor de empresas consideraba que los impuestos eran una de sus principales preocupaciones pasando de 0.5% en 2006 y para el año 2016 se incrementaron hasta el 17.4%, esto puede explicarse con el hecho que el Gobierno en funciones se ha declarado en emergencia en repetidas ocasiones, pero los impuestos no vienen a ser esencialmente la preocupación más grande de los inversionistas como veremos más adelante.

Percepción de economía informal con empresas de IED

La población ocupada que se encuentra dentro de este sector, según el (Programa Estado de la Nación, 2016) representa el 66%, lo que quiere decir que muchas personas ven mayor facilidad de hacer negocios sin las barreras que la economía formal impone ante cualquier futuro empresario. Este auge de ocupados en este sector establece un obstáculo a las empresas que se inscriben formalmente a la economía, ya que la economía informal es característica de ofrecer costos diferenciados mucho más bajos en las mercancías que las empresas legalmente constituidas.

Gráfico 10. Principales Obstáculos para el Clima de Negocios en economía informal para empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador



Fuente. Banco Mundial (2016)

Las empresas con IED han incrementado su percepción de prácticas del sector informal como una restricción considerable al momento de desenvolverse en un clima adecuado de negocios, subiendo de un 8.5% al 20.9% en 10 años. Sin embargo, hay una leve baja en el porcentaje de empresas compitiendo con empresas informales siendo en el 2016 de 51.8%, a pesar de la leve mejoría sigue siendo un dato elevado a tener presente.

Por otro lado, el porcentaje de empresas que poseían certificaciones internacionalmente reconocidas ha decrecido en alrededor de 33 puntos porcentuales, este indicador permite dar una percepción respecto a la variación de la calidad de las empresas de IED en estos 10 años, lo cual es preocupante la baja registrada.

Percepción de desempeño y comercio internacional con empresas de IED

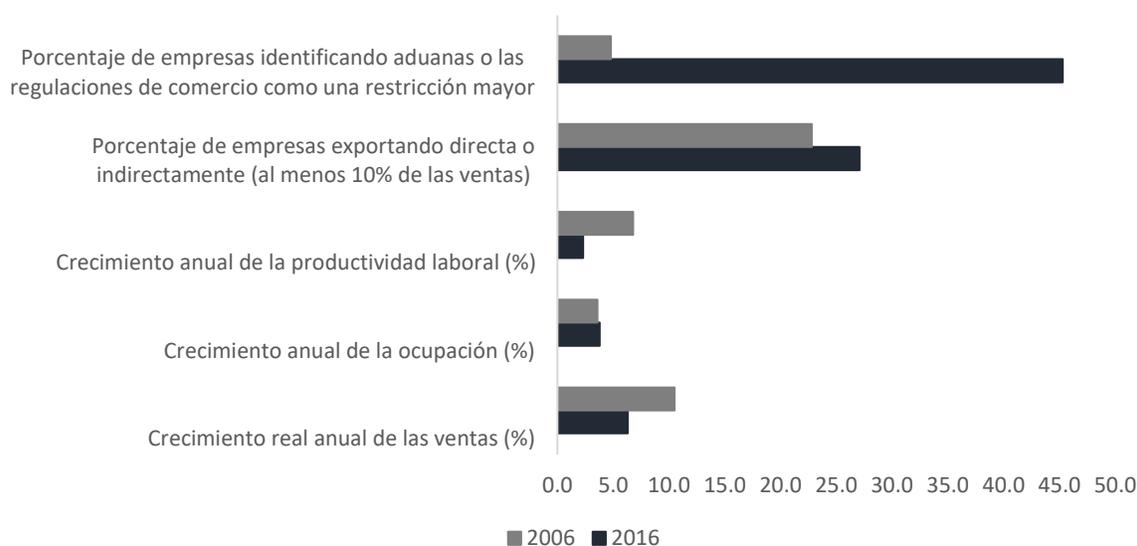
En esta parte es observable que el porcentaje de empresas que ven a las aduanas como una mayor restricción para lograr un clima de negocios favorables ha incrementado, pasando del 4.8% en 2006 al 45.3% en 2016; esto refleja una excesiva burocracia de las aduanas en la actualidad respecto a lo que ocurría hace 10 años, cuando ~~que~~ se tenía una mejor valoración

El marco legal ha sentado las bases para fomentar el comercio con el exterior. Esto se ve reflejado en el aumento de las empresas que exportan directa o indirectamente al menos el

10% de sus ventas totales, puesto que de 22.8% en 2006 pasó a ser 27.1% en 2016, significando que estas medidas han logrado su objetivo primordial.

En contraparte a lo anterior, si bien se ha visto fomentado el comercio internacional, esto no se traduce en un crecimiento proporcional de la productividad laboral, la ocupación anual o el crecimiento de las ventas de las empresas con IED. Si bien el marco normativo de El Salvador ha fomentado un crecimiento “hacia el exterior” como define la escuela estructuralista, poco o nada se ha preocupado por mejorar las capacidades de la mano obra salvadoreña, al poseer una mano de obra poco calificada es de esperarse que su rendimiento sea proporcional al grado de especialización que posee, es decir, poca calificación traducida en baja productividad.

Gráfico 11. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en comercio internacional y desempeño para empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador



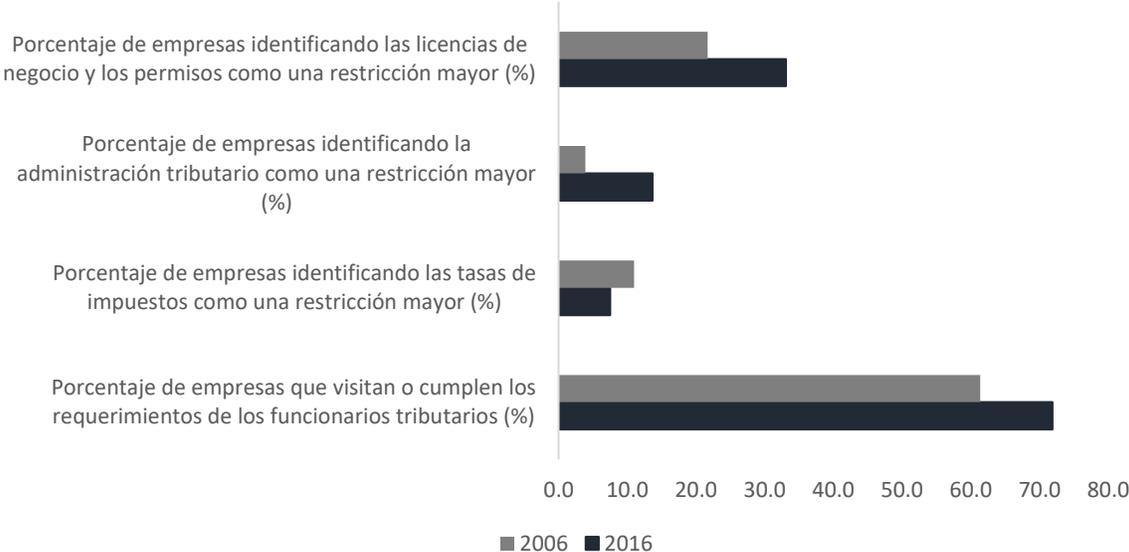
Fuente. Banco Mundial (2016)

Percepción de regulación tributaria con empresas de IED

Las regulaciones tributarias han incrementado en conjunto como obstáculos a un clima de negocios favorable. Un reflejo de esto es el claro aumento de las percepciones de la obtención de licencias de negocios, los permisos y la administración tributaria como una restricción importante.

Lo que sorprende es que las empresas de IED ha disminuido levemente la percepción de las tasas de impuestos percibidas como obstáculos, que de cierta forma se puede explicar por los incentivos fiscales a los que pueden llegar a tener acceso. Un punto favorable para la administración tributaria es que pese a los obstáculos, el porcentaje de empresas que cumplen los requerimientos de los funcionarios ha tenido una leve mejoría en el 2016 ubicándose en el 71.9%.

Gráfico 12. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en regulación tributaria para empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador



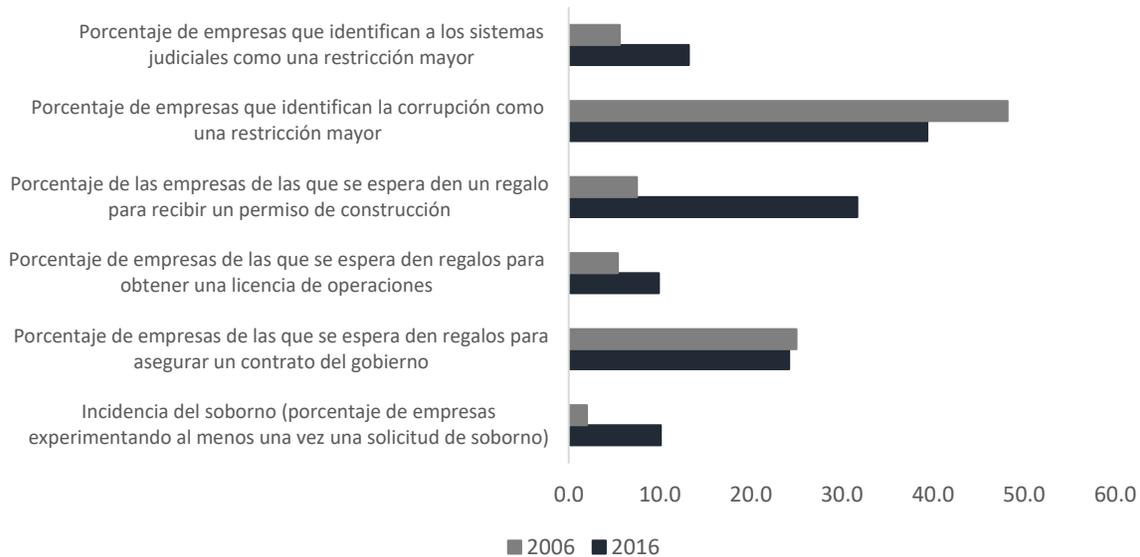
Fuente. Banco Mundial (2016)

Percepción de corrupción con empresas de IED

En general puede decirse que la percepción de la corrupción al clima de negocios es una restricción importante que no permite el libre desarrollo de este, sin embargo, también representa una oportunidad para los empresarios, ya que puede notarse que un porcentaje representativo de empresas han usado los regalos para obtener permisos, licencias o contratos por parte del Gobierno, aunque ha disminuido levemente de 25% en 2006 a 24.2% en 2016, pero esta disminución ha sido muy leve. Otro dato importante es el porcentaje de la incidencia del soborno, puesto que se vio incrementado en 8 puntos porcentuales en 10 años,

es decir que en este período un 10% aproximado del total de empresas experimentaron al menos una vez una solicitud de soborno.

Gráfico 13. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en corrupción para empresas con IED. 2006 y 2016. Expresado en Porcentajes. El Salvador



Fuente. Banco Mundial (2016)

3.2.3. Modelo Econométrico: Factores determinantes de la IED en El Salvador

Entre algunos de los determinantes de la IED (Variable Dependiente) se puede mencionar la influencia que posee el tamaño de la economía, riesgo país, apertura comercial y costos laborales (*Variables Independientes*). Ante esto siguiendo el planteamiento de Mogrovejo J (2005), se expone a continuación un modelo econométrico con la determinación de los cuatro factores mencionados y aplicable a las estadísticas de El Salvador, que permitirá de una u otra forma medir el impacto de las políticas aplicadas a lo largo de los años de estudio y reafirmar en que variables se debe tener una estrategia bien definida para buscar el mejor desempeño de los flujos de IED en el país. Los cuatro factores son:

El tamaño de la economía, se busca medir el impacto que tiene la población y PIB en la IED que la economía local envía a otros países.

El riesgo país, el cual se realizan dos propuestas: en primer lugar expresando las variables en proporción al PIB se busca determinar el aumento de la IED recibida según el manejo de variables relevantes a la sostenibilidad de las finanzas públicas, como lo son el déficit fiscal y la deuda bruta del SPNF en términos del PIB, ya que el nivel de endeudamiento de un país llega a tener repercusiones negativas si esta se hace insostenible en el tiempo ya sea en el corto plazo con un mayor déficit fiscal o en el largo plazo como lo es un mayor stock de deuda bruta. En 2017 El Salvador, vio afectada su calificación de riesgo a CCC+ siendo catalogado como alto riesgo por los inversionistas debido a la insostenibilidad fiscal que es señal de alarma para los inversionistas extranjeros.

La apertura comercial, se mide en principal manera en el aumento de exportaciones e importaciones; como se conoce, las leyes aprobadas para incentivar exportaciones no tradicionales, así como los tratados de libre comercio y exenciones fiscales realizadas pueden ser incentivos influyentes en la atracción de IED. Ante esto se busca conocer el impacto del grado de apertura comercial de las importaciones de bienes de capital al considerarse como determinantes en mejorar la estructura productiva de las empresas instaladas en el país; y las exportaciones no tradicionales que vienen a ser producto de las políticas de Estado y el cambio de rubro que ha tenido el país al dejar de depender del sector agropecuario; y por último, la carga tributaria, la cual en menor medida se espera que sea un atractivo para los inversionistas.

Los Costos Laborales, los cuales resultan determinantes en el flujo de IED, ya que la baja de los costos laborales de un país en vías de desarrollo viene a ser un factor determinante según la teoría de las empresas transnacionales en decidir invertir o no; por su parte, se espera que un crecimiento mayor en la FBK incentive los incrementos de la IED ya que refleja un país con mejor capacidad de activos fijos, ante esto. Otra de las variables a utilizar es el salario real y la representatividad de la fuerza de trabajo calificada y no calificada dentro del total de ocupados; esta ratio en particular muestra que en El Salvador ha aumentado la fuerza de trabajo calificada debido al aumento de población con más años de estudio, lo cual puede tener un resultado negativo o positivo dependiendo del tipo de IED que venga al país.

Tabla 17. Variables de modelo econométrico sobre factores determinantes de la IED en El Salvador

| V. Dependiente | V. Independiente | Determinantes de Variable Independiente |
|---------------------|--------------------|--|
| IED Enviada (IED_E) | Tamaño de Economía | Población (POB) (-) /1 Producto Interno Bruto (PIB (+)) |
| Ratio IED/PIB | Riesgo País | Déficit Fiscal en términos del PIB (DFPIB) (-) Deuda SPNF en términos del PIB (DPIB) (-) |
| IED_INDEX | | Índice de Corrupción (ICOP)/2 Índice de Libertad Económica (LECO)/3 |
| Ratio IED/PIB | Apertura Comercial | Carga Tributaria en términos del PIB (TPIB) (-) Grado de Apertura Comercial (Exportaciones más Importaciones en términos del PIB) (XMPIB) (+) Importaciones de bienes de capital en términos del PIB (MKPIB) (+) Exportaciones no tradicionales en términos del PIB (XNTRADPIB) (+) |
| IED Recibida | Costos Laborales | Formación Bruta de Capital(FBK) (+) Costos Laborales ¹⁸ (CL) (-) Salario Real ¹⁹ (WR) (-) Fuerza de Trabajo Calificada ²⁰ (L_CA)/4 (+, -) Fuerza de Trabajo No Calificada(L_NCA ²¹ /4 (+, -) |

Fuente: BCR; 1/CEPAL; 2/Organización Transparencia Internacional; 3/Fundación Heritage; 4/ EHPM varios años. * Signos esperados según Mogrovejo J. (2005)

El período utilizado para el modelo econométrico es de 1998-2016 debido a la disponibilidad de datos; a su vez el método empleado fue el de Mínimos Cuadrados Ordinarios.

La IED enviada se ve influenciada por el factor población que se espera que a medida ésta aumente disminuya el nivel de IED, lo que vendría a corresponder a la posibilidad de que a mayor población del país el consumo interno puede verse más dinamizado y sea un incentivo para las empresas nacionales en decidir mantener su inversión en la economía nacional. Sin embargo, el coeficiente muestra un alto estadístico de error y elevado coeficiente que no

¹⁸ Los Costos Laborales es posible obtenerlo mediante la multiplicación de trabajadores por el salario real de cada año, es posible obtenerlo a nivel general o por rama económica.

¹⁹ El Salario Real es la deflactación del Salario Nominal entre la inflación

²⁰ Fuerza de Trabajo Calificada es posible obtenerla mediante la EHPM varios años según el nivel de educación de la población, en El caso de El Salvador se toma en cuenta a partir de los 10 años o más de escolaridad tomando en cuenta un grado de noveno grado a bachillerato como requisitos mínimos que exigen la mayoría de empresas del sector formal

²¹ Fuerza de Trabajo No Califica es toda la población ocupada que posee menos de 10 años de escolaridad obtenida de la EHPM varios años.

permite medir de forma viable el impacto, pero sí refleja significancia al ver la direccionalidad del impacto que tiene en la IED enviada; por su lado, el PIB resultó no ser una variable significativa, lo cual a pesar de mostrar una direccionalidad negativa, contraria a la esperada según el planteamiento de Mogrovejo (2005), lo cual puede deberse a la naturaleza de la economía salvadoreña de ser un país en vías de desarrollo y con diversas necesidades internas, en la cual es más relevante la priorización de entrada de ayuda del extranjero en donaciones o inversión que ser un país que inyecta capital al resto del mundo.

Tabla 18. Resultados del Modelo Econométrico de Factores determinantes de IED: El Salvador

| Variable Dependiente | Variable Independiente | Determinantes de Variable Independiente | Signo | Coefficiente | T-Stat | Std Error |
|----------------------|------------------------|---|-------|--------------|--------|-----------|
| IED_E | Tamaño de Economía | POB | - | -453.89 | -2.06 | 219.95 |
| | | PIB (+) | - | -4.05 | -0.69 | 5.8 |
| IEDPIB | Riesgo País | DFPIB | - | -0.76 | 0.28 | -2.67 |
| | | DPIB | - | -0.06 | 0.02 | -2.37 |
| IEDPIB | Apertura Comercial | TPIB | - | -3.14 | 1.41 | 2.21 |
| | | XMPIB | + | 4.03 | 5.5 | 0.73 |
| | | MKPIB | + | 1.68 | 2.11 | 0.79 |
| | | XNTRADPIB | + | 1.94 | 2.16 | 0.89 |
| IED | Costos Laborales | FBK | + | 2.95 | 2.41 | 1.22 |
| | | CL | - | -3.4 | -1.84 | 1.84 |
| | | WR | + | 3.8 | 1.33 | 2.85 |
| | | L_CA | - | -0.14 | -0.95 | 0.15 |
| | | L_NCA | - | -0.14 | -1.45 | 0.09 |

Fuente: Elaboración propia con programa econométrico Eviews® *Ver Anexo 17 para ampliación de resultados.

El factor riesgo país como determinante de la IED va acorde a los resultados esperados, ya que es significativo que al aumentar en 1% el nivel de deuda pública respecto al PIB puede tener un impacto en disminuir 0.76% de los flujos de IED recibida en términos del PIB, lo cual

es consecuencia de la desconfianza de los inversionistas de la inestabilidad en el corto plazo de las finanzas públicas.

Es este punto relevante al ver las políticas de Estado de los primeros tres quinquenios que buscaban una menor participación estatal para bajar el gasto público del Estado, situación que a partir del último quinquenio de ARENA y de la administración actual el nivel de participación del Estado en la economía ha aumentado; sin embargo, es más un análisis normativo de la efectividad de ejecución del gasto, la que debería de realizarse para tener una conclusión certera del papel del Estado.

Por su parte el nivel de deuda acumulado respecto al PIB tiene un impacto significativo en bajar en -0.06% la participación de los flujos de IED en el PIB, por lo que a corto plazo tiene una situación más apremiante en la decisión de los inversionistas; sin embargo, mientras más inestables sea el nivel de endeudamiento de El Salvador así será la consecuencia en la baja de inversión extranjera directa.

Otro de los factores explicativos de la IED es la apertura comercial, la cual refleja los resultados esperados con un alto nivel de significancia para el grado de apertura comercial ($X+M/PIB$), ya que en términos del PIB al incrementar 1% tiene un efecto multiplicador del 4.03% en incremento de la IED; a su vez resulta significativo para el país la política de exportación de bienes no tradicionales y que se importe bienes de capital, ya que aumentan los flujos de IED recibida en términos del PIB en 1%. Por su lado, la carga tributaria mostró no ser significativa en el modelo, pero sí con un resultado negativo en los flujos de IED acorde a lo esperado.

La IED recibida se ve incrementada a causa de que la formación bruta de capital aumente, siendo significativo en un aumento de US \$2.95 millones por cada US\$1 millón que aumente la FBK. Por su parte, los Costos Labores (*Fuerza de Trabajo*) van acorde a lo esperado, ya que baja la IED entrante -US\$3.4 millones por cada millón que esta variable aumente; sin embargo, el t-estadístico no es significativo, pero está cerca del nivel aceptable. Por otro lado, los ratios de fuerza de trabajo capacitada y no capacitada mostraron una baja en la IED, señal que la IED responde más a un incremento de bienes de capital o formación de activos físicos que al nivel de mano de obra; sin embargo, ambos valores no son significativos en el modelo a pesar de mostrar una relación inversa en ambos casos. Finalmente, los salarios reales no mostraron el signo esperado, pero a su vez no es significativo en la interpretación del modelo.

Por lo cual el factor de Costos Laborales presenta un comportamiento mixto para la entrada de IED.

En conclusión, los factores determinantes de IED en El Salvador va acorde a la teoría tradicional, en la cual un buen manejo de las finanzas públicas, un mayor grado de apertura comercial y a su vez una priorización en la FBK y adquisición de bienes de capital sobre los costos labores viene a ser determinantes positivos para atraer la confianza de los inversionistas al país, mostrándose que el enfoque de las políticas de corte neoliberal en el país al tener estos objetivos van acorde al comportamiento de la IED recibida; sin embargo, en los resultados solo el de mayor grado de apertura comercial con la firma de TLC y un aumento en las exportaciones no tradicionales y de bienes de capital han venido a sumar positivamente, ya que la difícil situación de las finanzas públicas y el incremento de percepción de corrupción pueden tener resultados negativos a los esperados en los planes de gobierno.

3.3. Terciarización económica: El Salvador

Partiendo de la determinación de las variables que son más relevantes en el análisis previo a la emisión de inversiones por parte de firmas extranjeras, así como de los incentivos a las inversiones que se dan a través de las políticas públicas emitidas por el país, el fenómeno de la terciarización económico resulta evidente al tener la mayor cantidad de empleados y representatividad en el PIB. Se presenta un análisis de la incidencia de la IED y un análisis a detalle de las fortalezas y debilidades que presenta el sector servicios

3.3.1. Economía del Sector Servicios; Análisis General

Crecimiento y participación económica

El presente subapartado comprende una serie de indicadores generales, de las ramas económicas de la economía salvadoreña, en la que demuestra la importancia en la participación del PIB del sector servicios, a su vez valorar las tasas de crecimiento económico por período gubernamental según, establecer que sectores tiene un mayor nivel de ocupados y el grado educativo más representativo.

Es posible ver el cambio que se ha gestado en la estructura productiva de El Salvador para los diferentes quinquenios. El sector agropecuario ha tenido un leve retroceso al pasar de

conformar el 17.1% del PIB en 1990 a un 11.9% en el 2016. Este sector con estadísticas previas se demostró que es el menos atrayente de IED. El Sector de Industria Manufacturera ha pasado de representar el 22.1% de producción nacional a un 23.6% comparando 1990 con 2016; previamente se observó que mantiene flujos constantes de IED en los últimos años.

El Sector Servicios²² se ha mantenido a lo largo de los quinquenios por encima el 55% de representatividad en el PIB, siendo el sector comercio el que ha presentado mayor participación (en promedio 19.5%, muy cercano a los niveles de la industria manufacturera). Los saldos de IED que presentó este sector se mostraron modestos en el apartado previo. Por su lado, el sector bancario siendo de los más atrayentes en IED, pese a que en el año 2016 solo representa el 3.7% del PIB, pudiendo tener una participación mayor dado el atractivo que posee y con las ventajas de tener una economía dolarizada.

Tabla 19. Participación en el PIB por rama económica.

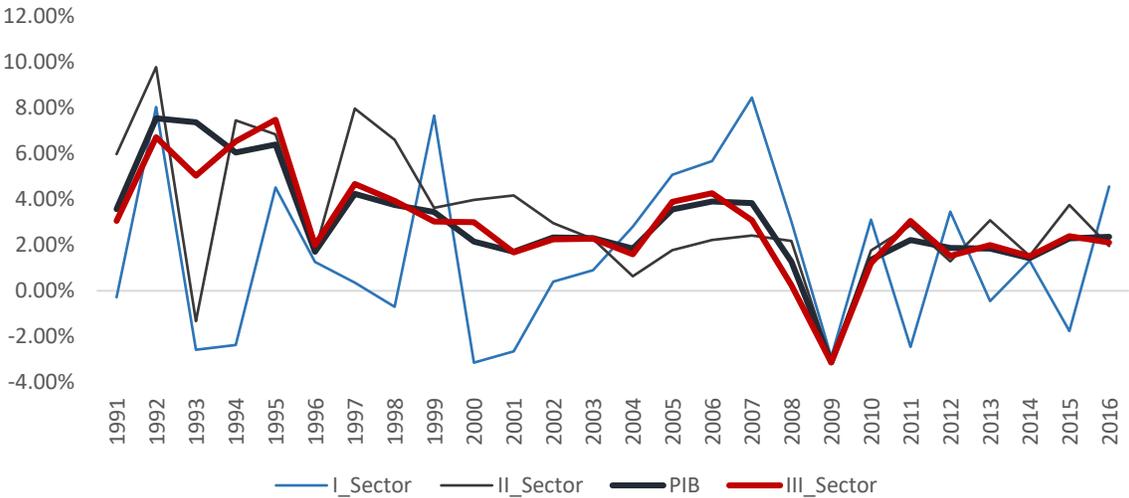
| Rama Económica | 1990 | 1994 | 1999 | 2004 | 2009 | 2016 |
|--|-------|------|------|------|------|------|
| Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca | 17.1 | 13.8 | 13.0 | 11.5 | 12.6 | 11.9 |
| Industria Manufacturera y Minas | 22.1 | 21.5 | 23.0 | 23.8 | 22.9 | 23.6 |
| Electricidad Gas y Agua | 1.2 | 0.5 | 0.6 | 0.7 | 0.7 | 0.6 |
| Construcción | 3.5 | 3.7 | 3.8 | 3.6 | 3.0 | 2.6 |
| Comercio, Restaurantes y Hoteles | 18.1 | 19.7 | 19.6 | 20.0 | 20.0 | 20.4 |
| Transporte, Almacenaje y Comunicaciones | 7.3 | 7.5 | 8.2 | 9.4 | 9.5 | 9.5 |
| Establecimientos Financieros y Seguros | 2.2 | 2.7 | 3.7 | 3.9 | 3.6 | 3.7 |
| Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas | 3.5 | 3.3 | 3.2 | 3.2 | 3.4 | 3.7 |
| Alquileres de Vivienda | 11.3 | 9.4 | 8.4 | 8.1 | 8.1 | 7.5 |
| Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos | 6.1 | 5.5 | 5.1 | 4.9 | 4.9 | 5.2 |
| Servicios del Gobierno | 7.4 | 5.8 | 5.5 | 4.9 | 5.0 | 5.2 |
| Menos: Servicios Bancarios Imputados | 1.7 | 2.2 | 3.2 | 3.0 | 2.8 | 2.9 |
| Más: Otros Elementos del PIB | 1.8 | 8.6 | 9.0 | 9.0 | 9.0 | 9.0 |
| PIB Total | 100.0 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fuente: BCR

²² El Sector Servicios es conformado por: Electricidad, Gas y Agua; Comercio, Restaurante y Hoteles; Transporte Almacenaje y Comunicaciones; Establecimientos Financieros y Seguros; Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas; Alquileres de Vivienda; Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos y finalmente Servicios del Gobierno.

La tasa de crecimiento del PIB en la economía salvadoreña como se presenta en el siguiente gráfico, se ha visto influenciada en comportamiento principalmente por el sector terciario y presentando una amplia volatilidad en el sector primario, el cual ha ido disminuyendo su aporte al PIB con el pasar de los años. El sector secundario mantuvo un importante auge en el período 1993-1998; sin embargo, su crecimiento ha venido disminuyendo con el pasar de los años hasta situarse relativamente estable desde el año 2010 cercano al 3% de crecimiento. El sector terciario de la economía, por su parte, ha venido manteniendo una evolución constante del 2%, en donde tal parece que la época de mayor auge económico para este sector se gestó en 1991-1995, tomando en cuenta las leyes de privatización de la época como uno de los principales impulsos.

Gráfico 14. Tasa de Crecimiento de Sectores Económicos El Salvador. Período 1990-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCR

Se presenta la variación porcentual promedio del PIB por rama económica, comparando el inicio de quinquenio con su respectivo final de los gobiernos de ARENA y el crecimiento cuando el FMLN obtuvo el poder del órgano ejecutivo (2009) hasta la actualidad. (Véase Tabla 20)

El sector agropecuario muestra resultados mixtos en el crecimiento económico teniendo su más bajo desempeño en el tercer quinquenio (1999-2004) a su vez se ve como la promoción de zonas francas en la década de 1990 contribuyo a que el sector manufacturero presentara su mayor porcentaje promedio de crecimiento económico.

En el sector servicios destaca el comportamiento del 12.3% y 10.7% en crecimiento promedio de los primeros dos quinquenios referentes al sector financiero a causa de las políticas de saneamiento y privatización de la banca que apoyaron a corregir el estancamiento que este sector presentaba en la década de la guerra civil, sin embargo, en el quinquenio 2004-2009 presenta una tasa de crecimiento promedio modesta, a pesar de la entrada de IED en 2007 y 2008 por la venta de bancos privados se vio mermada por la crisis económica global en el 2009 que afecto al sector.

Se evidencia también el crecimiento promedio del sector electricidad gas y agua del 7% en el segundo quinquenio (1994-1999) a causa de la ley para la venta de acciones de las sociedades distribuidoras de energía eléctrica que promovió la privatización de las principales empresas estatales de este rubro. Y también como el sector de telecomunicaciones tuvo su mejor crecimiento en la década de 1990 con la culminación de la ley de telecomunicaciones en donde privatizaciones emblemáticas como ANTEL tuvieron un papel protagónico.

Respecto a Comercio, restaurantes y hoteles, tuvieron un importante crecimiento en el primer quinquenio, debido al restablecimiento de la paz en la sociedad que promovió la entrada de nuevas empresas al sector; sin embargo, el crecimiento fue bajando y ha mostrado en promedio desde el 2004 a 2016 de tasas negativas, siendo preocupante al ser el sector que mantiene un 20% de representatividad en el PIB y la mayoría de población económicamente activa.

Tabla 20. Tasa de Crecimiento Promedio del PIB por rama Económica. Representado en Mandatos Presidenciales

| Rama Económica | 1990-1994 | 1994-1999 | 1999-2004 | 2004-2009 | 2009-2016 | Promedio |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|
| Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca | 0.7 | 2.6 | -0.3 | 3.9 | 1.1 | 1.6 |
| Industria Manufacturera y Minas | 5.5 | 5.4 | 2.8 | 1.1 | 2.3 | 3.2 |
| Electricidad Gas y Agua | -7.8 | 7.0 | 3.5 | 2.5 | 0.5 | 1.4 |
| Construcción | 8.0 | 4.3 | 1.3 | -1.4 | -0.4 | 1.9 |
| Comercio, Restaurantes y Hoteles | 8.4 | 3.9 | 2.4 | 1.9 | 2.2 | 3.5 |
| Transporte, Almacenaje y Comunicaciones | 6.7 | 5.8 | 4.9 | 2.3 | 1.9 | 4.0 |
| Establecimientos Financieros y Seguros | 12.3 | 10.7 | 3.4 | 0.3 | 2.2 | 5.2 |

| | | | | | | |
|---|------|------|------|-----|-----|------|
| Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas | 4.7 | 3.3 | 2.0 | 2.9 | 3.3 | 3.2 |
| Alquileres de Vivienda | 1.4 | 1.6 | 1.4 | 1.7 | 0.8 | 1.3 |
| Servicios Comunes, Sociales, Personales y Domésticos | 3.4 | 2.4 | 1.0 | 2.1 | 2.7 | 2.3 |
| Servicios del Gobierno | 0.0 | 2.8 | -0.2 | 2.0 | 2.5 | 1.6 |
| Menos: Servicios Bancarios Imputados | 14.1 | 12.2 | 0.9 | 0.4 | 2.4 | 5.4 |
| Más: Otros Elementos del PIB | 75.8 | 4.9 | 2.1 | 1.9 | 1.9 | 13.9 |
| Producto Interno Bruto Trimestral | 6.1 | 3.9 | 2.1 | 1.9 | 1.9 | 3.0 |

Fuente: Elaboración propia en base a BCR

Fuerza de Trabajo

La importancia de la fuerza de trabajo junto al grado de educación que la misma posee es relevante para poder saber que ramas económicas son las más competitivas. A continuación, se presenta el porcentaje más representativo de educación por sector dada la cantidad de trabajadores del sector que tiene el nivel académico, lo cual permite reflejar el incremento de ocupados con mayor nivel educativo en años más recientes. Lo más relevante viene a ser la mejora del nivel de educación de la población para todos los sectores si se compara 1999 con 2016, ya que se presenta el porcentaje más relevante de ocupados según los años de estudio y al sector que pertenecen. Ante esto, los sectores con mayor grado de tecnificación vienen a ser el Financiero; Transporte, almacenamiento y comunicaciones; Enseñanza y Administración pública y defensa, los cuales aportan modestamente en cantidad de ocupados y PIB. (Véase *Tabla 21*). La industria manufacturera ha ido mejorando de forma leve el porcentaje de mano de obra en sus capacidades; sin embargo, el que muestra la mano de obra menos calificada del país es el agropecuario.

Tabla 21. Porcentaje de Población Ocupada por año de educación relevante según rama de actividad económica

| Rama Económica | 1999 | 2004 | 2009 | 2016 |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Agricultura, Ganadería, caza y silvicultura | 34% Ninguno | 30% Ninguno | 28% Ninguno | 23% 4 a 6 años |
| Pesca | 38% Ninguno | 32% Ninguno | 27% Ninguno | 30% 1 a 3 años |
| Explotación minas/canteras | 30% 1 a 3 años | 28% 7 a 9 años | 36% 4 a 6 años | 44% 1 a 3 años |
| Industria Manufactura | 25% 4 a 6 años | 27% 7 a 9 años | 27% 10 a 12 años | 23% 7 a 9 años |
| Suministro. Electricidad. Gas y agua | 32% 10 a 12 años | 32% 10 a 12 años | 31% 10 a 12 años | 38% 10 a 12 años |
| Construcción | 28% 4 a 6 años | 31% 4 a 6 años | 27% 4 a 6 años | 26% 7 a 9 años |
| Comercio Hotel/Restaurantes | 21% 4 a 6 años | 24% 10 a 12 años | 27% 10 a 12 años | 32% 10 a 12 años |
| Transporte, Almacena. Comunic. | 25% 10 a 12 años | 28% 10 a 12 años | 28% 10 a 12 años | 37% 10 a 12 años |
| Intermediación Financiera e Inmobiliaria | 37% 13+ años | 31% 13+ años | 39% 13+ años | 37% 13+ años |
| Administración Pública y defensa | 34% 13+ años | 37% 10 a 12 años | 37% 13+ años | 43% 10 a 12 años |
| Enseñanza | 70% 13+ años | 78% 13+ años | 80% 13+ años | 84% 13+ años |
| Servicios comunales Soc. Salud | 24% 13+ años | 24% 13+ años | 26% 13+ años | 27% 13+ años |
| Hogares C/servicio domestico | 30% 4 a 6 años | 29% 1 a 3 años | 28% 4 a 6 años | 25% 4 a 6 años |
| Otros | 46% 13+ años | 43% 7 a 9 años | 100% 13+ años | 82% 10 a 12 años |

Fuente: Elaboración propia en base a EHPM varios años

A continuación, se presenta el nivel de ocupados del sector servicio²³ para lograr diseminar lo más relevante es ver los efectos que tuvieron las políticas de ajuste estructural, estabilización económica y privatización previo al año 2000, ya que los sectores seleccionados pasaron de representar el 37.6% en el período 1995-1999 a un 62.2% en el período 2010-2016.

La participación del Sector Agropecuario se ha visto disminuida de 32.72% en la presidencia 1989-1994 a un 25% en el quinquenio siguiente, hasta ubicarse en 19.7% en la actualidad.

El sector industria muestra una importancia relevante en la década de 1990, teniendo un promedio de participación del 35%; sin embargo, posterior al 2000 su participación de trabajadores se ha visto disminuida, producto a su vez del aumento en el resto de sectores, siendo Comercio, restaurantes y hoteles el que mayor auge ha tenido de ocupados, pasando de 18.3% en 1991 a 29.5% en la actualidad, lo que va acorde con la representatividad que posee en el PIB.

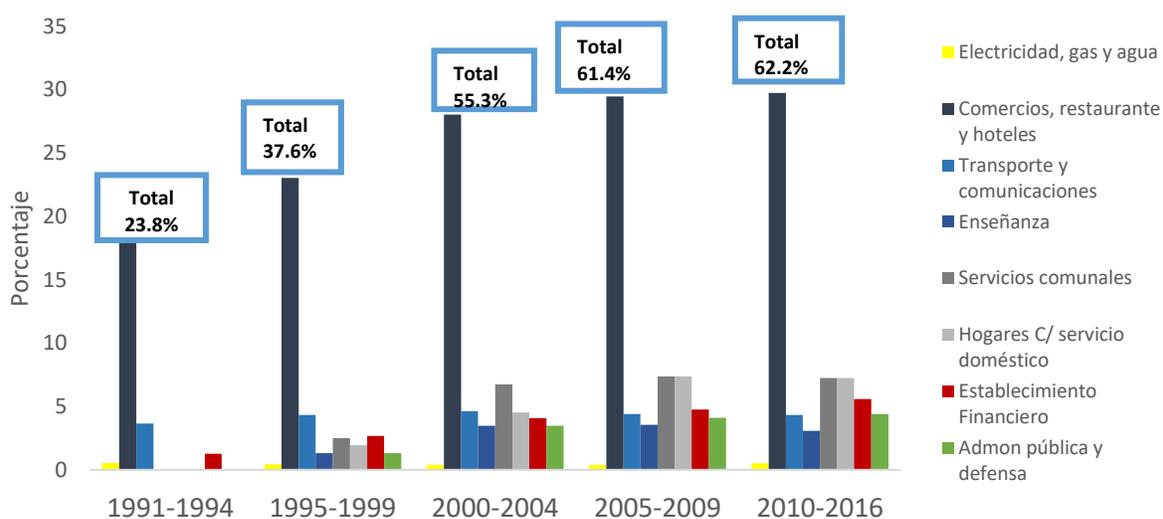
²³ Es de mencionar que las EHPM elaboradas previo al 2000 poseen leves diferencias con las EHPM actuales, respecto a los sectores de la economía.

En el gráfico 3.13, se presenta que el sector financiero, ha tenido un aumento en su desempeño posterior al proceso de privatización de la banca, pasando del 1.3% de ocupados en la época del primer Gobierno de ARENA a un 3.5% en la presidencia de Francisco Flores. Sin embargo, se puede ver que el porcentaje de participación como tal en el resto de años no tuvo un aumento relevante a considerar, aunque tuvo una fuerte entrada de IED en el 2007, lo que viene a evidenciar que entradas IED no necesariamente reflejara siempre un aumento de ocupados en el sector.

El sector más destacable en nivel de ocupados es del Comercio, Restaurante y Hoteles que ha venido aumentando su nivel de representatividad a lo largo de los quinquenios, pero como se observó previamente no necesariamente es el sector con mejor desempeño económico y atractivo para los inversionistas (según reflejan los flujos y saldos de IED).

El resto de sectores ha venido teniendo una participación similar en todo el período estipulado, aunque es de notar que los Servicios de Gobierno empezaron a tener una participación más relevante de ocupados a partir del 2000, a diferencia de lo que presentaba previo a este año, siendo razonable ante la privatización de instituciones estatales de la época pasada y la visión de poca participación del Estado que se tenía; sin embargo, este sector al igual que el financiero, demandan un mayor grado de preparación académica como se mostrara más adelante

Gráfico 15. Participación de Ocupados por ramas económicas del sector terciario. Representado en Mandatos Presidenciales



Fuente: Elaboración propia en base a EHPM varios años

3.3.2. Sector Servicios: Análisis de Tendencias de IED y Costos Laborales en términos del PIB

En ciertos sectores la relación entre Costos Laborales e IED muestra un cambio de tendencia inversa en su representatividad en el PIB, siendo un punto a considerar en la implementación de políticas por parte del Estado; cabe mencionar que debido a la falta de disponibilidad de información desagregada por sectores para la década de 1990 no fue posible hacer un análisis más profundo; sin embargo, el impacto de tales medidas en los años más recientes sí es posible de verificar.

La variación del grado de representatividad de costos laborales y de IED con el PIB de cada sector busca observar el grado de tendencia entre las variables, con el objetivo de tener una variable proxy del incremento del sector en función de un mayor número de ocupados, y por lo tanto, un aumento de los costos laborales (CL/PIB) tomando en cuenta el salario del sector entre el PIB es una señal que las empresas están dispuestas a adquirir mayor mano de obra, siendo un referente de sanidad y crecimiento en el rubro a analizar. A continuación, se presenta el análisis para el sector comercio, financiero, electricidad (servicios básicos) y telecomunicaciones; al ser identificados como los más relevantes en flujos de IED o participación en la economía salvadoreña.

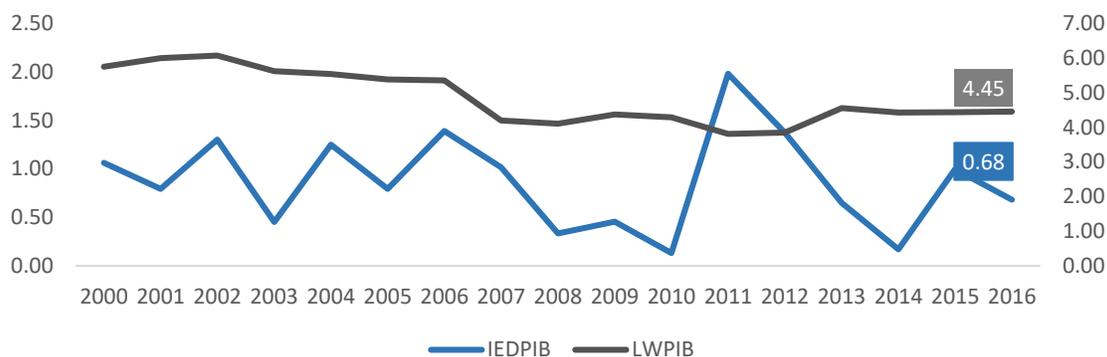
Sector Comercio

El sector Comercio²⁴ es el rubro que mayor participación de ocupados tiene en la economía salvadoreña y el segundo en relevancia de participación en el PIB del sector comercio y con un crecimiento modesto si se compara con el que se desarrolló en la década de 1990.

En lo referente a la importancia que mantiene los flujos de IED en el PIB a lo largo del período los flujos representan un promedio del 0.9%, en el cual el año 2011 fue el más relevante llegando a tener una participación del 2.0% del PIB, teniendo como suceso relevante la firma de TLC de México con Centroamérica. Por su lado, los costos laborales del sector en la economía han venido bajando a lo largo del período analizado, llegando a poseer un grado de representación del 4.5% del PIB del sector.

²⁴ Comprende comercio al por mayor y por menor, así como restaurantes y hoteles.

Gráfico 16. Sector Comercio: IED y Costos Laborales. Porcentajes del PIB. Período 2000-2016



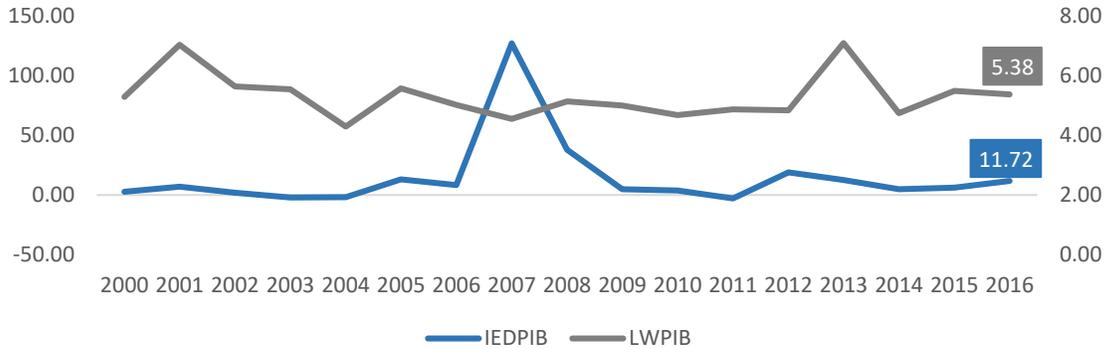
Fuente: Elaboración propia con datos de BCR y EHPM varios años

Sector Financiero

El Sector Financiero con un 4% de representatividad en el PIB, y uno de los mayores niveles de stock y flujo de IED; y siendo uno de los sectores en donde, asimismo, el porcentaje más elevado de ocupados corresponde a población con grado de educación mayor a los 13 años catalogándose como calificada. Este sector ha sido uno de los más controvertidos en las políticas realizadas por el Estado en la década de 1990 con el saneamiento y privatización a su vez, aunque no fuese política de estado con la venta al extranjero de los bancos privados nacionales (2007) como se ha estipulado previamente, representó en tal acontecimiento una de las mayores entradas de IED al país.

Como puede plasmarse en el gráfico el promedio de flujos de IED en representación al PIB del sector es de un 14%, siendo el sector que mayor relevancia posee dentro de las ramas económicas enfocadas a los servicios, producto a su vez de las políticas neoliberales previamente implementadas. Los costos laborales en representación del PIB del sector han venido disminuyendo levemente con el pasar de los años, aunque el porcentaje de ocupados como se analizó previamente no ha venido a variar mucho desde la presidencia de Francisco Flores, motivo en cierta medida por la alta demanda de mano de obra capacitada. La IED en la venta de activos de los bancos privados llegó a representar 127.20% del PIB del sector en el 2007. A pesar de que se tuvo la dolarización en el 2001 y la venta de banca nacional al extranjero en el 2007 son años posteriores a tales sucesos donde se refleja un mayor grado de mano de obra no es para menos ya que el nivel de ocupados pasó de 103 mil a 122 mil comparando 2004 y 2005 y a su vez en el año 2013 reportó 155 mil empleados respecto a los 132 mil del año 2012 según la EHPM.

Gráfico 17. Sector Financiero: IED y Costos Laborales. Período 2000-2016.
Porcentaje del PIB

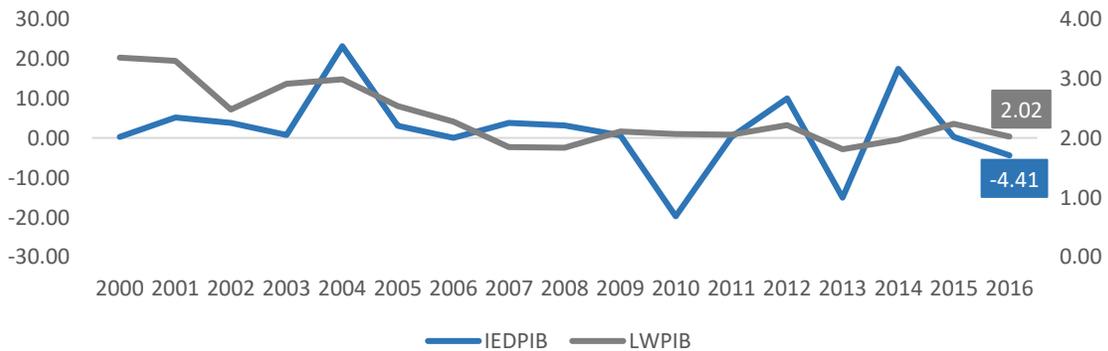


Fuente: Elaboración propia con datos de BCR y EHPM varios años

Sector Telecomunicaciones

Junto al sector financiero y a la industria, Telecomunicaciones es de los que mayores entradas de IED presenta en el país, con la importancia que tiene empresas como TIGO, CLARO, MOVISTAR así como importantes canales de televisión y medios escritos tradicionales. Se presenta a continuación el grado de impacto que puede tener la IED en los Costos laborales del sector.

Gráfico 18. Sector Telecomunicaciones: IED y Costos Laborales. Período 2000-2016.
Porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR y EHPM varios años

El sector de las telecomunicaciones presentó una importante entrada de IED en el año 2004 a causa de la venta de Telemóvil El Salvador a la empresa transnacional TIGO, la cual tiene una importante participación del mercado de telefonía móvil, cable e internet. Sin embargo, la situación laboral de este sector en la cual su nivel de representación el PIB de telecomunicaciones ha venido bajando a lo largo del tiempo hasta ubicarse en un 2.0%, ante esto no se puede afirmar que la IED ha venido un impacto en el aumento de costos laborales, ya que muestran tendencias no relacionadas

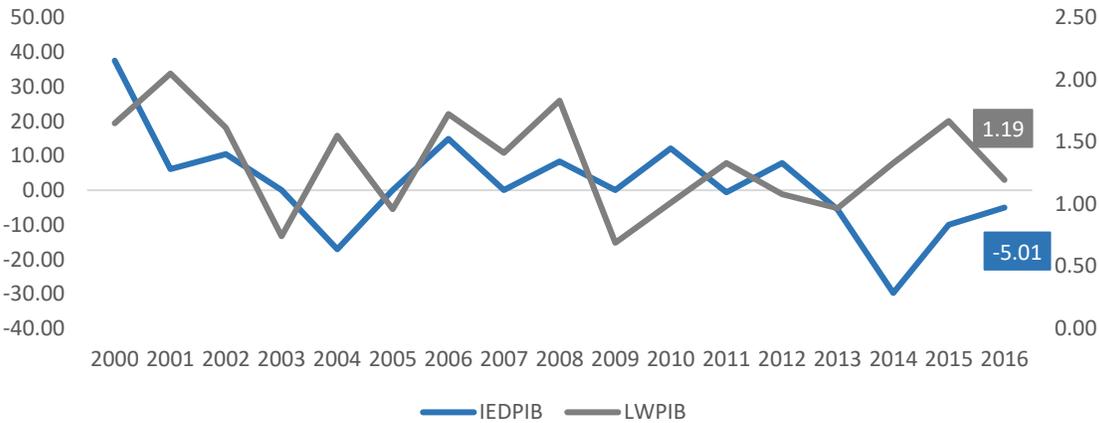
Sector Electricidad

El sector eléctrico es junto a telecomunicaciones, financiero e industria el cuarto más importante en atracción de IED, ya que producto de la privatización del segundo quinquenio, empresas como CAESS, Del Sur, AES-CLESA entre otras necesitan de inversión de capital para poder llevar a cabo los proyectos del país. Ante esto se muestra que a medida aumenta la representatividad de la IED en el PIB del sector las representatividades de los Costos Laborales muestran una tendencia inversa.

El Sector de Electricidad que viene a ser la representación de los servicios básicos; muestra una tendencia inversa de la IED y los Costos Laborales respecto al PIB del sector, dicho sector viene ser volátil respecto a la cantidad de empleados ante lo cual puede afirmarse que un aumento de la IED como tal no necesariamente producirá un efecto en la mano de obra.

Gráfico 19. Sector Electricidad: IED y Costos Laborales. Período 2000-2016.

Porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR y EHPM varios años

3.3.3 Perspectivas de clima de negocio en empresas del Sector Servicios

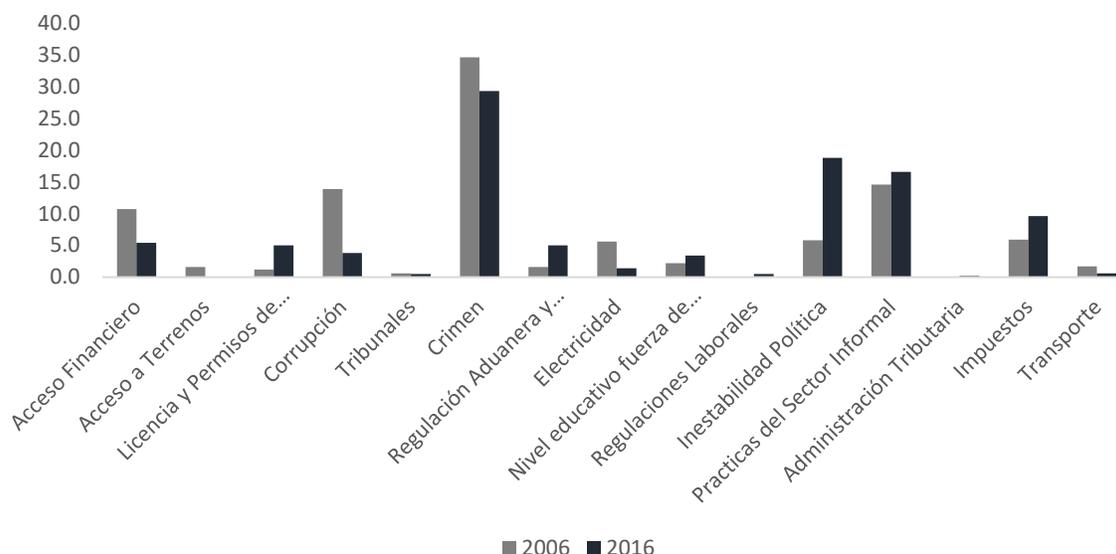
La encuesta “*Enterprise Surveys*” del Banco Mundial, tal y como se presentaron las perspectivas de las empresas con grado de IED previamente, a continuación, conocer la perspectiva del entorno económica para las empresas del sector servicio, resulta relevante al ser el sector más representativo del PIB y producto de la terciarización económica actual

Percepción de principales obstáculos de empresas sector servicios

Las percepciones de las empresas en el sector terciario en cuanto a los obstáculos en el clima de inversión tienen mucho símil a las empresas con IED, lo cual se debe a diversas razones, en primer lugar, el crimen sigue siendo uno de los factores determinantes, pero en menor medida 34.6% 2006 a un 29.3% en 2016. Otro punto relevante es la inestabilidad política puesto se incrementa en aproximadamente 12 puntos porcentuales de 2006, reflejando un resultado similar a la percepción las empresas de IED.

Finalmente es de resaltar un punto divergente en cuanto a las empresas con IED, las cuales son las prácticas del sector informal, pues las personas con el afán de percibir los ingresos crean empresas informales y ven su beneficio incrementarse mucho más de haberlo hecho registrando formalmente como una empresa ante el Gobierno, debido al pago de impuestos y contribución social. Estas facilidades han hecho que cualquier persona ingrese a este sector, causando a su vez un incremento en el tamaño del mismo, lo que claramente presenta un obstáculo puesto cualquier servicio es fácilmente sustituible por otro en el sector informal y algunas veces a un costo mucho menor.

Gráfico 20. Principales Obstáculos en clima de negocios en empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador



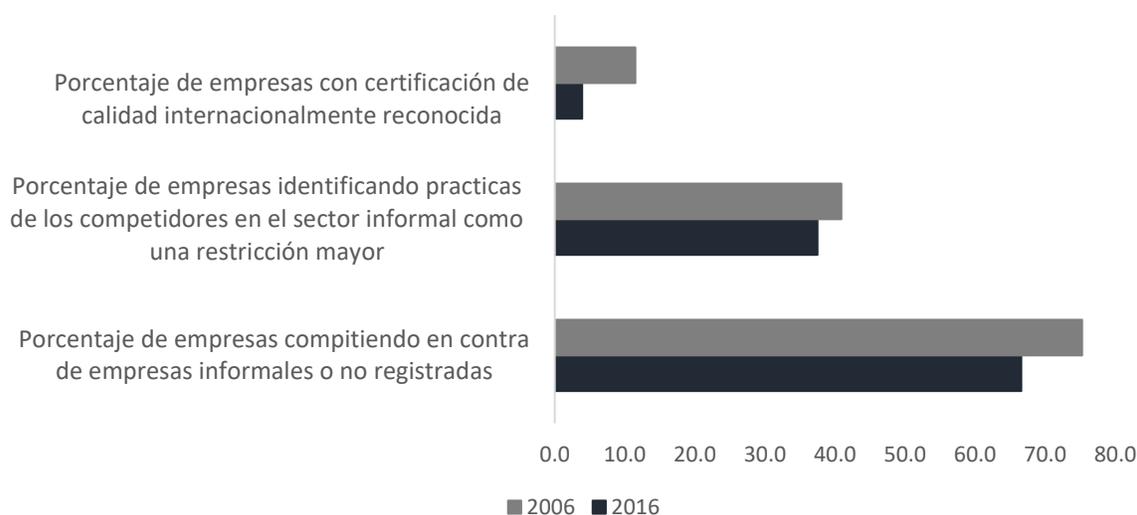
Fuente. Banco Mundial (2016)

Percepción de economía informal de empresas sector servicios

Como puede observarse en el gráfico el sector informal plantea un obstáculo relevante para el sector servicios, a pesar de haber transcurrido 10 años el porcentaje de empresas que compiten contra empresas informales se mantiene en niveles altos, puesto para 2016 representaban un total de 66%, en contraposición las prácticas informales que son percibidas como restricciones mayores disminuyeron en aproximadamente 3 puntos porcentuales, con esto puede decirse que si bien el sector informal plantea un gran obstáculo y una gran preocupación para las empresas del sector servicios, siendo mayor a la que perciben las empresas de IED.

Otro factor relevante es el porcentaje de empresas del sector servicios que obtienen el grado de certificación de calidad internacional, en la que solo el 3.9% de las encuestadas en 2016 afirmaron poseerlo, siendo incluso menor a lo reflejado en 2006 y estando muy por debajo a lo presentado por las empresas de IED se muestra como una debilidad del sector a ser tomada en cuenta.

Gráfico 21. Principales Obstáculos en clima de negocios en economía informal para empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador



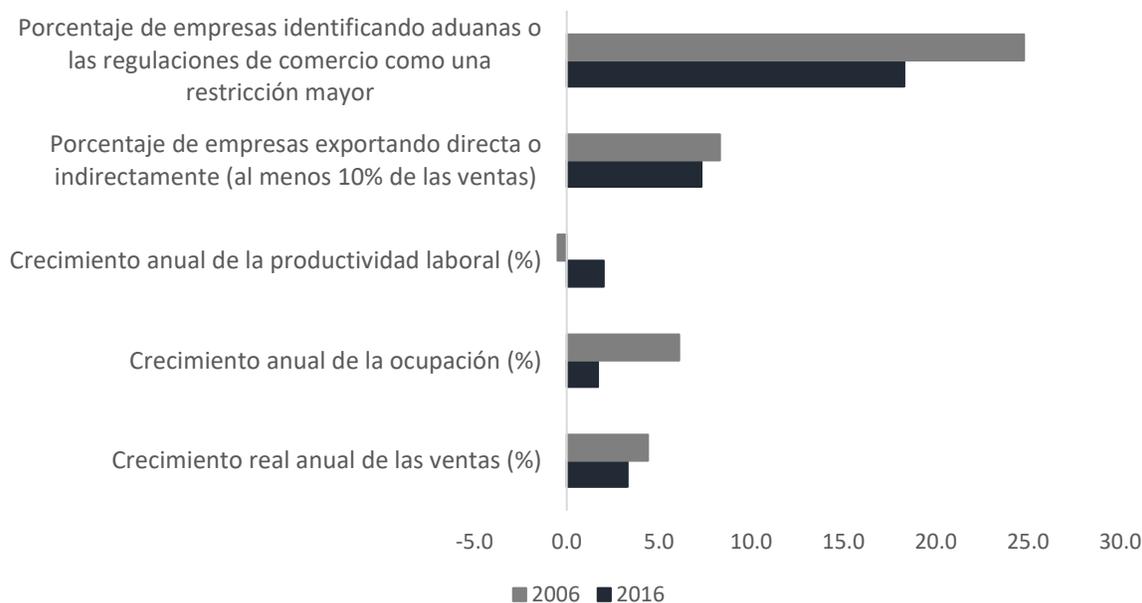
Fuente. Banco Mundial (2016)

Percepción de desempeño y comercio internacional de empresas sector servicios

Al contrario que en las empresas con IED, las empresas del sector servicios han disminuido su percepción que las aduanas son una restricción mayor hacia lograr un clima favorable; esto es comprensible puesto que el sector servicios es conocido por no producir bienes materiales, por ello el incurrir en gastos o trámites en aduanas se vuelven cada vez más innecesarios debido a la deslocalización de su propia producción. Asimismo, las empresas que exportan directamente o indirectamente han disminuido levemente para el período analizado.

El crecimiento de la productividad laboral en este sector se ha visto incrementado; esto puede verse como una consecuencia de la ley de servicios internacionales, ya que buscaba como principal objetivo el fomento de este sector y que este se convirtiera en el principal conductor del crecimiento económico en El Salvador. En contraposición a este dato el crecimiento de la ocupación y el crecimiento real de las ventas de las empresas de este sector, se han visto disminuidas.

Gráfico 22. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en comercio internacional y desempeño para empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador

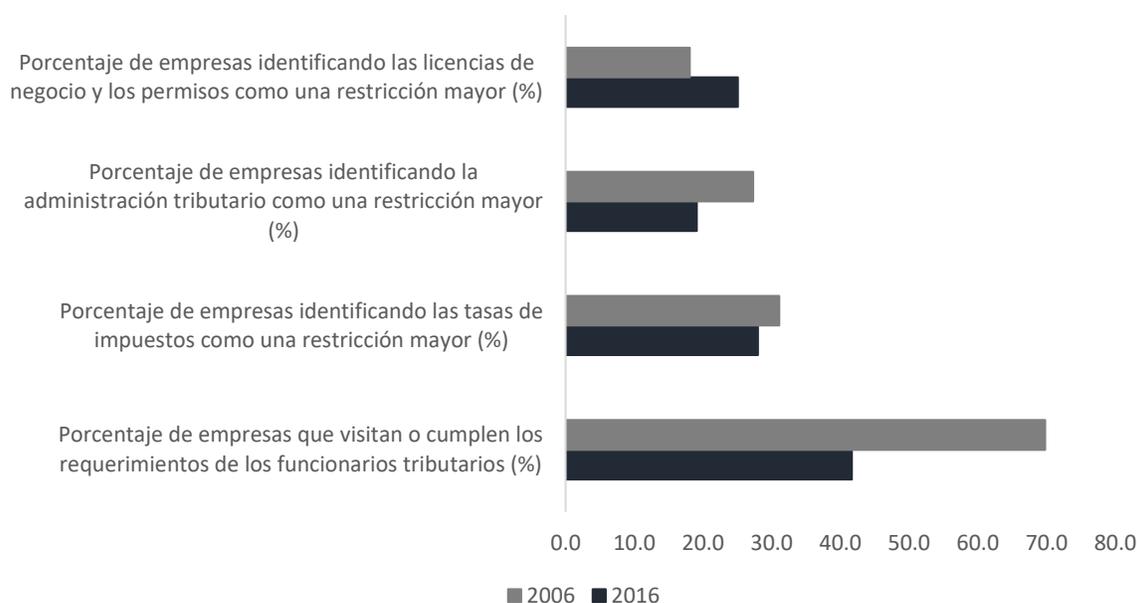


Fuente. Banco Mundial (2016)

Percepción de regulación tributaria de empresas sector servicios

De manera similar a las empresas con IED, las empresas del sector servicios identifican las regulaciones tributarias como una restricción importante para las actividades comerciales, claramente los impuestos en lugar de verse disminuidos o permitir que las empresas equilibren la maximización de sus beneficios y el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, se han mantenido sin cambios fundamentales dando continuidad a la estructura fiscal existente. El único dato a mencionar como preocupante y contrario al de las empresas de IED es la baja de 28 puntos porcentuales de empresas que cumplen los requerimientos de los funcionarios tributarios, ubicándose en 2016 que el 41.7% cumple todos los requerimientos exigidos por el Ministerio de Hacienda.

Gráfico 23. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en regulación tributaria para empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador

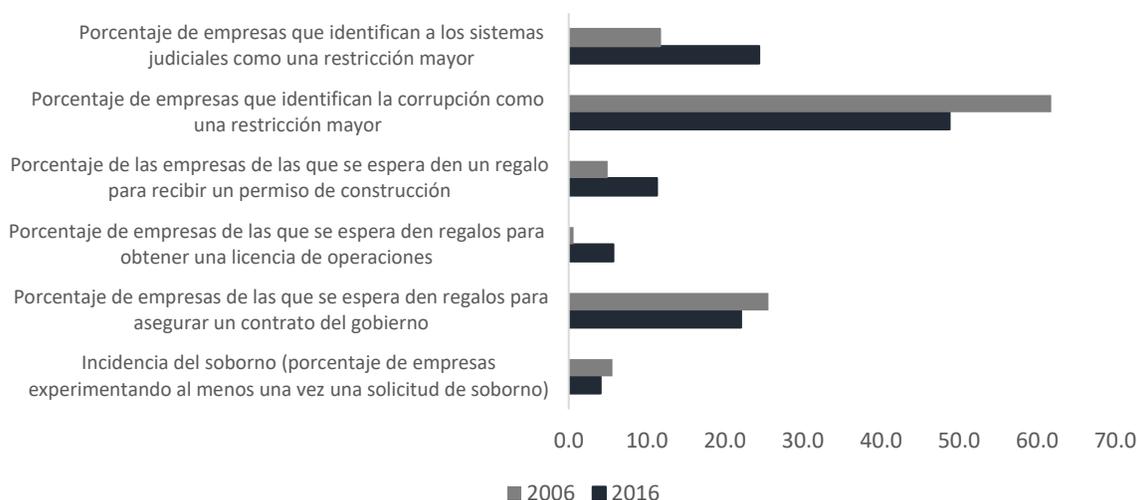


Fuente. Banco Mundial (2016)

Percepción de corrupción de empresas sector servicios

La empresa del sector terciario parecería justificar la relación directa que posee corrupción e IED, aunque contrario a la teoría convencional que afirma una relación inversa entre ambas variables. La percepción de los sistemas judiciales como restricción mayor se vio incrementada y la percepción de la corrupción como restricción al clima de negocios, se vio disminuida; esto quiere decir que la corrupción beneficia de cierta medida al desempeño de las empresas en este sector; esto es claramente visible en el incremento del porcentaje de empresas que utilizan los regalos para obtener permisos de construcción y licencia de operaciones. A pesar que las empresas que utilizan regalos para obtener un contrato del Gobierno se disminuyó en 3 puntos porcentuales aproximadamente en 10 años; dicho cambio al igual que con las empresas con IED, no varió en una proporción relevante.

Gráfico 24. Percepción de obstáculos para el clima de negocios en corrupción para empresas del sector servicios. 2006 y 2016. Porcentajes. El Salvador



Fuente. Banco Mundial (2016)

3.3.4. Medición del nivel de tercerización de la economía salvadoreña

Es necesaria hacer una aproximación del nivel de terciarización de la economía salvadoreña, para ello, con base en la teoría de Weller (2004) se realizó una aproximación relativa según la clasificación CIIU3 y en base a datos de la EHPM debido a que las sub-clasificaciones de rubros por servicios son agrupados de manera diferente por el autor a la que se poseen en las estadísticas nacionales.

En la tabla 22, se pueden observar las clasificaciones de los rubros de servicios de acuerdo a las tres alternativas a agrupar, las mediciones se harán en base a los datos del PIB por rama económica y el nivel de ocupados.

En el primer caso debido a que es necesario saber el peso que representan como porcentaje del PIB y en el segundo para determinar el nivel de PEA que se emplea en los distintos rubros de servicios y así determinar el grado de terciarización que se hace presenta en El Salvador.

Las variables presentadas en la tabla 23 son sujetas a un tratamiento especial que denominamos “variables indeterminadas²⁵” debido a que de acuerdo a la clasificación de

²⁵ Variables Indeterminadas son presentadas en los gráficos como “T1” haciendo alusión a los servicios indeterminados en la clasificación de Weller.

Weller (2004) (Ver capítulo 1) el servicio de telecomunicaciones pertenece al rubro de “servicios básicos”, lo cual en contraste con los datos de BCR y EHPM se ve agrupado con “transporte y almacenaje” que vendría perteneciendo a “servicios de distribución”.

Por otro lado, para los “Servicios Comunes, Sociales, Personales y Domésticos” la CIU3 agrupa en un solo rubro dos clasificaciones que Weller (2004) diferencia como “servicios sociales” y “servicios personales” a su vez añade “Servicios comunales y domésticos” que pertenecen a diferentes categorías.

Tabla 22. Clasificación de Sectores a utilizar en determinación de Terciarización Económica: El Salvador

| Terciarización Económica - El Salvador | | | | | |
|--|---|---|---|--|--|
| Tipo de Terciarización | Terciarización Genuina | | | Terciarización Espuria | |
| Tipo de Servicio | Servicios Básicos | Servicios de Producción | Servicios Sociales | Servicios Personales | Servicios de Distribución |
| Weller(2004) | Electricidad Gas Agua Telecomunicaciones | Financieros Seguros Bienes Inmuebles Servicios a Empresas | Admon. Pública Educación Salud Asistencia Social | Restaurantes y Hoteles Diversión Servicio Domestico Otros Servicios Personales | Comercio al por mayor y por menor Transporte y Almacenamiento |
| EHPM CIU2 | Suminist. Elec, Gas y Agua | Intermediación financiera e inmobiliaria | Admon. Publica defensa | Comercio, Hoteles y restaurantes | |
| | | | Enseñanza Serv. Comunales, Soc. y salud | Hog. Con serv. Domestico | |
| CIU3 (BCR) | Electricidad Gas y Agua | Establecimientos Financieros y Seguros | Servicios del Gobierno | Comercio, Restaurantes y Hoteles | |
| | | Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas Alquileres de Vivienda | | | |

Fuente: Elaboración propia según Weller (2004), BCR y EHPM

La problemática del análisis radica en que para el autor de referencia la terciarización se clasifica como “Genuina” si los rubros que más crecen son: Servicios Básicos, Servicios de producción y Servicios Sociales. Por otro lado, si los rubros que más se expanden son los servicios de distribución y los servicios personales, se estaría en presencia de una terciarización espuria de la economía, recordando que estos son los sectores que están asociados a bajos niveles de educación de la fuerza laboral, altos niveles de empleo informal, así como también bajas remuneraciones y productividad (J. Bonet, 2006, p.21).

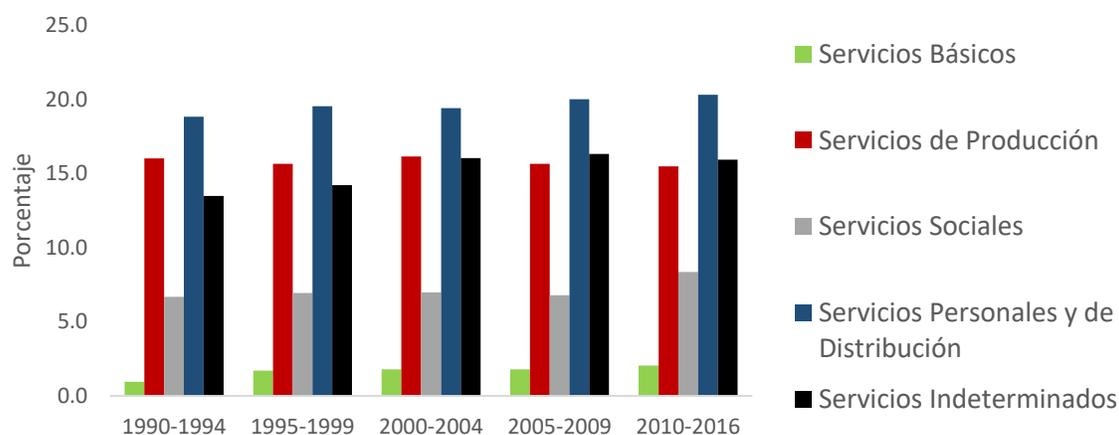
Tabla 23. Variables Indeterminadas de la medición de terciarización económica

| Variables Indeterminadas (TI) | Institución |
|--|-------------|
| Transporte, Almacenaje y Comunicaciones | BCR Y EHPM |
| Servicios Comunes, Sociales, Personales y Domésticos | BCR |

Fuente: Elaboración propia según Weller (2004), BCR y EHPM

En el Gráfico 25, Los Servicios de Producción se encuentran a un nivel similar al de los servicios personales (16%) y de distribución (20%). Sin embargo, los servicios indeterminados que se explicaron en la Tabla 3.19 tienen un grado de participación promedio del 14%, lo cual complica en términos de riqueza nacional determinar el tipo de terciarización presente en la economía, tomando como referente la variable del Producto Interno Bruto.

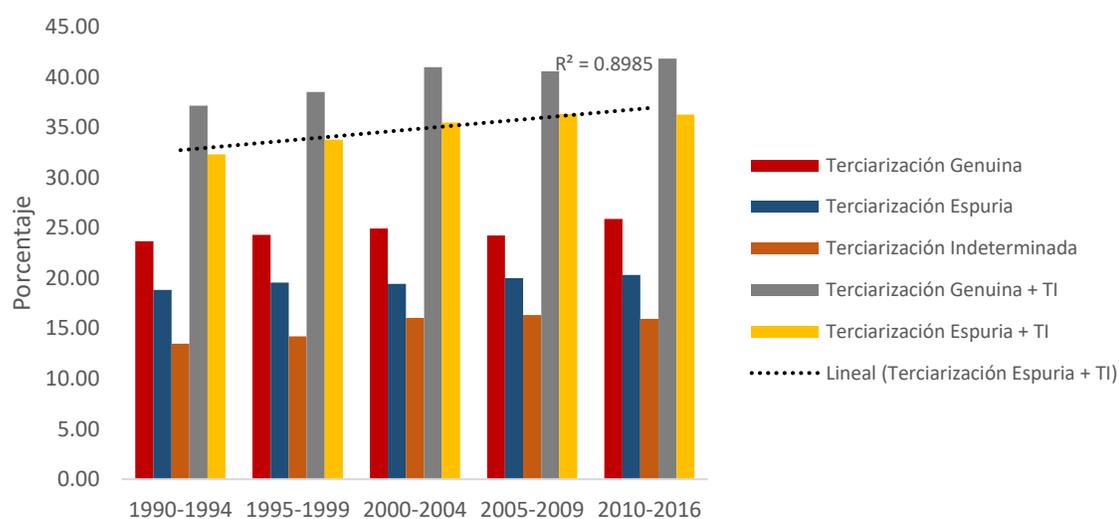
Gráfico 25. Categorización del sector servicios según participación en el PIB de El Salvador. Período 1991-2016. Representados por Mandatos Presidenciales.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR

No se puede determinar qué tipo de terciarización posee la economía salvadoreña, debido a la ambigüedad que representa el peso de los rubros como porcentaje del PIB en las variables indeterminadas; sin embargo, es de tomar en cuenta que los servicios personales, domésticos, transporte y almacenaje correspondientes a la clasificación de terciarización espuria entran en conflicto con las variables de comunicaciones, servicios sociales y comunales. Ante esto se ha agregado la sumatoria de las variables indeterminadas para los dos tipos de terciarización. Tomando en cuenta la terciarización espuria con variables indeterminadas tiene un grado de explicación del 89.9%, pero no es posible dar una conclusión contundente en este caso.

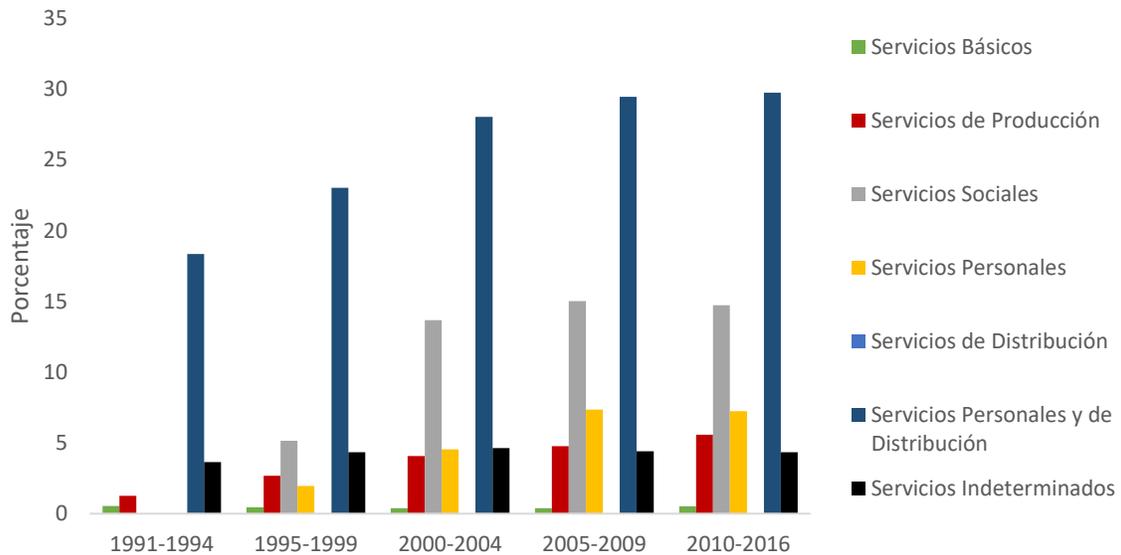
Gráfico 26. Terciarización Genuina y Espuria según participación en el PIB de El Salvador. Período. 1991-2016. Representados por Mandatos Presidenciales.



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR

Dado que al no poseerse un mayor grado de desagregación del PIB no fue posible determinar con exactitud el tipo terciarización existente en la economía mediante ese método, pero es posible verlo desde el punto de vista de la PEA ya que muestra un mayor grado de desagregación a tal punto como se presenta en el gráfico 3.25. Solo el 4% de ocupados son catalogados como indeterminados, por lo que se puede observar un aumento de participación de ocupados en los servicios personales y de distribución del 18% en el primer quinquenio a un 30% sobre el total de ocupados en la administración actual. A su vez los servicios sociales han pasado del 5% en el segundo quinquenio a tener una participación del 15%, como consecuencia incremento de servicios prestados por el Gobierno.

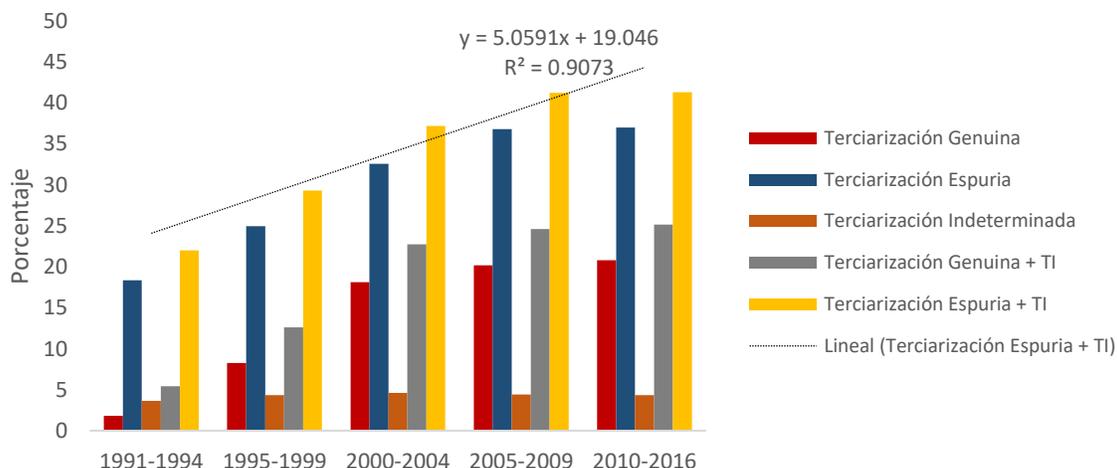
Gráfico 27. Categorización del sector servicios según participación de ocupados en El Salvador. Período 1991-2016. Representados por Mandatos Presidenciales.



Fuente: Elaboración propia según EHPM varios años

Por último, se pasa a agregar los servicios y a realizar la sumatoria de los rubros por período y así se ha podido constatar de manera determinante la presencia de terciarización espuria en la economía; esto se traduce en una mayor concentración de fuerza laboral en los servicios personales y de distribución (de manera más fuerte en las actividades de comercio, hoteles y restaurantes) que, como Weller (2004) planteó es la responsable de dicho fenómeno pero no sin antes haber eliminado un poco el sesgo de análisis al involucrar las (TI) tanto en la representatividad de los servicios que conformarían una terciarización de tipo genuino y a su vez en los servicios que conforman la terciarización de tipo espuria.

Gráfico 28. Terciarización Genuina y Espuria según participación de ocupados en El Salvador. Período 1991-2016. Representados por Mandatos Presidenciales.



Fuente: Elaboración propia según EHPM varios años

Se observa una tendencia positiva de la concentración cada vez mayor de los ocupados en estos sectores, y se complementa la teoría que señala que la terciarización espuria caracterizada por tener niveles mayores de empleo tanto informal como con requisitos de mano de obra poco educada, de baja productividad y con una remuneración relativamente baja.

La terciarización de la economía salvadoreña empíricamente hablando queda evidenciada, y con la teoría elaborada anteriormente se puede tener una aproximación no certera pero bastante panorámica del fenómeno económico actual que se desenvuelve entre los sectores de la economía.

3.3.5. Índice de Herfindahl e Hirschman(IHH) - IED y Sector Servicios

El índice de Herfindahl e Hirschman(IHH)²⁶ es conocido por permitir estimar el grado de concentración económica en los mercados, es popularmente utilizado por las entidades de competencia alrededor del mundo. Según Bikker y Haff (2002), para conocer el IHH es necesario elevar al cuadrado la participación del mercado de cada empresa o sector económico en el cual los siguientes valores miden el grado de concentración del mercado:

²⁶ IHH Fórmula: $HHI = \sum(S^2_i)$

- $0 \leq IHH \leq 1,000 \rightarrow$ Nivel bajo de concentración
- $1,000 \leq IHH \leq 1,800 \rightarrow$ Nivel moderado de concentración
- $1,800 \leq IHH \rightarrow$ Nivel alto de concentración

Por lo cual se propone conociendo el stock neto de IED de 1999-2016 dada la disponibilidad de datos de BCR, conocer la variación de nivel de concentración de dos quinquenios presidenciales de ARENA y la administración del ejecutivo por parte del FMLN desde que asumió el poder, para poder determinar a su vez el porcentaje de incidencia que tienen los sectores económicos en las concentraciones de IED, siendo los resultados un punto de referencia a considerar de aquellos sectores estratégicos en los que deben enfocarse las políticas públicas dado que subdivisiones del sector servicios son las más predominantes. Los resultados obtenidos son los siguientes: (*Véase Anexos 32-34*)

$$IHH_{2000-2004} \rightarrow 1672.17 \quad IHH_{2005-2008} \rightarrow 1437.42 \quad IHH_{2009-2016} \rightarrow 2239.98$$

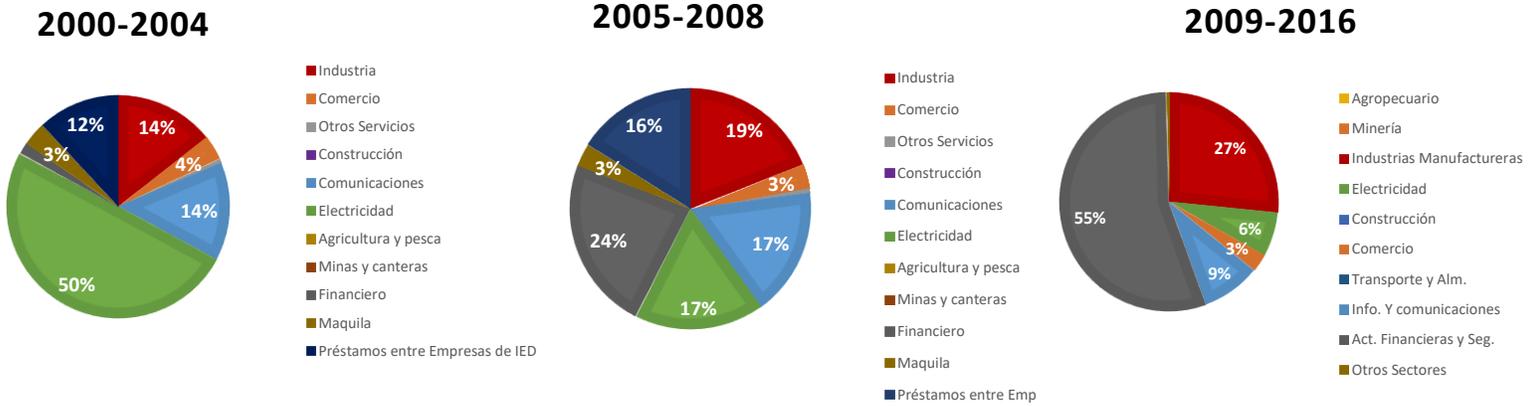
Lo relevante en este punto es que en el período 2000-2008 existía un grado de concentración de IED moderado, considerado normal para los dos quinquenios teniendo una mayor diversificación en la presidencia de Elías Antonio Saca como muestra el valor del IHH menor a la presidencia previa. Sin embargo, en la gestión 2009-2016 se tiene una alta concentración en el promedio de stock neto siendo explicada por el sector financiero como principal impulsor, el cual como puede verse en los siguientes gráficos fue ganando participación en el IHH transcurrido los quinquenios por los sucesos de compra y venta previamente explicados.

En el quinquenio 2000-2004, el sector con más relevancia en el IHH es Electricidad con 50% de representatividad, en gran medida por las políticas de privatización de las plantas eléctricas desarrolladas en la presidencia previa, que inyectó importantes flujos de IED en el sector. Comunicaciones, Industria y los Préstamos entre empresas de IED mantenían un grado de representación similar, aunque destaca la poca presencia del stock neto promedio del sector financiero que se tenía en la época.

El quinquenio 2005-2008, ocurre una baja en el índice IHH para el stock neto de IED a causa de una mayor diversificación entre los sectores, en los que destaca un aumento de participación en el índice del sector financiero del 24%, en gran medida por la venta de los bancos privados. A su vez hay un leve incremento para los sectores de Comunicaciones e Industria debido a importantes entradas de IED desarrolladas a causa del ingreso de

compañías transnacionales de telefonía móvil y del incremento de demanda de producto de maquila por parte de Estados Unidos.

**Gráfico 29. Participación de sectores económicos en IHH de saldos promedios de IED
Período 2000-2016**



En el período 2009-2016 se logra consolidar la importancia del sector financiero, como el rubro más atrayente de IED al tener un porcentaje de explicación del 55%, es decir, una similar situación a la que el sector energético se encontró a inicios del 2000. Es ante esto que las privatizaciones o transnacionalización muestra tener el mayor grado de relevancia para atracción de IED.

Capítulo IV. Conclusiones y Recomendaciones

4.1. Conclusiones

- En El Salvador se ha evidenciado un proceso de terciarización de la economía. El actual auge del sector terciario se sustenta en gran medida en las políticas públicas puestas en marcha para la atracción de inversión extranjera directa a lo largo del período 1989-2009, las cuales atendieron a la dinámica de expansión del capital a escala global a través de medidas implementadas con la instauración del modelo neoliberal a partir de ciertas condiciones impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional como requisito previo para que el país tuviera acceso a financiamiento externo.
- También se ha podido constatar el tipo de terciarización que se hace presente en la economía salvadoreña a partir del incremento paulatino del sector servicios en la participación del PIB, pero explicado de mejor manera por el porcentaje cada vez mayor de la población salvadoreña en edad de trabajar que opta por actividades laborales que se desvían hacia ese sector; por lo general, este concentra una proporción cada vez mayor de personas con pocos años de escolaridad en actividades con un menor índice de productividad y un bajo nivel de remuneración, lo cual permite establecer la presencia de terciarización de tipo espuria para la economía salvadoreña.
- Las leyes, reformas y políticas públicas implementadas en el país en los diversos gobiernos desde finales de la década de 1980 han definido en gran medida el origen y el destino que ha tenido la IED a lo largo de las últimas dos décadas; -asimismo se ha constatado el nivel de incidencia que estas tuvieron sobre la atracción de dichas inversiones. Las empresas de los países desarrollados con miras a aprovechar sus ventajas de propiedad, deciden internacionalizarse por medio del aprovechamiento de las ventajas de localización en otros países; no obstante, es necesario señalar la diferencia que se ha podido constatar con respecto a la canalización de los flujos de IED hacia el sector servicios y el grado de libertad o restricción que los países afrontan con respecto al ingreso de IED en este sector. Es curioso que los países en vías de

desarrollo teóricamente poseen mayores restricciones en cuanto a las inversiones extranjeras que se dirigen hacia el sector servicios debido a que este rubro incide de manera directa en los demás y se busca proteger la industria incipiente a nivel interno. Este es un caso relativamente contrario al experimentado en El Salvador con la venta de activos del Estado, es decir, las privatizaciones ocurridas a finales de la década de los noventa las cuales podrían representar causas estructurales del desbalance económico en cuanto a los recursos del Estado que el país hasta el día de hoy no ha podido superar.

- En El Salvador, acciones como las estipuladas dentro de la “Ley de inversiones”, “Ley de Servicios Internacionales” y otras como la “Ley de Zonas Francas y de Comercialización” fomentaron, beneficiaron e incentivaron a firmas extranjeras a localizar sus procesos productivos en el país mediante una gama de exenciones fiscales que básicamente se fundamentan en la exoneración de impuestos tales como el Impuesto Sobre la Renta, y otros como los deducidos de la Prestación de Servicios, medidas que países de la región latinoamericana utilizan con frecuencia. Esto es categorizado como estrategias que adoptan los gobiernos de países en vías de desarrollo para promover la modernización y el refinamiento del aparato productivo mediante la transferencia de tecnología y técnicas de producción que conlleva ciertas consecuencias en concepto de *gasto tributario*, el cual representa una pérdida de ingresos para el accionar del Estado y traducirse en un costo tributario que recae sobre los trabajadores y trabajadoras, lo que fomenta aún más la desigualdad fiscal dentro de un país que ya de por sí cuenta con impuestos de carácter regresivo.
- Algunas de las medidas adoptadas en el país con el fin de atraer IED tuvieron un impacto considerable sobre el sector de industria manufacturera y en el sector servicios; en cuanto a este último de manera específica en el rubro de servicios financieros y comunicaciones. Por su parte, el sector industria manufacturera tuvo un desarrollo constante, recordando que este se vio apoyado por la Ley de Zonas Francas y se dirigieron importantes flujos de capital hacia este sector. La anterior ley también contribuyó de manera directa en el desarrollo del sector debido a que al observar la tendencia histórica de la industria manufacturera se concluye que hasta el año 2006-2007 el rubro de maquila fue el destino de mayor entrada de inversión extranjera debido al aprovechamiento de factores relevantes como la mano de obra abundante y, por

ende, barata. Posterior a la transnacionalización de la banca en 2007-2008, fue posible constatar que la IED presenta una concentración elevada en el sector bancario, demostrado en el Índice de Herfindahl e Hirschman; sin embargo, la representatividad en el PIB y crecimiento económico se mantienen a niveles modestos, por lo cual la rentabilidad generada por este sector es repatriada a las casas matrices ubicadas en el extranjero.

- Aunque se determinó que las leyes y políticas impulsadas por los gobiernos tuvieron un impacto relevante en la atracción de IED y que esta se dirigió en mayor medida hacia los servicios financieros, comunicaciones e industria, estos no son los sectores que más representatividad tienen en el PIB, sino que el rubro que presenta un mayor peso dentro del PIB es *Comercio, hoteles y restaurantes*. Con ello se puede determinar la existencia de una terciarización de la economía ya que el sector servicios y, específicamente el rubro de servicios financieros es el que más recibe inversión extranjera. Esta mayor recepción de IED en el sector financiero se debe en gran medida por la incidencia directa de factores coyunturales clave como la aplicación de la “Ley de Integración Monetaria” con la cual se materializó la utilización del dólar como numerario, es decir, como moneda de curso legal disminuyendo así el riesgo cambiario, y bajo la óptica del inversionista es atractivo debido a que se aseguraba la estabilidad y rentabilidad del capital financiero.
- Uno de los factores determinantes de la IED que es necesario vigilar para que no afecten el riesgo país es el nivel de endeudamiento en las finanzas públicas tanto en el corto como en el mediano plazo; a su vez la perspectiva del nivel de corrupción demostró aspectos cualitativos que también son tomados en cuenta por los inversionistas cuando deciden invertir en El Salvador. La carga tributaria demostró que al bajar en relación al PIB se tiene una mayor entrada de IED. Estas situaciones mediante las leyes aprobadas en los cuatro quinquenios analizados presentan una problemática en saber manejar los niveles de deuda con una menor recaudación estatal. Asimismo la apertura comercial es vista como positiva por los inversionistas extranjeros; a esto deben sumarse los tratados de libre comercio que firmó el país en las últimas décadas como un factor determinante en las políticas de atracción. En materia de exportaciones e importaciones, un incremento en la importación de bienes de capital es positivo para atraer IED así como también la exportación de bienes no

tradicionales, ya que un incremento en estas variables deriva en un mayor grado de tecnificación del aparato productivo, de esta manera se determinó que al aumentar la Formación Bruta de Capital se reflejaron saldos positivos en el incremento de la IED.

- La tendencia de los flujos de IED respecto al PIB no muestran una correlación con los costos laborales, por lo que un aumento de la IED no necesariamente proveerá un mayor o menor grado de empleo. El factor capital figura entre los incentivos que puedan tener mayor relevancia para los inversionistas; en este sentido, las políticas que fueron promovidas para incentivar las exportaciones e importaciones pudiesen ser las más beneficiosas. Por otro lado la población que labora en los servicios de telecomunicaciones, financiero y electricidad presentan un mayor grado académico para insertarse en sus actividades las cuales son características que fomentan una terciarización de tipo genuina, a diferencia del desarrollo del rubro de comercio, restaurantes y hoteles que junto a los rubros estipulados en los servicios personales y de distribución conformarían una terciarización de tipo espuria; esto resulta relevante ya que los primeros tres rubros son los que presentaron una mayor entrada de flujos de IED.
- La población muestra un mayor grado de ocupados dentro de los servicios personales y de distribución. A lo largo de los quinquenios del periodo se apreciaron incrementos considerables en los servicios personales y de distribución; estos presentaron una concentración mayor de mano de obra dentro de sus actividades, por lo que se percibe la presencia y el sesgo hacia una terciarización de tipo espuria que incide directamente en un debilitamiento del aparato productivo. De lo anterior podrían derivarse consecuencias sociales y culturales en los que la educación, paulatinamente, deja de representar una prioridad para muchos salvadoreños que se conforman con optar a servicios que no requieren un alto nivel académico, lo que se traduce en un deterioro a nivel personal, familiar representando un costo de oportunidad en cuanto a un futuro aprovechamiento de mejoras tecnológicas derivadas de políticas más fuertes que podrían dirigirse a fortalecer la industria salvadoreña.
- La perspectiva del clima de negocios se ha deteriorado en los últimos años, siendo la inestabilidad política y la administración tributaria las principales preocupaciones de las

empresas con grado de IED y del sector servicios. A su vez la gestión de aduanas se ha visto como uno de los principales obstáculos que reportan las empresas actualmente, de forma que la burocracia estatal provee desincentivos al reducir la eficacia de los logros de apertura comercial obtenidos por los TLC. Aunque la corrupción se presenta como un desincentivo para la atracción de IED, el nivel de perspectivas de las empresas muestra todo lo contrario al incrementarse el porcentaje que brindaría algún tipo de beneficio a funcionarios públicos con tal de obtener licencias o contratos con el gobierno.

4.2. Recomendaciones

- Ante la presencia de una terciarización espuria de la economía salvadoreña es necesario plantear alternativas de políticas públicas que fomenten la atracción de IED dirigida, por una parte, al refinamiento del aparato productivo, y por otra, a fomentar el desarrollo de los rubros de servicios que contribuyan a una terciarización genuina (servicios básicos, de producción y sociales). Estos servicios contienen rubros con mayores requisitos de educación de los trabajadores, así como mayores barreras de acceso en capital y tecnología, por lo tanto, estos estarían vinculados a procesos de modernización avanzando y abandonando una economía de tipo industrial.
- Promover políticas a nivel educacional que abarquen programas que refuercen la educación desde el nivel básico a educación superior para el desarrollo de competencias que fomenten la inserción en el mercado laboral en aquellos sectores con mayores niveles de productividad que contribuyan al desarrollo económico y social.
- Fortalecer las relaciones entre las instituciones económicas y el Estado, a fin de proveer un mayor control de los niveles de corrupción que se manejan a nivel empresarial fomentando así el fortalecimiento de la hacienda pública y, por ende, tener recursos para mejorar el déficit fiscal y evitar futuros problemas de liquidez que pueden generar el incumplimiento de las obligaciones estatales.
- La seguridad ciudadana siempre ha representado un problema no solo para el país, sino que es un mal que existe en todas partes del mundo, pero últimamente los niveles de delincuencia, violencia, etc. han alcanzado niveles históricos, lo cual provoca un desincentivo no solo en materia de inversión extranjera sino de inversión privada

interna y muchos otros. Las políticas encaminadas a la atracción de IED deben fomentar el control de estos fenómenos, así como de la incertidumbre que se tiene en todas las áreas, tanto político, ideológica y jurídica.

- Exigir a los partidos políticos un consenso a la hora de emitir leyes, políticas y juicios de valor para evitar la inestabilidad política que represente desincentivos a los inversionistas, lo cual provoca un incremento en la perspectiva de riesgo del país a nivel internacional lo que ocasiona un encarecimiento del costo del financiamiento externo que desemboca en un impacto negativo a nivel macroeconómico del país.
- Se deben crear leyes por parte de organismos estatales y privados como PROESA que no fomenten la desigualdad fiscal como hasta ahora. La fuga de ingresos a partir de estas medidas son un mal estructural que profundiza crisis fiscales como la que actualmente atraviesa el país, y para ello se debe hacer un cálculo de los costos tributarios a raíz de los incentivos fiscales que se han promovido a lo largo de la adopción de las medidas de corte neoliberal.
- En cuanto al rol del Estado, este se ha visto debilitado por las medidas de corte neoliberal que neutralizan en gran medida su margen de acción con respecto a corregir ineficiencias; por ende, se debe buscar tener un papel más activo en la promoción de IED, pero no precisamente por el camino de los incentivos fiscales, sino en fortalecer aquellos sectores de la economía que resulten ser más atractivos en Formación Bruta de Capital, acompañados de una población con mayor grado de educación para ser atractivo en este sentido para las empresas del extranjero, debido a que esto se traduce en un mayor aprovechamiento de la transferencia tecnológica que se hace hacia el país.
- El Estado debe crear políticas de atracción de IED con una perspectiva de mediano plazo, debido que las propuestas que llevaron a los mayores flujos de IED en el período analizado se basaron en la privatización de bienes estatales, provocando así que la entrada de inversiones extranjeras no se mantuviera constante en el tiempo, lo cual provocó el desfase de estas leyes aprobadas para los años venideros.

Bibliografía

- A. Shaik.,1990. Valor, Acumulación y Crisis: Ensayos de Economía Política. [En línea]. Disponible en:
<http://www.ehu.eus/Jarriola/Docencia/Ecolnt/Lecturas/Anwar%20Shaikh%20-%20Valor%20Acumulacion%20Y%20Crisis%204%20Comercio%20internacional.pdf>
- Acemoglu, D., 2013. Por que fracasan los países. 4a ed. Barcelona: Deusto.
- Alas, C., 2011. Tratados de libre comercio e inversión extranjera directa en El Salvador. Serie de investigación, Volumen 1, p. 65.
- Arghiri, E. et al, 1990. El intercambio desigual; estudio del imperialismo de comercio. En: Imperialismo y comercio internacional: El intercambio desigual. México D.F.: Siglo XXI Editores.
- Arias S., 2008. Derrumbe del Neoliberalismo/ Lineamientos de un Modelo Alternativo. San Salvador, El Salvador: Editorial Universitaria
- Arriagada, I, 2000. Globalización y terciarización: ¿Oportunidades para La feminización de mercados y políticas? [En línea] disponible en:
<http://www.cepal.org/mujer/noticias/noticias/0/8260/terciar.pdf>
- Asamblea Legislativa, 1994. Asamblea Legislativa. [En línea] Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-creacion-del-banco-multisectorial-de-inversiones>
- Asamblea Legislativa, 1997. Asamblea Legislativa. [En línea] Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de%20telecomunicaciones>
- Asamblea Legislativa, 1997. Asamblea LEgislativa. [En línea] Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-para-la-venta-de-acciones-de-las-sociedades-distribuidoras-de-energia-electrica>
- Asamblea Legislativa, 1997. Ley de bolsas de productos y servicios. [En línea] Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-bolsas-de-productos-y-servicios>
- Asamblea Legislativa, 1998. asamblealegislativa.com.sv. [En línea] Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-zonas-francas-industriales-y-de-comercializacion>

- Asamblea Legislativa, (2000). Ley de Integración Monetaria. [En línea]. Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-integracion-monetaria?palabrasInteres=integracion%20monetaria&tipoDocumento=1Ley>
- Asamblea Legislativa, 2004. asamblea.gob.sv. [En línea]
Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-competencia>
- Asamblea Legislativa, 2007. asamblea.gob.sv. [En línea]
Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-titularizacion-de-activos>
- Asamblea Legislativa, 2007. asamblea.gob.sv. [En línea]
Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-servicios-internacionales>
- Asamblea Legislativa, 1994. asamblea.gob.sv. [En línea]
Disponible en: <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-privatizacion-de-ingenios-y-plantas-de-alcohol>
- Banco Mundial, 2016. enterprisesurveys. [En línea]
Disponible en: <http://www.enterprisesurveys.org/Custom-Query/el-salvador>
- Barry Bluestone, B. H., 1982. The deindustrialization of America. Human Resource Management, 22(4), pp. 479-482.
- Bonet, J., 2006. La terciarización de las estructuras económicas en Colombia. Documentos de trabajo sobre Economía Regional, ISSN 1692-3715(67), p. 37.
- BOLPROS, 2017. bolpros.com. [En línea]
Disponible en: <https://bolpros.com/la-bolsa/>
- Brand, S. O., 2006. Diccionario de Economía. San Salvador: Editorial Jurídica Salvadoreña.
- Bustamante B & Castro A.(2015) Impacto de la inversión extranjera directa en el desarrollo productivo de los bienes transables. San Salvador
- Cavalieri, M. & Almeida, F. 2015, "Institutionalists as Dissenters: Why Were Institutionalists So Dissatisfied with Economics During the Post-War Period", Journal of Economic Issues, vol. 49, no. 2, pp. 475-482
- Cantwell, J. 1988. Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas, Información Comercial Española, 662:17-3

- Cantwell, J. 1988. Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas, Información Comercial Española, 662:17-3
- CEPAL, 2001. Pasado, Presente y futuro del proceso de integración centroamericano. 2001 ed. Nueva York: Naciones Unidas.
- CIEX (2017) “CIEX El Salvador”. [En línea] Disponible en: <http://www.ciexelsalvador.gob.sv/registroSIMP/>
- Commons, J.(1931), Institutional Economics, History of Economic Thought Articles, 21, 648-657
- De la Garza, U. (2005). La Inversión Extranjera Directa (IED), teorías y prácticas. [En línea]. Disponible en: <http://eprints.uanl.mx/12385/1/la%20inversion%20extranjera%20directa.pdf>
- DIGESTYC, 2017. digestyc.com.sv. [En línea] Disponible en: <http://www.digestyc.gob.sv/index.php/temas/des/ehpm/publicaciones-ehpm.htm>
- Dunning, J. H. 1977. Trade, Location of Economic Activity and the Multinacional Enterprise: A Search for an Eclectic Approach. [En línea]. Disponible en: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-03196-2_38
- Dunning, J. H. 1994. Transpacific Foreign Direct Investment and the Investment Development Path: The Record Assessed, Rutgers and Reading Universities, USA
- Escuela de Estrategia Empresarial, 2014. Universidad Camilo Jose Cela. [En línea] Disponible en: <https://www.escueladeestrategia.com/que-es-la-internacionalizacion-de-empresas/>
- Esparta I. (2002): “Análisis económico institucionalista: una economía política para la transformación social”, VIII Jornadas de Economía Crítica: Globalización, Regulación
- Pública y Desigualdades. Valladolid.
- Esquivel, A.(1983) La Concentración de Inversión Extranjera Directa en el sector industrial de El Salvador 1961-1981. San Salvador
- Filippaios, Fragkiskos and Papanastassiou, Marina and Pearce, Robert (2003) The Evolution of US Outward Foreign Direct Investment in the Pacific Rim: A Cross-Time and Country Analysis. Applied Economics, 35 (16). pp. 1779-1787. ISSN 0003-6846.
- EUMED, 2017. Encicopedi Virtual. [En línea] Disponible en: <http://www.eumed.net/diccionario/definicion.php?dic=4&def=1001>

- Fundación Heritage(2017) “Índice de Libertad Económica” [En Línea] Disponible en: <http://www.heritage.org/index/visualize?cnts=elsalvador&type=8>
- Goitia, W. A. A. (1981). La política Estatal a la Inversión Extranjera Directa en el Sector industrial de El Salvador 1950-1960. San Salvador: s.n.
- Galindo M.(2012). La corriente de pensamiento neoshumpeteriana. ICE. N°865
- Garza, U. D. (2005). La Inversión Extranjera Directa (IED), teorías y prácticas. México: UANL, (ISSN 1665-9627)
- Gobierno de El Salvador, 1994. Presidencia de la República. [En línea] Disponible en: http://publica.gobiernoabierto.gob.sv/institutions/presidencia-de-la-republica/information_standards/plan-general-de-gobierno
- Gobierno de El Salvador, 2017. gobiernoabierto.gob.sv. [En línea] Disponible en: http://publica.gobiernoabierto.gob.sv/institutions/presidencia-de-la-republica/information_standards/plan-general-de-gobierno
- Gómez, M (2006), El ciclo del proyecto de cooperación al desarrollo. El marco lógico en programas y proyectos: de la identificación a la evaluación,
- González, K. R. E., 2009. El Centro y la Periferia. Una reconceptualización desde el pensamiento Descolonial.. Barcelona, s.n.
- Garay. S. (1998). Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. [En línea]. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/sites/default/files/libro.pdf>
- Gerencie, 2017. Gerencia.com. [En línea] Disponible en: <https://www.gerencie.com/politica-economica.html>
- Helpman, E. y P. R. Krugman. 1985. Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy. The MIT Press, Cambridge
- Heyman, T. 1998. Inversión en la globalización. Análisis y administración de las nuevas inversiones mexicanas. Editorial Milenio, México.
- Krugman, P. et al, 2012. Economía Internacional. 9 ed. Madrid: Pearson
- Martínez R. et al 2012. El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. Política y Cultura. Número 37, p64.
- Mayorga L. y Roberto Herdegen, (1994). Aspectos normativos de la inversión extranjera: análisis comparativo. Santa fe de Bogotá, tercer mundo, 1998. 206 p. 1° edición

- Mogrovejo J. (2005). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de latinoamerica. AEADE Vol5-2. [En línea] Disponible en: <http://www.usc.es/economet/reviews/eedi524.pdf>
- Montesinos M., y Ochoa, M. (2000). El Impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador. El Salvador. Saprín. Mediolleno, 2014. mediolleno.com.sv. [En línea] Disponible en: <http://mediolleno.com.sv/noticias/lo-que-debes-saber-de-los-bancos-en-el-salvador>
- Levi, M. (1997): Finanzas internacionales. 3ª ed. Madrid: McGraw Hill
- Observatorio de Complejidad Económica, 2017. [atlas.media.mit](http://atlas.media.mit.edu/en/). [En línea] Disponible en: <http://atlas.media.mit.edu/en/>
- Ochoa, M. E., 2000. El impacto de los programas de ajuste estructural y estabilización económica en El Salvador, s.l.: s.n.
- OMAL, 2017. Diccionario crítico de empresas transnacionales. [En línea] Disponible en: <http://omal.info/spip.php?article4822>
- Ortégón, E., 2008. Guía sobre diseño y Gestión de la Política Pública. Bogota: Colciencias.
- Papanatassiou, M. & R. D. Pearce. (1990). Host Country Characteristics and the Sourcing Behaviour of UK Manufacturing Industry. Galera de Economía, 12(1): 1-12
- Preiswerk, Y., 2016. La maquila en El Salvador. 1 ed. s.l.:Open Edition Books .
- Presidencia de la República, 2017. Transparencia activa. [En línea] Disponible en: <http://www.transparencia.gob.sv/institutions/capres/documents/plan-general-de-gobierno>
- PROESA, (2017). Atractivos incentivos fiscales. [En línea]. Disponible en: <http://www.proesa.gob.sv/inversiones/ipor-que-invertir-en-el-salvador/attractivos-incentivos-fiscales>.
- Real Academia Española, 2017. Diccionario de la lengua Española. [En línea] Disponible en: <http://dle.rae.es/srv/fetch?id=6Jix9ml#P8hdGFu>
- Rosales(s/f) “La política de inversión privada extranjera directa en El Salvador 1960-1980”. San Salvador
- Roth, A., 2002. Políticas Públicas: Formulación, implementación y evaluación. Bogota: Ediciones Aurora.
- Rutherford M. (2010). The Institutionalism Movement in America, 1918-1947: Science and Social Control. Cambridge: Cambridge University Press,

- Transparencia Internacional(2017) “Índice de Corrupción” [En línea]. Disponible en: <http://transparencia.org.es>
- Salazar, J. M., 1991. El desarrollo desde dentro: Un enfoque neoestructuralista para la América Latina. 1 ed. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Saravia et al.(2010) Las Políticas de Ajuste Estructural en El Salvador: Impacto sobre la Inversión y Distribución(1990-2010). San Salvador
- SICE, 2017. SICE. [En línea]
Disponible en: http://www.sice.oas.org/ctyindex/SLV/SLVagreements_s.asp
- SICE, 2017. SICE. [En línea]
Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/camdrep/CARdo_2s.asp#9.01
- SICE, 2017. SICE. [En línea]
Disponible en: <http://www.sice.oas.org/Trade/chicam/chicam1.asp#Xt>
- SICE, 2017. Sistema de Información sobre Comercio Exterior. [En línea]
Disponible en: http://www.sice.oas.org/Trade/CAFTA/CAFTADR/chapter1_5s.asp
- SIGET, 2014. Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones. [En línea]
Disponible en: <https://www.siget.gob.sv/temas/telecomunicaciones/resena-historica/las-telecomunicaciones-en-el-salvador/>
- Superintendencia del Sistema Financiero, 1994. Superintendencia del Sistema Financiero. [En línea]
Disponible en: <http://www.ssf.gob.sv/index.php/normativa/leyes/38-leyes-privatizacion-bancaria/77-ley-saneamiento-fortalecimiento-bancos-comerciales>
- Superintendencia del Sistema Financiero, 1995. Superintendencia del Sistema Financiero. [En línea]
Disponible en: <http://www.ssf.gob.sv/index.php/normativa/leyes/38-leyes-privatizacion-bancaria/78-ley-privatizacion-de-bancos-comerciales-y-asociaciones-de-ahorro-y-prestamo>
- Villarreal, C. (2004). “Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa (IED): una aproximación” [En línea]. México, disponible en: http://www.web.facpya.uanl.mx/rev_in/Revistas/1.2/A5.pdf
- UNCTAD, 2017. United Nations Conference on Trade and Development. [En línea]
Disponible en: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en

- UNCTAD, 2007. CEI-RD. [En línea] Disponible en: www.cei-rd.gov.do/tr/PPT%20Aftercare.ppt
- Universidad de Barcelona, 2017. Vocabulario de términos fiscales. [En línea] Disponible en: <http://www.ub.edu/gidei/vocabulari/es/node/808>
- Vidaña, A. Z., 2010. La comunicación gubernamental en los Ayuntamientos de Veracruz, periodo 2008 – 2010. Veracruz: Escuela Libre de Ciencias Políticas y Administración Pública de Oriente.
- Weller, J. (2004), El empleo terciario en América Latina: entre la modernidad y la sobrevivencia, Revista de la CEPAL, 84, 159 – 176.

Noticias

- EDH, 2001. La Subasta se quedó a medias. [En línea] Disponible en: <http://archivo.elsalvador.com/noticias/EDICIONESANTERIORES/marzo16/NEGOCIOS/negoc3.html>
- EDH, 2006. Cristiani el Viraje Histórico. [En línea] Disponible en: <http://archivo.elsalvador.com/noticias/2006/01/09/editorial/edi3.asp>
- EDH, 2016. Titularizaciones suman \$931 millones en seis años. [En línea] Disponible en: <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/201506/titularizaciones-suman-931-millones-en-seis-anos/>
- EDH, 2017. MOLSA Y HARISA deben pagar \$4 millones. [En línea] Disponible en: <http://www.elsalvador.com/noticias/negocios/356371/molsa-y-harisa-deben-pagar-4-millones/>
- LPG, 2011. Banca de desarrollo iniciará con \$202 mill. [En línea] Disponible en: <http://www.laprensagrafica.com/economia/nacional/169107-banca-de-desarrollo-iniciara-con-202-mill>
- LPG, 2011. FIDEXPORT con 20 iniciativas en banca. [En línea] Disponible en: <http://www.laprensagrafica.com/economia/nacional/171904-fidexport-con-20-iniciativas-en-banca>

- LPG, 2016. El Salvador puede aprovechar mejor el cafta, según eua. [En línea]
Disponible en: <http://www.laprensagrafica.com/2016/05/24/el-salvador-puede-aprovechar-mejor-el-cafta-segun-eua>
- Mediolleno, 2015. Resumen de 25 años de gobiernos salvadoreños en 5 presidentes [En línea]
Disponible en: <http://mediolleno.com.sv/noticias/25-anos-de-gobiernos-salvadorenos-resumidos-en-5-presidentes>

Bases de Datos

- Banco Central de Reserva
- Banco Mundial
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
- Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples(EHPM)
- Knoema
- The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)

Anexos

Anexo 1. Esquema General de Inversiones Extranjeras de El Salvador 1948-1980

| Periodo de Emisión | Nombre del Instrumento |
|--------------------|---|
| 1948 | Ley de Patentes de Invención |
| | Ley de Marcas de Fábrica |
| | Código de Minería |
| | Código sobre Derecho Internacional Privado |
| 1948-1960 | Ley Complementaria de Minería |
| | Ley de Pesca y Caza Marítima (Reglamento) |
| | Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana |
| | Convenio sobre el Régimen Centroamericano de Industrias de Integración |
| 1960-1970 | Convenio Garantía de Inversiones Privadas entre los Gobiernos de El Salvador y los Estados Unidos |
| | Convenio Centroamericano de Equiparación de Gravámenes a la Importación y sus protocolos |
| | Tratado de Asociación Económica (Tratado Tripartito) |
| | Ley de Fomento industrial |

| | |
|------------------|--|
| | Convenio Constitutivo del BCIE |
| | Ley de Control de Transferencias Internacionales |
| | Ley de Instituto Salvadoreño de Turismo |
| | Ley de Fomento a la Industria Turística |
| | Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial |
| | Ley Orgánica del Banco Central de Reserva de El Salvador |
| | Constitución Política de la República |
| | Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial |
| | Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas |
| | Ley de Impuesto sobre la Renta |
| | Ley del Comité Ejecutivo de la Feria Internacional de El Salvador |
| | Tratado General de Integración Económica |
| | Ley Reguladora de la Industria y el Comercio |
| | Ley Especial para Residentes Rentistas |
| | Ley de Creación del Fondo de Desarrollo Económico |
| 1970-1977 | Ley de Fomento de la Pesca Marítima de Altura y Gran Altura |

| | |
|-------------|---|
| | Ley de Instituciones de Crédito e Organizaciones Auxiliares |
| | Código de Trabajo (Nuevo) |
| | Código de Comercio |
| | Ley de Registro de Comercio |
| | Ley de Procedimientos Mercantiles |
| | Ley de Creación de la Financiera del Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa |
| | Ley del Impuesto Selectivo al Consumo |
| | Reglamento de Concesiones de Petróleo en el Mar Territorial |
| | Ley de Fomento de Exportación |
| | Reglamento Interior del Poder Ejecutivo y Creación del Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social (NUEVO) |
| 1980 | Decreto de Creación de Ministerio de Comercio Exterior |
| | Ley de Nacionalización de las Instituciones de Crédito y Asociaciones de Ahorro y Préstamo |
| | Plan de Emergencia |

Fuente: Rosales, J.(s/f) P. 355-357

Anexo 2. Matriz de exportaciones de principales socios comerciales de El Salvador basado en los Tratados de Libre Comercio

| Exportaciones | 1989 | 1994 | 1999 | 2004 | 2009 | 2014 |
|----------------|-----------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------|--|--|
| Estados Unidos | \$234M | \$573M | \$1.48B | \$1.85B | \$1.70B | \$2.43B |
| | Café (42%) | Ropa (68%) | Ropa (85%) | Ropa (82%) | Ropa (72%) | Ropa (76%) |
| México | \$4.16M | \$17.5M | \$16.3M | \$45.8 M | \$70 M | \$63.2 M |
| | Aluminio Procesado(46%) | Papel de Oficina(22%) | Fenoplasto(17%) | Ropa Interior (15%) | Ropa Interior (32%) | Ropa Interior (29%) |
| Chile | \$286 K | \$284 K | \$3.39 M | \$2.71 M | \$7.43 M | \$13 M |
| | Ropa de Cama (57%) | Ropa de Cama (34%) | Azúcar Refinadas (86%) | Baterías (33%) | Azúcar Refinadas (54%) | Pañuelos desechables (20%) |
| Colombia | \$306k | \$1.04M | \$786K | \$1.11M | \$3.22M | \$12.6M |
| | Tubos Metálicos (48%) | Processed Aluminium (55%) | Medicamentos (35%) | Compresores de Aire (30%) | Medicamentos(47%) | Pescado(17%) |
| Panamá | \$1.93 M | \$8.37 M | \$25.6 M | \$46.1 M | \$84.7 M | \$136 M |
| | Medicamentos (77%) | Medicamentos (47%) | Medicamentos (28%) | Medicamentos (17%) | Bebidas Diversas (12%) | Bebidas Diversas (13%) |
| Costa Rica | \$38.6 M | \$69.3 M | \$90.4 M | \$81.6 M | \$90.7 M | \$230M |
| | Medicamentos (11%) | Otros Comestibles (10%) | Perfumería y Cosméticos (9.1%) | Otros Comestibles (11%) | Otros Comestibles (10%) | Pañuelos desechables (8.8%) |
| Guatemala | \$75.7M | \$152 M | \$236 M | \$402 M | \$432 M | \$688 M |
| | Misceláneoss (8.3%) | Misceláneoss (8.1%) | Misceláneoss (6.5%) | Misceláneoss (6.4%) | Bebidas Variadas (6.2%) | Contenedores Plásticos (6.5%) |
| Honduras | \$13.3 M | \$42.6 M | \$153 M | \$156 M | \$335 M | \$732 M |
| | Medicamentos(20%) | Medicamentos (8.8%) | Misceláneoss (8.8%) | Misceláneoss (5.1%) | Contenedores Plásticos (6.7%) | Ropa Interior (9.9%) |
| Nicaragua | \$1.57 M | \$25.5 M | \$90.8 M | \$101 M | \$165 M | \$326 M |
| | Herramientas de Agricultura (19%) | Medicamentos (17%) | Medicamentos (8.2%) | Medicamentos (11%) | Papel (9.8%) | Contenedores Plásticos (9.4%) |
| España | \$4.93 M | \$11.8 M | \$3.86 M | \$32.5 M | \$78.7 M | \$54 M |
| | Café (80%) | Café (94%) | Café (74%) | Pescado (80%) | Pescado (91%) | Pescado (91%) |
| Alemania | \$101 M | \$175 M | \$94.5 M | \$53.8 M | \$102 M | \$23.3 M |
| | Café (94%) | Café (97%) | Café (95%) | Café (69%) | Café (76%) | Café (50%) |
| Taiwán* | ND | \$833K | \$1.03M | \$18.78M | \$147M | \$156M |
| | ND | Maquinarias y Aparatos (100%) | Metales Comunes(52%) | Metales Comunes(64%) | Productos de Industrias Alimenticias (83%) | Productos de Industrias Alimenticias (71%) |

Fuente: Elaboración propia en base de Atlas MIT & BC

Anexo 3. Matriz de importaciones de principales socios comerciales de El Salvador basado en los Tratados de Libre Comercio

| Importaciones | 1989 | 1994 | 1999 | 2004 | 2009 | 2014 |
|----------------|---|---|--------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| Estados Unidos | \$502 M | \$934 M | \$1.09 B | \$1.37 B | \$2.33 B | \$3.17 B |
| | Vehículos (9.5%) | Aviones (9.5%) | Camiones y Furgonetas (5.2%) | Transmisores de radio y tv (5.2%) | Aceites derivados de petróleo (11%) | Aceites derivados de petróleo (6.8%) |
| México | \$85.8 M | \$98 M | \$241 M | \$343 M | \$498 M | \$723 M |
| | Petróleo Crudo (40%) | Vehículos (7.2%) | Petróleo Crudo (12%) | Medicamentos (7.1%) | Medicamentos (7.6%) | Perfumería y Cosméticos (9.2%) |
| Chile | ND | \$4.52 M | \$12.5 M | \$71.7 M | \$58 M | \$61.6 M |
| | ND | Medicamentos (22%) | Muebles(15%) | Aceites derivados de petróleo (53%) | Aceites derivados de petróleo (42%) | Repuestos Aeronáuticos (13%) |
| Colombia | \$3.09M | \$13.6M | \$40.1M | \$53.5M | \$84.2M | \$109M |
| | Material y Equipo de Construcción (33%) | Aceites derivados de petróleo (17%) | Petróleo Crudo (35%) | Medicamentos (14%) | Petróleo Crudo (15%) | Medicamentos (18%) |
| Panamá | \$27.5 M | \$72.9 M | \$88.7 M | \$132 M | \$159 M | \$128 M |
| | Medicamentos (43%) | Medicamentos (33%) | Medicamentos (26%) | Calzado (7.4%) | Calzado (13%) | Medicamentos (31%) |
| Costa Rica | \$44.8 M | \$71.3 M | \$105 M | \$158 M | \$204 M | \$259 M |
| | Medicamentos (7.7%) | Contenedores Metálicos (3.5%) | Artículos MIselaneos de Papel (3.8%) | Misceláneos (18%) | Misceláneos (17%) | Misceláneos (20%) |
| Guatemala | \$116 M | \$222 M | \$340 M | \$465 M | \$687 M | \$973 M |
| | Medicamentos (11%) | Medicamentos (6%) | Perfumería y Cosméticos (4.9%) | Bebidas Diversas (4.5%) | Bebidas Diversas (5.3%) | Bebidas Diversas (5.5%) |
| Honduras | \$11.2 M | \$42.1 M | \$80.5 M | \$141 M | \$323 M | \$557 M |
| | Medicamentos (13%) Soap (13%) | Jabones (14%) | Aceite de Palma (13%) | Jabones (11%) | Fibra de punto natural (10%) | Ropa Interior (15%) |
| Nicaragua | \$9.74 M | \$28.7 M | \$58.7 M | \$102 M | \$178 M | \$210 M |
| | Barras Metálicas (27%) | Carne Bovino (33%) | Carne Bovino (32%) | Carne Bovino (36%) | Carne Bovino (27%) | Queso(37%) |
| España | \$13.6 M | \$27.7 M | \$34.8 M | \$95.3 M | \$78.7 M | \$117 M |
| | Líneas Telefónicas (27%) | Piezas y accesorios de telecomunicaciones (14%) | Líneas Telefónicas (8.4%) | Barcos y botes (31%) | Medicamentos (9.7%) | Pescado Congelado (12%) |
| Alemania | \$41.4 M | \$66.6 M | \$140 M | \$127 M | \$163 M | \$150 M |
| | Maquinaria Textil (5.1%) | Medicamentos (7.1%) | Aviones (51%) | Aviones (34%) | Aviones (39%) | Medicamentos (15%) |
| Taiwán* | ND | \$23.71M | \$34.24M | \$47.6M | \$87.5M | \$149M |
| | ND | Máquinas y Aparatos(23%) | Máquinas y Aparatos(29%) | Máquinas y Aparatos(28%) | Plástico y Manufactura(46%) | Plástico y Manufactura(51%) |

Fuente: Elaboración propia en base de Atlas MIT & BCR

Anexo 4. Efectos en la apertura comercial de El Salvador con sus principales socios comerciales

Cobra relevancia analizar el comportamiento del comercio que El Salvador tiene con sus principales socios comerciales, puesto se hace identificable el origen del comercio y los principales influyentes en ello. Cuando se toman en cuenta los años clave de rotación de Gobierno se hace evidente la apertura comercial y cómo los bienes no tradicionales pasaron a ser de la relevancia; incluso se toma en cuenta el año 2014 en el que, si bien es cierto las políticas del primer gobierno de izquierda son recientes y se considera más oportuno ver los impactos en un mediano plazo, no deja de ser relevante conocer el flujo actual de comercio internacional.

Ante esto como puede verse en Anexo 3 respecto a las exportaciones y Anexo 4 respecto a las importaciones, se consideró a Centroamérica y Estados Unidos como los principales socios, pero también países con los que se tuvo importantes convenios como son México, Chile, Colombia y la Unión Europea (siendo Alemania y España los países representativos de tal región), los datos fueron recopilados del Observatorio Económico de la Universidad Tecnológica de Massachusetts. Por otro lado, Taiwán ha tomado un papel protagónico en las relaciones comerciales de El Salvador y aunque no fue posible obtener datos de la fuente previamente mencionada, mediante datos del Banco Central de Reserva se pudo obtener las cifras estipuladas que se presentan a continuación:

Estados Unidos: En el año 1989 con solo US\$234 millones en exportaciones siendo el café el producto principal con un 42% de participación; en los años posteriores es la ropa el principal producto de exportación que ofrece el país al mencionado socio comercial pasando a ser US\$573 millones las exportaciones totales y con un 68% de participación de este bien, que a fechas más recientes 2014 tiene una participación del 76% del 42.3 mil millones de dólares del total de exportaciones a este país, viéndose el impacto de la promoción de leyes como la de zonas francas. Respecto a las importaciones el país requiere de bienes con una tecnificación mayor, como son vehículos y derivados del petróleo.

Centroamérica: El caso centroamericano es bastante curioso ya que la ropa derivada de maquilas no es principal producto que se exporta, sino que a lo largo de la serie histórica son los medicamentos los que tienen mayor predominancia, sobre todo en Panamá y Guatemala. Nicaragua por su lado provee al país principalmente de Carne de Bovino, y en el caso de Costa Rica y Panamá son misceláneos varios los que exporta e importa, siendo más característicos

de productos que pueden encontrarse en los supermercados como bebidas, jabones, productos plásticos, entre otros.

Lo relevante en este punto viene a ser que las exportaciones pasaron de ser de USD\$131 millones en 1989 a USD\$595 millones a inicios de 1999 para posteriormente duplicarse en una década después por un valor de US\$1.1 mil millones y en solo 5 años pasar a ser de USD\$2.1 mil millones en 2014. Esta cifra muestra el fortalecimiento del comercio intrarregional y la efectividad de la política de incentivos a las exportaciones que se realizó en el país.

Por otro lado, las importaciones pasaron de US\$209.4 millones en 1989 a unos USD\$672 millones a inicios de la gestión de Francisco Flores para concluir con un nivel de US\$1.5 mil millones cuando finalizó la gestión de Antonio Saca; a forma de mención en el primer gobierno de izquierda de Mauricio Funes las importaciones de la región centroamericana finalizaron a un nivel de US\$2.1 mil millones

España y Alemania: En el caso de estos países el tratado comercial se gestó en conjunto con Centroamérica en el año 2012; sin embargo, analizando las exportaciones no ha tenido el mismo comportamiento que se tuvo con Centroamérica y Estados Unidos en donde predominaban los bienes no tradicionales y de maquila, ya que incluso en 1999 el producto mayor exportado a estos dos países era el Café con un 74% de representatividad en lo transado hacia España y 95% para la República de Alemania, la cual esta última ha mantenido a lo largo de los años clave de cambio de mandato presidencial este producto como principal demanda aunque el estancamiento se ve reflejado en el total de exportaciones siendo la de 1989 y 2009 el monto aproximado de USD\$101 millones de dólares y siendo más agravante que en el año 2014 el monto total descendió a USD 23.3 millones de dólares.

Para el caso de España si se ha tenido un mayor crecimiento ya que en 1989 las importaciones totales representaban USD\$4.3 millones de dólares siendo en el año 2009 USD\$78.9 millones el total de lo exportado y siendo el producto relevante en este caso el pescado con un 91% de representación, aunque al igual que Alemania al finalizar el año 2014 el monto total descendió

Colombia: La influencia de Colombia del lado de exportaciones no es tan relevante como si lo ha venido siendo en la adquisición de compañías de transporte y financieras en el país a lo largo de estos años, sumando claro está a la inversión extranjera directa, sin embargo, son productos varios del metal y medicamentos lo que compone la demanda colombiana de bienes ofrecidos por el país teniendo un crecimiento leve y siendo solo USD\$3.22 millones lo exportado al año 2009. Por su parte las importaciones para el año 1994 en adelante es posible

observar un mayor grado de dependencia en productos derivados del petróleo pasando el total de importaciones del mencionado año de USD\$13.6 millones de dólares a USD\$84.2 millones en el año 2009.

México: Es uno de los principales aliados de la región centroamericana y adopto una conducta en las exportaciones similar a la de Estados Unidos ya que se ve el aumento de USD\$16.3 millones de dólares en 1999 a \$45.8 millones finalizando el 2004 e incrementando su demanda por ropa interior fabricada en El Salvador ya que para el año 2009 y 2014 representa tal producto el 30% del total de exportaciones que se realiza a la nación azteca.

Las importaciones muestran una situación similar a la de Estados Unidos ya que ha tenido un mayor de crecimiento siendo los productos a destacar el petróleo crudo, medicamentos y perfumería pasando del total de importaciones de 1994 de USD\$98 millones de dólares a \$241 millones en 1999 siendo una década después un valor de USD\$498 millones de dólares, cifra la cual como se presenta en el cuadro anexo fue aumentando.

Chile: Respecto a Chile muestra niveles de exportaciones relativamente bajos respecto al resto de países mencionados, siendo para el año 2009 un valor de USD\$7.43 millones de dólares predominando la azúcar refinada y ropa de cama como los principales productos demandados. En cambio las importaciones que realiza el país son más sustanciales al ser para el año 2009 un valor de USD\$58 millones de dólares principalmente en productos derivados del petróleo.

Taiwán: El caso de Taiwán es el más peculiar entre los países analizados, ya que incluso el país presenta un saldo superavitario en la canasta comercial si se compara el año 2009 ya que se exporto USD\$147 millones de dólares frente a lo importado que fue de USD\$78 millones de dólares el principal producto de exportación e importación entre los países viene a ser metales varios y maquinaria común, tomando relevancia para el país en las exportaciones los productos derivados de industrias alimenticias que abarca un 83% de la demanda de Taiwán a cifras del 2009 y que lo continuó siendo en 2014 siendo este cambio de demanda beneficioso si se compara con la cifra de 2004 en donde los metales comunes era el principal producto de las exportaciones que sumaban un total de USD\$18 millones de dólares.

Anexo 5. Saldos promedio de IED por rama económica en millones de dólares (USD).

Período: 2000-2008

| Años | 2000-2004 | 2005-2008 |
|------------------------------------|------------------|------------------|
| Agricultura y pesca | 42.78 | 68.5 |
| Minas y canteras | 0 | 27.825 |
| Industria | 443.68 | 883.75 |
| Maquila | 218.04 | 355.475 |
| Electricidad | 825 | 843.725 |
| Construcción | 12.32 | 12.35 |
| Comercio | 220.54 | 367.625 |
| Comunicaciones | 440.42 | 841.425 |
| Financiero | 153.06 | 980.15 |
| Otros Servicios | 98.22 | 155.925 |
| Préstamos entre Empresas de IED | 403.86 | 811.975 |
| Sub Total | 2454.1 | 4536.775 |
| Total | 2857.96 | 5348.775 |

Fuente. Banco Central de Reserva

Anexo 6. Saldos promedio de IED por rama económica en millones de dólares (USD).

Período: 2009-2017

| Rama económica | 2009-2017 |
|------------------------------|------------------|
| Agropecuario | 0.3375 |
| Minería | 46.23875 |
| Industrias Manufactureras | 2045.60625 |
| Electricidad | 1013.75375 |
| Construcción | 33.28125 |
| Comercio | 648.1475 |
| Info. Y comunicaciones | 1168.4125 |
| Transporte y Alm. | 32.13875 |
| Act. Financieras y Seg. | 2944.6375 |
| Otros Sectores | 270.51125 |
| Totales | 8203.06625 |

Fuente. Banco Central de Reserva

Anexo 7. Flujos de IED por rama de actividad económica en millones de dólares (USD)

Período: 1999-2009

| Rama económica | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|--------------|
| Industria | 17.7 | 31.93 | 64.57 | 46.69 | 48.28 | 40.79 | 316.68 | 16.63 | 21.38 | 28.1 | 16.95 |
| Comercio | 17.44 | 27.09 | 21.09 | 35.7 | 13.28 | 39.12 | 26.71 | 51.26 | 41.03 | 14.56 | 18.88 |
| Otros Servicios | 5.71 | 4.02 | 20.01 | 19.43 | 1.43 | -0.08 | 14.4 | 11.91 | 40.13 | 7.02 | 8.29 |
| Construcción | 0.69 | 0.41 | 0.1 | 0.07 | 0.05 | 0 | -0.03 | 0 | -0.05 | 0 | 0 |
| Comunicaciones | 34.04 | 2.4 | 61.62 | 48.57 | 10.09 | 334.73 | 47.85 | 0.09 | 66.64 | 56.85 | 10.5 |
| Electricidad | 125.13 | 83.38 | 14.55 | 26.69 | 0 | -47.94 | 0 | 47.42 | 0 | 31.91 | 0 |
| Agricultura y pesca | 0 | -11 | 30 | 8.5 | -1.7 | 21.83 | -1.48 | 0.55 | 1.92 | 0 | 0 |
| Minas y canteras | -15.5 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1.46 | 27.96 | 8.29 | 4.7 | 0.8 |
| Financiero | 27.4 | 15.84 | 41.37 | 12.13 | -12.85 | -12.94 | 102.28 | 71.45 | 1167.52 | 368.62 | 43.53 |
| Maquila | 3.2 | 19.32 | 25.7 | 10.1 | 70.62 | 31.38 | 4.22 | -0.41 | 100.6 | 26.33 | 70.68 |
| Préstamos entre Empresas de IED | 0 | 0 | 0 | 262.3 | 12.5 | -43.7 | -1 | 14.27 | 103.1 | 364.98 | -153.28 |
| TOTAL | 215.82 | 173.4 | 279.03 | 470.18 | 141.71 | 363.16 | 511.08 | 241.15 | 1550.57 | 903.08 | 16.35 |

Fuente. Banco Central de Reserva

Anexo 8. Flujos de IED por rama de actividad económica en millones de dólares (USD).

Período: 2010-2016.

| Años | Agropecuario | Minería | Industrias Manufactur eras | Suministros de Electricidad | Construcción | Comercio al por mayor y al por menor | Transporte y Almacenamien to | Información y Comunicacion es | Actividades Financieras y de Seguros | Otros Sectoros | Totales |
|------|--------------|---------|----------------------------------|-----------------------------------|--------------|--|------------------------------------|-------------------------------------|---|-------------------|---------|
| 2010 | 0 | 0.87 | -65.32 | 53.99 | 1.88 | 5.67 | 10.04 | -334.26 | 37.92 | 58.91 | -230.33 |
| 2011 | 0 | -0.61 | 148.87 | -3.1 | 0.48 | 91.36 | 3.2 | 4.39 | -30.42 | 4.3 | 218.49 |
| 2012 | 0 | -2.6 | -46.52 | 40.96 | 1.19 | 66.32 | 7.87 | 186.58 | 199.06 | 29.07 | 481.91 |
| 2013 | 0 | 6.41 | 285.07 | -28.67 | 2.11 | 32.11 | -1.48 | -288.88 | 137.64 | 34.92 | 179.23 |
| 2014 | 0 | 1.06 | 87.73 | -157.03 | -1.66 | 8.7 | 2.61 | 337.65 | 54.55 | -22.51 | 311.13 |
| 2015 | 0 | 1.37 | 292.17 | -50.61 | -3.36 | 53.45 | -1.98 | 5.63 | 73.56 | 28.47 | 398.72 |
| 2016 | 0 | 1.16 | 295.64 | -25.14 | 1.91 | 37.78 | 16.64 | -89.39 | 140.8 | -5.96 | 373.45 |

Fuente. Banco Central de Reserva

Anexo 9. Índice de corrupción e Índice de Libertad Económica.

| Años | Índice de Corrupción | Índice de Libertad Económica |
|-------------|-----------------------------|-------------------------------------|
| 1995 | | 69.1 |
| 1996 | | 70.1 |
| 1997 | | 70.5 |
| 1998 | 36 | 70.2 |
| 1999 | 39 | 75.1 |
| 2000 | 41 | 76.3 |
| 2001 | 36 | 73 |
| 2002 | 34 | 73 |
| 2003 | 37 | 71.5 |
| 2004 | 40 | 71.2 |
| 2005 | 42 | 71.5 |
| 2006 | 40 | 69.6 |
| 2007 | 40 | 68.9 |
| 2008 | 30 | 68.5 |
| 2009 | 34 | 69.8 |
| 2010 | 36 | 69.9 |
| 2011 | 34 | 68.8 |
| 2012 | 38 | 68.7 |
| 2013 | 38 | 66.7 |
| 2014 | 39 | 66.2 |
| 2015 | 39 | 65.7 |
| 2016 | 39 | 65.1 |

Fuente: Organización Transparencia Internacional y Fundación Heritage

Anexo 10. Tasas de crecimiento de flujos de IED, índice de corrupción e índice de libertad económica

| Año | Índice de Corrupción | Índice de Libertad Económica | Flujos IED |
|-------------|-----------------------------|-------------------------------------|-------------------|
| 1999 | | 7.0 | -80.4 |
| 2000 | 8.3 | 1.6 | -19.6 |
| 2001 | 5.1 | -4.3 | 60.8 |
| 2002 | -12.2 | 0.0 | 68.5 |
| 2003 | -5.6 | -2.1 | -70.0 |
| 2004 | 8.8 | -0.4 | 157.3 |
| 2005 | 8.1 | 0.4 | 40.7 |
| 2006 | 5.0 | -2.7 | -52.8 |
| 2007 | -4.8 | -1.0 | 543.0 |
| 2008 | 0.0 | -0.6 | -41.8 |
| 2009 | -25.0 | 1.9 | -59.2 |
| 2010 | 13.3 | 0.1 | -130.7 |
| 2011 | 5.9 | -1.6 | -208.3 |
| 2012 | -5.6 | -0.1 | 265.5 |
| 2013 | 11.8 | -2.9 | -45.9 |
| 2014 | 0.0 | -0.7 | 110.1 |
| 2015 | 2.6 | -0.8 | -2.4 |
| 2016 | 0.0 | -0.9 | -2.1 |

Fuente: Elaboración Propia: Organización Transparencia Internacional, Fundación Heritage y BCR

Anexo 11. Principales obstáculos en el clima de negocios para empresas con IED y del sector terciario, en El Salvador expresado en porcentaje para 2006 y 2016

| Detalles | Propietario Extranjero (10%+) | | Servicios 2006 | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|-------|----------------|-------|-------|
| | Año | 2006 | 2016 | 2006 | 2016 |
| Acceso Financiero | | 0.70 | 0.40 | 10.70 | 5.40 |
| Acceso a Terrenos | | 0.60 | 0.00 | 1.60 | 0.00 |
| Licencia y Permisos de Negocios | | 0.20 | 7.10 | 1.20 | 5.00 |
| Corrupción | | 0.70 | 0.30 | 13.90 | 3.80 |
| Tribunales | | 2.20 | 0.00 | 0.60 | 0.50 |
| Crimen | | 54.10 | 19.50 | 34.60 | 29.30 |
| Regulación Aduanera y Comercial | | 1.60 | 9.10 | 1.60 | 5.00 |
| Electricidad | | 10.80 | 2.40 | 5.60 | 1.40 |
| Nivel educativo fuerza de trabajo | | 1.00 | 9.30 | 2.20 | 3.40 |
| Regulaciones Laborales | | 0.00 | 0.30 | 0.00 | 0.50 |
| Inestabilidad Política | | 11.40 | 28.10 | 5.80 | 18.80 |
| Practicas del Sector Informal | | 12.70 | 0.80 | 14.60 | 16.60 |
| Administración Tributaria | | 0.00 | 1.40 | 0.00 | 0.20 |
| Impuestos | | 0.80 | 17.40 | 5.90 | 9.60 |
| Transporte | | 3.20 | 3.90 | 1.70 | 0.60 |

Fuente. Banco Mundial (2016)

Anexo 12. Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a economía informal para empresas con IED y del sector servicios, expresado en porcentaje para 2006 y 2016

| Detalles | Propietario Extranjero (10%) | | Servicios | | |
|---|------------------------------|------|-----------|------|------|
| | Años | 2006 | 2016 | 2006 | 2016 |
| Porcentaje de empresas compitiendo en contra de empresas informales o no registradas | | 68.1 | 51.8 | 75.3 | 66.6 |
| Porcentaje de empresas totalmente registradas cuando comenzaron operaciones en el país | | 97.8 | 99.3 | 79.3 | 87.4 |
| Número de años en que la empresa opero sin registro formal | | 0.7 | 0.0 | 1.9 | 0.7 |
| Porcentaje de empresas identificando prácticas de los competidores en el sector informal como una restricción mayor | | 8.5 | 20.9 | 40.9 | 37.5 |
| Porcentaje de empresas con certificación de calidad internacionalmente reconocida | | 38.5 | 5.5 | 11.5 | 3.9 |

Fuente. Banco Mundial (2016)

Anexo 13. Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a desempeño para empresas con IED y del sector servicios, expresado en porcentaje para 2006 y 2016

| Detalles | Propietario Extranjero (10%) | | Servicios | | |
|---|------------------------------|------|-----------|------|------|
| | Años | 2006 | 2016 | 2006 | 2016 |
| Crecimiento real anual de las ventas (%) | | 10.5 | 6.3 | 4.4 | 3.3 |
| Crecimiento anual de la ocupación (%) | | 3.6 | 3.8 | 6.1 | 1.7 |
| Crecimiento anual de la productividad laboral (%) | | 6.8 | 2.3 | -0.5 | 2.0 |
| Porcentaje de empresas comprando activos fijos | | 56.5 | 62.9 | 53.3 | 27.2 |

Fuente. Banco Mundial (2016)

Anexo 14. Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a comercio internacional para empresas con IED y del sector servicios, expresado en porcentaje para 2006 y 2016

| Detalles | Propietario Extranjero (10%) | | Servicios | | |
|--|------------------------------|------|-----------|------|------|
| | Años | 2006 | 2016 | 2006 | 2016 |
| Días para declarar exportaciones directas a través de aduanas | | 1.5 | 3.0 | 2.9 | ... |
| Porcentaje de empresas exportando directa o indirectamente (al menos 10% de las ventas) | | 22.8 | 27.1 | 8.3 | 7.3 |
| Proporción total de ventas que son exportadas directamente (%) | | 15.4 | 7.5 | 0.9 | 1.0 |
| Días para declarar importaciones en aduana | | 26.2 | 9.7 | ... | ... |
| Proporción de insumos totales que son de origen extranjero (%) | | 65.3 | 71.3 | ... | ... |
| Porcentaje de empresas identificando aduanas o las regulaciones de comercio como una restricción mayor | | 4.8 | 45.3 | 24.8 | 18.3 |

Fuente. Banco Mundial (2016)

Anexo 15. Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a impuestos y regulaciones para empresas con IED, expresado en porcentaje para 2006 y 2016

| Detalles | Propietario Extranjero (10%) | | Servicios | | |
|--|-------------------------------------|-------------|------------------|-------------|-------------|
| | Año | 2006 | 2016 | 2006 | 2016 |
| Porcentaje de empresas que visitan o cumplen los requerimientos de los funcionarios tributarios (%) | | 61.4 | 71.9 | 69.8 | 41.7 |
| Días para obtener una licencia operativa | | 37.5 | 48.2 | 32.1 | 27.1 |
| Días para obtener un permiso relacionado a construcción | | 42.7 | 204.1 | 41.6 | 113.7 |
| Días para obtener una licencia de importación | | 5.5 | 6.0 | 9.9 | 10.0 |
| Porcentaje de empresas identificando las tasas de impuestos como una restricción mayor (%) | | 11.0 | 7.5 | 31.1 | 28.0 |
| Porcentaje de empresas identificando la administración tributaria como una restricción mayor (%) | | 3.9 | 13.7 | 27.3 | 19.1 |
| Porcentaje de empresas identificando las licencias de negocio y los permisos como una restricción mayor (%) | | 21.7 | 33.1 | 18.1 | 25.1 |

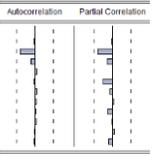
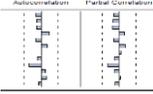
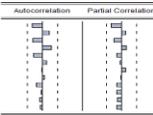
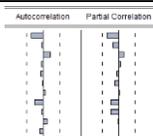
Fuente. Banco Mundial (2016)

**Anexo 16. Percepción de principales obstáculos para el clima de negocios en cuanto a
corrupción para empresas con IED y del sector servicios, expresado en porcentaje
para 2006 y 2016**

| Detalles | Propietario Extranjero (10%) | | Servicios | | |
|---|---------------------------------|------|-----------|------|------|
| | Años | 2006 | 2016 | 2006 | 2016 |
| Incidencia del soborno (porcentaje de empresas experimentando al menos una vez una solicitud de soborno) | | 2.0 | 10.1 | 5.6 | 4.1 |
| Profundidad del soborno (% de transacciones públicas cuando un regalo o un pago informal fue solicitado) | | 1.1 | 5.2 | 2.1 | 2.3 |
| Porcentaje de empresas de las que se espera den regalos para asegurar un contrato del gobierno | | 25.0 | 24.2 | 25.6 | 22.1 |
| Porcentaje de empresas de las que se espera den regalos para obtener una licencia de operaciones | | 5.4 | 9.9 | 0.6 | 5.7 |
| Porcentaje de las empresas de las que se espera den un regalo para recibir un permiso de construcción | | 7.5 | 31.7 | 5.0 | 11.3 |
| Porcentaje de empresas que identifican la corrupción como una restricción mayor | | 48.2 | 39.4 | 61.8 | 48.8 |
| Porcentaje de empresas que identifican a los sistemas judiciales como una restricción mayor | | 5.6 | 13.2 | 11.7 | 24.4 |

Fuente. Banco Mundial (2016)

Anexo 17. Estadísticos de relevancia vinculados al modelo econométrico

| Factores determinantes de IED | Durbin Watson (2*) | R2 | Normalidad | Test Heterocedasticidad (P>0.05) | Correlograma | Ecuación |
|-------------------------------|--------------------|------|------------|----------------------------------|--|--|
| Tamaño de Economía | 1.97 | 0.83 | 0.81 | 0.28 |  | $D(\text{LOG}(\text{IED_E})) = 2.48 - 4.05 * D(\text{LOG}(\text{PIB})) - 453.89 * D(\text{LOG}(\text{POB})) - 3.86 * \text{DUMMY} + [\text{MA}(4) = -0.86, \text{UNCOND}, \text{ESTSMPL} = "2000 2016"]$ |
| Riesgo País | 2.2 | 0.92 | 0.004 | 0.35 |  | $\text{IEDPIB} = 8.68 - 0.76 * \text{DFPIB} - 0.06 * \text{DPIB} + 6.15 * \text{DUMMY} + 1.22 * \text{RESID03} + [\text{MA}(1) = -0.33, \text{MA}(2) = -0.66, \text{UNCOND}, \text{ESTSMPL} = "1998 2016"]$ |
| Apertura Comercial | 1.99 | 0.82 | 0.62 | 0.94 |  | $\text{LOG}(\text{IEDPIB}) = 15.75 - 3.14 * \text{LOG}(\text{TIPIB}) + 4.03 * \text{LOG}(\text{XMPIB}) + 1.68 * \text{LOG}(\text{MKPIB}) + 1.94 * \text{LOG}(\text{XNTRADPIB}) + 1.95 * \text{DUMMY98} - 1.98 * \text{DUMMY10} + [\text{AR}(4) = 0.753978781996, \text{UNCOND}]$ |
| Costos Laborales | 2.42 | 0.66 | 0.68 | 0.23 |  | $\text{LOG}(\text{IED1}) = 2.95 * \text{LOG}(\text{FBK}) - 3.40 * \text{LOG}(\text{CL}) + 3.80 * \text{LOG}(\text{WR}) - 0.14 * \text{L_CA} - 0.14 * \text{L_NCA} - 1.69 * \text{DUMMY10}$ |

Fuente: BCR; 1/CEPAL; 2/Organización Transparencia Internacional; 3/Fundación Heritage; 4/ EHPM varios años.

En la presente tabla de anexo es posible observar que todos los modelos presentan un valor de la prueba Durbin Watson cercano a 2, por lo que viene a ser más certero el modelo a diferencia del segundo modelo de riesgo país que presenta un valor de 1.63; sin embargo, los índices de corrupción y libertad económica mostraron ser no significativos. Por otro lado, en normalidad el modelo de riesgos país de los niveles de deuda mostró ser el único en dar problemas en la medición, aunque tanto el déficit fiscal como deuda pública resultaron ser significativo y con la direccionalidad en el signo esperada. Todos los modelos presentados presentan ruido blanco en su correlograma, demostrando no estar autocorrelacionados y cumplen la prueba de homocedasticidad; a su vez presentan un R² significativo siendo el menor el de los costos laborales con un 66% de representatividad, pero siendo un grado aceptable para los objetivos propuestos. La utilización de variables dummy y residuos viene a ser un estabilizador en el modelo ante shocks relevantes que ocurrieron y permiten lograr al ser aplicadas un grado de significancia aceptable.

Anexo 18. Variables Utilizadas para determinar el tamaño de economía

| Años | IED enviada (millones de USD) | PIB (millones de USD) | Población (millones de personas) |
|-------------|--|----------------------------------|---|
| 1990 | 0 | 4800.92 | 5.29 |
| 1991 | 0 | 5310.99 | 5.36 |
| 1992 | 0 | 5954.67 | 5.43 |
| 1993 | 0 | 6938.01 | 5.50 |
| 1994 | 0 | 8085.55 | 5.57 |
| 1995 | 0 | 9500.51 | 5.64 |
| 1996 | 7.2 | 10315.54 | 5.70 |
| 1997 | 0 | 11134.62 | 5.75 |
| 1998 | 0 | 12008.42 | 5.80 |
| 1999 | 53.8 | 12464.66 | 5.85 |
| 2000 | -5 | 13134.15 | 5.89 |
| 2001 | -9.7 | 13812.74 | 5.92 |
| 2002 | -25.7 | 14306.71 | 5.96 |
| 2003 | 18.6 | 15046.67 | 5.99 |
| 2004 | -2.75 | 15798.29 | 6.02 |
| 2005 | 112.9 | 17093.8 | 6.05 |
| 2006 | -26.3 | 18550.75 | 6.08 |
| 2007 | 95.2 | 20104.86 | 6.10 |
| 2008 | 79.43 | 21430.96 | 6.12 |
| 2009 | 2.96 | 20661.03 | 6.15 |
| 2010 | 112.4 | 21418.33 | 6.17 |
| 2011 | -95.93 | 23139.05 | 6.20 |
| 2012 | -35.89 | 23813.6 | 6.22 |
| 2013 | 66.07 | 24350.93 | 6.25 |
| 2014 | 198.19 | 25054.23 | 6.27 |
| 2015 | 98.19 | 26052.34 | 6.30 |
| 2016 | 112.59 | 26797.47 | 6.32 |

Fuente: BCR y CEPA

Anexo 19. Variables utilizadas para calcular el riesgo país.

| Años | IED Recibida (millones de USD) | Ranking Corrupción (posición) | Índice de Corrupción | Índice de Libertad Económica | Ratio Deuda total SPNF+FOP/PI B | Ratio Déficit Fiscal/PI B |
|-------------|---------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|--|----------------------------------|
| 1990 | 1.9 | N/D | N/D | N/D | N/D | 2.8 |
| 1991 | 25.2 | N/D | N/D | N/D | 51.3 | 4.9 |
| 1992 | 15.3 | N/D | N/D | N/D | 49.3 | 6.5 |
| 1993 | 16.4 | N/D | N/D | N/D | 38.7 | 3.6 |
| 1994 | 0.0 | N/D | N/D | N/D | 36.3 | 2.0 |
| 1995 | 38.0 | N/D | N/D | 69.1 | 31.4 | 1.0 |
| 1996 | 0.0 | N/D | N/D | 70.1 | 31.9 | 2.7 |
| 1997 | 59.0 | N/D | N/D | 70.5 | 30.5 | 2.0 |
| 1998 | 1102.7 | 51.0 | 36.0 | 70.2 | 27.3 | 2.7 |
| 1999 | 215.8 | 49.0 | 39.0 | 75.1 | 28.3 | 3.0 |
| 2000 | 173.4 | 43.0 | 41.0 | 76.3 | 29.8 | 3.9 |
| 2001 | 278.9 | 54.0 | 36.0 | 73.0 | 33.7 | 4.8 |
| 2002 | 470.0 | 62.0 | 34.0 | 73.0 | 38.8 | 4.8 |
| 2003 | 141.2 | 59.0 | 37.0 | 71.5 | 40.5 | 4.2 |
| 2004 | 363.3 | 51.0 | 40.0 | 71.2 | 40.7 | 2.7 |
| 2005 | 511.1 | 51.0 | 42.0 | 71.5 | 39.8 | 3.3 |
| 2006 | 241.1 | 57.0 | 40.0 | 69.6 | 40.0 | 3.2 |
| 2007 | 1550.5 | 67.0 | 40.0 | 68.9 | 37.1 | 2.3 |
| 2008 | 903.1 | 67.0 | 30.0 | 68.5 | 37.0 | 3.4 |
| 2009 | 368.7 | 84.0 | 34.0 | 69.8 | 45.2 | 6.2 |
| 2010 | -113.2 | 73.0 | 36.0 | 69.9 | 45.1 | 5.1 |
| 2011 | 122.5 | 80.0 | 34.0 | 68.8 | 44.1 | 4.8 |
| 2012 | 447.7 | 83.0 | 38.0 | 68.7 | 47.9 | 4.2 |
| 2013 | 242.4 | 83.0 | 38.0 | 66.7 | 46.3 | 4.3 |
| 2014 | 509.3 | 80.0 | 39.0 | 66.2 | 46.7 | 3.8 |
| 2015 | 497.0 | 72.0 | 39.0 | 65.7 | 47.0 | 3.5 |
| 2016 | 486.5 | 98.0 | 39.0 | 65.1 | 47.1 | 3.0 |

Fuente: BCR, Organización Transparencia Internacional y Fundación Heritage

Anexo 20. Variables Utilizadas para calcular la apertura comercial

| Años | Ratio IED/PIB | Sumatoria Exportaciones con | Importaciones | Importaciones de Bienes de | Exportaciones (en | Exportaciones de Bienes no | Ratio Exportaciones + | Carga Tributaria | Ratio de Importaciones de | Ratio Exportación de |
|------|---------------|-----------------------------|---------------|----------------------------|-------------------|----------------------------|-----------------------|------------------|---------------------------|----------------------|
| 1991 | 0.47 | 2241.04 | 1516.28 | 323.26 | 724.76 | 315.90 | 42.20 | 9.53 | 6.09 | 5.95 |
| 1992 | 0.26 | 2650.41 | 1854.65 | 431.04 | 795.76 | 380.25 | 44.51 | 9.64 | 7.24 | 6.39 |
| 1993 | 0.24 | 3176.77 | 2144.68 | 564.86 | 1032.09 | 446.31 | 45.79 | 10.30 | 8.14 | 6.43 |
| 1994 | 0.00 | 3824.93 | 2575.42 | 669.02 | 1249.51 | 497.91 | 47.31 | 10.43 | 8.27 | 6.16 |
| 1995 | 0.40 | 4981.19 | 3329.13 | 845.98 | 1652.06 | 584.84 | 52.43 | 11.19 | 8.90 | 6.16 |
| 1996 | 0.00 | 5009.79 | 3221.42 | 676.51 | 1788.37 | 614.95 | 48.57 | 10.48 | 6.56 | 5.96 |
| 1997 | 0.53 | 6170.48 | 3744.37 | 752.61 | 2426.11 | 772.09 | 55.42 | 10.16 | 6.76 | 6.93 |
| 1998 | 9.18 | 6409.19 | 3968.07 | 840.74 | 2441.12 | 836.43 | 53.37 | 10.07 | 7.00 | 6.97 |
| 1999 | 1.73 | 6604.76 | 4094.72 | 832.07 | 2510.04 | 869.43 | 52.99 | 10.23 | 6.68 | 6.98 |
| 2000 | 1.32 | 7889.60 | 4948.29 | 972.46 | 2941.31 | 978.64 | 60.07 | 10.23 | 7.40 | 7.45 |
| 2001 | 2.02 | 7890.53 | 5026.76 | 918.46 | 2863.77 | 1008.80 | 57.13 | 10.49 | 6.65 | 7.30 |
| 2002 | 3.29 | 8179.49 | 5184.45 | 891.75 | 2995.04 | 1076.83 | 57.17 | 11.15 | 6.23 | 7.53 |
| 2003 | 0.94 | 8882.31 | 5754.27 | 944.41 | 3128.04 | 1092.17 | 59.03 | 11.54 | 6.28 | 7.26 |
| 2004 | 2.30 | 9633.54 | 6328.93 | 999.37 | 3304.61 | 1215.78 | 60.98 | 11.52 | 6.33 | 7.70 |
| 2005 | 2.99 | 10245.63 | 6809.15 | 1035.36 | 3436.48 | 1627.65 | 59.94 | 12.47 | 6.06 | 9.52 |
| 2006 | 1.30 | 11492.67 | 7762.68 | 1236.62 | 3729.99 | 1988.15 | 61.95 | 13.41 | 6.67 | 10.72 |
| 2007 | 7.71 | 12835.15 | 8820.61 | 1403.76 | 4014.54 | 2481.72 | 63.84 | 13.55 | 6.98 | 12.34 |
| 2008 | 4.21 | 14458.74 | 9817.67 | 1376.83 | 4641.07 | 2900.06 | 67.47 | 13.47 | 6.42 | 13.53 |
| 2009 | 1.78 | 11191.44 | 7325.36 | 1029.82 | 3866.08 | 2601.93 | 54.17 | 12.63 | 4.98 | 12.59 |
| 2010 | -0.53 | 12915.40 | 8416.16 | 1086.63 | 4499.24 | 3127.37 | 60.30 | 13.46 | 5.07 | 14.60 |
| 2011 | 0.53 | 15272.69 | 9964.51 | 1286.98 | 5308.18 | 3642.29 | 66.00 | 13.80 | 5.56 | 15.74 |
| 2012 | 1.88 | 15597.16 | 10258.07 | 1275.02 | 5339.09 | 3765.87 | 65.50 | 14.42 | 5.35 | 15.81 |
| 2013 | 1.00 | 16263.04 | 10771.95 | 1477.15 | 5491.09 | 3908.00 | 66.79 | 15.38 | 6.07 | 16.05 |
| 2014 | 2.03 | 15785.52 | 10512.85 | 1424.77 | 5272.67 | 3960.51 | 63.01 | 15.05 | 5.69 | 15.81 |
| 2015 | 1.91 | 15900.33 | 10415.40 | 1601.07 | 5484.93 | 4044.19 | 61.03 | 15.04 | 6.15 | 15.52 |
| 2016 | 1.82 | 15189.98 | 9854.60 | 1587.54 | 5335.38 | 3945.16 | 56.68 | 15.55 | 5.92 | 14.72 |

Fuente: Elaboración propia con datos BCR

Anexo 21. Variables utilizadas para calcular los costos laborales

| Años | Ratio IED/IED+Inv Interna | Salarios Por n° de trabajadores (En millones de USD) | Salario Promedio (USD) | Salario Real (USD) | Ratio de Ocupados que poseen menos de 10 años de educación | Ratio de Ocupados que poseen más de 10 años de educación |
|------|---------------------------|--|------------------------|--------------------|--|--|
| 1990 | 0.29 | | | | | |
| 1991 | 3.19 | 185.78 | 119.30 | 104.28 | 69.81 | 30.19 |
| 1992 | 1.67 | 110.01 | 69.79 | 62.75 | 81.86 | 18.04 |
| 1993 | 1.54 | 169.92 | 111.71 | 94.26 | 80.92 | 51.97 |
| 1994 | 0.00 | 203.04 | 115.09 | 104.07 | 78.64 | 21.30 |
| 1995 | 2.74 | 276.88 | 154.41 | 140.34 | 77.66 | 26.60 |
| 1996 | 0.00 | 317.80 | 169.67 | 154.54 | 76.49 | 23.51 |
| 1997 | 4.43 | 373.08 | 188.64 | 180.53 | 75.22 | 24.78 |
| 1998 | 44.15 | 447.03 | 205.80 | 200.69 | 71.80 | 26.05 |
| 1999 | 13.50 | 510.79 | 225.70 | 224.55 | 72.71 | 27.29 |
| 2000 | 10.65 | 538.11 | 236.94 | 231.67 | 72.85 | 27.58 |
| 2001 | 15.88 | 569.24 | 240.92 | 232.22 | 71.54 | 28.46 |
| 2002 | 23.55 | 577.19 | 243.69 | 239.22 | 69.95 | 30.05 |
| 2003 | 8.28 | 590.54 | 239.31 | 234.34 | 69.87 | 30.13 |
| 2004 | 19.66 | 566.00 | 234.01 | 224.04 | 68.98 | 31.02 |
| 2005 | 25.25 | 610.48 | 246.66 | 235.61 | 68.85 | 31.15 |
| 2006 | 12.42 | 638.76 | 247.42 | 237.82 | 67.63 | 32.37 |
| 2007 | 45.85 | 543.89 | 261.64 | 250.18 | 65.77 | 34.23 |
| 2008 | 34.28 | 582.81 | 266.11 | 248.10 | 66.09 | 33.91 |
| 2009 | 20.86 | 652.97 | 277.63 | 276.15 | 66.09 | 33.91 |
| 2010 | -8.58 | 644.03 | 271.68 | 268.51 | 65.33 | 34.67 |
| 2011 | 6.99 | 635.05 | 270.69 | 257.48 | 65.64 | 34.36 |
| 2012 | 21.80 | 701.15 | 278.70 | 273.96 | 63.86 | 36.14 |
| 2013 | 12.13 | 788.82 | 302.26 | 299.99 | 62.07 | 37.93 |
| 2014 | 23.67 | 779.83 | 298.30 | 294.93 | 60.96 | 39.04 |
| 2015 | 21.87 | 903.04 | 336.12 | 338.60 | 60.74 | 39.26 |
| 2016 | 21.53 | 819.05 | 302.16 | 300.35 | 56.42 | 39.91 |

Fuente: BCR y EHPM varios años

Anexo 22. Variables de apoyo utilizadas en el modelo econométrico

| Años | Formación Bruta de Capital (Millones de USD) | Deuda SPNF (Millones de USD) | Déficit Fiscal Excluyendo Donaciones (Millones de USD) | Déficit Fiscal (Millones de USD) | Tipo de Cambio (Colon Salvadoreño ¢/\$USD) | Tasa de crecimiento de la Inflación | Población ocupada | Tributos Netos (Millones de USD) |
|-------------|---|-------------------------------------|---|---|---|--|--------------------------|---|
| 1990 | 658.40 | | -135.33 | 135.33 | 7.46 | 0.28 | | 438.17 |
| 1991 | 764.80 | 2725.88 | -260.05 | 260.05 | 8.02 | 0.14 | 1781582.00 | 506.35 |
| 1992 | 903.40 | 2937.72 | -387.23 | 387.23 | 8.36 | 0.11 | 1753147.00 | 574.07 |
| 1993 | 1047.10 | 2681.81 | -252.04 | 252.04 | 8.70 | 0.19 | 1802586.00 | 714.70 |
| 1994 | 1178.80 | 2933.60 | -158.90 | 158.90 | 8.72 | 0.11 | 1950998.00 | 843.23 |
| 1995 | 1349.90 | 2979.50 | -90.78 | 90.78 | 8.72 | 0.10 | 1973017.00 | 1063.14 |
| 1996 | 1177.30 | 3293.17 | -275.54 | 275.54 | 8.72 | 0.10 | 2056450.00 | 1080.86 |
| 1997 | 1272.60 | 3396.62 | -219.58 | 219.58 | 8.72 | 0.04 | 2066523.00 | 1131.79 |
| 1998 | 1394.90 | 3273.89 | -327.97 | 327.97 | 8.72 | 0.03 | 2227471.00 | 1208.93 |
| 1999 | 1383.30 | 3533.12 | -379.90 | 379.90 | 8.72 | 0.01 | 2274728.00 | 1274.73 |
| 2000 | 1455.10 | 3907.53 | -508.64 | 508.64 | 8.72 | 0.02 | 2322697.00 | 1344.08 |
| 2001 | 1477.10 | 4648.01 | -565.10 | 667.58 | 8.75 | 0.04 | 2451317.00 | 1448.90 |
| 2002 | 1525.40 | 5546.90 | -524.74 | 682.24 | 8.75 | 0.02 | 2412785.00 | 1595.20 |
| 2003 | 1563.50 | 6087.18 | -379.95 | 629.57 | 8.75 | 0.02 | 2520060.00 | 1736.33 |
| 2004 | 1484.90 | 6425.00 | -150.62 | 427.11 | 8.75 | 0.04 | 2526363.00 | 1819.96 |

| | | | | | | | | |
|-------------|---------|----------|---------|---------|------|-------|------------|---------|
| 2005 | 1513.20 | 6803.16 | -235.08 | 562.18 | 8.75 | 0.05 | 2591076.00 | 2131.68 |
| 2006 | 1700.70 | 7416.87 | -238.53 | 587.90 | 8.75 | 0.04 | 2685862.00 | 2487.55 |
| 2007 | 1831.10 | 7460.93 | -112.58 | 457.62 | 8.75 | 0.05 | 2173963.00 | 2724.38 |
| 2008 | 1731.40 | 7927.60 | -278.04 | 736.30 | 8.75 | 0.07 | 2349050.00 | 2885.76 |
| 2009 | 1398.50 | 9332.52 | -910.21 | 1280.34 | 8.75 | 0.01 | 2364579.00 | 2609.45 |
| 2010 | 1431.90 | 9669.28 | -725.09 | 1082.23 | 8.75 | 0.01 | 2398478.00 | 2882.80 |
| 2011 | 1629.36 | 10204.10 | -714.83 | 1120.42 | 8.75 | 0.05 | 2466375.00 | 3193.25 |
| 2012 | 1606.20 | 11402.57 | -572.51 | 991.86 | 8.75 | 0.02 | 2559315.00 | 3433.82 |
| 2013 | 1754.86 | 11282.50 | -607.93 | 1050.20 | 8.75 | 0.01 | 2629507.00 | 3746.27 |
| 2014 | 1642.35 | 11712.50 | -486.30 | 953.29 | 8.75 | 0.01 | 2644082.00 | 3771.52 |
| 2015 | 1775.06 | 12233.76 | -418.61 | 903.82 | 8.75 | -0.01 | 2667032.00 | 3917.53 |
| 2016 | 1772.67 | 12619.66 | -276.31 | 796.19 | 8.75 | 0.01 | 2727017.00 | 4166.38 |

Fuente: BCR, CEPAL y EHPM varios años

Anexo 23.Ocupados por rama económica

| Rama económica | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Total Ocupados | 1,781,582 | 1,753,147 | 1,802,586 | 1,950,998 | 1,973,017 | 2,056,450 | 2,066,523 | 2,227,471 | 2,274,728 | 2,322,697 | 2,451,317 | 2,412,785 | 2,520,060 | 2,526,363 | 2,591,076 | 2,685,862 | 2,173,963 | 2,349,050 | 2,364,579 | 2,398,478 | 2,466,375 | 2,559,315 | 2,629,507 | 2,644,082 | 2,667,032 | 2,727,017 |
| Agropecuario | 638,293 | 610,147 | 593,172 | 546,023 | 532,545 | 578,765 | 544,006 | 558,032 | 503,249 | 501,824 | 534,254 | 474,407 | 459,478 | 483,129 | 518,016 | 506,559 | 359,787 | 438,988 | 494,144 | 498,312 | 532,435 | 536,700 | 515,011 | 496,147 | 483,013 | 509,375 |
| Minería | 2,639 | 2,503 | 1,734 | 1,605 | 1,042 | 1,737 | 1,682 | 1,914 | 1,779 | 1,533 | 3,037 | 3,522 | 2,209 | 1,827 | 2,514 | 2,249 | 3,276 | 3,245 | 1,218 | 1,368 | 1,068 | 1,716 | 2,100 | 1,774 | 1,681 | 1,554 |
| Electricidad, gas y agua | 11,525 | 10,222 | 9,448 | 8,022 | 7,439 | 8,066 | 15,070 | 8,651 | 8,460 | 8,781 | 10,871 | 10,703 | 6,247 | 10,319 | 7,315 | 10,347 | 9,591 | 11,811 | 7,187 | 11,067 | 13,720 | 10,921 | 10,930 | 14,066 | 16,888 | 15,331 |
| Construcción | 80,998 | 80,536 | 90,628 | 112,220 | 129,878 | 131,916 | 137,531 | 121,185 | 130,949 | 118,833 | 133,007 | 136,246 | 162,659 | 162,755 | 146,811 | 181,282 | 137,890 | 135,249 | 119,685 | 129,038 | 127,875 | 129,918 | 137,154 | 141,714 | 145,312 | 145,163 |
| Comercios, restaurante y hoteles | 309,660 | 314,789 | 329,503 | 383,888 | 399,305 | 398,871 | 508,179 | 555,857 | 578,513 | 610,879 | 667,356 | 688,483 | 724,558 | 739,510 | 764,873 | 803,068 | 647,327 | 677,950 | 689,935 | 704,138 | 700,451 | 734,113 | 785,589 | 806,840 | 810,379 | 840,970 |
| Transporte y comunicaciones | 61,014 | 62,215 | 65,469 | 77,394 | 81,747 | 91,287 | 95,897 | 89,975 | 100,301 | 109,447 | 113,429 | 103,417 | 113,683 | 125,805 | 120,868 | 120,381 | 96,144 | 98,646 | 101,498 | 102,673 | 109,502 | 110,642 | 104,048 | 112,843 | 125,737 | 119,225 |
| Enseñanza | | | | | | | | 65,959 | 74,574 | 69,847 | 88,036 | 94,517 | 84,639 | 86,976 | 97,231 | 93,842 | 84,648 | 77,967 | 78,743 | 77,056 | 76,269 | 81,397 | 85,973 | 81,999 | 78,475 | 74,170 |
| Servicios comunales | | | | | | | | 124,153 | 140,107 | 154,933 | 155,314 | 155,407 | 186,718 | 171,680 | 180,027 | 189,466 | 166,578 | 178,847 | 181,050 | 175,535 | 175,921 | 190,074 | 201,873 | 202,597 | 179,941 | 186,393 |
| Hogares C/ servicio doméstico | | | | | | | | 96,109 | 111,282 | 100,428 | 115,007 | 103,151 | 117,568 | 118,669 | 180,027 | 189,466 | 166,578 | 178,847 | 181,050 | 175,535 | 175,921 | 190,074 | 201,873 | 202,597 | 179,941 | 186,393 |
| Establecimiento Financiero | 20,029 | 22,246 | 23,056 | 26,407 | 26,174 | 27,079 | 62,644 | 82,625 | 84,469 | 87,781 | 100,469 | 98,015 | 109,589 | 103,103 | 122,790 | 114,937 | 107,658 | 117,020 | 117,996 | 128,078 | 136,920 | 137,558 | 155,674 | 139,254 | 150,264 | 163,699 |
| Admon pública y defensa | | | | | | | | 65,959 | 74,574 | 69,847 | 88,036 | 94,517 | 84,639 | 86,976 | 102,265 | 105,858 | 93,013 | 99,410 | 99,354 | 101,075 | 107,257 | 116,297 | 125,084 | 126,191 | 113,253 | 107,274 |
| Total Servicios y otros | | | | | | | | | | | | | | | 418,875 | 423,419 | 366,293 | 400,890 | 360,223 | 371,372 | 381,781 | 397,046 | 388,045 | 396,656 | 429,977 | 416,313 |
| Industria Manufact. | | | | | | | | | | | | | | | 418,875 | 423,419 | 366,293 | 400,890 | 360,223 | 371,372 | 381,781 | 397,046 | 388,045 | 396,656 | 429,977 | 416,313 |

Fuente. EHPM varios años

Anexo 24. Variables utilizadas para realizar estimaciones de los costos laborales en el sector comercio

| Años | IED (Millones de USD) | Salario (USD) | Nivel de ocupados | PIB (Millones de USD) | Producto Nivel de ocupados y PIB | Producto Nivel de ocupados y Salarios | Producto Nivel de ocupados, Salarios y PIB | Salario Real | Producto IED y PIB | Tasa de crecimiento del Producto Nivel de ocupados, Salarios y PIB | Tasa de crecimiento del producto IED y PIB |
|-------------|--------------------------------------|--------------------------|------------------------------|--------------------------------------|---|--|---|-------------------------|-----------------------------------|---|---|
| 1999 | 17.44 | | 578513.00 | 2374.11 | | | | | | | |
| 2000 | 27.09 | 245.19 | 610879.00 | 2545.73 | 239.96 | 146.45 | 5.75 | 239.74 | 1.06 | | |
| 2001 | 21.09 | 244.48 | 667356.00 | 2659.76 | 250.91 | 159.53 | 6.00 | 239.04 | 0.79 | 4.26 | -25.49 |
| 2002 | 35.70 | 247.32 | 688483.00 | 2740.84 | 251.19 | 166.49 | 6.07 | 241.82 | 1.30 | 1.28 | 64.27 |
| 2003 | 13.28 | 232.23 | 724558.00 | 2924.88 | 247.72 | 164.52 | 5.62 | 227.07 | 0.45 | -7.40 | -65.14 |
| 2004 | 39.12 | 239.71 | 739510.00 | 3127.09 | 236.49 | 173.33 | 5.54 | 234.38 | 1.25 | -1.46 | 175.53 |
| 2005 | 26.71 | 241.74 | 764873.00 | 3357.62 | 227.80 | 180.79 | 5.38 | 236.37 | 0.80 | -2.86 | -36.41 |
| 2006 | 51.26 | 251.69 | 803068.00 | 3687.29 | 217.79 | 197.63 | 5.36 | 246.09 | 1.39 | -0.46 | 74.75 |
| 2007 | 41.03 | 267.55 | 647327.00 | 4033.64 | 160.48 | 169.34 | 4.20 | 261.60 | 1.02 | -21.67 | -26.83 |
| 2008 | 14.56 | 269.63 | 677950.00 | 4354.57 | 155.69 | 178.73 | 4.10 | 263.63 | 0.33 | -2.23 | -67.13 |
| 2009 | 18.88 | 268.53 | 689935.00 | 4141.05 | 166.61 | 181.15 | 4.37 | 262.56 | 0.46 | 6.58 | 36.36 |
| 2010 | 5.67 | 266.25 | 704138.00 | 4272.47 | 164.81 | 183.31 | 4.29 | 260.33 | 0.13 | -1.92 | -70.89 |
| 2011 | 91.36 | 256.60 | 700451.00 | 4610.93 | 151.91 | 175.74 | 3.81 | 250.89 | 1.98 | -11.17 | 1393.01 |
| 2012 | 66.32 | 258.13 | 734113.00 | 4818.37 | 152.36 | 185.28 | 3.85 | 252.39 | 1.38 | 0.89 | -30.53 |
| 2013 | 32.11 | 293.11 | 785589.00 | 4936.37 | 159.14 | 225.14 | 4.56 | 286.59 | 0.65 | 18.61 | -52.74 |
| 2014 | 8.70 | 288.51 | 806840.00 | 5138.06 | 157.03 | 227.61 | 4.43 | 282.10 | 0.17 | -2.88 | -73.97 |
| 2015 | 53.45 | 300.11 | 810379.00 | 5360.36 | 151.18 | 237.80 | 4.44 | 293.44 | 1.00 | 0.14 | 488.89 |
| 2016 | 37.78 | 299.47 | 840970.00 | 5529.64 | 152.08 | 246.25 | 4.45 | 292.81 | 0.68 | 0.38 | -31.48 |

Fuente: BCR, CEPAL y EHPM varios a

Anexo 25. Variables utilizadas para realizar estimaciones de los costos laborales en el sector financiero

| Años | Flujo IED | Salario | Nivel de ocupados | PIB | Producto Nivel de ocupados y PIB | Producto Nivel de ocupados y Salarios | Producto Nivel de ocupados, Salarios y PIB | Salario Real | Producto IED y PIB | Tasa de crecimiento del Producto Nivel de ocupados, Salarios y PIB | Tasa de crecimiento del producto IED y PIB |
|-------------|------------------|----------------|--------------------------|------------|---|--|---|---------------------|---------------------------|---|---|
| 1999 | 27.4 | | 84,469 | 518.82 | | | | | | | |
| 2000 | 15.84 | 352.19 | 87,781 | 571.17 | 153.69 | 30.23 | 5.29 | 344.36 | 2.77 | | |
| 2001 | 41.37 | 431.95 | 100,469 | 602.97 | 166.62 | 42.43 | 7.04 | 422.35 | 6.86 | 32.97 | 147.40 |
| 2002 | 12.13 | 365.37 | 98,015 | 620.55 | 157.95 | 35.02 | 5.64 | 357.25 | 1.95 | -19.82 | -71.51 |
| 2003 | -12.85 | 334.65 | 109,589 | 646.04 | 169.63 | 35.86 | 5.55 | 327.21 | -1.99 | -1.63 | -201.76 |
| 2004 | -12.94 | 301.45 | 103,103 | 707.41 | 145.75 | 30.39 | 4.30 | 294.75 | -1.83 | -22.60 | -8.04 |
| 2005 | 102.28 | 359.25 | 122,790 | 773.47 | 158.75 | 43.13 | 5.58 | 351.26 | 13.22 | 29.81 | -822.91 |
| 2006 | 71.45 | 382.14 | 114,937 | 855.43 | 134.36 | 42.95 | 5.02 | 373.64 | 8.35 | -9.97 | -36.84 |
| 2007 | 1167.52 | 397.27 | 107,658 | 917.85 | 117.29 | 41.82 | 4.56 | 388.44 | 127.20 | -9.25 | 1422.91 |
| 2008 | 368.62 | 434.89 | 117,020 | 968.71 | 120.80 | 49.76 | 5.14 | 425.22 | 38.05 | 12.74 | -70.08 |
| 2009 | 43.53 | 399.54 | 117,996 | 921.3 | 128.08 | 46.10 | 5.00 | 390.66 | 4.72 | -2.60 | -87.58 |
| 2010 | 37.92 | 364.14 | 128,078 | 973.17 | 131.61 | 45.60 | 4.69 | 356.04 | 3.90 | -6.35 | -17.53 |
| 2011 | -30.42 | 383.27 | 136,920 | 1054.09 | 129.89 | 51.31 | 4.87 | 374.75 | -2.89 | 3.88 | -174.06 |
| 2012 | 199.06 | 375.52 | 137,558 | 1042.71 | 131.92 | 50.51 | 4.84 | 367.17 | 19.09 | -0.49 | -761.51 |
| 2013 | 137.64 | 511.91 | 155,674 | 1097.93 | 141.79 | 77.92 | 7.10 | 500.53 | 12.54 | 46.51 | -34.33 |
| 2014 | 54.55 | 399.56 | 139,254 | 1147.73 | 121.33 | 54.40 | 4.74 | 390.68 | 4.75 | -33.21 | -62.09 |
| 2015 | 73.56 | 437.41 | 150,264 | 1170.92 | 128.33 | 64.27 | 5.49 | 427.68 | 6.28 | 15.79 | 32.18 |
| 2016 | 140.8 | 403.56 | 163,699 | 1201.5 | 136.25 | 64.59 | 5.38 | 394.59 | 11.72 | -2.05 | 86.54 |

Fuente: BCR, CEPAL y EHPM varios años

Anexo 26. Variables utilizadas para realizar estimaciones de los costos laborales en el sector comunicaciones

| Años | Flujo IED | Salario | Nivel de ocupados | PIB | Producto Nivel de ocupados y PIB | Producto Nivel de ocupados y Salarios | Producto Nivel de ocupados, Salarios y PIB | Salario Real | Producto IED y PIB | Tasa de crecimiento del Producto Nivel de ocupados, Salarios y PIB | Tasa de crecimiento del producto IED y PIB |
|-------------|------------------|----------------|--------------------------|------------|---|--|---|---------------------|---------------------------|---|---|
| 1999 | 34.04 | | 100,301 | 1040.11 | | | | | | | |
| 2000 | 2.4 | 349.09 | 109,447 | 1116.22 | 98.05 | 37.36 | 3.35 | 341.33 | 0.22 | | |
| 2001 | 61.62 | 357.00 | 113,429 | 1202.07 | 94.36 | 39.59 | 3.29 | 349.06 | 5.13 | -1.58 | 2284.13 |
| 2002 | 48.57 | 313.93 | 103,417 | 1281.49 | 80.70 | 31.74 | 2.48 | 306.95 | 3.79 | -24.79 | -26.06 |
| 2003 | 10.09 | 349.33 | 113,683 | 1334.2 | 85.21 | 38.83 | 2.91 | 341.57 | 0.76 | 17.49 | -80.05 |
| 2004 | 334.73 | 351.89 | 125,805 | 1450.01 | 86.76 | 43.29 | 2.99 | 344.07 | 23.08 | 2.57 | 2952.48 |
| 2005 | 47.85 | 336.78 | 120,868 | 1569.35 | 77.02 | 39.80 | 2.54 | 329.29 | 3.05 | -15.04 | -86.79 |
| 2006 | 0.09 | 322.32 | 120,381 | 1668.09 | 72.17 | 37.94 | 2.27 | 315.15 | 0.01 | -10.32 | -99.82 |
| 2007 | 66.64 | 345.25 | 96,144 | 1759.15 | 54.65 | 32.46 | 1.84 | 337.57 | 3.79 | -18.88 | 70111.63 |
| 2008 | 56.85 | 345.63 | 98,646 | 1816.91 | 54.29 | 33.34 | 1.83 | 337.95 | 3.13 | -0.55 | -17.40 |
| 2009 | 10.5 | 351.96 | 101,498 | 1656.79 | 61.26 | 34.93 | 2.11 | 344.13 | 0.63 | 14.90 | -79.75 |
| 2010 | - | 349.12 | 102,673 | 1695.75 | 60.55 | 35.05 | 2.07 | 341.36 | -19.71 | -1.96 | -3210.29 |
| 2011 | 4.39 | 347.93 | 109,502 | 1814.75 | 60.34 | 37.25 | 2.05 | 340.19 | 0.24 | -0.68 | -101.23 |
| 2012 | 186.58 | 382.94 | 110,642 | 1871.72 | 59.11 | 41.43 | 2.21 | 374.43 | 9.97 | 7.82 | 4020.75 |
| 2013 | - | 340.9 | 104,048 | 1916.31 | 54.30 | 34.68 | 1.81 | 333.32 | -15.07 | -18.23 | -251.23 |
| 2014 | 337.65 | 345.79 | 112,843 | 1938.12 | 58.22 | 38.15 | 1.97 | 338.10 | 17.42 | 8.77 | -215.57 |
| 2015 | 5.63 | 367.22 | 125,737 | 2021.14 | 62.21 | 45.15 | 2.23 | 359.06 | 0.28 | 13.47 | -98.40 |
| 2016 | -89.39 | 351.74 | 119,225 | 2028.12 | 58.79 | 41.00 | 2.02 | 343.92 | -4.41 | -9.49 | -1682.28 |

Fuente: BCR, CEPAL y EHPM varios año

Anexo 27. Variables utilizadas para realizar estimaciones de los costos laborales en el sector electricidad

| Años | Flujo IED | Salario | Nivel de ocupados | PIB | Producto Nivel de ocupados y PIB | Producto Nivel de ocupados y Salarios | Producto Nivel de ocupados, Salarios y PIB | Salario Real | Producto IED y PIB | Tasa de crecimiento del Producto Nivel de ocupados, Salarios y PIB | Tasa de crecimiento del producto IED y PIB |
|-------------|------------------|----------------|--------------------------|------------|---|--|---|---------------------|---------------------------|---|---|
| 1999 | 125.13 | | 8460.00 | 248.46 | | | | | | | |
| 2000 | 83.38 | 426.98 | 8781.00 | 222.19 | 39.52 | 3.67 | 1.65 | 417.49 | 37.53 | | |
| 2001 | 14.55 | 457.68 | 10871.00 | 237.36 | 45.80 | 4.86 | 2.05 | 447.51 | 6.13 | 24.22 | -83.67 |
| 2002 | 26.69 | 394.49 | 10703.00 | 255.63 | 41.87 | 4.13 | 1.61 | 385.72 | 10.44 | -21.20 | 70.33 |
| 2003 | 0.00 | 366.31 | 6247.00 | 302.30 | 20.66 | 2.24 | 0.74 | 358.17 | 0.00 | -54.17 | -100.00 |
| 2004 | -47.94 | 430.16 | 10319.00 | 280.20 | 36.83 | 4.34 | 1.55 | 420.60 | -17.11 | 109.27 | |
| 2005 | 0.00 | 392.01 | 7315.00 | 292.62 | 25.00 | 2.80 | 0.96 | 383.29 | 0.00 | -38.14 | -100.00 |
| 2006 | 47.42 | 543.49 | 10347.00 | 319.06 | 32.43 | 5.50 | 1.72 | 531.41 | 14.86 | 79.86 | |
| 2007 | 0.00 | 514.29 | 9591.00 | 341.36 | 28.10 | 4.82 | 1.41 | 502.86 | 0.00 | -18.02 | -100.00 |
| 2008 | 31.91 | 605.88 | 11811.00 | 382.28 | 30.90 | 7.00 | 1.83 | 592.41 | 8.35 | 29.55 | |
| 2009 | 0.00 | 409.13 | 7187.00 | 417.57 | 17.21 | 2.88 | 0.69 | 400.03 | 0.00 | -62.38 | -100.00 |
| 2010 | 53.99 | 414.79 | 11067.00 | 444.71 | 24.89 | 4.49 | 1.01 | 405.57 | 12.14 | 46.59 | |
| 2011 | -3.10 | 474.65 | 13720.00 | 479.10 | 28.64 | 6.37 | 1.33 | 464.10 | -0.65 | 31.68 | -105.33 |
| 2012 | 40.96 | 523.84 | 10921.00 | 518.93 | 21.05 | 5.59 | 1.08 | 512.19 | 7.89 | -18.89 | -1319.88 |
| 2013 | -28.67 | 467.18 | 10930.00 | 516.41 | 21.17 | 4.99 | 0.97 | 456.79 | -5.55 | -10.31 | -170.34 |
| 2014 | 157.03 | 510.23 | 14066.00 | 527.94 | 26.64 | 7.02 | 1.33 | 498.89 | -29.74 | 37.48 | 435.75 |
| 2015 | -50.61 | 511.82 | 16888.00 | 506.88 | 33.32 | 8.45 | 1.67 | 500.44 | -9.98 | 25.44 | -66.43 |
| 2016 | -25.14 | 399.47 | 15331.00 | 501.82 | 30.55 | 5.99 | 1.19 | 390.59 | -5.01 | -28.43 | -49.83 |

Fuente: BCR, CEPAL y EHPM varios años

Anexo 28. Proporción de los servicios en el PIB para diferentes períodos en porcentaje

| Tipo de servicio | 1990-1994 | 1995-1999 | 2000-2004 | 2005-2009 | 2010-2016 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Servicios Básicos | 0.96 | 1.70 | 1.80 | 1.79 | 2.05 |
| Servicios de Producción | 16.03 | 15.66 | 16.15 | 15.65 | 15.49 |
| Servicios Sociales | 6.68 | 6.95 | 6.99 | 6.79 | 8.35 |
| Servicios Personales | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Servicios de Distribución | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Servicios Personales y de Distribución | 18.82 | 19.55 | 19.42 | 20.01 | 20.32 |
| Servicios Indeterminados | 13.48 | 14.21 | 16.05 | 16.33 | 15.94 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de BCR

Anexo 29. Proporción del tipo de terciarización con respecto al PIB para diferentes períodos analizados en porcentaje

| Tipo de Terciarización | 1990-1994 | 1995-1999 | 2000-2004 | 2005-2009 | 2010-2016 |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Terciarización Genuina | 23.67 | 24.31 | 24.93 | 24.24 | 25.89 |
| Terciarización Espuria | 18.82 | 19.55 | 19.42 | 20.01 | 20.32 |
| Terciarización Indeterminada | 13.48 | 14.21 | 16.05 | 16.33 | 15.94 |
| Terciarización Genuina + TI | 37.15 | 38.52 | 40.99 | 40.56 | 41.83 |
| Terciarización Espuria + TI | 32.31 | 33.76 | 35.47 | 36.33 | 36.26 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de BCR

Anexo 30. Proporción de los servicios con respecto al total de ocupados para diversos períodos en porcentaje

| Tipo de servicios | 1991-1994 | 1995-1999 | 2000-2004 | 2005-2009 | 2010-2016 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Servicios Básicos | 0.54 | 0.45 | 0.38 | 0.38 | 0.51 |
| Servicios de Producción | 1.26 | 2.67 | 4.08 | 4.77 | 5.59 |
| Servicios Sociales | 0.00 | 5.15 | 13.67 | 15.03 | 14.73 |
| Servicios Personales | 0.00 | 1.96 | 4.54 | 7.37 | 7.25 |
| Servicios de Distribución | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Servicios Personales y de Distribución | 18.36 | 23.03 | 28.04 | 29.46 | 29.75 |
| Servicios Indeterminados | 3.65 | 4.33 | 4.62 | 4.42 | 4.34 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de BCR

Anexo 31. Proporción del tipo de terciarización con respecto al total de ocupados para diversos períodos en porcentaje

| Tipo de Terciarización | 1991-1994 | 1995-1999 | 2000-2004 | 2005-2009 | 2010-2016 |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Terciarización Genuina | 1.80 | 8.27 | 18.13 | 20.18 | 20.83 |
| Terciarización Espuria | 18.36 | 24.99 | 32.58 | 36.82 | 37.00 |
| Terciarización Indeterminada | 3.65 | 4.33 | 4.62 | 4.42 | 4.34 |
| Terciarización Genuina + TI | 5.45 | 12.60 | 22.76 | 24.60 | 25.17 |
| Terciarización Espuria + TI | 22.01 | 29.32 | 37.21 | 41.24 | 41.34 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de BCR

Anexo 32. Variables utilizadas para estimar el Índice de Herfindal e Hirschman (IHH) para el período 2000-2004

| Rama Económica | Stock Promedio de IED (Millones de USD) | Cuota de Mercado (CM) | IHH $[(CM)^2]$ |
|--|--|------------------------------|----------------------------------|
| Industria | 443.68 | 15.52 | 241.01 |
| Comercio | 220.54 | 7.72 | 59.55 |
| Otros Servicios | 98.22 | 3.44 | 11.81 |
| Construcción | 12.32 | 0.43 | 0.19 |
| Comunicaciones | 440.42 | 15.41 | 237.48 |
| Electricidad | 825.00 | 28.87 | 833.31 |
| Agricultura y pesca | 42.78 | 1.50 | 2.24 |
| Minas y canteras | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Financiero | 153.06 | 5.36 | 28.68 |
| Maquila | 218.04 | 7.63 | 58.21 |
| Préstamos entre Empresas de IED | 403.86 | 14.13 | 199.69 |
| Total | 2857.92 | 100.00 | 1672.18 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de BCR

**Anexo 33. Variables utilizadas para estimar el Índice de Herfiland e Hirschman (IHH)
para el período 2000-2008**

| Rama Económica | Stock Promedio de IED (Millones de USD) | Cuota de Mercado (CM) | Índice de Herfiland [(CM)^2] |
|--|--|------------------------------|-------------------------------------|
| Industria | 883.75 | 16.52 | 273.00 |
| Comercio | 367.63 | 6.87 | 47.24 |
| Otros Servicios | 155.93 | 2.92 | 8.50 |
| Construcción | 12.35 | 0.23 | 0.05 |
| Comunicaciones | 841.43 | 15.73 | 247.47 |
| Electricidad | 843.73 | 15.77 | 248.83 |
| Agricultura y pesca | 68.50 | 1.28 | 1.64 |
| Minas y canteras | 27.83 | 0.52 | 0.27 |
| Financiero | 980.15 | 18.32 | 335.80 |
| Maquila | 355.48 | 6.65 | 44.17 |
| Préstamos entre Empresas de IED | 811.98 | 15.18 | 230.45 |
| Total | 5348.73 | 100.00 | 1437.43 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de BCR

**Anexo 34. Variables utilizadas para estimar el Índice de Herfindal e Hirschman (IHH)
para el período 2009-2017**

| Rama Económica | Stock Promedio de IED (Millones de USD) | Cuota de Mercado (CM) | Índice de Herfindal $[(CM)^2]$ |
|----------------------------------|--|------------------------------|--|
| Agropecuario | 0.34 | 0.00 | 0.00 |
| Minería | 46.24 | 0.56 | 0.32 |
| Industrias Manufactureras | 2045.61 | 24.94 | 621.86 |
| Electricidad | 1013.75 | 12.36 | 152.73 |
| Construcción | 33.28 | 0.41 | 0.16 |
| Comercio | 648.15 | 7.90 | 62.43 |
| Transporte y Alm. | 32.14 | 0.39 | 0.15 |
| Info. Y comunicaciones | 1168.41 | 14.24 | 202.88 |
| Act. Financieras y Seg. | 2944.64 | 35.90 | 1288.58 |
| Otros Sectores | 270.51 | 3.30 | 10.87 |
| Totales | 8203.07 | 100.00 | 2339.99 |

Fuente: Elaboración Propia con datos de BCR