

SERIE POLÍTICAS PÚBLICAS
Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA
N° 14 / 2014

Regulación de la inversión extranjera directa en América Latina

REGULACIONES Y OPCIONES PARA REFORMAS AL CLIMA DE INVERSIÓN

Regulación de la inversión extranjera directa en América Latina. *Regulaciones y opciones para reformas al clima de inversión*

**Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva
N°14 / 2014**

**Informe preparado por la Corporación Financiera
Internacional del grupo Banco Mundial para CAF**

**John Anderson, Dieter De Smet, Tania Ghossein,
Michael Penfold, Sophie Puget, Tanya Primiani,
Christian De La Medina Soto**

Regulación de la inversión extranjera en América Latina.
Regulaciones y opciones para reformas al clima de inversión

Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva

Depósito Legal: Ifi432014332464

ISBN Obra Completa: 978-980-6810-67-9

ISBN Volumen: 978-980-7644-18-1

Editor CAF

Esta serie es coordinada por la Vicepresidencia de Estrategias de Desarrollo y Políticas Públicas de CAF

Luis Enrique Berrizbeitia

Vicepresidente Ejecutivo

Michael Penfold

Director de Políticas Públicas y Competitividad

Políticas Públicas y Transformación Productiva consiste en una serie de documentos orientados a difundir las experiencias y los casos exitosos en América Latina como un instrumento de generación de conocimiento para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva.

Este informe fue realizado por el equipo del Proyecto de regulaciones de la inversión extranjera directa (IED) del Departamento de indicadores globales y análisis (GIA) del Banco Mundial. GIA es un departamento conjunto entre el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC) de la red sobre Desarrollo financiero y del sector privado (FPD). El equipo de autores agradece especialmente la contribución técnica de Michael Penfold. El equipo de Regulaciones de IED aprecia especialmente la contribución de la revisión por pares, que aportaron comentarios para el reporte: Oscar Avalle, Steen Byskov, Mark Dutz, Beata Javorcik, Daniel Lederman, Augusto Lopez Claros y Marialisa Motta. Comentarios adicionales también se recibieron de Penelope Brook, Roberto Echandi, Xavier Forneris y Christine Qiang. Este documento no hubiera sido posible sin la colaboración de abogados, contadores y autoridades regulatorias gubernamentales en cada uno de los países cubiertos por el proyecto, que compartieron sus conocimientos diligenciando un cuestionario sobre el ambiente regulatorio de sus respectivas economías, cuyas respuestas fueron la fuente fundamental de datos para el análisis. El agradecido reconocimiento a todos los contribuyentes de las economías de la Base de datos de regulaciones de IED se encuentra en: <http://www.iab.worldbank.org>.

Diseño gráfico: Claudia Parra Gabaldón

Las ideas y planteamientos contenidos en la presente edición son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen la posición oficial de CAF.

La versión digital de esta publicación se encuentra en: publicaciones.caf.com

Contenido

Presentación	7
Resumen ejecutivo	9
Introducción	11
Tendencias favorables de la IED en América Latina	13
Reformas para estimular una mayor inversión	17
Regulación de la IED: una ruta para las reformas	20
Inversión por sectores	23
Panorama general	23
Panorama regional de América Latina	27
Inversión por sectores en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú	31
Conclusiones	36
Inicio de una inversión extranjera	39
Panorama general	39
Panorama regional de América Latina y el Caribe	41
Zonas económicas especiales (ZEE)	47
Acceso a terrenos industriales	49
Inicio de una inversión extranjera en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú	52
Acceso a terrenos industriales para inversiones en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú	61
Conclusiones e implicaciones de reforma	64
Arbitraje y mediación de controversias	67
Panorama general	67
Arbitraje y mediación de controversias en América Latina y el Caribe	68
Arbitraje y mediación de controversias en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú	74

Comparaciones con economías de otras regiones: Corea del Sur, Indonesia, Polonia, Singapur y Taiwán	80
Conclusiones: agenda de reformas	82
Empleo de expatriados calificados	85
Panorama general	85
Empleo de expatriados calificados: panorama en América Latina y el Caribe	86
Empleo de expatriados calificados en Brasil, Colombia, Chile, Perú y México	87
Detalles por país	89
Comparaciones con países de otras regiones: Singapur, Corea del Sur, Indonesia e India	95
Conclusiones	96
Conversión y transferencia de moneda	99
Panorama regional de América Latina	100
Consideraciones generales de política relacionadas con la conversión y transferencia de moneda	101
Conversión y transferencia de moneda en Brasil	102
Conversión y transferencia de moneda en Colombia	105
Conversión y transferencia de moneda en Chile, México, Perú y economías comparables	108
Conclusiones	110
Conclusiones	113
Bibliografía	117
Anexos	123

Índice de tablas, gráficos, cuadros y figuras

Gráfico 1.	Flujos de Inversión Extranjera Directa desde y hacia América Latina	14
Gráfico 2.	Relación entre los flujos de LED y la apertura económica en América Latina	14
Cuadro 1.	Determinantes de los flujos de LED	17
Gráfico 3.	Stocks entrantes de LED en las regiones como porcentaje del PIB	18
Tabla 1.	Economías de América Latina y el Caribe en la muestra sobre regulaciones de LED	22
Gráfico 4.	Promedio de restricciones a la propiedad para IED por región	27
Gráfico 5.	Sectores completamente abiertos en América Latina (Muestra de 32 Sectores)	28
Gráfico 6.	Promedios de restricciones a la Propiedad Extranjera en países de América Latina y el Caribe	29
Tabla 2.	Restricciones a la propiedad extranjera por sectores en América Latina y el Caribe y en las otras regiones	30
Tabla 3.	Sectores con restricciones en Chile, Colombia y Perú	30
Tabla 4.	Restricciones a la Participación Extranjera, por sectores, en Brasil, Chile, Colombia, México Y Perú	35
Cuadro 2.	Estudio de caso: Inicio de una Inversión Extranjera	40
Gráfico 7.	Trámites requeridos para constituir una compañía de Propiedad Extranjera	42
Gráfico 8.	Número de días necesarios para establecer una compañía de Propiedad Extranjera, por región	42
Gráfico 9.	Número de días necesarios para establecer un negocio de propiedad	43
Gráfico 10.	Inicio de una empresa de Propiedad Extranjera en España	44
Gráfico 11.	Inicio de una empresa de Propiedad Extranjera en Singapur	45
Gráfico 12.	Cambios en el tiempo total requerido para establecer una compañía de Propiedad Extranjera entre 2010 Y 2012	46
Gráfico 13.	Presencia mundial de ZEE: Porcentaje de economías con y sin ZEE	48

Gráfico 14.	Porcentaje de economías que permiten la compra de Tierras Privadas y Públicas	50
Tabla 5.	Requisitos mínimos de capitalización comparados en la región de América Latina y el Caribe	58
Tabla 6.	Requisitos mínimos de capitalización comparados	59
Tabla 7.	Ejemplos de economías que ofrecen el servicio de completar el registro por Internet	59
Gráfico 15.	Índice de tipos de disputas arbitrables en América Latina y el Caribe	72
Gráfico 16.	Tiempo de duración de un proceso de arbitraje en América Latina y el Caribe (medido en días)	73
Gráfico 17.	Tiempo que toma el reconocimiento y la ejecución de un Laudo Arbitral Extranjero en América Latina y el Caribe (medido en días)	74
Gráfico 18.	Asistencia de las cortes antes y durante los procesos de arbitraje	77
Cuadro 3.	Estudio de caso: Singapur como sede de arbitraje	81
Gráfico 19.	Tiempo promedio para procesar una solicitud de PTT por región	87
Gráfico 20.	Tiempo promedio de tramitación y pasos para que una persona pueda empezar a trabajar legalmente en los cinco países seleccionados	88
Tabla 7.	Sistemas de solicitud de PTT por internet en cinco países Latinoamericanos	89
Tabla 8.	Condiciones y características de Los PTT en cinco países Latinoamericanos	89
Cuadro 4.	Estudio de caso: La liberalización cambiaria en Turquía	111

Presentación

La transformación productiva ha sido una de las áreas que CAF, como banco de desarrollo de América Latina, ha promovido como condición necesaria para alcanzar un desarrollo alto y sostenible en la región.

La experiencia y pericia generada en cada proyecto durante las últimas décadas, han permitido a la Institución constituirse en un referente latinoamericano en temas de competitividad, gobierno corporativo, desarrollo local y empresarial e inclusión productiva.

Las políticas públicas necesarias para impulsar la transformación productiva, se basan en el desarrollo de aquellas capacidades orientadas a la implementación de buenas prácticas y en apoyos específicos para la mejora de la gestión empresarial y la productividad. En ese sentido CAF pone a disposición su conocimiento y experticia, brindando un apoyo eficiente a diversos sectores y a la vez generando documentación e investigaciones de casos de éxito relevantes para la región.

“Políticas Públicas y Transformación Productiva” consiste en una serie de documentos de política orientados a difundir esas experiencias y casos exitosos en América Latina, como un instrumento de difusión de conocimiento que CAF pone a disposición de los países de la región, para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva.

L. Enrique García
Presidente Ejecutivo

Resumen Ejecutivo

La inversión extranjera ejerce una función importante en la situación económica actual y futura de América Latina. Por ello, los países de América Latina podrían estar interesados en incluir la IED como un factor esencial en sus estrategias de mejora en productividad y crecimiento. Muchos países en la región han tenido un gran éxito en eliminar las barreras regulatorias más significativas a la inversión extranjera, pero las reformas adicionales que ataquen las áreas regulatorias más sutiles podrían ser un paso importante para mantenerse a la vanguardia en cuanto a la atracción de la IED mundial.

El presente reporte se enfoca en cinco áreas regulatorias directamente relevantes para la IED, comparando los regímenes en los países e identificando buenas prácticas en países que han tenido éxito en atraer grandes volúmenes de flujos de IED. Las reformas en estas áreas son una opción para que los gobiernos consideren si quieren seguir atrayendo IED que pueda contribuir a la mejora de la productividad y, en última instancia, a un continuo crecimiento económico en la región.

Palabras clave: regulaciones, inversión extranjera directa, capital extranjero, flujos entrantes

Introducción

La actual situación económica de América Latina ofrece oportunidades y plantea desafíos para la región. Durante la década pasada, América Latina ha gozado de tasas de crecimiento relativamente altas, en muchos países se ha incrementado la participación pública en los procesos de gobernanza y, con algunas excepciones, ha habido una reducción de las tasas de pobreza. Este éxito económico puede atribuirse a una variedad de causas, que incluyen reformas económicas por más de una década; altos precios de las materias primas que han beneficiado a las exportaciones tradicionales; y políticas fiscales generalmente responsables que han creado un ambiente macroeconómico favorable¹.

Sin embargo, existen diversos obstáculos y debilidades que deben atenderse para que América Latina continúe beneficiándose de la inversión extranjera. Los motores externos de crecimiento para la región, tales como la demanda mundial, han disminuido (de la Torre *et al.*, 2013). La región enfrenta numerosos desafíos microeconómicos así como sociales, entre ellos altas tasas de desigualdad, empleo precario debido a altas tasas de informalidad, niveles relativamente bajos de agregación de valor en el sector industrial, y baja penetración de la tecnología informática, particularmente en las empresas pequeñas y medianas.

La inversión extranjera ejerce una función importante en la situación económica actual y futura de América Latina. Los flujos de ingreso de inversión extranjera directa (IED) en la región han aumentado de manera significativa y constante durante la década pasada, toda vez que muchos países desarrollados (incluidos aquellos en América del Norte, Europa y Asia) han comenzado a ver a América Latina como un componente esencial de sus estrategias de crecimiento económico. Ello se ha traducido en un aumento de IED en sectores que van más allá de la tradicional extracción de recursos naturales, comunicaciones a gran escala y servicios financieros. Las nuevas tendencias indican que la IED podría estimular un dinamismo económico en la región, tal como el aumento de la inversión extranjera en investigación y desarrollo, y la demanda de productos de consumo más innovadores. Un camino potencial de crecimiento para la región incluye flujos de ingreso de capital extranjero que impulsen una mayor demanda local (de la Torre *et al.*, 2013); además, un incremento en los flujos de ingreso podría ofrecer, bajo ciertas circunstancias, una potencial mejora productiva a través de *spillovers* (Lederman *et al.*, 2013).

Por ello, los países de América Latina podrían estar interesados en incluir la IED como un factor esencial en sus estrategias de mejora en productividad y crecimiento. Aunque los factores

¹ Esta sección introductoria se basa en "Hacia una nueva agenda en inversión extranjera directa. Tendencias y realidades en América Latina", un background paper de autoría de CAF (banco de desarrollo de América Latina). Este documento se puede obtener por solicitud, como una fuente adicional de datos, detalles y citas de investigaciones sobre la IED en América Latina.

tradicionales, tales como el tamaño del mercado y el potencial de crecimiento, seguirán siendo propulsores de los flujos globales de IED, las oleadas pasadas de reformas económicas sí han logrado atraer flujos de ingreso de IED; sin embargo, un número aún mayor de reformas –en áreas como liberalización de comercio, profundización de la infraestructura y fortalecimiento de capital humano– permitirá a las economías atraer y beneficiarse de más flujos de ingreso de capital extranjero.

Un objetivo importante respecto de estos esfuerzos reformativos es el clima de inversiones. Muchos países en la región han tenido un gran éxito en eliminar las barreras regulatorias más significativas a la inversión extranjera, pero las reformas adicionales que ataquen las áreas regulatorias más sutiles podrían ser un paso importante para mantenerse a la vanguardia en cuanto a la atracción de la IED mundial. El presente reporte se enfoca en cinco áreas regulatorias directamente relevantes para la IED, comparando los regímenes en los países e identificando buenas prácticas en países que han tenido éxito en atraer grandes volúmenes de flujos de IED. Las reformas en estas áreas son una opción para que los gobiernos consideren si quieren seguir atrayendo IED que pueda contribuir a la mejora de la productividad y, en última instancia, a un continuo crecimiento económico en la región.

Una revisión del reporte “Regulación de la inversión extranjera directa en América Latina”

En el resto del presente documento, se presentan datos sobre la regulación de la IED para algunas economías de América Latina, según los cinco aspectos antes mencionados. El propósito general es ofrecer a los hacedores de políticas de la región una herramienta para facilitar el pensamiento creativo sobre los tipos de reformas al clima de inversión más apropiados, con la finalidad de mantener a América Latina a la vanguardia de la atracción de IED.

El reporte se centra en cinco economías de la región: Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Se ha seleccionado a estos países porque ya han tenido éxito en la atracción de flujos considerables de IED²; no obstante, sus marcos regulatorios también son susceptibles de reformas, que podrían incrementar el atractivo de sus respectivos climas de inversión para firmas extranjeras. Por lo tanto, el análisis de este reporte identifica áreas de reformas a la regulación pertinentes para los cinco países, las cuales también podrán servir de modelo a otras economías regionales que han incluido en su agenda un programa de reformas. Asimismo, se establecen comparaciones con economías de otras regiones, especialmente con economías grandes de Asia del Este y de Europa Oriental, con el propósito de identificar buenas prácticas con potencial y reproducirlas en América Latina, sin dejar de considerar el contexto y la especificidad nacional de las decisiones sobre regulación.

² Otros países de la región, como Panamá, también han sido exitosos en atraer IED. La selección de este grupo de cinco estaba restringida por el conjunto de quince economías latinoamericanas cubiertas por el Proyecto “Base de datos de regulaciones de IED.”

Tendencias favorables de la IED en América Latina

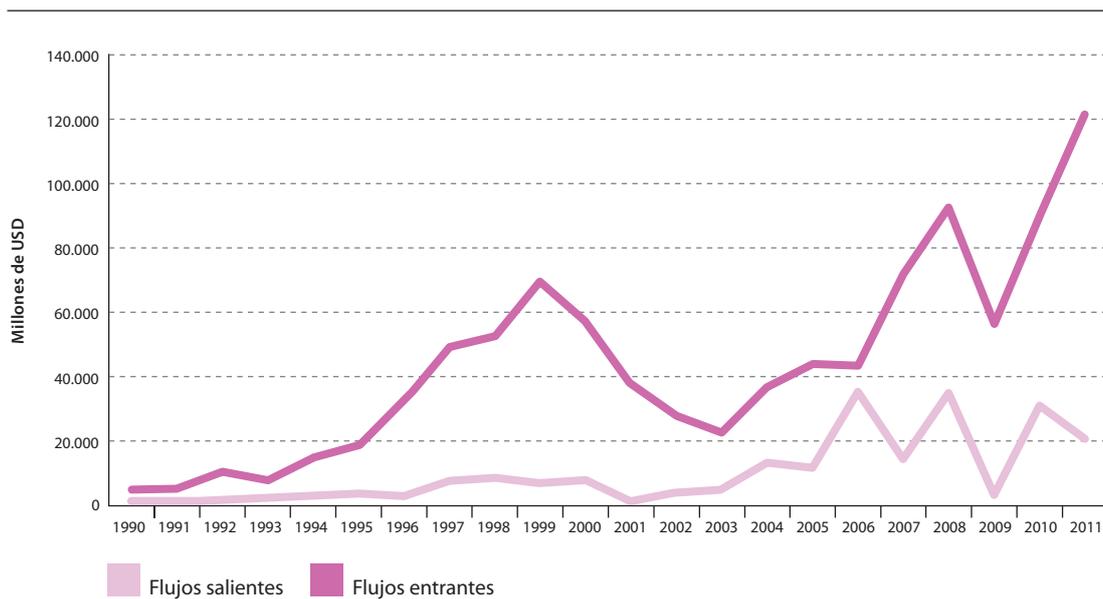
Los flujos de IED hacia América Latina se han incrementado significativamente en dos oleadas durante las últimas dos décadas. La primera se dio en la década de 1990 (ver Gráfico 1). La mayoría de estas inversiones se realizaron en el sector de servicios, pues los inversionistas internacionales aprovecharon las oportunidades generadas por los procesos de privatización y apertura a la participación extranjera en las telecomunicaciones, los servicios públicos y la actividad financiera. En la misma época, la inversión creció igualmente en el sector manufacturero, en respuesta a la liberalización económica general de países como Argentina, Brasil, Costa Rica, México y Venezuela. La relación entre los flujos de IED y la liberalización económica sigue vigente hoy en día: hay una clara correlación entre la apertura comercial de las economías latinoamericanas y el monto de IED que reciben (ver Gráfico 2), a pesar de que resulta difícil establecer una relación de causalidad entre ambos factores.

Tales flujos de ingreso de IED otorgan ventajas significativas a las economías de América Latina. Un beneficio directo es la disponibilidad creciente de capital dentro de la región. Como se mencionó, los grandes flujos de IED han incrementado la demanda local, la cual ha impulsado el crecimiento en la región (de la Torre *et al.*, 2013). Sin embargo, la inversión de firmas extranjeras ofrece otro beneficio potencial que puede ser aún más importante para el crecimiento y el desarrollo: mejoras en la tecnología y la productividad, gracias, entre otros factores, a los *spillovers* de conocimiento. Una amplia gama de investigaciones ha documentado las transferencias directas e indirectas de conocimiento que pueden resultar de IED (para ejemplos ver Javorcik, 2004; Javorcik, 2010; y Moran *et al.*, 2005). Dichas transferencias pueden surgir a través de firmas extranjeras que trabajan para obtener insumos de calidad de los proveedores locales. Las empresas locales pueden emular prácticas tecnológicas o gerenciales, o contratar empleados que fueron previamente capacitados en firmas extranjeras.

Aunque el mayor impacto de la IED en el crecimiento de las firmas nacionales se mantiene en los *spillovers* indirectos, las corporaciones multinacionales que operan en los países en desarrollo también pueden ser una poderosa fuerza para las inversiones en activos de conocimiento, tales como la investigación y el desarrollo, *software* y bases de datos, y otros tipos de capital intelectual.

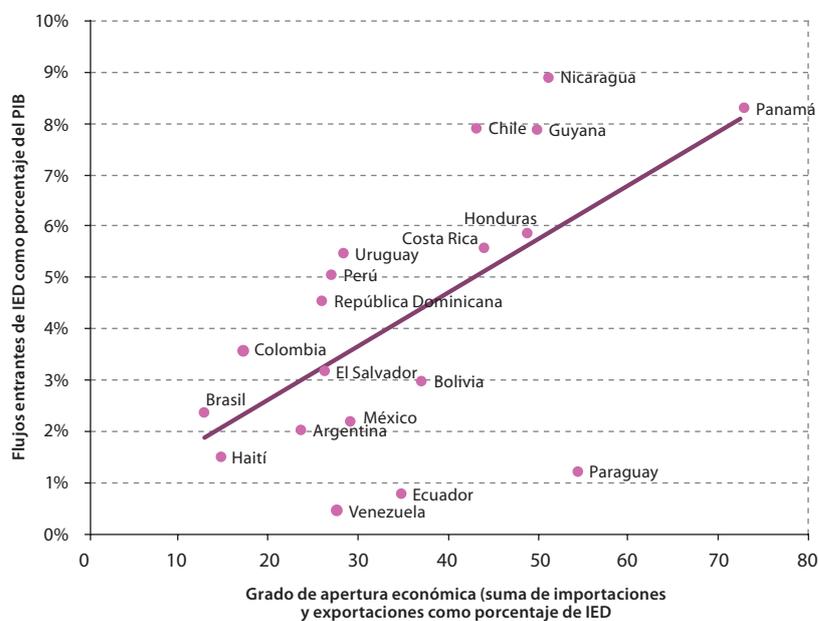
Diversos estudios sobre numerosas economías de la región han encontrado que las empresas extranjeras tienen una mayor productividad laboral y utilizan mejores prácticas gerenciales que las empresas locales (ver Lederman *et al.*, 2013). Más aún, las empresas extranjeras en la región son más proclives a introducir nuevos productos al mercado, adoptar tecnologías extranjeras y poseer certificaciones internacionales de calidad.

GRÁFICO 1. FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DESDE Y HACIA AMÉRICA LATINA



Fuente: UNCTADstat (2012) en dolares americanos nominales

GRÁFICO 2. RELACIÓN ENTRE LOS FLUJOS DE IED Y LA APERTURA ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA



Fuente: UNCTADstat (2012) en dólares americanos nominales

Las características de los recientes flujos de inversión extranjera hacia América Latina – la segunda oleada de IED que se inició a comienzos de la década de 2000– reflejan estos beneficios relativos a la productividad:

1. La inversión extranjera apunta cada vez más hacia la producción manufacturera innovadora. El crecimiento del poder adquisitivo de la clase media emergente ha incrementado el atractivo de varios mercados internos en América Latina. Las firmas internacionales se han visto en la necesidad de conocer mejor las tendencias de los mercados locales para atender de manera adecuada esta demanda, lo cual ha llevado al desarrollo de esquemas de producción y distribución adecuados, que no pueden importarse fácilmente desde los mercados más desarrollados. Ello ha traído consigo una mayor inversión por parte de varias corporaciones multinacionales y una creciente participación de la IED en el sector manufacturero. Esta tendencia general a invertir para atender de manera innovadora la demanda local también se registra en el sector de servicios. Después de las primeras inversiones extranjeras en este sector durante la década de 1990, en respuesta a la privatización y a la liberalización, actualmente las firmas invierten para atender la evolución de la demanda de servicios por parte de las clases medias emergentes e incluso de los sectores de ingresos bajos.
2. La reinversión de utilidades se ha convertido en la principal fuente de recursos de inversión extranjera en la región. De 2005 a 2007, la reinversión de utilidades representó alrededor del 27% de las entradas netas de IED en América Latina; para el período 2009-2011, el monto se duplicó prácticamente, sobrepasando el 50%. Por un lado, esta transferencia de nuevos aportes de capital a la reinversión de utilidades puede reflejar las nuevas realidades de los mercados globales de capital luego de las crisis financieras; por otro lado, ello también refleja una percepción de la disminución del riesgo de inversión por parte de las corporaciones multinacionales y su mayor disposición a expandir su presencia en la región por medio de procesos de reinversión.
3. Las firmas extranjeras están expandiendo sus actividades de investigación y desarrollo en América Latina. La inversión total en investigación y desarrollo en la región es relativamente baja, pero el papel que desempeña el sector privado en la investigación ha venido creciendo, según lo indican las decisiones de apertura de centros de investigación y desarrollo en varios países de la región por parte de corporaciones multinacionales. El sector privado financia actualmente entre el 40% y el 50% del total de la inversión en investigación y desarrollo en Brasil, Chile y México. Esta tendencia permitirá a las economías de la región apalancar sus procesos de investigación y beneficiarse de las transferencias tecnológicas. Asimismo, dicha tendencia también refleja el compromiso de permanencia a largo plazo de los inversionistas extranjeros en la región.

4. América Latina ha recibido más inversión extranjera proveniente de fondos de capital de riesgo. La inversión de dichos fondos todavía representa una porción pequeña del total de la IED, estimada en 6.500 millones de dólares americanos para la región en 2011 (CAF, 2013), concentrados principalmente en Brasil y México. No obstante, este tipo de inversiones está en aumento y se está expandiendo a otros países. La inversión de los fondos de riesgo posee un enorme potencial para identificar oportunidades para proyectos innovadores y facilita el crecimiento dinámico e innovador de las compañías medianas de alto potencial.

5. Los flujos de IED provenientes de la región están aumentando. Entre 2006 y 2010, cerca del 10% de la IED en la región provino de firmas multinacionales, también conocidas como multilatinas, basadas en América Latina. Esto significa que se duplicó la proporción de la inversión de las multilatinas con relación al período 2000-2005. La expansión de estas firmas refleja una mayor integración productiva regional, pues, como parte de sus estrategias de internacionalización, las multilatinas llevan procesos exitosos de producción y mercadeo a nuevos países. Esta inversión intrarregional se ha diversificado en toda una gama de sectores, como alimentos y bebidas, construcción e ingeniería, acero y metalurgia, transporte, minería y petróleo, entre otros. Las multilatinas más grandes arrastran a compañías medianas en este proceso de regionalización, bien sea por imitación o por integración a la cadena de proveedores de las firmas más grandes. La integración regional y la expansión de estrategias de negocio exitosas constituyen otra vía a través de la cual la IED puede estimular el dinamismo regional y el crecimiento económico.

Por lo tanto, la IED podría ofrecer ventajas económicas sustanciales a América Latina, tanto a través de *spillovers* indirectos como de los efectos directos. Un estudio que utiliza datos sobre empresas manufactureras estima que al duplicar la entrada de empresas extranjeras a América Latina, la productividad agregada mejoraría hasta en un 3,8% (Alfaro y Chen, 2012; Lederman *et al.*, 2013).

A pesar de los recientes flujos de ingreso de IED, puede haber cabida para más inversión extranjera. El *stock* de IED en la región –la acumulación de todos los flujos de ingreso anuales anteriores– sigue siendo relativamente bajo en comparación con otras regiones. Como porcentaje del PIB, los *stocks* de IED en América del Sur, por ejemplo, son comparables con los *stocks* en el Este y Sudeste asiático (ver Gráfico 3). No obstante, estos *stocks* son significativamente más bajos que en el Sudeste europeo, otra región de economías emergentes que compiten por la IED mundial. Esto sugiere que pueden requerirse más esfuerzos para asegurar que América del Sur atraiga flujos de ingreso de IED. ¿Qué pueden hacer los gobiernos de la región?

CUADRO 1. DETERMINANTES DE LOS FLUJOS DE IED³

Un número importante de investigadores ha abordado la cuestión sobre qué determina los flujos de IED. Una postura considera que la IED es impulsada por el mercado (según el tamaño de la economía o la ubicación), por la búsqueda de eficiencia (impulsada por capital humano o calidad en infraestructura), o de recursos (impulsada por recursos naturales u otros activos estratégicos). Numerosos estudios empíricos han confirmado la importancia de estos factores (ver Blonigen y Piger, 2011; y Hornberger et al., 2011 para una visión general).

Aparte de las industrias extractivas, los inversionistas extranjeros se ven fuertemente atraídos por el tamaño del mercado y el potencial de crecimiento. Una fuerza laboral bien capacitada atrae empresas que buscan la eficiencia en la producción; además, una infraestructura estratégica o la apertura comercial resultan factores importantes para las empresas que buscan tener acceso a ciertos mercados. Los factores macroeconómicos y de estabilidad política también son determinantes, ya que las empresas extranjeras se benefician de la baja inflación y el respeto por los derechos de la propiedad. Se ha determinado que otros factores institucionales, tales como las regulaciones eficientes y un entorno de políticas predecible, tienen un impacto estadístico significativo en los flujos de IED. Asimismo, se han encontrado otros factores que influyen sobre la IED, y van desde la seguridad física hasta los lazos histórico-culturales, lo que refleja la amplia gama de factores que estimulan la IED.

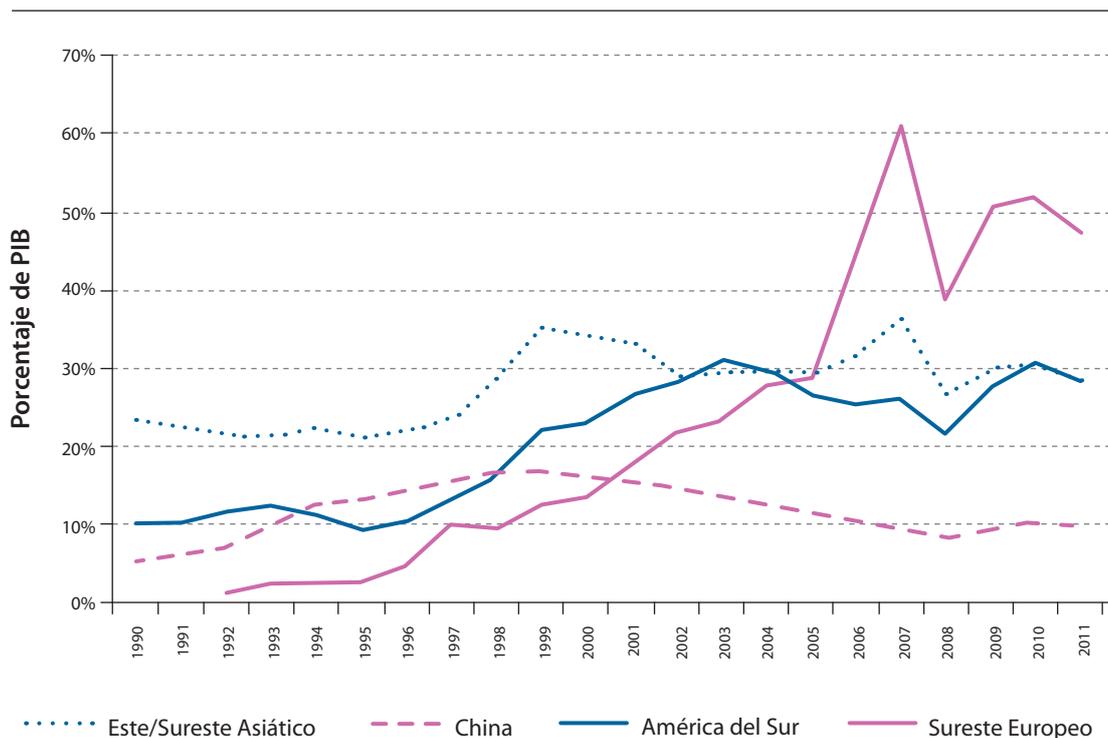
Reformas para estimular una mayor inversión

Existe una serie de áreas susceptibles de reformas que los gobiernos de América Latina podrían considerar para atraer mayores flujos de ingreso de IED. Antes de determinar las posibilidades de reformas, es importante señalar que los gobiernos pueden tener una influencia directa limitada sobre muchos factores de la IED (ver Cuadro 1). El tamaño del mercado local y el potencial de crecimiento son dos factores primordiales en los flujos de IED. Otros elementos claves están relacionados con la gestión macroeconómica y el estado de derecho, tales como el mantenimiento de una inflación baja y el respeto por los derechos de propiedad. Un bajo riesgo de nacionalización o expropiación, por ejemplo, es fundamental para atraer flujos de ingreso de IED.

En América Latina se requieren muchas reformas estructurales en los distintos países. Datos de la Encuesta empresarial del Grupo del Banco Mundial indican que la productividad laboral real —un atractivo clave para muchos inversionistas extranjeros— ha venido cayendo en promedio

³ Este Cuadro se basa en gran medida en “does Doing Business Matter for Foreign Direct Investment?” de Doing Business 2012 (Banco Mundial, 2012).

GRÁFICO 3. STOCKS ENTRANTES DE IED EN LAS REGIONES COMO PORCENTAJE DEL PIB



Fuente: UNCTADstat (2012)

en los últimos años en toda América Latina (Francis *et al.*, 2013). Esto es particularmente cierto para las firmas más grandes de las mayores economías de la región. Esta productividad decreciente marca una diferencia negativa con respecto al Este Asiático, Europa, Asia Central y el África Subsahariana, donde la productividad del trabajo ha venido aumentando en los últimos años. Los esfuerzos que se realicen en términos de la productividad laboral, como el desarrollo de capacitación, podrían resolver los constantes problemas microeconómicos. También se necesitarán políticas públicas apropiadas, tanto sectoriales como aquellas específicamente relacionadas con ciencia y tecnología, para continuar atrayendo inversiones para investigación y desarrollo así como para fortalecer el impacto económico y científico de tales inversiones.

Un estudio específico sobre Brasil identificó algunas dificultades relativas a la oferta como limitantes de la competitividad de las exportaciones, un atractivo clave para muchos inversionistas internacionales; entre esas dificultades se encuentran la falta de integración con cadenas de valor a nivel global y un ambiente de negocios poco propicio (Canuto *et al.*, 2013). Estas y otras reformas podrían ser fundamentales en una reforma más amplia de la agenda para la región, sin embargo, escapan el alcance del presente informe.

Una manera de enfrentar estos desafíos y mantener a América Latina a la vanguardia de la atracción de IED podría consistir en nuevas reformas a la regulación. Las restricciones a las posibilidades de que los extranjeros inviertan en nuevas firmas, o los procesos engorrosos para resolver controversias comerciales o para transferir utilidades, también constituyen barreras importantes para el ingreso de IED. Tal como se ha señalado anteriormente, la liberalización en el pasado de IED logró incrementar los flujos de IED en la década de 1990, y la región de América Latina ha hecho grandes progresos en reducir las barreras a las nuevas empresas (Lederman *et al.*, 2013). Sin embargo, América Latina está aún rezagada respecto de otras regiones en lo que concierne a los procedimientos administrativos, especialmente aquellos relacionados con las empresas extranjeras y la IED. Si bien las barreras a la regulación no constituyen la principal limitación en América Latina, ofrecen a los gobiernos una oportunidad de reforma para mejorar el clima de inversiones para la IED en general.

Un creciente cúmulo de investigación empírica ha encontrado relaciones significativas entre el entorno regulatorio comercial y los flujos de IED. Una mayor investigación en esta área consolidará el soporte cuantitativo de esta relación, pero hay ejemplos de la evidencia actual que incluyen:

- Un sistema eficaz para arbitrar controversias comerciales con un número reducido de procedimientos para iniciar una sucursal en el extranjero se traduce en un alto grado de flujos de IED (Waglé, 2011).
- La alta calidad normativa e institucional está relacionada con mayores flujos de IED (Daude y Stein 2007).
- Los flujos de IED tienen un mayor impacto sobre el crecimiento económico en las economías que imponen regulaciones laborales y de negocios menos engorrosas (Busse y Groizard 2008).
- Existe una relación significativa entre la calidad del ambiente de negocios para las firmas locales y los flujos de IED (Banco Mundial, 2012).
- La corrupción es un gran factor disuasivo de los flujos de IED y tiene un efecto comparable al impacto de los elevados aumentos relativos a la tasa impositiva de las empresas extranjeras (Wei, 2000); asimismo, un exceso de trámites administrativos regulatorios suele relacionarse con un alto nivel de corrupción⁴.

Las encuestas comparativas a ejecutivos de negocios en todo el mundo también muestran que las reformas institucionales y regulatorias pueden incrementar el atractivo de América Latina como destino de la IED. Datos de la encuesta empresarial muestran que casi la mitad

⁴ Ver, por ejemplo, Djankov *et al.* (2002) y López-Claros (2012).

(47,3%) de las firmas de propiedad extranjera que operan en economías latinoamericanas de algún tamaño identifican la corrupción como el principal impedimento para sus actividades de negocios, lo cual es sustancialmente más alto que en los casos de firmas extranjeras en el Asia del Este (28,4%) o en Europa y Asia Central (34,7%); más aún, las regulaciones burocráticas excesivas se han vinculado con altos niveles de corrupción asociada con los negocios. La carga de regulaciones específicas para un sector también varía entre regiones. Las regulaciones laborales ofrecen un buen ejemplo: el 24,2% de las empresas de propiedad extranjera que operan en América Latina identificaron las regulaciones laborales como una restricción importante, en comparación con apenas el 7,8% en el Este de Asia y el 10,3% en Europa y Asia Central. Estas apreciaciones están totalmente alineadas con el declive observado en la productividad del trabajo en la región antes mencionado. Mejoras en el ambiente para hacer negocios que sigan estas pautas podrían convertir a América Latina en un destino más atractivo para la IED, tanto en términos absolutos como en relación con otras regiones competidoras.

Regulación de la IED: una ruta para las reformas

Los flujos de IED hacia América Latina se han incrementado sustancialmente y esta inversión extranjera ofrece un potencial significativo para activar un crecimiento económico que fortalezca la productividad. No obstante, debe atraerse una mayor inversión para que la región continúe disfrutando de los beneficios económicos, dado que otras regiones del mundo, con mercados emergentes grandes, también compiten por la IED mundial. Las reformas a la regulación han sido identificadas como un mecanismo para mantener a América Latina a la vanguardia para la inversión extranjera.

El Proyecto Base de datos de regulaciones de IED del Banco Mundial propone una manera de identificar posibles reformas para estimular un mayor crecimiento de la IED en América Latina. El proyecto cuantifica y compara la regulación relativa a la IED en 100 países⁵, lo cual permite hacer comparaciones entre naciones y determinar las mejores prácticas. Se analizan las normas legales y los aspectos regulatorios de la IED que afectan a los inversionistas, a través de cinco aspectos:

- Inversión por sectores: evaluación de las restricciones que enfrentan los extranjeros para acceder a la propiedad de activos en diversos sectores manufactureros, de servicios y de recursos naturales de la economía.
- Inicio de una inversión extranjera: evaluación del régimen regulatorio y la carga de procedimientos que deben realizar las compañías extranjeras cuando establecen una sucursal en un mercado nuevo.

⁵ Ver el Anexo 1 para la lista completa de países cubiertos en el Proyecto "Base de datos de regulaciones de IED".

- Arbitrajes y mediación de controversias: evaluación del régimen legal y de la operación práctica de los mecanismos de resolución de controversias comerciales nacionales e internacionales.
- Empleo de expatriados calificados: evaluación de las reglas y prácticas para la obtención de permisos temporales de trabajo para directores extranjeros y personal especializado.
- Conversión y transferencia de divisas: evaluación de las restricciones para el ingreso de capital extranjero, la repatriación de los retornos de inversión, y para otras transacciones actuales relacionadas con negocios internacionales.

Los datos sobre la regulación de la IED se obtienen a través de cuestionarios que resuelven expertos en leyes y regulación de los respectivos países, tales como abogados y contadores privados que trabajan para firmas internacionales, y reguladores estatales responsables del cumplimiento de la legislación nacional. En los cuestionarios se utiliza un estudio de caso y se solicita a los encuestados que proporcionen información sobre el marco regulador pertinente para un tipo específico de mediano inversionista, con la finalidad de comparar datos entre las economías⁶. En América Latina y el Caribe, este proyecto obtuvo datos sobre regulación en 15 economías en su encuesta de 2012 (ver Tabla 1). Los datos se complementan con una revisión técnica de las leyes y regulaciones nacionales específicamente relativas a la IED. Así, la información comprende tanto una mirada *de jure* al marco regulador, como una perspectiva *de facto* sobre la manera en que se implementan las normas y regulaciones en la práctica⁷.

Antes de examinar las regulaciones específicas a determinados temas y países, resulta útil definir el tipo específico de flujos de inversión cubierto por el presente análisis. La definición estándar de inversión extranjera directa se refiere a la inversión hecha en una economía extranjera, donde el inversionista tiene algún control gerencial sobre la empresa en la cual ha invertido recientemente. Esta inversión puede incluir nuevo capital en acciones, ingresos reinvertidos o préstamos dentro de la empresa. En este sentido, los flujos de IED considerados en este reporte difieren de los flujos de la cartera de inversiones en el extranjero o de los flujos de capital extranjero de corto plazo. El enfoque del estudio de caso sobre las regulaciones de la IED se centra en el análisis regulatorio de un caso particular de IED: sucursales de firmas internacionales de propiedad completamente extranjera para medir regulaciones que afectan a las inversiones a largo plazo y que están involucradas en actividades económicas productivas.

6 Puede solicitarse a la Base de datos de regulaciones de IED los detalles adicionales sobre los estudios de caso utilizados en los cinco temas.

7 Los detalles adicionales sobre la metodología, al igual que sobre los datos por país disponibles en una base de datos *Investing Across Borders*, pueden encontrarse en internet en: www.investingacrossborders.org

TABLA 1. ECONOMÍAS DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN LA MUESTRA SOBRE REGULACIONES DE IED

Países		
Argentina	Costa Rica	Honduras
Bolivia	República Dominicana	México
Brasil	Ecuador	Nicaragua
Chile	Guatemala	Perú
Colombia	Haití*	Venezuela

* En algunos casos, no existen datos para Haití.

Inversión por sectores

Panorama general

La apertura de los sectores a la propiedad extranjera es una de las condiciones más relevantes para la atracción de inversión directa. Las economías más liberalizadas muestran actualmente mayores niveles de atracción de inversión extranjera. Las ventajas de la apertura de ciertos sectores no solo implican una mayor presencia extranjera, sino también la aceptación y el estímulo de una mayor competencia, tanto entre firmas extranjeras como locales⁸. Algunos estudios han destacado el vínculo entre las reformas del sector de servicios y la productividad de las industrias manufactureras que dependen de los insumos de los servicios. Una investigación centrada en varios aspectos de la liberalización de servicios en la República Checa –como la presencia de proveedores extranjeros, la privatización y el nivel de competencia– muestra una relación positiva entre la reforma en el sector de servicios y el desempeño de las firmas locales de sectores manufactureros.

Según Arnold et. al. (2011), “permitir la entrada extranjera en la industria de servicios parece ser el canal clave a través del cual la liberalización de servicios contribuye a la mejora del desempeño de los sectores manufactureros”. Otra investigación reciente también atribuye el crecimiento del sector manufacturero en India a las reformas políticas en servicios (además de la liberalización del comercio y de licencias industriales más permisivas). El reporte encontró que las reformas en el sector financiero, de telecomunicaciones, seguros y transporte tenían efectos positivos significativos sobre la productividad de las empresas manufactureras. Las reformas en el sector de servicios beneficiaban tanto a las empresas manufactureras de propiedad extranjera como a las de propiedad local, pero los efectos en las empresas extranjeras tendían a ser más fuertes (Arnold *et al.*, 2012).

En la actual etapa de la globalización, los países persiguen o necesitan proteger ciertas industrias por distintas razones, ya sea que se trate de recursos no renovables, consideraciones ambientales o de seguridad nacional, intereses nacionales, o consideraciones relativas a los productores o consumidores locales, entre otras. Sin embargo, estas metas pueden alcanzarse a través de otras iniciativas reguladoras que no impliquen cerrar sectores a la participación de capital extranjero. Asimismo, cabe destacar que la liberalización de IED (es decir, la eliminación del trato discriminatorio entre nacionales y extranjeros) no debe confundirse con la desregularización de la IED. Los Estados siempre pueden mantener sus facultades regulatorias para alcanzar los objetivos de sus políticas, tales como la protección del entorno

⁸ Ver, por ejemplo, Duggan *et al.* (2013), Arnold *et al.* (2011), y Fernandes y Paunov (2012).

o de la estabilidad del sistema financiero; y para lograr esos objetivos, no es necesario (ni conveniente) discriminar entre los inversionistas nacionales y extranjeros.

Los indicadores de inversión por sectores identifican las restricciones legales a la propiedad extranjera de activos en nuevos proyectos o a la adquisición de acciones y participaciones en empresas existentes. Las restricciones a la propiedad suelen especificar un máximo admisible de participación extranjera en el capital, y cubren sectores completamente cerrados como sectores totalmente abiertos a la propiedad extranjera.

Los indicadores evalúan las restricciones a la propiedad para inversionistas extranjeros en 32 sectores agrupados –para propósitos de presentación y análisis– en 12 categorías, y reportan en una escala de 0 a 100 el grado de apertura a la inversión extranjera directa (nuevas inversiones *greenfield*⁹) en los sectores respectivos. Los índices toman valores de 0 a 100, donde 100 denota la ausencia de restricciones reglamentarias a la propiedad de la IED, y 0 significa que las empresas extranjeras no pueden tener capital en un sector o grupo de sectores. Las restricciones de capital expresadas en porcentajes se convierten en puntuaciones de índices de manera lineal. Por ejemplo, un puntaje de 49 denota que una empresa extranjera puede tener hasta un 49% de acciones en un negocio en un sector específico de una economía, lo que significa que solo puede ser un accionista minoritario. A cada grupo de sectores se le asigna un número que representa el promedio de la apertura regulatoria a la IED de los sectores que contiene. Por ejemplo, el índice de propiedad de capital extranjero en las telecomunicaciones es un promedio de las restricciones individuales en toda la infraestructura de telecomunicaciones fijas, y la infraestructura y servicios inalámbricos. Los indicadores se concentran en las restricciones establecidas en las normas de los países y no en compromisos asumidos en acuerdos internacionales de inversión (como los tratados bilaterales de inversión o los tratados de libre comercio) o los compromisos de la OMC para abrir sectores a la IED.

Con el fin de garantizar que los datos son comparables entre los países, los encuestados recibieron definiciones muy claras de las secciones de la encuesta. Además, se asumieron algunos supuestos sobre el inversionista extranjero y su país de origen, que se presentan a continuación:

- El país receptor no mantiene ninguna relación en términos económicos, comerciales o de inversión, con el país de origen que pudieran afectar los derechos de propiedad del inversionista (esto es, el país de origen no forma parte de ninguna asociación económica o de cooperación con el país receptor, tales como la UE, el CCG, la SADC, la ASEAN, entre otras).
- Existe una relación política normal entre ambos países.

⁹ Los inversionistas del tipo *greenfield* comienzan sin ningún tipo de relación previa con proveedores locales, y mantienen vínculos principalmente con la casa matriz (CAF, 2006)

- El inversionista extranjero es una compañía privada multinacional que no tiene ninguna participación accionaria ni de gestión en el gobierno de su país.
- La empresa extranjera no invertirá en una zona de procesamiento de exportaciones (ZPE), en una zona económica especial (ZEE) ni en ninguna zona controlada por un régimen especial de IED en el país receptor. La encuesta examina el régimen de IED general del país receptor.
- La empresa extranjera aún no está incorporada o establecida de alguna forma en el país receptor, y está interesada en realizar un proyecto de inversión a mediana o gran escala en cada uno de los sectores especificados.
- El proyecto de inversión en cuestión en el país receptor no está sujeto a restricciones de seguridad nacional ni tiene afiliaciones políticas.

Los sectores que abarcan los indicadores de inversión por sectores son:

- Agricultura y silvicultura
- Minería, petróleo y gas
- Manufactura (procesamiento de alimentos, fabricación de productos químicos básicos y manufactura ligera)
- Electricidad (generación eléctrica –por biomasa, solar o eólica–, transmisión y distribución)
- Manejo de desechos y suministro de agua (manejo de desechos y reciclaje, suministro de agua)
- Transporte (transporte de carga por ferrocarril, transporte de carga por carretera, transporte de carga por vías navegables internas, transporte aéreo internacional de pasajeros, operación de puertos y actividades de mensajería)
- Telecomunicaciones (infraestructura y servicios de telefonía fija, infraestructura y servicios de comunicaciones inalámbricas/móviles o celulares)
- Medios de comunicación (periódicos, transmisión de televisión)
- Servicios financieros (banca, seguros de vida y de salud)

- Educación (educación superior)
- Contabilidad (servicios de contabilidad y auditoría, consultoría de impuestos)
- Turismo (servicios de hospedaje)

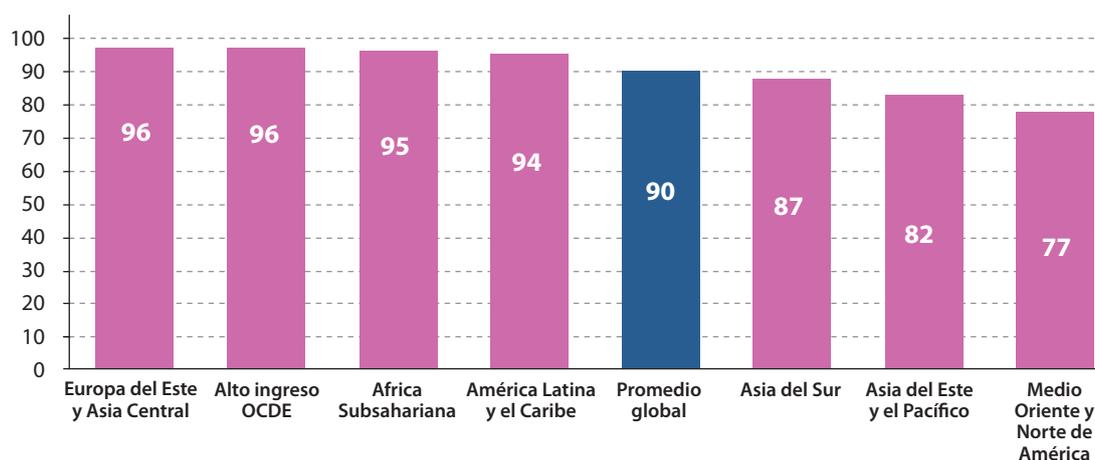
Si bien la cobertura de los indicadores no es exhaustiva, sí captura la mayoría de los principales sectores económicos que representan, en conjunto, más del 80% del PIB y de los flujos de IED¹⁰. Los indicadores hacen especial hincapié en la evaluación detallada del sector de servicios, dada la relativa prevalencia de restricciones a la IED en este campo, así como la creciente importancia de los servicios en el producto económico global y en los flujos de IED. La IED en el sector de servicios creció 15% en 2011, alcanzando 570.000 millones de dólares americanos, después de una fuerte caída en 2009 y 2010 (UNCTAD, 2004; 2009 y 2012).

La cobertura del sector primario y del sector manufacturero es relativamente limitada dado que, tal como lo han demostrado estudios previos así como el presente informe, la mayoría de los países no restringen la propiedad extranjera en estos sectores. La cobertura del sector de servicios, aunque más extensa, tampoco es exhaustiva. Por ejemplo, los indicadores no incluyen ciertos servicios públicos (como la distribución de gas natural) o servicios profesionales (como servicios legales y de consultoría). Estos y otros sectores de servicios no se incluyeron en la encuesta debido, entre otras razones, a que la IED ejerce un papel pequeño en el sector; las restricciones a la IED (si están presentes) a menudo no forman límites accionarios; diversos puntos de vista en la investigación relativa al desarrollo divergen en cuanto a la función apropiada de capital extranjero en el sector; y las restricciones metodológicas limitan la extensión del cuestionario y la potencial calidad de las respuestas. Finalmente, se omitieron en la cobertura de los indicadores aquellos sectores en los cuales los países tienen razones válidas, culturales, religiosas o de seguridad, para prohibir la IED, como armas, energía nuclear, manufactura de productos tabacaleros y de bebidas alcohólicas.

La ausencia de restricciones a la propiedad extranjera medida por los indicadores de inversión por sectores es una condición importante pero insuficiente para atraer IED. A parte de la apertura a la propiedad extranjera, otro determinante de la IED incluye el tamaño del mercado, la calidad de la infraestructura, los factores de costo, la estabilidad política y el crecimiento económico, actual y potencial. Las restricciones de la propiedad extranjera limitan, y en algunos casos prohíben, la IED en ciertos sectores. Sin embargo, eliminar las restricciones a la propiedad extranjera y tener una economía completamente abierta no garantiza el éxito en la atracción de más IED.

¹⁰ Base de datos de IED de la UNCTAD (www.unctad.org) y base de datos de los Indicadores de Desarrollo Mundial del Grupo del Banco Mundial (data.worldbank.org).

GRÁFICO 4. PROMEDIO DE RESTRICCIONES A LA PROPIEDAD PARA IED POR REGIÓN



Nota: 100 = se permite completa propiedad extranjera

Fuente: Base de datos de IED (2012)

El objetivo principal de los indicadores de inversión por sectores es ayudar a que las economías comparen sus políticas con las de sus pares y que se basen en esas comparaciones para respaldar sus decisiones de política.

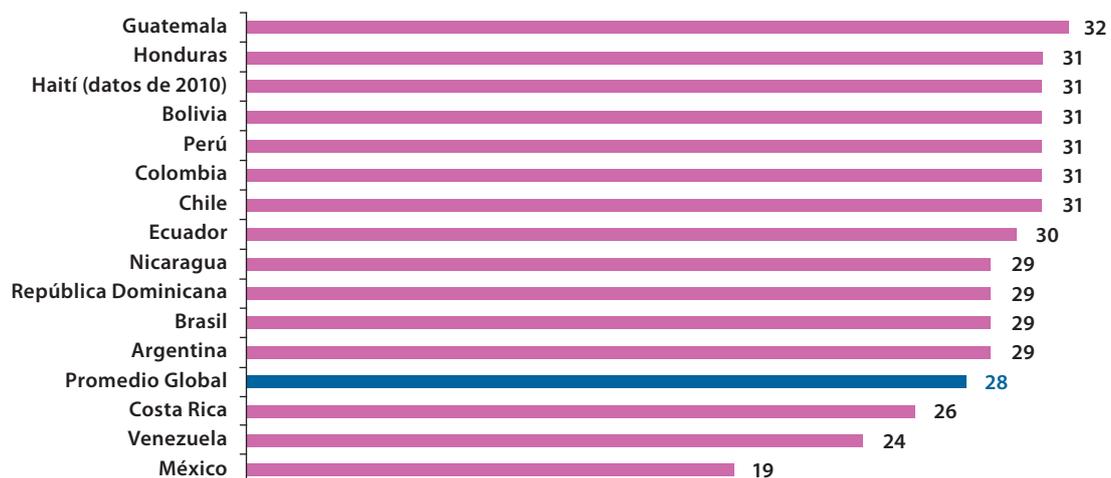
Panorama regional de América Latina

Cuando se observa el conjunto de restricciones a la propiedad de activos en los 32 países de la muestra cubierta por los indicadores de inversión por sectores, la región de América Latina y el Caribe en su conjunto es, en promedio, ligeramente más cerrada que Europa Oriental y Asia Central, las economías de altos ingresos de la OCDE y África Subsahariana, que tienen menos restricciones a la propiedad para la IED. No obstante, la región es más abierta que el Sur de Asia, África del Norte y el Medio Oriente, y la región de Asia del Este y Asia Pacífico (ver Gráfico 4).

La mayoría de las quince economías de América Latina y el Caribe que cubre la Base de datos de Regulaciones de IED no impone restricciones a la propiedad extranjera en ninguno de los sectores incluidos (ver Gráfico 5). Por ejemplo, Guatemala está completamente abierta a la participación extranjera en cada uno de los 32 sectores analizados por este indicador; Chile, Colombia, Honduras, Bolivia, Haití y Perú solo tienen restricciones para uno de los 32 sectores¹¹. Por otro lado, México, Venezuela y Costa Rica son los países que imponen más restricciones en la región.

¹¹ En Chile, el transporte de carga por vías navegables internas; en Colombia, la transmisión de televisión; en Honduras, la transmisión de energía eléctrica; en Bolivia, petróleo y gas; en Haití, la banca; y en Perú el transporte aéreo internacional de pasajeros.

GRÁFICO 5. SECTORES COMPLETAMENTE ABIERTOS EN AMÉRICA LATINA (MUESTRA DE 32 SECTORES)



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

Como tendencia general, los siguientes sectores están completamente abiertos a la participación extranjera de activos en las quince economías latinoamericanas analizadas:

- Procesamiento de alimentos
- Manufactura ligera
- Actividades de mensajería
- Servicios de hospedaje
- Contabilidad

Entre los sectores más restringidos a la participación extranjera de activos se encuentran:

- Transmisión y distribución de energía eléctrica
- Prensa escrita
- Transmisión por televisión

En general, casi todas las economías de América Latina y el Caribe se ubican por encima del promedio mundial (ver la relación entre los Gráficos 6 y 4). Por otro lado, el sector más restringido en la región es el de electricidad. La propiedad extranjera en generación eléctrica, bien sea por biomasa, solar o eólica, tiene menos restricciones que la transmisión y distribución de electricidad. La transmisión está completamente cerrada al capital extranjero en México,

GRÁFICO 6. PROMEDIO DE RESTRICCIONES A LA PROPIEDAD EXTRANJERA EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

Costa Rica, República Dominicana, Honduras, Nicaragua y Venezuela. México, Costa Rica y Venezuela prohíben cualquier inversión extranjera en el sector de distribución de energía eléctrica. Asimismo, Ecuador pone un tope del 49% a la propiedad extranjera de compañías en ambos sectores. En México, la generación de energía eléctrica (de biomasa, solar o eólica) está completamente cerrada, en tanto que Costa Rica y Venezuela imponen topes del 65% y el 40%, respectivamente, a la propiedad extranjera de activos en los tres sectores.

Los medios de comunicación son el segundo sector más restringido en la región. Casi dos tercios de los países imponen restricciones a la propiedad extranjera en la prensa escrita (Brasil, México, Argentina, República Dominicana y Venezuela) y en la transmisión de televisión (Brasil, Colombia, México, Argentina y Venezuela). El Tabla 2 resume las restricciones a la propiedad extranjera de activos por sectores y países de la región, en comparación con los otros países de la muestra.

TABLA 2. RESTRICCIONES A LA PROPIEDAD EXTRANJERA POR SECTORES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y EN LAS OTRAS REGIONES

Sector	América Latina y el Caribe (15 economías)	Promedio por sector (104 economías)
Agricultura y silvicultura	97%	90%
Minería, petróleo y gas	93%	93%
Manufactura	100%	98%
Electricidad	79%	86%
Manejo de desechos y suministro de agua	93%	92%
Transporte	95%	85%
Telecomunicaciones	98%	90%
Medios de comunicación	77%	68%
Servicios financieros	99%	94%
Educación	100%	94%
Contaduría	100%	91%
Turismo	100%	99%
Promedio regional de IEDR	94%	90%

Nota: Índice de propiedad extranjera de activos: 100= autorización de la plena propiedad extranjera. Un puntaje de 0 denota que un sector o *cluster* industrial está completamente cerrado a la IED, mientras que un puntaje de 100 indica un sector completamente abierto. A cada grupo de sectores se le asigna un número que representa el promedio de apertura regulatoria a la IED de los sectores que contiene.

Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012).

TABLA 3. SECTORES CON RESTRICCIONES EN CHILE, COLOMBIA Y PERÚ

Países	Chile	Colombia	Perú
Sector restringido	Transporte de carga en vías navegables internas (49%)	Transmisión de televisión (40%)	Transporte aéreo internacional de pasajeros (49%, después 70%)

Nota: un puntaje de 0 denota que un sector o *cluster* industrial está completamente cerrado a la IED, mientras que un puntaje de 100 indica un sector completamente abierto.

Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

Inversión por sectores en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú

Chile, Colombia y Perú se encuentran entre las economías más abiertas del mundo, con casi ninguna restricción para la propiedad extranjera en los 32 sectores cubiertos por los indicadores de regulaciones de IED (ver Tabla 3). Chile impone un tope del 49% a la propiedad extranjera de activos únicamente en el sector de transporte de carga en vías navegables internas¹²; Colombia tiene un tope del 40% para la propiedad extranjera de compañías en el sector de transmisión de televisión¹³; y Perú, del 49% en el transporte aéreo internacional de pasajeros. No obstante, este tope a las participaciones con derecho a voto existe solo en el momento de la constitución de la compañía; después de seis meses, el tope se eleva al 70% del poder de voto¹⁴.

Además, Colombia y Perú están implementando políticas efectivas para atraer inversión extranjera hacia sus países. Colombia ha concedido exenciones al impuesto a la renta de 10, 15 y 30 años, respectivamente, para las inversiones en silvicultura, generación de energía eléctrica (biomasa, solar, eólica) y para la construcción. Asimismo, el Gobierno colombiano prepara una ley para autorizar la inversión privada y la extranjera en instituciones públicas y privadas de educación superior. De igual modo, Perú ha atenuado sus únicas restricciones, en el sector de transporte aéreo internacional de pasajeros, por medio del incremento gradual del porcentaje permitido para la inversión extranjera, de no más del 49% de las acciones con poder de voto en el momento de la constitución de la sociedad hasta el 70% de las mismas acciones, seis meses más tarde. Sin embargo, en el transcurso de los próximos dos años, Perú –considerada la segunda economía más abierta de la región– presentará un nuevo proyecto de ley para suspender concesiones de silvicultura.

En cambio, Brasil y México imponen restricciones más rigurosas, siendo México la economía más restringida de todas aquellas cubiertas en la región. Por ejemplo, mientras ninguna de las otras economías prohíbe totalmente la propiedad extranjera, este país prohíbe la propiedad extranjera en ocho sectores, a saber, petróleo y gas, generación de energía eléctrica (biomasa,

12 De acuerdo con el Artículo 3 de la Ley N° 3.059, el cabotaje se reserva a naves chilenas. Las naves mercantiles extranjeras pueden participar en el cabotaje después de una subasta pública, cuando la capacidad de carga es inferior a 900 toneladas y no hay naves chilenas disponibles, o cuando la capacidad de carga excede las 900 toneladas. También existe una regulación relevante sobre esta materia en los requisitos para registrar una nave chilena, según el Artículo 11 de la Ley N° 2.222. No obstante, la ley chilena reconoce el principio de reciprocidad internacional, por el cual la autoridad marítima puede eximir de estos requisitos a una compañía pesquera constituida bajo la ley chilena, de propiedad mayoritariamente extranjera, bajo la condición de que, en el país de origen de los inversionistas extranjeros, los barcos extranjeros también se puedan registrar para adelantar labores de pesca, según el principio mencionado.

13 De acuerdo con el Artículo 1 de la Ley N° 680, la inversión extranjera en transmisión de televisión tiene un tope del 40% de la propiedad de la compañía.

14 La ley peruana establece un límite del 49% para la propiedad extranjera en esta actividad. No obstante, de acuerdo con el Artículo 160 de la Ley N° 27261, Decreto Supremo 050-2001-MTC, después de seis meses de la constitución de la sociedad, las compañías o individuos extranjeros pueden poseer hasta el 70% de las acciones con derecho a voto de estas compañías.

solar o eólica), transmisión y distribución de energía eléctrica, transporte de carga por carretera y transmisión de televisión.

Ahora bien, en Brasil, tan solo existen restricciones a la propiedad extranjera de activos en 3 de los 32 sectores evaluados, a saber, transmisión de televisión, publicación de periódicos y aviación¹⁵. Por otra parte, dicho país suspendió recientemente la restricción a la participación extranjera en compañías de televisión por cable; y en la actualidad, está considerando la apertura de otros sectores, incluida la aviación civil, donde se está contemplando la posibilidad de elevar el límite de inversión extranjera del 20% al 49%, hecho que los mercados interpretan como un requisito para el desarrollo del sector. Otro tema bajo evaluación es la revisión de las restricciones a la adquisición o *leasing* de propiedades rurales por parte de individuos o entidades extranjeras, una restricción que está afectando al desarrollo de la agroindustria de Brasil.

La propiedad de transmisoras de televisión es el sector más restringido en los cinco países: en Brasil, el límite es del 30%; en Colombia, del 40%; y en México, está completamente cerrado. Este sector es el más restringido en todas las economías cubiertas por la Base de datos de regulaciones de IED: 47 economías han aplicado restricciones sobre él.

El segundo sector más restringido es el transporte. En particular, el transporte de carga por vías navegables internas y el transporte aéreo internacional de pasajeros están restringidos, de alguna manera, en dos de los cinco países del grupo objeto del presente estudio. En el transporte de carga por vías navegables internas existe un límite del 49% en Chile y México; y en el transporte aéreo internacional de pasajeros la propiedad extranjera está limitada al 20% en Brasil y al 49% —con posibilidad de alcanzar hasta el 70%— en Perú. Resulta interesante que México permite plena propiedad extranjera en el sector de transporte aéreo internacional de pasajeros.

En contraposición con lo anterior, las cinco economías no imponen restricciones a la propiedad extranjera de activos en los siguientes sectores: la minería, el procesamiento de alimentos, la manufactura de productos químicos básicos, la manufactura ligera, el manejo de desechos y reciclaje, el suministro de agua, las actividades de mensajería, los servicios de hospedaje, la banca y la contabilidad, la auditoría y la consultoría sobre impuestos.

La propiedad extranjera está muy poco restringida en el sector primario, y la minería es la industria menos restringida. Brasil, Chile, Colombia y Perú están totalmente abiertos en esta área; mientras que México impone restricciones a la propiedad extranjera en agricultura y silvicultura, con topes del 49%, y prohíbe la propiedad plena en el sector de petróleo y gas.

¹⁵ De acuerdo con el Artículo 181 de la Ley N° 7.565/86, al menos el 80% de las acciones de una aerolínea deben estar en manos de ciudadanos brasileños. Según el Artículo 222 de la Constitución Federal de Brasil y el Artículo 4 de la Ley N° 10.610/2004, por lo menos el 70% del capital de una compañía de publicación de periódicos debe pertenecer a ciudadanos brasileños. Según el Artículo 222 de la Constitución Federal de Brasil y el Artículo 2 Sección XVIII, subsección c) de la Ley N° 12.485/2011, por lo menos el 70% del capital de una compañía de publicación de periódicos debe pertenecer a ciudadanos brasileños.

Algunos sectores claves en México siguen caracterizándose por tener altos grados de concentración de sus mercados. Por ejemplo, un número reducido de compañías públicas y privadas dominan los mercados de telecomunicaciones, electricidad, transmisión de televisión, y petróleo y gas, lo que efectivamente restringe la competencia en esos sectores. Si bien los monopolios están explícitamente prohibidos por el Artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la ley también contempla que hay ciertas actividades reservadas exclusivamente al Gobierno mexicano. Estas actividades no son consideradas monopolios, sino sectores donde la participación del sector privado está prohibida por el momento. Por lo tanto, aunque Petróleos Mexicanos (PEMEX), la petrolera de propiedad estatal de México, es el único actor en el sector de petróleo y gas, bajo la ley mexicana no se considera un monopolio. No obstante, dado que las actividades relacionadas con el transporte, almacenamiento y distribución de combustibles distintos al gas natural licuado no son exclusivas del Estado mexicano, en ellas se permite la inversión extranjera. Además, la inversión extranjera está permitida en la construcción de oleoductos y la perforación de pozos para la extracción de petróleo y gas, con un tope del 49% del capital, y con la posibilidad de que ese tope se incremente por medio de una autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras¹⁶.

La ley mexicana impone restricciones al capital extranjero en ciertos sectores, como el transporte de carga por ferrocarril, el transporte de carga por vías navegables internas, la operación de puertos, las comunicaciones inalámbricas y digitales, la infraestructura, los servicios, los seguros de vida y de salud, y la educación superior. Sin embargo, de cumplir ciertos requisitos, algunas inversiones extranjeras pueden ser exceptuadas de algunas de esas restricciones. El esquema de restricciones de México permite una mayor participación de la inversión extranjera en determinadas actividades. Ahora bien, a cambio de esa mayor participación, le limita ciertos derechos corporativos, como el voto en asambleas ordinarias de accionistas; y también le exige permisos y autorizaciones especiales si su participación excede los límites estipulados¹⁷.

México también permite la propiedad extranjera o la participación en compañías en los sectores que, en teoría, están cerrados o restringidos. Por ejemplo, en el sector de generación de electricidad (biomasa, solar y eólica), los propietarios nacionales y extranjeros deben obtener permisos del Ministerio de Energía, pero solo cuando se trata de: (a) generación de energía eléctrica para autoabastecimiento, cogeneración o producción de pequeña escala; (b) generación de electricidad por parte de pequeños productores para su venta a la Comisión Federal de Electricidad; (c) generación de energía eléctrica para exportación, derivada de cogeneración, producción independiente o producción de pequeña escala; (d) importación de energía eléctrica destinada exclusivamente al autoabastecimiento por parte de individuos

¹⁶ Artículo 2, Sección I, subsección a) y Artículo 8, Secciones X y XI de la Ley de regulaciones de la inversión extranjera y el Registro nacional de inversiones extranjeras.

¹⁷ Artículo 7 y 8 de la Ley mexicana de inversión extranjera.

o entidades legales; y (e) generación de energía eléctrica destinada al uso en emergencias causadas por interrupciones en el suministro público de energía eléctrica¹⁸. Bajo el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA, por sus siglas en inglés), se permite el 100% de inversión extranjera (de Estados Unidos o Canadá) en el sector de transporte de carga por carretera, en empresas camioneras que manejen solamente carga internacional, mas no nacional. Finalmente, en el sector de seguros de vida, solo pueden establecer sucursales en México las entidades financieras de economías con las cuales México haya firmado acuerdos al respecto; estas sucursales pueden ser de propiedad plena de las entidades financieras extranjeras.

En los últimos años, el Estado mexicano ha tratado de orientar la política gubernamental hacia la apertura de varios sectores a la inversión extranjera y, en algunos casos, ha establecido porcentajes específicos como topes a dicha inversión. Esta tendencia sugiere que es probable que los topes actualmente reservados para los ciudadanos mexicanos o el Gobierno probablemente puedan reducirse y abrirse a la inversión extranjera. Si bien el Gobierno ha abierto el sector energético a la inversión extranjera, los monopolios existentes en los sectores de telecomunicaciones, y de energía y petróleo impiden que las nuevas compañías (nacionales y extranjeras) inviertan fácilmente en esas industrias. No obstante, las regulaciones antimonopólicas y de telecomunicaciones —como las reformas recientemente aprobadas a la Ley sobre Competencia que contemplan sanciones mayores a los monopolios— han reducido un poco las restricciones (*The Economist*, 2013).

De igual modo, si bien Chile, Colombia y Perú no imponen restricciones en la mayoría de los sectores cubiertos por la Base de datos de regulaciones de IED, la estructura actual del mercado de los sectores de petróleo y gas, telecomunicaciones y transmisión de televisión de esos países podría caracterizarse como un conjunto de monopolios. Además, estos tres países también tienen monopolios regionales en sectores como el suministro de agua. En Brasil, igualmente, si bien el Gobierno no restringe la participación de capital extranjero en el sector de petróleo y gas, la Constitución Federal se reserva el monopolio de la exploración y explotación de depósitos de petróleo, gas y otros hidrocarburos líquidos (a través de la compañía semipública Petróleo Brasileiro S.A. – Petrobras), lo mismo que de los minerales nucleares.

La Tabla 4 resume las restricciones a la participación de activos por sectores en los cinco países estudiados.

¹⁸ Artículo 2, Sección I, subsección b) de la Ley de regulaciones de la inversión extranjera y el registro nacional de inversiones extranjeras; y Artículo 3 de la Ley del servicio público de energía eléctrica.

TABLA 4. RESTRICCIONES A LA PARTICIPACIÓN EXTRANJERA, POR SECTORES, EN BRASIL, CHILE, COLOMBIA, MÉXICO Y PERÚ

Países	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú
1. Agricultura	100%	100%	100%	49%	100%
2. Silvicultura	100%	100%	100%	49%	100%
3. Minería	100%	100%	100%	100%	100%
4. Petróleo y gas	100%	100%	100%	0%	100%
5. Procesamiento de alimentos	100%	100%	100%	100%	100%
6. Manufactura de productos químicos básicos	100%	100%	100%	100%	100%
7. Manufactura ligera	100%	100%	100%	100%	100%
8. Generación de energía eléctrica – biomasa	100%	100%	100%	0%	100%
9. Generación de energía eléctrica – solar	100%	100%	100%	0%	100%
10. Generación de energía eléctrica – eólica	100%	100%	100%	0%	100%
11. Transmisión de energía eléctrica	100%	100%	100%	0%	100%
12. Distribución de energía eléctrica	100%	100%	100%	0%	100%
13. Manejo de desechos y reciclaje	100%	100%	100%	100%	100%
14. Suministro de agua	100%	100%	100%	100%	100%
15. Transporte de carga por ferrocarril	100%	100%	100%	49% hasta 100%	100%
16. Transporte de carga por carretera	100%	100%	100%	0%	100%
17. Transporte de carga por vías navegables internas	100%	49%	49%	49% hasta 100%	100%
18. Transporte aéreo internacional de pasajeros	20%	100%	100%	100%	49% después 70%
19. Operación de puertos	100%	100%	100%	49% hasta 100%	100%
20. Actividades de mensajería	100%	100%	100%	100%	100%
21. Servicios de hospedaje	100%	100%	100%	100%	100%
22. Publicación de periódicos	30%	100%	100%	49%	100%
23. Transmisión de televisión	30%	100%	40%	0%	100%
24. Infraestructura de telecomunicaciones por líneas fijas	100%	100%	100%	49%	100%
25. Servicios de telecomunicaciones por líneas fijas	100%	100%	100%	49%	100%
26. Infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas/digitales	100%	100%	100%	49% hasta 100%	100%
27. Servicios de telecomunicaciones inalámbricas/digitales	100%	100%	100%	49% hasta 100%	100%
28. Banca	100%	100%	100%	100%	100%
29. Seguros de vida	100%	100%	100%	49% hasta 100%	100%
30. Seguros de salud	100%	100%	100%	49% hasta 100%	100%
31. Contaduría, contabilidad y servicios de auditoría, consultoría de impuestos	100%	100%	100%	100%	100%
32. Educación superior	100%	100%	100%	49% hasta 100%	100%

Nota: Nota: 100 = total propiedad extranjera permitida.
Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012).

En estas cinco economías, aun cuando el gobierno no imponga restricciones a la propiedad extranjera, las firmas extranjeras todavía no operan o bien, tienen muy poca participación en varios sectores. Por ejemplo, Colombia y Perú, consideradas entre las economías más abiertas del mundo, aún no tienen compañías extranjeras que operen en ciertos sectores, como la transmisión de televisión¹. Además, con frecuencia los obstáculos que enfrentan los inversionistas no son restricciones a la propiedad del capital, sino que se relacionan con la obtención de licencias, concesiones o autorizaciones necesarias para operar en determinados sectores. Una base de datos reciente creada por el Grupo de Investigación de Desarrollo del Banco Mundial provee información sobre servicios y políticas comerciales, y muestra su importancia para los flujos de inversión y el acceso a los servicios. En particular, las “restricciones sobre adquisiciones del exterior, discriminación en otorgamiento de licencias, restricciones en la repatriación de ganancias y falta de recursos legales tienen un efecto negativo considerable y significativo” (Borchert *et al.*, 2012).

Conclusiones

En general, la apertura de los sectores a la propiedad extranjera de activos es una condición necesaria pero no suficiente para la atracción de IED. Una economía relativamente cerrada (como la de México) restringe y, en ciertos casos, prohíbe la IED en varios sectores. Por otro lado, una economía totalmente abierta o casi totalmente abierta (como las de Guatemala, Chile, Colombia y Perú) no garantiza el éxito en la atracción de más IED. Sin embargo, merece la pena mencionar que las economías de mayor tamaño, como México y Brasil, pueden confiar más en la atracción que ejercen sus grandes mercados sobre la inversión; las economías con poblaciones y mercados más pequeños (como Guatemala y Honduras) han tendido a liberalizar más, tal vez para compensar la falta de mercados amplios. Las economías más grandes, como México y Brasil, tienden a imponer más restricciones en los sectores estratégicos, tales como los medios de comunicación, el transporte, la electricidad y las telecomunicaciones, pues siguen siendo los destinos principales de la inversión extranjera, gracias a sus sólidas economías y a su gran población.

Esto refuerza nuestra observación inicial respecto a que hay muchos factores que determinan que un país atraiga la IED, especialmente el tamaño del mercado, la calidad de la infraestructura, la estabilidad política y el potencial de su crecimiento económico (UNCTAD, 2012).

En resumen, el análisis de los datos resalta el hecho de que las restricciones a la propiedad extranjera de activos todavía son más considerables en los sectores de servicios que en la manufactura y otras industrias orientadas a la exportación. En particular, muchos sectores considerados de importancia estratégica para los gobiernos, como los medios de

¹⁹ Actualmente, en Colombia solo hay dos canales privados de transmisión de televisión. No obstante, se espera que haya una subasta pública para la concesión de un tercer canal antes de las elecciones presidenciales de 2014.

comunicación, el transporte, la energía eléctrica, las telecomunicaciones, el petróleo y el gas, aún muestran un relativo nivel de restricción, o registran poca o ninguna participación extranjera. Las economías regionales podrían hacerse más eficientes y competitivas a través de la liberación de la IED en sectores estratégicos. América Latina en general, y las economías objeto de este estudio en particular, deberían realizar reformas para liberalizar sectores como el petroquímico, las telecomunicaciones, la electricidad, los medios de comunicación y el transporte. Dicho esto, tal como se ha planteado a lo largo del capítulo, el principal problema que afecta la entrada de inversiones privadas en América Latina no reside necesariamente en las barreras del sector público, ya que muchos sectores se muestran bastante abiertos, sino en las barreras del sector privado (prácticas no competitivas por parte de titulares y concentración de mercado). Un área importante de reforma, no cubierta en el presente estudio, reside en encontrar maneras concretas de mejorar y fortalecer las leyes de políticas de competencia en la región. Las barreras de entrada a la inversión son importantes, pero debería prestarse una mayor atención a la aplicación de principios efectivos de competencia –tema que excede el ámbito del presente estudio– (Lederman *et al.*, 2013).

Inicio de una inversión extranjera

Panorama general

Los grandes mercados, los recursos naturales y los bajos precios de los insumos son factores que influyen de manera positiva sobre el lugar en el que las compañías deciden establecer sus sucursales. Aparte de estos factores, sin embargo, el marco regulador también afecta considerablemente el proceso de inversión. Es muy poco lo que un gobierno puede hacer con respecto al tamaño de su economía o a su dotación de recursos naturales; sin embargo, un país puede crear un ambiente legal y normativo que lo haga más atractivo para la inversión extranjera directa. Los gobiernos pueden introducir cambios positivos para facilitar el inicio de un negocio y de esa manera, ayudar a las compañías extranjeras a reducir las complicaciones administrativas en la constitución de sus empresas. Un estudio que examinó las restricciones a la IED en el sector de servicios encontró que las dificultades de navegación para cumplir con los requisitos de llevar adelante una nueva inversión extranjera pueden tener un efecto crítico sobre las decisiones de inversión de las compañías (Golub y Ling, 2006). Otro trabajo, publicado por el Grupo de estudio sobre desarrollo del Banco Mundial (De Mel *et al.*, 2012), encontró que los procesos de registro engorrosos son una de las razones principales por las que las firmas optan por operar en el sector informal, incluso cuando se les ofrecen incentivos financieros para que formalicen sus negocios.

Los datos transversales entre países sobre la regulación de entrada encuentran una correlación entre el número de días para crear una empresa y la percepción de que existe corrupción (Svensson, 2005; y Kaufmann *et al.*, 2007). En casi todas las economías observadas, se ha encontrado que la constitución de la sucursal local de una compañía extranjera toma más tiempo y requiere más pasos que la de una empresa nacional.

La facilidad para adquirir terrenos de uso industrial también puede afectar las decisiones de inversión de una compañía. La encuesta empresarial del Banco Mundial ha encontrado que algunas firmas aún consideran que el acceso a la tierra es el mayor obstáculo para operar y expandir sus negocios en el mundo. Un difícil acceso a la tierra puede obstaculizar severamente la IED. El acceso a la tierra resulta difícil debido, entre otros factores, a la desconfianza o la discriminación, un marco legal frágil o la falta de información.

CUADRO 2. ESTUDIO DE CASO: INICIO DE UNA INVERSIÓN EXTRANJERA

Para obtener datos comparables entre países, el cuestionario sobre el inicio de una inversión extranjera se basa en el estudio de caso de una compañía extranjera hipotética que planea una inversión de 10 millones de dólares americanos, para establecer una sucursal completamente propia, en forma de una compañía limitada en el país receptor. Esa compañía se establecería en la ciudad más populosa del país, se dedicaría a la manufactura de productos básicos de consumo y tendría actividades de comercio internacional. La firma no se beneficiaría de incentivos especiales otorgados en tratados multilaterales entre las economías.

Los datos recogidos por los indicadores sobre las regulaciones a la IED complementan los de *Doing Business*, que se enfocan en las empresas nacionales pequeñas y medianas (pymes). Los datos sobre las regulaciones a la IED relativos al inicio de una inversión extranjera se refieren específicamente al proceso de la constitución de un negocio de propiedad totalmente extranjera. Dichos datos se apoyan parcialmente en los de *Doing Business* en lo que respecta al inicio de un negocio, tal como lo evalúa esa encuesta (ver Cuadro 2). El tema se basa en los supuestos de un estudio de caso y presenta indicadores sobre las leyes y prácticas de una economía, en tres áreas temáticas:

1. Los indicadores del inicio de una empresa extranjera observan el tiempo y los procedimientos requeridos para establecer una sucursal de propiedad extranjera plena en una economía. Además, evalúan las características de los regímenes reguladores y administrativos para el comienzo de un negocio, tales como los requisitos de aprobación de inversión extranjera —naturaleza del requisito, posibilidad de apelación, monto mínimo de inversión requerido, período de validez, entre otros—, así como la disponibilidad de servicios en la red, como sitios web con leyes, regulaciones, documentos y registro.
2. Se agregó a la encuesta una nueva sección piloto sobre *Zonas Económicas Especiales* (ZEE)²⁰. En ella se evalúa la existencia de un marco legal para las ZEE, los diferentes tipos de zona, los regímenes de incentivos asociados que están al alcance de las compañías extranjeras, y los procedimientos para el establecimiento dentro de estas zonas.
3. Los indicadores sobre el *acceso a la tierra para uso industrial* cuantifican varios aspectos de los regímenes administrativos de terrenos para dicho uso. Identifican las posibles formas de posesión de tierra al alcance de las compañías extranjeras, la seguridad de

²⁰ Se utilizarán estos datos para propósitos de contexto en la comparación de regímenes y prácticas de ZEE en el mundo.

los derechos legales vinculados al arrendamiento de tierras para uso industrial —ya sea que puedan subarrendarse, subdividirse, hipotecarse o utilizarse para otorgar garantías, etc.— y el acceso a información relativa a la tierra. No cubren la disponibilidad ni el costo de la tierra, ni la seguridad de los títulos de propiedad.

Panorama regional de América Latina y el Caribe

Los requisitos legales y administrativos para establecer sucursales de propiedad extranjera en la región varían en alcance y rigor.

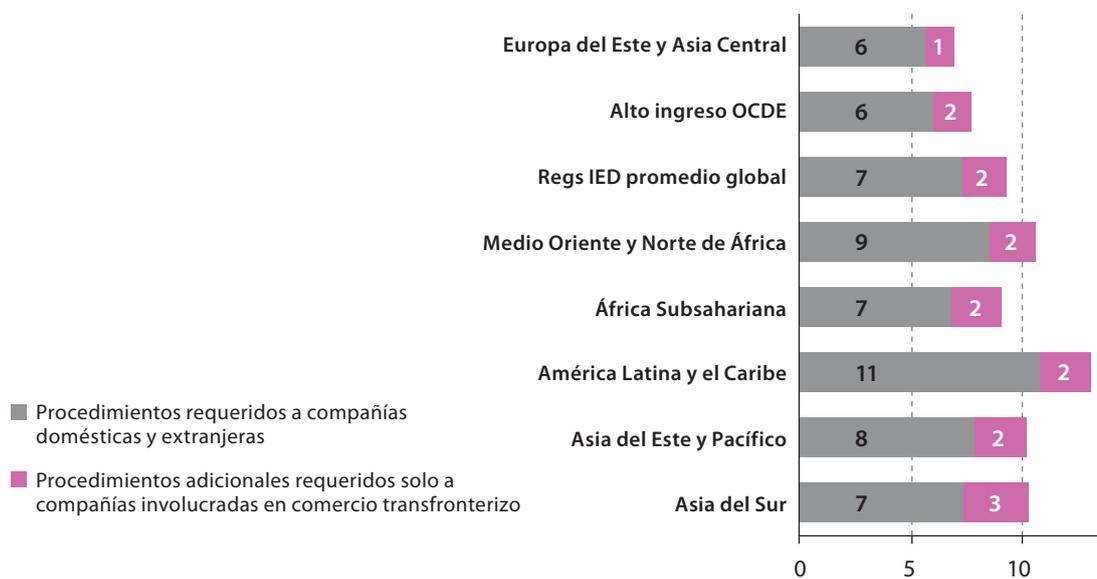
La constitución de una compañía de propiedad extranjera requiere dos tipos de procedimientos: aquellos que deben seguir tanto las compañías nacionales como las extranjeras, y aquellos que se exigen solo a las compañías extranjeras, bajo el supuesto de que harán operaciones de comercio transfronterizo²¹. Ambos procedimientos afectan a las compañías extranjeras que buscan nuevos lugares para sus inversiones; en efecto, a las compañías extranjeras les preocupa lo costosas e impredecibles que resultan las barreras de entrada y las diferencias en el trato con respecto a las compañías nacionales. Las reformas de política que mejoran el proceso de establecimiento de negocios para los inversionistas locales benefician igualmente a las compañías extranjeras al reducir las barreras de entrada. El valor diferencial de los datos sobre regulaciones a la IED es que se trata de aspectos inherentes a los inversionistas extranjeros: estos no solo describen el proceso gradual para el establecimiento de una empresa en el país evaluado, sino que destacan los requisitos que afectan exclusivamente a las compañías extranjeras.

Si se aprecia la totalidad del proceso de constitución de una empresa, América Latina y el Caribe es la región donde toma más tiempo establecer una sucursal de propiedad extranjera (70 días) y donde se requieren más trámites (13 trámites) para hacerlo (ver Gráficos 7 y 8).

Sin embargo, al apreciar más de cerca cada economía, se encuentran grandes variaciones entre los diferentes actores de la región, con procesos de constitución de una empresa que van desde 10 días en Chile hasta 325 días en Venezuela. En este último país, una compañía extranjera debe realizar 19 trámites distintos para completar el proceso de constitución de la empresa; Argentina y Bolivia no difieren mucho, con 17 trámites, seguidas por Brasil y Ecuador, con 16 (ver Gráfico 9). Al otro extremo del espectro, en los países de Europa Oriental o Asia Central solo se requieren, en promedio, 7 trámites.

²¹ Los datos se recopilaron bajo el supuesto de que la subsidiaria de propiedad extranjera en la que se centra la encuesta es una planta manufacturera, con actividades de comercio internacional.

GRÁFICO 7. TRÁMITES REQUERIDOS PARA CONSTITUIR UNA COMPAÑÍA DE PROPIEDAD EXTRANJERA



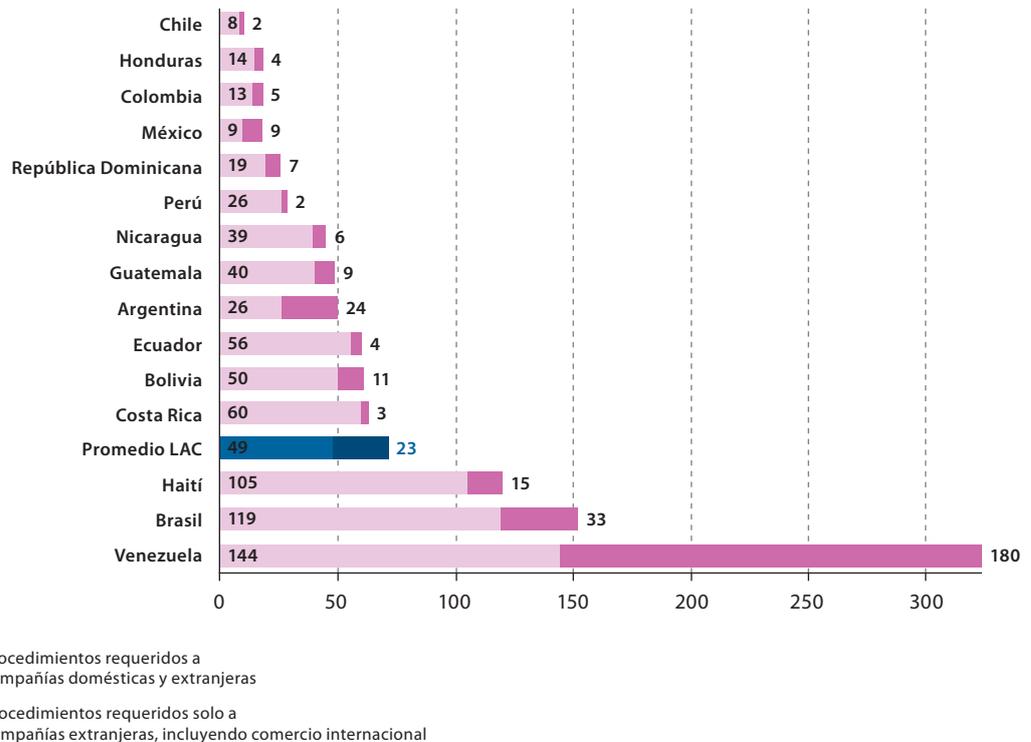
Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

GRÁFICO 8. NÚMERO DE DÍAS NECESARIOS PARA ESTABLECER UNA COMPAÑÍA DE PROPIEDAD EXTRANJERA, POR REGIÓN



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

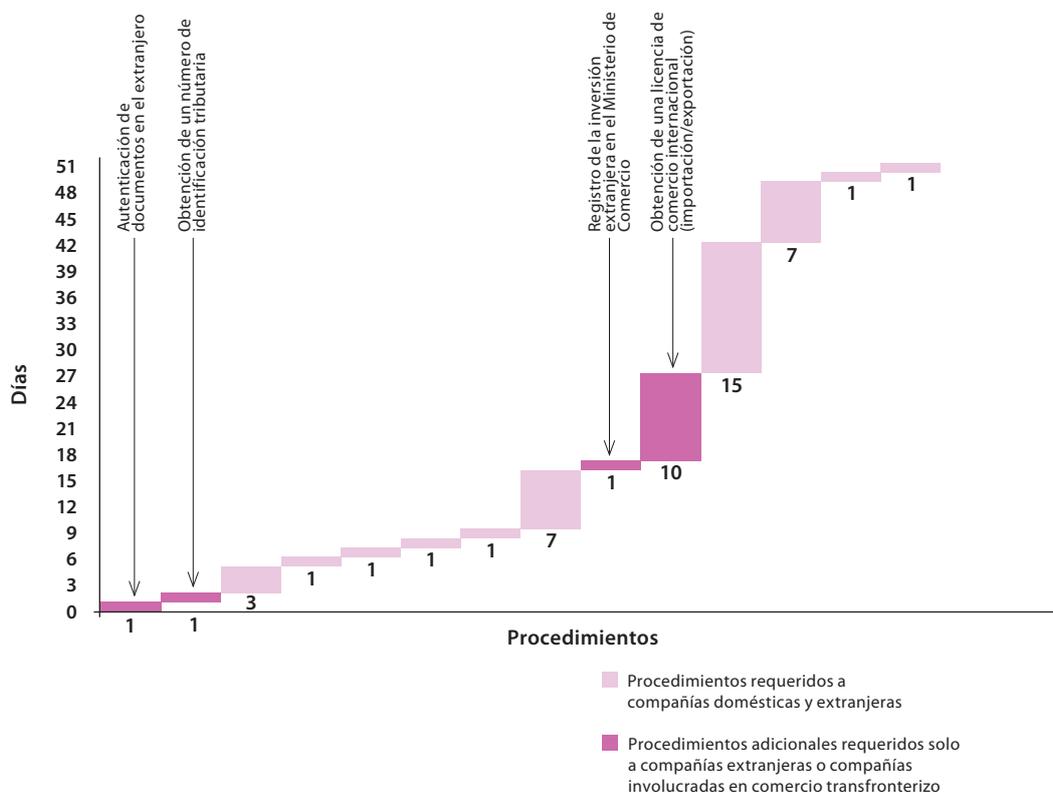
GRÁFICO 9. NÚMERO DE DÍAS NECESARIOS PARA ESTABLECER UN NEGOCIO DE PROPIEDAD EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, POR PAÍS



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

En la gran mayoría de las 104 economías del mundo bajo estudio, los pasos adicionales para crear una compañía de propiedad extranjera no significan más de cuatro días adicionales al proceso existente para el establecimiento de compañías de propiedad nacional. No obstante, en dos tercios de las economías de América Latina y el Caribe, para la constitución de una compañía de propiedad extranjera se deben considerar, por lo menos, cinco días adicionales a los trámites que requieren las compañías nacionales. En contraste, de las 17 economías de altos ingresos de la OCDE objeto de este estudio, España es el único país donde toma más de cuatro días adicionales realizar los trámites exigidos exclusivamente a las compañías extranjeras (ver Gráfico 10).

GRÁFICO 10. INICIO DE UNA EMPRESA DE PROPIEDAD EXTRANJERA EN ESPAÑA



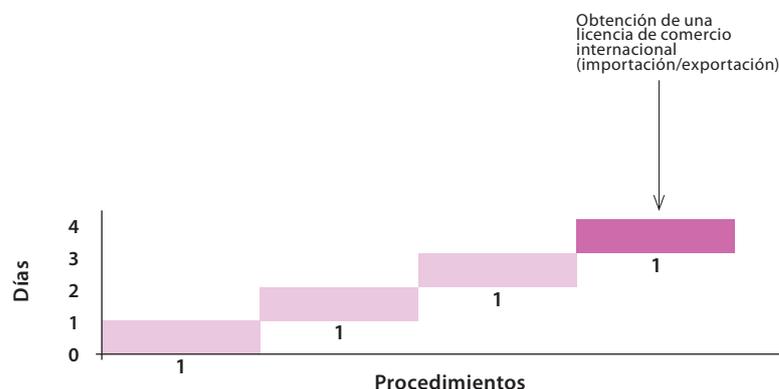
Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

Hay tres economías de la OCDE, Australia, Irlanda y Holanda, que no hacen diferencia en el trato entre las compañías nacionales y las de propiedad extranjera. Singapur es uno de los países de mejor desempeño, con solo un día de trámite adicional (ver Gráfico 11).

Si bien ha habido verdaderos esfuerzos en muchas economías para brindar el mismo trato a las empresas nacionales y extranjeras similares, consideramos que aún deben simplificar y agilizar los requisitos de inicio de negocios.

El proceso más largo en todas las regiones es la aprobación de la inversión extranjera. En el Este de Asia y el Pacífico (EAP), cuando se exige, este procedimiento toma, en promedio, 28 días. En América Latina y el Caribe, sin embargo, únicamente México y Perú exigen este trámite, que agrega apenas un día al proceso general. En estas dos economías, ello se asemeja más al registro en una agencia pública que a una verdadera autorización previa. De las 104 economías a nivel mundial, 36 requieren alguna forma de aprobación o notificación de la

GRÁFICO 11. INICIO DE UNA EMPRESA DE PROPIEDAD EXTRANJERA EN SINGAPUR



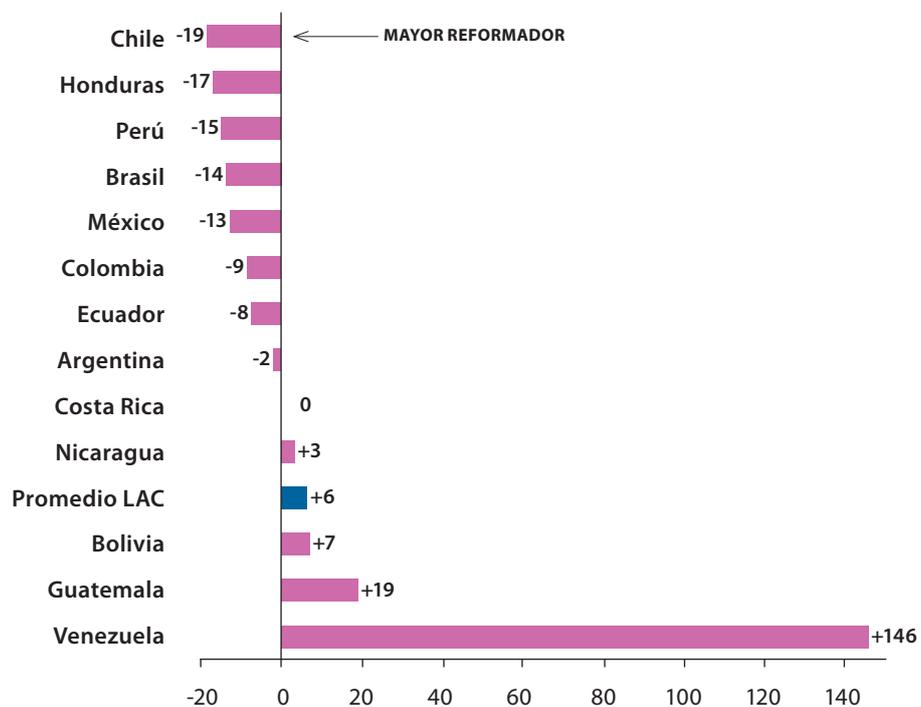
Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

inversión extranjera; de estas, solo 15 requieren una verdadera aprobación, mientras que las 21 restantes imponen solo un registro, ya sea preliminar o *a posteriori*. El proceso más largo en América Latina y el Caribe es la obtención de una licencia de comercio internacional. Esta licencia –que no solo se exige a las compañías extranjeras, sino a todas las empresas que hacen operaciones de comercio internacional– toma, en promedio, 8 días y es obligatoria en 10 de las 15 economías latinoamericanas, entre ellas Bolivia (10 días), Argentina (20 días) y Brasil (30 días). En todo el mundo, el 39% de las economías observadas exigen a las compañías extranjeras que hacen estas operaciones una licencia para comercio internacional. América Latina y el Caribe, y el Sudeste de Asia son las únicas regiones donde todas las economías evaluadas (15) requieren alguna forma de autenticación de la documentación de las casas matrices del exterior. Este requisito puede significar diversas interacciones con agencias públicas, tanto en el país de origen de la compañía, como en el país receptor.

Ha habido una tendencia reciente a reducir el número total de trámites necesarios para establecer un negocio de propiedad extranjera, incluidos los trámites exigidos tanto a las firmas del exterior como a las locales.

En América Latina y el Caribe, la mayoría de los países han recortado el tiempo necesario para el establecimiento de compañías de propiedad extranjera (ver Gráfico 12). Chile destacó en 2012 por hacer el proceso casi tres veces más ágil que en 2010

GRÁFICO 12. CAMBIOS EN EL TIEMPO TOTAL REQUERIDO PARA ESTABLECER
UNA COMPAÑÍA DE PROPIEDAD EXYTRANJERA ENTRE 2010 Y 2012



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

Zonas económicas especiales (ZEE)

Por mucho tiempo, las zonas económicas especiales (ZEE) han sido consideradas como un instrumento fundamental de los países en desarrollo para que puedan sortear muchos de los obstáculos al crecimiento económico que generan algunas de sus políticas. En efecto, en algunos países, la mayoría de IED ingresa a través de las ZEE. Las ZEE les permiten a los hacedores de políticas resolver, en una escala manejable, temas críticos relativos a la inversión y la competitividad en general (ver Gráfico 13).

Muchos países en desarrollo atraen IED significativa hacia sus zonas económicas especiales²² y, recientemente, una buena proporción de la IED industrial ha entrado a nuevos mercados a través de canales relativos a las ZEE. Durante las últimas cuatro décadas, el número de zonas especiales se ha incrementado a nivel mundial; y de no haber existido prácticamente ninguna, ahora supera las 2.300. Estas zonas han generado millones de puestos de trabajo; en China, por ejemplo, han generado más de 30 millones de puestos. A pesar de las controversias en torno a su existencia, las ZEE pueden servir de catalizadores en la elaboración de reformas de toda una economía. El mecanismo de las ZEE ha impulsado a muchos países del mundo a desarrollar más zonas que puedan ofrecer soluciones diseñadas a la medida de las necesidades de los inversionistas extranjeros.

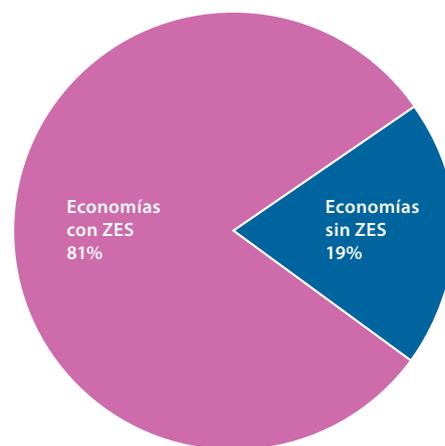
En algunos países, el establecimiento de tratamientos preferenciales por medio de esquemas de ZEE ha servido como mecanismo para crear refugios temporales y de transición, con el fin de atraer IED hacia ambientes de inversión difíciles; también como pruebas piloto para reformas económicas. Los países han establecido diferentes tipos de zonas sobre la base de sus necesidades particulares, como por ejemplo, zonas de desarrollo de alta tecnología industrial (*High-tech industrial development zones* - HIDZ), zonas de libre comercio (*Free trade zones* - FTZ) y zonas de procesamiento de exportaciones (*Export-processing zones* - EPZ), entre otras. Por lo general, y con la finalidad de mejorar el ambiente para la IED, los países aplican el mismo régimen, o una versión del mismo, en el resto del país.

Para propósitos de nuestro análisis, algunos principios que definen el concepto básico de una ZEE son los siguientes:

- Administración unificada
- Elegibilidad para beneficios basados en la ubicación física dentro de la zona

22. China es un buen ejemplo. De acuerdo con un estudio publicado por el Banco Mundial en 2011, el PIB total de las principales zonas de nivel estatal de China representó el 22% del PIB nacional, el 46% de la inversión extranjera directa y el 10% del empleo (principalmente empleo calificado). Si se incluyeran otras ZEE de nivel subnacional, las cifras serían aún mayores. Para información adicional sobre los regímenes de ZEE en China, ver Zhihua Zeng (2011).

GRÁFICO 13. PRESENCIA MUNDIAL DE ZEE: PORCENTAJE DE ECONOMÍAS CON Y SIN ZEE



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

- Tratamiento aduanero especial (beneficios de duty-free) y procedimientos simplificados
- Posible delimitación geográfica del área, con frecuencia con seguridad física (zonas cercadas o con rejas)

Al considerar la presencia geográfica de las ZEE, encontramos que 86 de las 104 economías examinadas han creado una ZEE, o una zona similar, y han elaborado un marco legal para este propósito.

En las 86 economías, las ZEE ofrecen incentivos a las compañías extranjeras que se establecen allí: desde simples rebajas arancelarias hasta beneficios mucho más amplios, como requisitos más expeditos para la emisión de visas o exenciones arancelarias.

En la región de América Latina y el Caribe, la situación es similar: las quince economías analizadas han creado zonas con ventajas para comenzar un negocio con el fin de fortalecer los flujos de IED. Todas ellas ofrecen incentivos para las compañías constituidas en dichas zonas, por ejemplo, rebajas o exenciones tributarias. Sin embargo, en diez de las quince economías latinoamericanas, la mayoría de las empresas extranjeras están localizadas fuera de las ZEE debido a su aislamiento geográfico: con frecuencia la ubicación de las ZEE no es conveniente, y esa dificultad ha llevado a los inversionistas extranjeros a dar prioridad a la localización de sus sucursales antes que a los incentivos ofrecidos en las áreas restringidas.

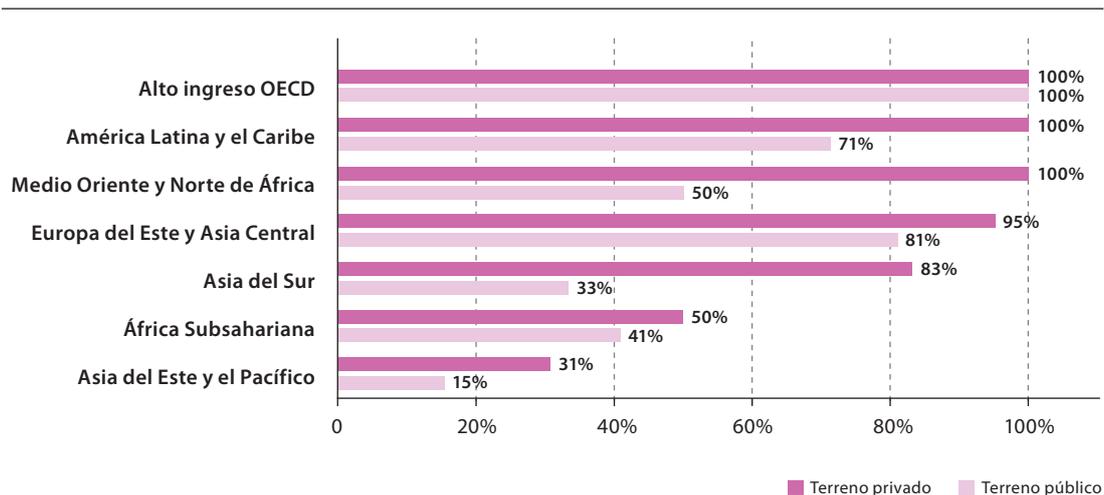
Si bien hay muchos ejemplos de ZEE muy exitosas así como de zonas preferenciales, alrededor de la mitad de ellas han fracasado o tienen resultados dispares. Si bien ofrecen regímenes preferenciales, no han logrado atraer la inversión extranjera directa de manera satisfactoria. En algunas regiones, se han hecho más inversiones fuera de las ZEE que dentro de ellas. Las 21 economías de Europa del Este y Asia Central han desarrollado alguna modalidad de zona especial dentro de sus territorios, pero en 20 de ellas, las inversiones extranjeras se han establecido mayoritariamente fuera de tales zonas. A veces, los inversionistas no establecen subsidiarias en esas áreas preferenciales debido a su ubicación restrictiva. Cabe señalar que 4 de los 18 países que no ofrecen ZEE pertenecen a la OCDE (entre ellos, Nueva Zelanda). De hecho, los motivos tras el desarrollo de ZEE difieren entre las economías avanzadas y aquellas en desarrollo. En estas últimas, las ZEE se han caracterizado tradicionalmente por tener políticas y una infraestructura como parte de una estrategia general de crecimiento económico, para reforzar la competitividad industrial y atraer IED. En el caso de las economías más industrializadas, las principales motivaciones detrás de los programas de ZEE son las mejoras a la eficiencia comercial y la competitividad de las manufacturas. En efecto, muchas compañías eligen una zona para localizarse según los incentivos que se les ofrecen y las ventajas de operar en un ambiente flexible.

Acceso a terrenos industriales

Mejorar el acceso a los terrenos industriales y garantizar su seguridad brinda ventajas significativas para los inversionistas extranjeros, los gobiernos y otros agentes. Un factor determinante de la inversión extranjera es la administración efectiva, eficiente y segura de los terrenos. Existe, en el mundo, una gran variedad respecto de las preferencias de tenencia de tierra por parte de las compañías extranjeras. Por lo general, esa preferencia depende de las opciones legales locales. Dado que, por lo común, los inversionistas buscan la máxima seguridad, suelen preferir arrendar o comprar derechos sobre terrenos privados, por oposición a derechos sobre terrenos estatales, en los países que permiten plena propiedad privada. Es importante destacar que, en la mayoría de las economías evaluadas, las previsiones legales con respecto a la tenencia de tierras son aplicables a todas las compañías registradas localmente, sin importar si son de propiedad extranjera o nacional.

En la región de América Latina y el Caribe, normalmente las compañías extranjeras compran tierras a propietarios privados. Todos los países analizados permiten la propiedad privada de tierras; los arrendamientos de tierra, por lo tanto, son menos frecuentes. Por consiguiente, el uso de tierra arrendada como garantía o para otros fines no es muy común, y varía en la región. La mayoría de las economías analizadas de la región no permiten que la tierra en arriendo se use como garantía.

GRÁFICO 14. PORCENTAJE DE ECONOMÍAS QUE PERMITEN LA COMPRA DE TIERRAS PRIVADAS Y PÚBLICAS



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

A nivel mundial, dependiendo de la región, las entidades de propiedad extranjera pueden encontrar terrenos públicos²³ o privados, disponibles para compra o arriendo. En todas las economías de altos ingresos de la OCDE, pueden comprarse terrenos tanto públicos como privados. Con excepción de Bolivia²⁴ y Costa Rica, donde está prohibida la adquisición por parte del sector privado de tierras públicas, las quince economías regionales analizadas permiten a las compañías extranjeras la adquisición de terrenos privados o públicos; lo que es mejor en términos de disponibilidad de tierras que la mayoría de las regiones. La mayor restricción a la propiedad de terrenos se da en la región de Asia del Este y el Pacífico, donde solo el 31% de las economías analizadas autoriza la adquisición de terrenos privados; y el 15%, la compra de terrenos públicos. En esta zona, la tierra es de propiedad estatal y, en general, solo se arrienda (ver Gráfico 14).

De las 79 economías observadas que autorizan la adquisición de tierras privadas, solo 8 restringen el área total que puede adquirir una compañía extranjera. Ese límite puede alcanzar las 5.000 hectáreas (Bolivia) o no superar los 50 acres (Sri Lanka). De hecho, Bolivia es la única economía de la región que restringe la extensión de tierra que una compañía extranjera puede comprar. Además, solo unas pocas naciones le exigen a una compañía extranjera que haga una alianza con un agente local para la compra de tierras; entre la muestra analizada Argelia, Camboya, Filipinas, Kirguistán, las Islas Salomón y Tanzania son ejemplos de economías donde una compañía extranjera no puede ser poseedora plena de terrenos industriales.

23 Los terrenos públicos incluyen tierras del Estado o la Corona, poseídas en el momento por el gobierno nacional, municipal o cualquier otra división administrativa, de acuerdo con lo aplicable en el país considerado.

24 Artículo 396 de la nueva Constitución boliviana.

No obstante, el arrendamiento de terrenos públicos y privados casi siempre es posible. La duración máxima de los contratos de arrendamiento varía mucho entre las regiones. De las 17 economías de altos ingresos de la OCDE observadas, Italia cuenta con un plazo máximo de arrendamiento estatutario de 30 años.

En la región de América Latina y el Caribe, esta última restricción es mucho más común y, en promedio, la máxima duración legal de un arrendamiento es de 25 años. De hecho, seis de las quince economías de la región tienen un plazo de 20 años o menos para el arrendamiento de terrenos industriales, lo que desincentiva a las compañías extranjeras a invertir en ellas.

El acceso a la información sobre la tierra es importante para los inversionistas extranjeros. Se han encontrado variaciones significativas entre economías en lo que respecta a la facilidad de acceso, disponibilidad y calidad de la información que ofrecen las entidades y sistemas oficiales sobre tierras públicas disponibles para agentes privados. De hecho, la mayoría de las economías analizadas a nivel mundial tienen un desempeño relativamente pobre en este aspecto, por cuanto las instituciones administrativas de terrenos públicos no están bien coordinadas y, en muchos países, no son muy eficientes.

Un 84% de las economías del mundo objeto de este estudio tiene un registro de tierras a nivel nacional. Después de la OCDE, América Latina y el Caribe es la región del mundo con más países que cuentan con un registro nacional de tierras (76% y 64%, respectivamente). El grado de desarrollo de las agencias locales de información fluctúa de un país a otro.

A pesar de que países como Argentina, Bolivia y Ecuador poseen un registro de tierras y de catastro, no ofrecen mucha información sobre terrenos —como, por ejemplo, un inventario de lotes públicos y privados disponibles— ni información sobre la infraestructura física levantada en esos lotes.

En contraste, en Nicaragua la cantidad de información disponible en las oficinas de catastro difiere de una ciudad a otra. Algunas están equipadas con tecnología más desarrollada, que permite a los usuarios tener vistas electrónicas de mapas que muestran tanto los terrenos como los edificios que se encuentran en ellos. En la República Dominicana, el registro de tierras opera con el sistema de titulación de Torrens y está en proceso de digitalización desde 2005; todas las nuevas transacciones están completamente digitalizadas, pero los títulos creados antes de 2005 todavía no se han sistematizado. El registro tiene una sala de consultas donde se tiene acceso a la base de datos electrónica. En Guatemala no existe un inventario público de tierras o edificios; además, el registro de tierras y el catastro no están enlazados de manera que sea posible compartir su información. En cambio, Costa Rica tiene un sistema de información sobre terrenos, disponible para el público, que no solo centraliza los datos de registro de tierras para todo el país, sino que tiene registros a nivel de ciudades y municipios.

Inicio de una inversión extranjera en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú

Cuatro de las cinco economías nombradas ofrecen un inicio más rápido que el resto de la región; tienen características positivas comunes como deficiencias similares. Para evaluar estas economías, se realizará una comparación con Malasia, Singapur y Turquía. En esta sección, se examina el establecimiento de una compañía de propiedad extranjera, así como los procedimientos y requisitos adicionales relevantes para ese tipo de compañías.

El vehículo legal que más utilizan las compañías extranjeras para establecer una sucursal en América Latina y el Caribe es la sociedad anónima (SA), equivalente a la corporación en la legislación estadounidense, seguida por las sociedades de responsabilidad limitada (LLC, compañías limitadas o su equivalente). Un rasgo común de las cinco economías bajo análisis —así como de otras economías de la región, como Argentina— es el requisito de que las sociedades de responsabilidad limitada deben tener, por lo menos, dos accionistas. El capital de la compañía debe estar en manos de por lo menos dos socios, sin importar su respectiva participación en el capital social de la sucursal establecida. Si bien este requisito puede verse como una complicación adicional para los inversionistas extranjeros, en realidad se supera con facilidad: las compañías extranjeras suelen designar a uno de sus empleados o abogados locales como accionista minoritario, con una participación nominal. Dado que la restricción crea una limitación innecesaria que no agrega valor a la compañía, actualmente muchos países desarrollados y de altos ingresos (como Estados Unidos, Malasia, Singapur y el Reino Unido) autorizan la constitución de sociedades de responsabilidad limitada con un solo propietario.

Otro común denominador entre los países de la región objeto de estudio es el requisito de que las compañías extranjeras que establecen una sucursal deben tener un intermediario local (por ejemplo, un asesor legal contratado localmente, un notario público, etc.). En Brasil, por ejemplo, los documentos de constitución de la sociedad subsidiaria deben ser firmados por un abogado brasileño, las copias de la documentación de soporte y las firmas deben ser autenticadas por un notario público local, y los documentos emitidos en idiomas extranjeros deben ser traducidos al portugués por un traductor brasileño certificado. En Chile, un abogado chileno debe preparar las minutas de los documentos de organización de la compañía, como requisito para su registro notarial, y un notario debe certificar la constitución de la entidad legal. Lo mismo ocurre en Colombia, México y Perú, donde todas las escrituras de constitución de una sociedad deben ser otorgadas ante un notario para que la empresa pueda registrarse en el correspondiente registro público comercial. En Malasia y Singapur, las compañías extranjeras pueden registrarse fácilmente por internet, sin tener que involucrar a ningún intermediario local.

Las cinco economías analizadas exigen a las compañías de propiedad extranjera al menos dos requisitos que no piden a las compañías locales. Los cuatro procesos adicionales más comunes exigidos casi exclusivamente a las compañías de propiedad extranjera son:

- La legalización del documento de incorporación de la compañía matriz en el extranjero. Este proceso se ha hecho más sencillo gracias a la Convención sobre la abolición del requisito de legalización para documentos públicos extranjeros de La Haya, de 1961 (Convención de la Apostilla de La Haya). A nivel mundial, la mitad de los países evaluados forman parte de esta convención, y dos tercios de ellos se suscribieron después del año 2000.
- La aprobación general del proyecto de inversión.
- La declaración de ingreso del capital extranjero; más que una verdadera autorización previa, este paso generalmente es una mera declaración o registro ante una entidad pública o el banco central.
- La obtención de una licencia de comercio internacional. Las licencias de comercio generalmente implican un registro más que una autorización. Este es el segundo procedimiento más exigido por las economías a las compañías de propiedad extranjera.

Autenticación de la documentación de la casa matriz en el exterior

El procedimiento que más comúnmente se le exige de manera exclusiva a las compañías extranjeras es la legalización de su documento constitutivo en el exterior: ocurre en 84 de las 104 economías analizadas. Las quince economías de América Latina y el Caribe objeto de este estudio exigen alguna forma de autenticación de la documentación de la casa matriz en el exterior. En los países que no forman parte de la Convención de la Apostilla de La Haya de 1961²⁵, el proceso consiste en múltiples autenticaciones por parte de diversas autoridades²⁶. Así, los países que no suscriben la Convención imponen un proceso largo y demandante para el reconocimiento de documentos públicos extranjeros en su territorio (del Registro Civil al Ministerio de Justicia, después al Ministerio de Relaciones Exteriores, y luego al consulado correspondiente del país productor, etc.). Además, en los casos en los que no hay representación diplomática en el país de origen, los interesados en autenticar tienen que identificar el consulado más cercano con jurisdicción sobre el país en donde se utilizarían los documentos. La Convención de la Apostilla de La Haya facilita los requisitos de legalización de documentos públicos extranjeros entre los Estados a ella suscritos. El proceso de legalización tiene por objeto garantizar a una corte o a un individuo extranjero que el documento de otro

25 El texto completo de la Convención de la Apostilla de La Haya para la abolición de los requisitos de legalización de documentos públicos extranjeros, del 5 de octubre de 1961, así como detalles adicionales, pueden encontrarse en: http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.pdf&cid=41

26 Para propósitos metodológicos, los indicadores de Regulación de la IED cuantifican que este paso agrega solo un día al proceso general de establecimiento, dado que el tiempo necesario depende principalmente de las autoridades del país de origen de la casa matriz y puede diferir de un país a otro.

país es, en efecto, lo que afirma ser. La Convención reemplazó las engorrosas formalidades de este largo proceso con la sola emisión, por parte de una única entidad gubernamental, de una apostilla que certifica el origen de un documento público.

De las quince economías observadas en la región de América Latina y el Caribe, nueve ratificaron la Convención, incluidas Colombia, Perú y México, analizadas en este reporte. Brasil y Chile no forman parte de la Convención, lo cual hace que el proceso de autenticación sea mucho más largo y gravoso para los inversionistas extranjeros. En Chile, por ejemplo, para que sea válido cualquier documento proveniente del exterior, debe ser un documento original emitido por la autoridad competente o autenticado por un notario público competente y legalizado en un consulado chileno autorizado; solo a partir de ese momento puede legalizarse en el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

Las economías de la región que han suscrito la Convención recientemente son Costa Rica, en 2011; y Nicaragua, en 2012 (su entrada en vigor está programada para junio de 2013). No obstante, la mejor alternativa es no exigir ninguna autenticación, como en el caso de Singapur, que no ha ratificado la Convención, pero no exige la legalización de ningún tipo de documento.

Cabe señalar que Colombia, México y Perú han adoptado recientemente el componente de registro por internet del Programa piloto electrónico de la Apostilla (e-App).

Certificado de importación de capital

Otro trámite que exigen tres de las cinco economías es la autorización o declaración del capital extranjero que ingresa al país. En la mayoría de los casos, este paso consiste en la simple declaración o registro ante una autoridad pública (normalmente, el banco central) y no en la obtención de una verdadera autorización previa. Este requisito también existe en Argentina, Ecuador y Venezuela, que exigen un paso similar. En Brasil, todas las remesas extranjeras tienen que registrarse en el Banco Central de Brasil, trámite que toma dos días. Chile ofrece una alternativa de notificación a su Banco Central: para inversiones superiores a 5.000.000 de dólares americanos, el inversionista puede seguir un procedimiento diferente, que generalmente ofrece mayores garantías para el ingreso de capital. Este procedimiento, sin embargo, requiere una aprobación, propiamente dicha, por parte del Comité de Inversión Extranjera de Chile. A pesar de este requisito, el comité reporta que, entre 1974 y 2011, el 56,5% del capital extranjero se ha movilizado utilizando esta opción. En Colombia, de acuerdo con el Artículo 10 del Decreto 2080 del año 2000, se requiere un registro en el Banco Central (Banco de la República). Este registro es un proceso ágil, de un solo día, que ofrece a la compañía extranjera derechos, como la repatriación del capital en divisas de libre conversión, la reinversión de utilidades e, incluso, la posibilidad de mantener utilidades no distribuidas pendientes de pago en una cuenta de superávit. Este procedimiento para la inversión extranjera es simple y puede hacerse directamente en el Banco Central de Colombia, a través de un intermediario

autorizado o de una cuenta de compensación activa. México y Perú no exigen este requisito, como tampoco lo hace ninguno de los tres países de comparación, a saber, Malasia, Singapur y Turquía. No obstante, hay otro procedimiento de revisión de la inversión extranjera en México, Perú y Turquía que se llama ‘aprobación de inversión extranjera’.

Aprobación de inversión extranjera

El trámite adicional más largo para las compañías extranjeras es la aprobación de la inversión extranjera. Cuando se exige, puede tomar hasta 122 días para completarse. En otros casos, solo se necesita una declaración o notificación *a posteriori* a la autoridad apropiada. En este caso, la aprobación es automática, requiere solo un paso y usualmente se completa en un día. Generalmente, el requisito de notificación tiene propósitos estadísticos y no afecta el proceso de establecimiento o la operación de la firma; así ocurre en Croacia y Francia, donde la declaración de la inversión extranjera inicial debe hacerse, con fines estadísticos, dentro de los 30 días posteriores a la constitución de la sociedad.

Entre las economías de América Latina y el Caribe analizadas en este reporte, los únicos países que requieren la notificación o el registro de una inversión extranjera ante una comisión o una oficina nacional de registro son México y Perú. Entre los países considerados, parece ser que si no se requiere una declaración de ingreso de capital extranjero, debe hacerse una declaración de inversión extranjera. Por otro lado, ni Singapur ni Malasia exigen forma alguna de revisión. En Malasia, el antiguo requisito de aprobación por parte del Comité de inversión extranjera se abolió el 30 de junio de 2009, y la tarea de regular las inversiones de compañías extranjeras en Malasia quedó en manos de reguladores sectoriales específicos.

Una variación de este requisito se da cuando el país exige la aprobación de la inversión extranjera solo si el inversionista desea aprovechar alguna posibilidad de incentivo para la inversión. Es el caso de Bangladesh, Bielorrusia, Grecia y otros países, donde la aprobación de la inversión extranjera es un requisito obligatorio para beneficiarse de incentivos como la repatriación de capital o las exenciones tributarias. También se conocen formas más flexibles del requisito, particularmente en países desarrollados que han establecido políticas o normas de regulación de inversión extranjera, con frecuencia por motivos de seguridad nacional, orden público o para la protección de sectores estratégicos. Para propósitos de transparencia, es necesario que los sectores estratégicos estén claramente especificados en las leyes o regulaciones. En Japón, por ejemplo, los registros o las notificaciones previas solo se requieren para unos sectores explícitamente mencionados en la regulación. También hemos visto alguna protección de industrias nacientes —por ejemplo, la de prendas de vestir en Bangladesh— por medio de la exigencia de un requisito de aprobación de inversiones extranjeras previa al registro y únicamente para esos sectores. Finalmente, en algunos casos, la inversión extranjera solo está sujeta a aprobación gubernamental cuando sobrepasa determinado monto; este es el caso de Australia, donde el monto que determina el requisito varía según el sector.

Licencias de comercio internacional y otros procedimientos aduaneros

Nuestro estudio de caso supone que la compañía extranjera está interesada en la importación y exportación de bienes. Hemos incluido este supuesto por la naturaleza del sector en que operaría la firma, es decir, manufactura de aparatos para el hogar, lo que conlleva muy probablemente la importación de materias primas y la exportación de productos manufacturados. La obtención de licencias de comercio internacional toma, en promedio, 8 días y se exige en 40 de las 104 economías analizadas. Once de las quince economías de la región de América Latina y el Caribe tienen alguna modalidad de procedimientos relativos al comercio internacional o de trámites aduaneros. Si bien para las licencias de comercio generalmente solo necesitan un simple registro que puede hacerse por internet, por oposición a una autorización, el proceso completo de establecimiento puede tomar hasta 30 días. La región es un buen ejemplo de las diferencias de plazos necesarios para completar esta etapa. En Brasil, el registro ante el Sistema de Seguimiento e Intervención de la Aduana Brasileña (RADAR) puede tomar hasta 30 días, mientras que en Colombia el requisito de registro como exportador colombiano se hace ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, por medio del Registro Nacional de Exportadores de Bienes y Servicios (Forma 001) y toma solo tres días. México se ubica más o menos en una posición intermedia, pues el registro ante el Padrón General de Importadores toma 7 días más que el proceso general.

Requisitos mínimos de capitalización

Este requisito define el monto mínimo de capital que debe pagarse antes de que se efectúe el registro. Entre 2009 y 2012, 31 países de todo el mundo abolieron sus requisitos de capital mínimo, simplificando, de ese modo, la constitución de compañías tanto nacionales como extranjeras. En la actualidad, bien es sabido que los requisitos mínimos de capitalización no ofrecen garantías o protección a los derechos de los acreedores o accionistas, independientemente de la forma legal de constitución de la compañía, o si esta se somete al derecho civil o consuetudinario. De hecho, ningún acreedor o inversionista confía en el capital inicial invertido como factor de protección; por el contrario, se acoge a una serie de instrumentos legales más eficaces, generalmente por medio de normas, regulaciones o acuerdos contractuales, que son mucho más sofisticados y se adaptan mejor a la realidad actual de los negocios.

Se considera que el requisito de capital mínimo impone costos regulatorios innecesarios, que actúan como barreras a la formación de nuevas empresas. La ineficacia de los requisitos de capital mínimo se atribuye, sobre todo, a lo siguiente:

- Los requisitos mínimos de capitalización no suelen guardar relación con las actividades económicas específicas de una firma o con los riesgos específicos que esta asume.

- Los requisitos mínimos de capitalización no afectan los desarrollos operacionales que pueden producir pérdidas posteriores al momento de la constitución de la sociedad.
- Estos requisitos no protegen contra los malos manejos o la mala fe por parte de accionistas o administradores oportunistas que puedan desviar los activos de la firma.

Si bien los requisitos mínimos de capitalización generalmente son más engorrosos para las pequeñas y medianas empresas que para los grandes inversionistas extranjeros, los requisitos altos de capitalización pueden también desincentivar a las empresas para invertir en una determinada economía. El 55% de las economías imponen requisitos mínimos de capitalización a las sociedades de responsabilidad limitada y el 16% imponen requisitos diferenciales a las compañías nacionales y extranjeras. Las economías que establecen diferencias entre ambos tipos de compañía suelen imponer mínimos más altos a las compañías de propiedad extranjera. En algunos países como Ghana, Papúa Nueva Guinea y Tailandia, a diferencia de las compañías nacionales, las compañías extranjeras tienen requisitos mínimos de capitalización. El Tabla 5 ilustra algunos ejemplos.

Ocho de los quince países considerados en la región imponen requisitos de capitalización. De las cinco economías analizadas en este estudio, solo México tiene un requisito mínimo de capitalización; tanto a las nuevas empresas de propiedad extranjera como nacional se les exige una capitalización mínima de 3.000 pesos mexicanos (aproximadamente 235 dólares americanos) para sociedades de responsabilidad limitada y 50.000 pesos mexicanos (aproximadamente 4.000 dólares americanos) para sociedades anónimas.

Servicios por internet

La facilidad y eficiencia del acceso a información por internet es importante para todas las empresas, muy especialmente para las extranjeras que no tienen presencia física en el país. Por ello, resulta de gran utilidad que pueda encontrarse información relativa a normas y regulaciones en la red; aún mejor es que puedan descargarse formularios de registro y otros documentos relacionados, o que exista la posibilidad de registro o seguimiento por internet. Solo 3 de los 87 países evaluados, a saber, Etiopía, Ghana y Liberia, carecían de información sobre sus leyes y regulaciones comerciables disponible públicamente en internet en el año 2010. Etiopía ha mejorado recientemente y ofrece este servicio a las empresas extranjeras, dejando atrás a Ghana y Liberia. Por otra parte, de los 104 países estudiados en 2012, Italia era el único que ofrecía trámites para el establecimiento de negocios por internet, incluidos los registros en la cámara de comercio, las autoridades tributarias, la seguridad social y la obtención de licencias de comercio internacional. En las demás economías, el trámite que puede hacerse con más frecuencia por internet es el registro comercial. Los países de la OCDE son líderes en este aspecto: 16 de las 17 economías tienen documentación descargable en internet. Singapur es uno de los países mejor evaluados, pues permite que todo el proceso

TABLA 5. REQUISITOS MÍNIMOS DE CAPITALIZACIÓN COMPARADOS EN LA REGIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Países	Requisitos
Argentina	Aunque no hay requerimientos legales mínimos de capital para una SRL (Sociedad de Responsabilidad Limitada), en la práctica la Inspección General de Justicia requiere que por lo menos el requerimiento mínimo de capital que aplica a una corporación (SA) también se pague para el caso de una SRL. Estos requerimientos legales llegan hasta 3.000 dólares americanos. Si el capital se paga en efectivo, ambas SA y SRL deben pagar el 25% del capital de la compañía al momento de suscripción de cuotas. El 75% restante debe integrarse en los próximos dos años.
Bolivia	No requiere.
Brasil	No requiere.
Chile	No requiere.
Colombia	El capital suscrito de una SRL debe ser pagado al momento de la incorporación, mientras que el capital de una corporación (SAS) puede pagarse en un período de dos años.
Costa Rica	No requiere.
República Dominicana	El requerimiento mínimo de capitalización aportado para una SRL es de 100.000 pesos dominicanos (aproximadamente 2.330 dólares americanos). Para corporaciones simplificadas (SAS), el capital mínimo autorizado es de 3.000.000 pesos dominicanos (aproximadamente 7.000 dólares americanos), el 10% del cual debe ser capital aportado (300.000 pesos dominicanos). Para corporaciones (SA), hay un capital mínimo autorizado de 30.000.000 pesos dominicanos (aproximadamente 700.000 dólares americanos), el 10% del cual debe ser aportado. Los mismos requerimientos se aplican tanto a empresas nacionales como extranjeras.
Ecuador	El mínimo capital pagado en Ecuador es de 400 dólares americanos para una SRL, 800 dólares americanos para una corporación y 2.000 dólares americanos para una sucursal. El mismo requerimiento se aplica tanto a empresas domésticas como extranjeras.
Guatemala	El mínimo capital aportado para una SRL es de 5.000 quetzales, (aproximadamente 625 dólares americanos) y para una sucursal, 50.000 quetzales (aproximadamente 6.270 dólares americanos). El mismo requerimiento se aplica tanto a empresas nacionales como extranjeras.
Haití*	No hay requerimiento para empresas de propiedad completamente extranjera. Si la compañía tiene por lo menos un accionista haitiano, el requerimiento mínimo de capital es de 100.000 gourdes (aproximadamente 2.300 dólares americanos) para compañías industriales o 25.000 gourdes (aproximadamente 575 dólares americanos) para una empresa comercial.
Honduras	El requisito mínimo de capitalización aportado para una SRL es de 5.000 lempiras (aproximadamente 264 dólares americanos), y para corporaciones (SA), de 25.000 lempiras (aproximadamente 1.314 dólares americanos). Este requerimiento se aplica tanto a empresas nacionales como extranjeras.
México	Una SRL requiere un mínimo aportado de 3.000 pesos mexicanos (aproximadamente 235 dólares americanos) y una SA requiere un mínimo capital pagado fijo de 50.000 pesos mexicanos (aproximadamente 4.000 dólares americanos).
Nicaragua	No hay requisito.
Perú	No hay requisito.
Venezuela	No hay requisito.

Datos recopilados de Haití en 2010.
Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012).

TABLA 6. REQUISITOS MÍNIMOS DE CAPITALIZACIÓN COMPARADOS

Países	Requisitos
Singapur	No hay requisito
Malasia	Requisito nominal de capital para sociedades de responsabilidad limitada (2 dólares malayos o 0.65 dólares americanos)
Turquía	Requisito mínimo de capitalización para sociedades de responsabilidad limitada de 5.000 liras turcas (alrededor de 2.800 dólares americanos)

Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012).

TABLA 7. EJEMPLOS DE ECONOMÍAS QUE OFRECEN EL SERVICIO DE COMPLETAR EL REGISTRO POR INTERNET

Región	Economía
África Subsahariana	Ruanda
Este de Asia y Pacífico	Brunei Darussalam, Malasia, Singapur, Taiwán, Tailandia
Europa Oriental y Asia Central	Armenia, Bulgaria, Macedonia (FYR)
América Latina y el Caribe	–
Medio Oriente y África del Norte	–
Países de altos ingresos de la OCDE	Australia, Canadá, Italia, Japón, República de Corea, Nueva Zelanda, República Eslovaca
Asia del Sur	Bangladesh, India, Pakistán

Nota: Incluye descarga y presentación de la documentación, y recibo de la confirmación del registro.

Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012).

de registro se haga por internet. Otras regiones, como el África Subsahariana, siguen rezagadas en la oferta de servicios de registro electrónico. En América Latina y el Caribe, la disponibilidad de servicios por internet varía entre los países bajo estudio. En Colombia, las compañías pueden descargar la documentación de la red, pero no pueden solicitar, tramitar o hacerle seguimiento a los trámites de registro por internet. En Brasil, por otra parte, si bien las compañías no pueden diligenciar sus solicitudes por internet, sí pueden seguir por este medio el avance de su trámite. Esta situación también se da en Chile, donde el registro por internet puede hacerse solo ante las autoridades tributarias, pero requiere los números de identificación del IRS de los socios fundadores y sus representantes.

Zonas económicas especiales en las cinco economías evaluadas

Las zonas económicas especiales (ZEE) existen en la mayoría de economías observadas a nivel mundial, bien sea como parques industriales, zonas de procesamiento de exportaciones o zonas francas (de libre comercio).

Entre las economías analizadas, estas zonas varían mucho en cuanto a su desempeño y ritmo de crecimiento, pero en general todas han sido más o menos exitosas. Este no siempre es el caso con respecto a las zonas de desarrollo económico en economías en proceso de desarrollo.

La importancia de la ubicación de una compañía varía mucho según la actividad. Por ejemplo, si bien Brasil ha definido un detallado marco legal a la regulación de sus ZEE, ofreciendo varios incentivos a las compañías extranjeras, la mayoría de estas operan fuera de dichas zonas, debido a que la distancia entre ellas y los consumidores resulta desventajosa. Las ZEE brasileñas están ubicadas en la remota región del nordeste, lejos de las principales áreas económicas, que están sobre todo en el sur y el sudeste. Además, el proceso de establecer una sucursal de propiedad extranjera dentro de las zonas es más lento y requiere más trámites. En Chile ocurre algo similar: a pesar de que el país ofrece varias zonas de procesamiento de exportaciones y zonas francas (de libre comercio), y de que se han promulgado varias leyes para regularlas, la mayoría de los proyectos de inversión extranjera se han establecido fuera de esas zonas, Zofri es la principal ZEE, ubicada en Iquique. El proceso de establecimiento de una sucursal es el mismo dentro o fuera de las zonas, independientemente de si la propiedad de la compañía es nacional o extranjera.

Colombia también ha establecido un marco legal para la regulación de ZEE, ofreciendo incentivos tales como exenciones de impuestos a la importación, la exportación y al valor agregado. Aunque la mayoría de las compañías nacionales y extranjeras se han ubicado fuera de esas zonas y el proceso para establecerse dentro de ellas toma más tiempo, la demanda por estas zonas se ha incrementado sustancialmente en los últimos años.

En Perú hay varias ZEE, la principal está en Tacna; existen otras en varias regiones del país, excepto en Lima. Tal como en el caso chileno, el proceso de establecimiento de una sucursal dentro o fuera de las zonas es el mismo, independientemente de la naturaleza –nacional o de propiedad extranjera– de la compañía. Las firmas extranjeras que se establecen en una ZEE pueden escoger entre comprar o arrendar la tierra. Los incentivos ofrecidos incluyen exenciones de aranceles, exenciones al impuesto a la renta y al valor agregado; además, no requieren aprobaciones específicas.

Costa Rica, República Dominicana y Honduras son los únicos países en que las ZEE y sus incentivos han sido lo suficientemente interesantes como para atraer a la mayoría de las sucursales de propiedad extranjera.

Unas pocas economías han optado por alternativas a las ZEE, por ejemplo ofreciendo incentivos como los que se asocian con dichas zonas a empresas localizadas fuera de ellas. Es el caso de Nicaragua, Guatemala y, principalmente, México. El sistema mexicano de maquiladoras ha eliminado las restricciones de ubicación. En lugar de restringir la aplicación de incentivos a zonas geográficas específicas, México ofrece una situación ventajosa a las compañías que solicitan una licencia de maquila, independientemente de su ubicación. Para tener derecho a esos incentivos, la empresa debe registrarse y obtener una licencia de maquila y un permiso de importación, hecho que se facilitó en 1998 con el Decreto de Maquila que estableció un único procedimiento, a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En tanto Malasia y Turquía siguen el esquema más tradicional de ZEE, Singapur ofrece incentivos a las entidades contemplando caso por caso, en lugar de concederlos a los negocios que operan en una ZEE geográficamente determinada.

Acceso a terrenos industriales para inversiones en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú

Facilidad para acceder a terrenos

El estudio evaluó cuatro tipos de tenencia de tierras: alquiler o compra de terrenos privados y alquiler o compra de terrenos públicos. De estos cuatro, el arrendamiento de terrenos privados es el más común y la compra de terrenos públicos el menos común. Como se dijo anteriormente, no se puede acceder a la compra de terrenos públicos en 39 economías, dos de las cuales, Bolivia y Costa Rica, están en América Latina. En Brasil, Chile, México y Perú hay terrenos públicos disponibles tanto para compra como para alquiler.

Por lo general, las compañías extranjeras que operan en la región de América Latina y el Caribe compran terrenos privados y, con la excepción de Brasil, la propiedad privada de tierras por parte de extranjeros no tiene restricciones en ninguna de las cinco economías que cubre este reporte.

En Brasil, el uso de tierras rurales está restringido a la agricultura, la ganadería, los usos industriales y los proyectos de colonización, los cuales requieren aprobación del Ministerio de Desarrollo Agrícola o del Ministerio de Comercio; además, el área total de tierra en manos de compañías extranjeras o de compañías brasileñas de propiedad extranjera no puede exceder el 25% en cada municipio, y de este porcentaje, no más del 40% puede ser de propiedad de individuos o entidades de una misma nacionalidad. Los terrenos de propiedad pública se pueden alquilar solo cuando no han sido designados para usos o servicios públicos. Otras opciones de las compañías extranjeras en Brasil que buscan tener acceso a la tierra son el arrendamiento de terrenos privados o la compra de terrenos públicos o privados. Las compañías brasileñas controladas por individuos o compañías extranjeras tienen que observar las restricciones impuestas por la Ley Federal N° 5.709/71 que se refiere a la propiedad de

tierras rurales. La sucursal de una compañía de propiedad totalmente extranjera puede ser considerada como una empresa nacional para efectos de arrendamiento de terrenos urbanos; no obstante, se considerará extranjera si arrienda o adquiere terrenos rurales. Las firmas de propiedad local no tienen restricciones con respecto a su ubicación en las áreas rurales.

Si bien la adquisición de terrenos industriales no está prohibida a los extranjeros en ninguno de los cinco países examinados, el instrumento legal para completar dicha compra puede variar. En Chile, las compañías extranjeras pueden comprar o alquilar terrenos privados, pero los terrenos públicos solo pueden comprarse o arrendarse en subastas públicas.

En Colombia, por otra parte, si bien no está prohibido el acceso a terrenos públicos, este es poco común, y la compra de tierras al Estado debe hacerse por subasta pública o atendiendo una invitación. Lo mismo ocurre en Perú, donde la compra o arrendamiento de terrenos públicos requiere una subasta pública y solo se permite el arrendamiento directo en casos excepcionales. En México, la compra de terrenos públicos suele estar regulada por el estado en donde se halla la tierra y requiere un trámite de “desincorporación de propiedad pública”. Todas las compras de activos públicos tienen que hacerse por medio de un proceso de subasta, bien sea pública o privada.

La mayoría de los países objeto del presente estudio restringen la adquisición de tierras por parte de extranjeros en zonas específicas de su territorio. Por ejemplo, la ley colombiana restringe la propiedad de tierra a compañías extranjeras en dos casos: terrenos baldíos ubicados en zonas de frontera y zonas de seguridad fronteriza. En México, si la tierra se ubica en una zona restringida (a menos de 100 km de una frontera o 50 km del mar), la compañía extranjera debe hacer una notificación al Ministerio de Relaciones Exteriores. De acuerdo con el Artículo 71 de la Constitución Política del Perú, la adquisición de tierras a menos de 50 km de las fronteras del país está prohibida a los extranjeros.

Solidez de los derechos de arriendo

Los indicadores también muestran que la fortaleza de los derechos establecidos en contratos de arrendamiento varía en los países de América Latina y el Caribe. Por ejemplo, México y Perú limitan la duración máxima de un arrendamiento a 20 años y 10 años, respectivamente; mientras que Brasil, Chile y Colombia no contemplan esos plazos. Perú hace una distinción entre los casos de terrenos públicos y privados, y establece un límite de 6 años al arrendamiento de tierras públicas. Si los plazos de los contratos de arrendamiento son excesivamente cortos, las compañías extranjeras pueden verse limitadas a planear a largo plazo. Malasia, Singapur y Turquía no imponen límites legales a la duración máxima de contratos de arrendamiento de terrenos privados; en Turquía, hay un tope de 10 años al arrendamiento de terrenos públicos. Sin embargo, puede haber contratos de mayor duración en los sectores de turismo, producción y distribución de energía, distribución de gas natural o en los servicios de almacenamiento.

Al preguntar a los encuestados sobre el uso de las tierras arrendadas para negocios en sus países, en particular si estas pueden ser hipotecadas o usarse para respaldar préstamos del arrendatario, la respuesta fue negativa. En efecto, ninguno de los quince países considerados de la región otorga tales derechos al arrendatario. El arrendamiento se considera un derecho contractual al uso de la tierra (un derecho para usufructuar el suelo) y no un derecho de propiedad (un derecho para disponer de la tierra). En consecuencia, dado que el arrendatario no tiene derecho a disponer de la tierra, no puede usarla como garantía. Aunque este es también el caso de Turquía y de otros países examinados en todo el mundo, las leyes de Malasia y Singapur lo consideran de otra forma y estipulan que el punto debe definirse en los términos del contrato de arrendamiento; el derecho de disposición de la tierra (por hipoteca o garantía) está sujeto al consentimiento del arrendador (el propietario de la tierra). En Malasia, la compañía extranjera puede alquilar tierras del Estado o de individuos o compañías privadas, y la determinación de si esas tierras pueden ser hipotecadas, subdivididas o subarrendadas depende, principalmente, de los términos del contrato de arrendamiento, público o privado.

Hay diversas situaciones con respecto a si las compañías extranjeras pueden subarrendar o subdividir terrenos arrendados, y las restricciones pueden ser más relajadas según el contrato de arrendamiento. En América Latina y el Caribe en general, y en los cinco países evaluados en particular, siempre que lo establecido en el contrato de arrendamiento no lo prohíba expresamente, el arrendatario tiene el derecho a subdividir y subarrendar los terrenos arrendados.

Acceso a información sobre tierras

Una vez que la compañía extranjera haya resuelto invertir en un país, debe empezar el proceso de búsqueda de una ubicación apropiada. Ello implica, generalmente, la identificación de las autoridades estatales competentes para la regulación de tierras, la contratación de agencias o consultores locales de finca raíz y el inicio de la diligencia debida, tanto personalmente como por internet.

En el mundo, existen tantos tipos de entidades que ofrecen información relativa a la tierra, como tradiciones legales o culturales sobre su uso. Por lo general, los países tienen alguna forma de oficina de registro de propiedades o catastro. No obstante, muy pocos países ofrecen un sistema de administración de tierras moderno o bien coordinado. La información sobre tierras puede encontrarse en registros y catastros ubicados en distintas agencias y estos no necesariamente están relacionados o coordinados para compartir su información.

Brasil, Colombia, México y Perú tienen registros o catastros que ofrecen información a las compañías extranjeras sobre la disponibilidad de tierras. En Santiago, Chile, no hay un catastro ni sistemas de información geográficos o de tierras; los registros de tierras están organizados por zonas geográficas que llevan los registros de finca raíz. En Colombia, el sistema de

información sobre tierras está mucho más desarrollado. Hay registros locales, de manera que cada ciudad o municipio tiene su oficina de registro, y todos ellos están supervisados por la Superintendencia de Notariado y Registro. A través de esta entidad se puede obtener información sobre la mayoría de las propiedades del país. El Instituto Geográfico Agustín Codazzi, entidad pública, es responsable del sistema de mapas del país. Además, existe una base de datos electrónica y consultable para información de predios e inmuebles en Bogotá (Sistema de Información de Norma Urbana y Plan de Ordenamiento Territorial, SINUPOT).

En México existe una situación similar. Dado que el país es una federación de estados, el registro de sus tierras se organiza a nivel local. En general, las consultas e investigaciones deben hacerse personalmente en el registro o a través de un notario público. Algunos estados están desarrollando medios electrónicos para facilitar la consulta y la investigación, pero estos no operan todavía en todo el país. En Turquía, la agencia de promoción de la inversión está electrónicamente ligada con el directorio nacional de propiedades, tanto en lo relativo a terrenos públicos como industriales.

Aun cuando en un país operen registros de propiedad de tierras y catastros, todavía puede resultar difícil la obtención de cierta información sobre las tierras; además, la calidad y el volumen de información disponibles en las distintas agencias es muy variable. Algunos países no facilitan la obtención de información específicamente relacionada con la tierra, al no ponerla siempre al alcance del público o de terceros interesados.

De los cinco países evaluados, el registro de tierras y el sistema de mapeo catastral del Perú son los únicos sistemas que ofrecen un inventario de lotes públicos y privados disponibles para inversionistas extranjeros. El catastro de Brasil es el único que registra información tanto de los lotes de terreno como de las construcciones y otras estructuras físicas ubicadas en los terrenos.

Conclusiones e implicaciones de reforma

En resumen, el principal denominador común para todas las economías evaluadas en América Latina y el Caribe es que necesitan instituciones sólidas y eficientes en lo relativo al inicio de negocios y el acceso a la tierra que puedan impulsar la inversión extranjera directa. Sin embargo, en todos estos países, la calidad de las instituciones y el número de personas con memoria institucional varía considerablemente.

Aunque los marcos legales y su funcionamiento pueden no ser los principales motores de una IED, bien pueden ser el factor decisivo al momento de escoger la ubicación de una futura inversión. A continuación, se presentan algunas de las principales reformas que deberían considerar los gobiernos para mejorar el clima de negocios en las áreas mencionadas:

1. Respecto a los procesos exigidos a las compañías extranjeras para crear sucursales, consolidar los trámites existentes y abolir los trámites innecesarios. Ofrecer alternativas expeditas para el registro tradicional, incluso si estas implican tarifas más altas. Limitar los requisitos de aprobación de inversión extranjera a aquellas inversiones que se hagan en sectores estratégicos o sensibles, o a las que superen montos determinados. Crear establecimientos que atiendan los trámites en una única ventanilla para simplificar procedimientos y optimizar su duración.
2. Ratificar la Convención de La Haya de 1961 (Convención de la Apostilla de La Haya) para agilizar la autenticación de la documentación de las casas matrices.
3. Permitir registros por internet; crear la mayor cantidad posible de servicios en línea de trámites relativos al establecimiento de empresas.
4. Suprimir los requisitos mínimos de capitalización para iniciar un negocio.
5. Las zonas económicas especiales no pueden ni deben verse como sustitutos de los mayores esfuerzos de un país para realizar reformas comerciales y de inversión. Los beneficios económicos del desarrollo de ZEE se multiplican cuando van de la mano de reformas de alcance nacional y estructural de las políticas económicas.
6. A corto plazo, los países pueden mejorar el régimen ZEE al simplificar los procedimientos para el registro de empresas y al eliminar los requerimientos de revisión y aprobación (que no sean para industrias estratégicas o sensibles). Promulgar e implementar normas que ofrezcan un trato justo e igualitario a las compañías nacionales y extranjeras. La legislación debe ofrecer suficiente confianza a los inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, de manera que se sientan cómodos al operar y expandir sus negocios, sin restringir su capacidad de desarrollar, renovar, transferir, hipotecar o subarrendar terrenos. Las leyes y las regulaciones también deben tener en cuenta los intereses de todos los agentes interesados en el uso de la tierra, incluidos los inversionistas, los gobiernos y las comunidades.
7. Ofrecer información de fácil acceso sobre tierras. Los registros de terrenos deben ser actualizados, centralizados, integrados (enlazados con las agencias gubernamentales pertinentes), accesibles (preferiblemente a través del acceso en línea), y suministrar información útil para los inversionistas y el público en general.

Arbitraje y mediación de controversias

Panorama general

La resolución alternativa de controversias (ADR, por sus siglas en inglés) está referida a procedimientos específicos para dirimir disputas por medios diferentes a la vía judicial e incluye al arbitraje, la mediación y la conciliación. En un arbitraje, las partes acuerdan someter su controversia a un árbitro independiente e imparcial o a un tribunal arbitral –designado por mutuo acuerdo o por una previsión estatutaria— a fin de que emita un laudo arbitral definitivo y de carácter vinculante. La mediación es un proceso estructurado, enfocado en los intereses, que permite a las partes, con ayuda de uno o varios mediadores, llegar a un compromiso para la resolución de sus diferencias, a través de un acuerdo de mediación. Finalmente, la conciliación es un proceso en el cual las partes reciben asistencia en su intento por lograr una solución amistosa de su controversia.

La ADR ofrece mecanismos de resolución de controversias hechos a la medida, confiables y flexibles, cualidades particularmente necesarias para transacciones comerciales complejas. En particular, el arbitraje comercial ofrece a las partes una considerable autonomía para crear sistemas que se ajusten a su controversia. Asimismo, asegura a las partes confidencialidad — para proteger tanto sus secretos comerciales como su reputación—, procedimientos flexibles y una ejecución sencilla de los laudos arbitrales. Igualmente, este tipo de arbitraje permite a las partes seleccionar a los árbitros, que generalmente son profesionales experimentados, con experiencia relevante para cada controversia específica. Estas características atienden las preocupaciones de las empresas involucradas en la resolución de controversias.

La ADR es de particular interés para los inversionistas extranjeros que con frecuencia prefieren esta alternativa a litigar en las cortes. En efecto, los litigios pueden ser lentos y poco eficaces, o ser percibidos como tales. Además, aun cuando las cortes locales traten de manera justa a las compañías extranjeras, las empresas nacionales tienen ventajas sobre ellas, ya que están más familiarizadas con los procedimientos ante las cortes y recurren a sus propios abogados, además de hablar en su propio idioma. Para los inversionistas extranjeros, un régimen de arbitraje bien establecido y predecible es un factor de disminución de riesgo, pues les ofrece seguridad jurídica, incluyendo la certeza de la observancia de los derechos contractuales, el debido proceso y el acceso a la justicia. De hecho, nuestro análisis muestra que los países con mejores puntajes en arbitraje y mediación de conflictos tienden a recibir mayores flujos de ingreso de IED. Sin embargo, la correlación no implica causalidad. Por ejemplo, la alta

correlación entre los indicadores y los flujos de ingreso de IED per cápita pueden capturar parcialmente los efectos de una etapa más alta de desarrollo (como se refleja en un ingreso per cápita mayor) en la calidad general del sistema legal de un país. Se requeriría una investigación cuantitativa más robusta para entender mejor la relación entre los mecanismos de resolución alternativa de conflictos y los flujos globales de IED.

La ADR contribuye indirectamente al estado de derecho. Un marco robusto de ADR resulta particularmente atractivo para los inversionistas extranjeros, pues usualmente garantiza un mejor acceso al sistema legal, ya que el hecho de tener una audiencia extranjera aumenta la posibilidad de que los países se vean motivados a hacer esta legislación accesible en internet y en inglés. Asimismo, contribuye a la capacitación de jueces y abogados (ofrecida generalmente por instituciones ADR privadas) como árbitros y mediadores, a quienes se les solicita a veces que estén certificados para acreditar el cumplimiento de sus obligaciones de imparcialidad e independencia.

Por último, pero no menos importante, se debe señalar que la ADR, y en particular el arbitraje comercial, no constituyen un sistema paralelo a las instituciones judiciales de un país. Por el contrario, se requiere un sólido soporte jurídico durante el proceso de arbitraje y en el momento que se requiera el reconocimiento y la ejecución de los laudos arbitrales. Por lo tanto, ADR contribuye de manera indirecta al buen cumplimiento de la legislación internacional y de los tratados internacionales tales como, por ejemplo, la Convención de Nueva York de 1958 sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. De hecho, además de exigir a las cortes nacionales el reconocimiento y la ejecución de los laudos arbitrales, la Convención de Nueva York les exige también estar más atentas a la validez de los acuerdos de arbitraje. También exige a las cortes nacionales que remitan a las partes a un arbitraje, siempre que exista un acuerdo de arbitraje válido bajo la Convención.

Arbitraje y mediación de controversias en América Latina y el Caribe

La región de América Latina y el Caribe ha experimentado un acelerado crecimiento del arbitraje comercial como método preferido para la resolución de controversias (González *et al.*, 2003; Zuleta, 2012).

Los actores de la región han hecho un uso intensivo del arbitraje comercial, sobre todo siguiendo las normas de la Cámara de Comercio Internacional (CCI). Desde 1996, alrededor del 7,7% de los casos de arbitraje de la CCI han tenido lugar en América Latina y el Caribe, y el porcentaje de contrapartes provenientes de la región también ha crecido constantemente (Hamilton y Roche, 2010). De 2009 a 2010, el número de controversias que involucraban una parte proveniente de la región aumentó en un 23%, de 241 a 297 (CCI, 2011); no obstante, en

2011 el número bajó a 247 (CCI, 2012). Esta caída afecta principalmente a México, Jamaica, Venezuela y las Islas Caimán. Por otro lado, Brasil continuaba siendo, en 2011, la nación con mayor participación en los arbitrajes de la región, con un total de 81 disputas que involucraban una parte brasileña; esto prácticamente triplica el registro del segundo país más representado, que es México, con 28 casos. Asimismo en 2011, la CCI registró, por primera vez, casos que involucraron partes provenientes de Bolivia y Guyana (CCI, 2012).

No obstante, si bien el uso de servicios de arbitraje se ha incrementado en la región, ninguno de sus países se cuenta entre las sedes preferidas para los arbitrajes, como lo son Londres, París, Ginebra o Singapur. En 2011, apenas el 14,3% del total de actores involucrados en casos de arbitraje ante la CCI seleccionaron a la región como sede del arbitraje. Esto plantea la cuestión de si los países de América Latina y el Caribe podrían convertirse, en el futuro, en una opción para las partes que buscan una sede de arbitraje confiable para la resolución de sus controversias. Ello resulta crucial, pues la sede del arbitraje es el lugar del foro del arbitraje, lo que determina el marco legal del proceso y la jurisdicción de las cortes locales que lo supervisan y apoyan, lo cual tiene un impacto significativo en los procesos²⁷. La sede del arbitraje no necesariamente es el lugar donde se hacen las audiencias, aunque con frecuencia lo es. Esto también resulta fundamental para los países, en el sentido de que lograr posicionarse como una sede atractiva para el arbitraje es una vía para ganar credibilidad en la arena internacional y para atraer inversionistas extranjeros.

En este sentido, Brasil, Costa Rica y Panamá han sido más dinámicos que otros países para la atracción de casos de arbitraje internacional. Brasil, con San Pablo, la capital del estado más poblado del país, es considerado uno de los 10 principales foros de arbitraje internacional, y ha sido la sede de 12 casos en 2011 (ICC, 2012). Brasil es el país de origen de la mayoría de árbitros nombrados por la CCI en la región. Así, en 2011 una de las diez nacionalidades con mayor número de nombramientos de árbitros en el CCI, que provenían de 78 países diferentes, fue Brasil con 36 designaciones que representaron el 2,76 % del número total (ICC, 2012). Algunos autores han señalado que Panamá y Costa Rica, entre otros países, están haciendo esfuerzos para establecerse como sedes con credibilidad para arbitrajes, ofreciendo seguridad jurídica, instituciones activas en el arbitraje internacional y un número considerable de abogados y árbitros capacitados y con experiencia en arbitraje internacional; así esperan ser considerados como lugares convenientes y con una infraestructura bien desarrollada para la organización de audiencias de arbitraje (Prager, 2011).

27 Este impacto incluye la posible interferencia o asistencia de las cortes nacionales a los procesos de arbitraje, la existencia de leyes aplicables a un acuerdo de arbitraje (a menos que las contrapartes hayan acordado lo contrario) y, por último, la ejecución de los laudos arbitrales extranjeros por una corte nacional.

Marco legal

Todos los países de América Latina y el Caribe han ratificado la Convención de Nueva York de 1958 sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras; el último en hacerlo fue Nicaragua, en 2003.

A excepción de Argentina, todos los países de la región han consolidado normas específicas para regular el arbitraje comercial²⁸. Todos estos países, salvo Argentina y Ecuador, han incorporado en alguna medida en su legislación nacional la Ley Modelo de derecho mercantil internacional adoptada en 1985 y modificado en 2006 por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o UNCITRAL, por sus siglas en inglés), el cual busca armonizar las normas internas y el arbitraje comercial internacional. Todos los países, excepto Argentina, Brasil y Venezuela, tienen leyes que diferencian el arbitraje comercial nacional del internacional; esto es fundamental, pues en muchos casos las leyes sobre arbitraje internacional son más flexibles para las contrapartes que las normas nacionales sobre arbitraje. De hecho, la diferenciación entre arbitraje nacional e internacional es clave por cuanto muestra hasta qué grado un país está dispuesto a reconocer la especificidad de una relación comercial internacional y a ofrecer a las contrapartes un régimen específico que sea flexible y responda a sus necesidades concretas. No obstante, solo seis países se apoyan en una definición económica de arbitraje internacional, conforme a la cual el arbitraje internacional, en su sentido más amplio, es el arbitraje de una controversia en la que los intereses del comercio internacional están en juego²⁹. Para la mayoría de los países, los criterios tradicionales para que un arbitraje sea considerado en el ámbito internacional son, entre otros: a) el hecho de que alguna de las partes esté registrada en un país extranjero, criterio que siguen 11 países³⁰; o b) la propiedad extranjera de alguna de las partes, criterio que no sigue ningún país de esta región en particular.

Bolivia, Colombia, México y Costa Rica han adoptado nuevas leyes o dispositivos sobre arbitraje comercial internacional entre 2011 y 2012. En julio de 2012, Colombia adoptó un estatuto que unificó normas dispersas sobre arbitraje y algunas decisiones relevantes de diferentes cortes³¹. En 2011, Costa Rica aprobó una ley sobre arbitraje comercial internacional para complementar la Ley de resolución alterna de conflictos y promoción de la paz social de 1998, que es aplicable para los arbitrajes nacionales³². Dicha ley se basa en la Ley Modelo de la CNUDMI y se aprobó dos meses después de que Costa Rica se adhiriera a la Convención de la Apostilla de La Haya de 1961 para la abolición de requisitos de legalización de documentos públicos extranjeros.

28 En Argentina, las previsiones sobre arbitraje comercial están dispersas en el Código Civil, el Código de Comercio y el Código Nacional de Procedimiento Civil y Comercial.

29 Esos países son Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala y Nicaragua.

30 Todos los países de América Latina y el Caribe, excepto Argentina, Brasil y República Dominicana.

31 El Estatuto de arbitraje nacional e internacional de Colombia (Ley N° 1563/2012), 12 de julio de 2012.

32 Ley N° 8937 sobre normas internacionales de arbitraje comercial, basada en la Ley Modelo de la Comisión de Naciones Unidas sobre Normas sobre Comercio Internacional, 27 de abril de 2011.

Esto ha llevado a varios analistas a destacar que Costa Rica desea presentarse como un país que ofrece una sede de arbitraje atractiva para inversionistas extranjeros involucrados en un arbitraje internacional (Prager, 2011; Yuditskaya y Mellske, 2011). Por último, Bolivia y México reformaron ciertos aspectos de procedimiento relativos al arbitraje comercial³³.

Todos los países de la región tienen instituciones de arbitraje, la mayoría de las cuales son muy activas y reconocidas. En el 40% de los países de la región, las instituciones de arbitraje ofrecen servicios con características particulares, como procesos de arbitraje acelerados, lo que le permite a las partes con estrictas limitaciones de tiempo seguir dichos procedimientos o servicios de arbitraje en línea. Los servicios de arbitraje acelerado existen en Brasil, Colombia, México, Nicaragua y Venezuela. Los servicios de arbitraje en línea están disponibles únicamente en Chile y México. Estos números reflejan la situación mundial, pues 39 de los países examinados tienen servicios de arbitraje acelerado y solo 18 países ofrecen arbitrajes en línea.

En consecuencia, el marco legal para los arbitrajes no solo es bastante homogéneo, sino que las leyes pueden encontrarse en línea en casi todas partes. De hecho, todos los países de la región tienen a) páginas web, apoyadas por el gobierno sobre arbitraje, mediación y conciliación; b) una página web para la institución de arbitraje principal; y c) otras fuentes de información disponibles en línea, entre ellas, algunas de iniciativa privada. Brasil y Venezuela son los únicos países que no tienen páginas de internet gubernamentales sobre mediación y conciliación.

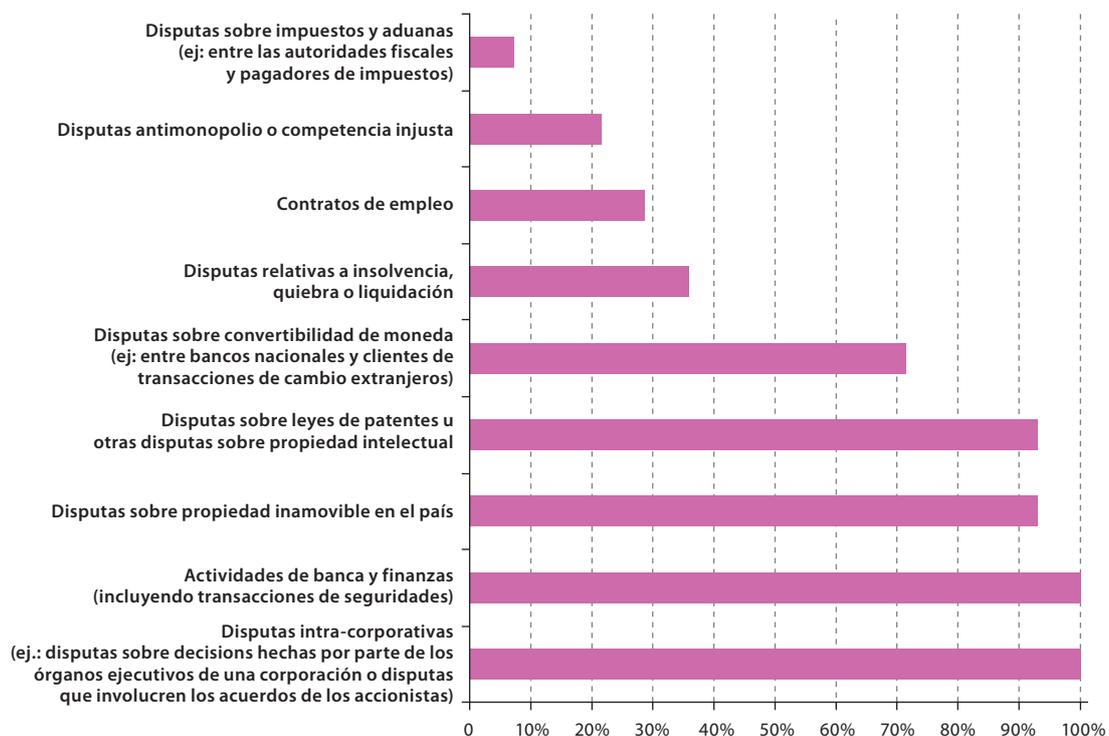
Procesos de arbitraje

En todos los países de la región de América Latina y el Caribe, excepto Argentina, se permite a las partes finalizar acuerdos de arbitraje por correo electrónico; sin embargo, solo en tres países, República Dominicana, Honduras y Perú, se permite a las partes llegar a un acuerdo arbitral por procedimiento; ninguno de los países permite que las partes los concluyan exclusivamente por vía oral.

Algunos países de América Latina y el Caribe limitan más que otros aquello que puede someterse a arbitraje. Las disputas arancelarias solo son arbitrables en Honduras; y aquellas relativas a insolvencia, quiebras o liquidaciones solo pueden someterse a arbitraje en Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras y Venezuela. Dicho esto, más de la mitad de los países cubiertos en la Base de datos de regulaciones de IED no reconocen el tema de impuestos, aduanas e insolvencias como cuestiones sujetas a arbitraje, lo que es una limitación bastante común a nivel mundial. Generalmente, se reconocen como arbitrables los siguientes tipos de disputa (ver Gráfico 15): actividades financieras y de banca (en todos los países), disputas intracorporativas (en todos los países), disputas sobre patentes y propiedad intelectual (en todos los países, excepto México).

³³ Ley N° 64 de la oficina del Procurador General, el 5 de diciembre de 2010.

GRÁFICO 15. ÍNDICE DE TIPOS DE DISPUTAS ARBITRALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



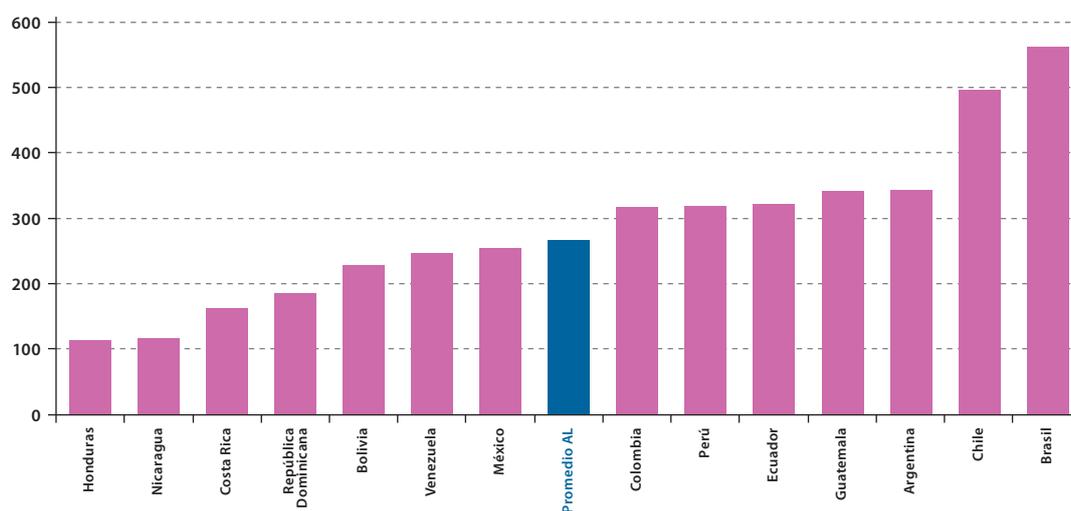
Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

En 2012, adelantar un proceso de arbitraje en América Latina y el Caribe tomaba, en promedio, 266 días. Por debajo de este promedio se hallan los siguientes países: Bolivia, Costa Rica, Honduras, México, Nicaragua, República Dominicana y Venezuela. Sin embargo, estos procesos pueden ser muy largos en Brasil y Chile, donde toman hasta 560 y 495 días, respectivamente (ver Gráfico 16).

Una vez que se emite un laudo arbitral, debe ejecutarse. En la mayoría de los casos, las partes acuerdan voluntariamente cumplir el laudo y no se necesita ninguna otra acción. Sin embargo, si la parte perdedora se rehúsa a pagar, la parte ganadora puede llevar procesos de ejecución a una corte local.

Al respecto, los indicadores de "Arbitraje y mediación de controversias" se remiten en particular a la Convención de Nueva York de 1958 sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. Como se mencionó anteriormente, esta Convención es un instrumento poderoso, generalmente suscrito por los países de América Latina y el Caribe encuestados.

GRÁFICO 16. TIEMPO DE DURACIÓN DE UN PROCESO DE ARBITRAJE EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (MEDIDO EN DÍAS)



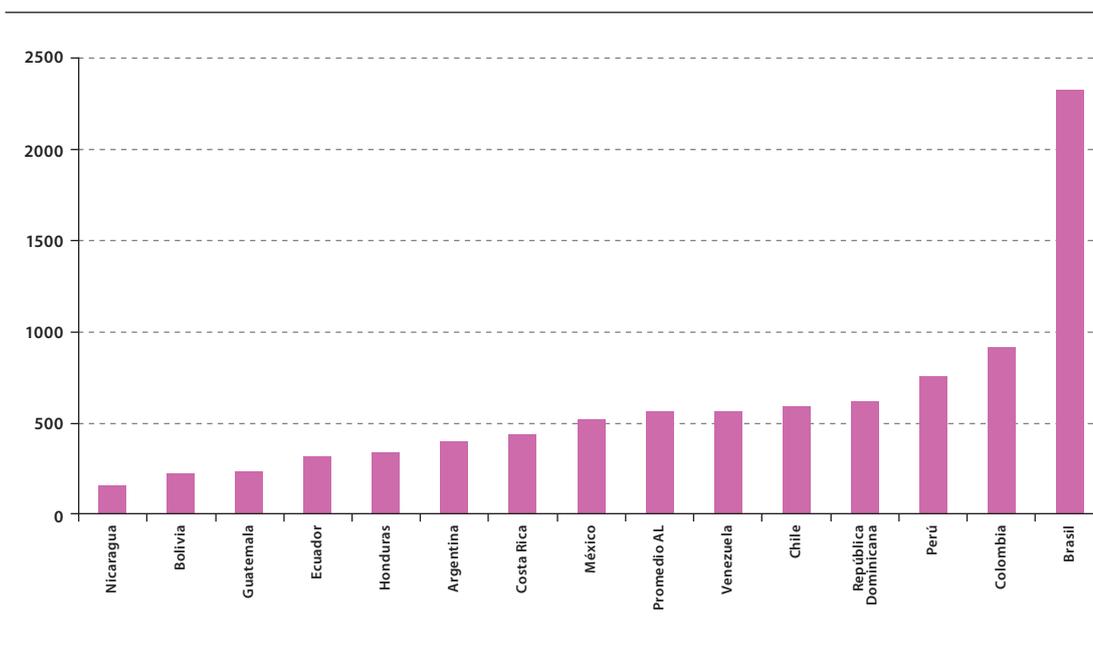
Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

La Convención de Nueva York se aplica a arbitrajes que no se consideran fallos nacionales en los Estados en los que se está buscando reconocimiento y ejecución. El reconocimiento es el proceso por el cual las cortes locales otorgan validez a un laudo arbitral extranjero. Dada la proliferación de transacciones transfronterizas hoy en día, además de la diversidad de lugares en los que se pueden tener activos, el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales extranjeros pueden ser etapas muy importantes de un proceso arbitral.

Resulta particularmente importante el hecho de que el sistema legal del país reconozca y ejecute laudos arbitrales que se dicten “en el territorio de un Estado distinto de aquel en que se pide el reconocimiento y la ejecución de dichas sentencias”, es decir, laudos arbitrales extranjeros, de acuerdo con el Artículo 1º de la Convención de Nueva York.

En cinco de los países de América Latina y el Caribe (Bolivia, Ecuador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales extranjeros tarda menos de un año. En Ecuador, Guatemala, México y Venezuela, no se exige a las partes que las sentencias extranjeras sean reconocidas antes de su ejecución en una corte competente, lo que hace el proceso más rápido y menos complejo (ver Gráfico 17).

GRÁFICO 17. TIEMPO QUE TOMA EL RECONOCIMIENTO Y LA EJECUCIÓN DE UN LAUDO ARBITRAL EXTRANJERO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (MEDIDO EN DÍAS)



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

Mediación y conciliación

En lo que respecta a los procesos de mediación y conciliación, Argentina aprobó recientemente leyes *ad hoc* en estatutos independientes sobre mediación comercial. Brasil, Chile, Guatemala, Haití, México, Perú y Venezuela no tienen estatutos oficiales que ordenen la mediación comercial. Todos los países de la región, con excepción de Perú, tienen instituciones que administran la conciliación y mediación de controversias.

Arbitraje y mediación de controversias en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú

Marco legal

La Convención de Nueva York sobre Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de 1958 fue ratificada por Brasil en 2002, Chile en 1979, Colombia en 1979, México en 1971 y Perú en 1988. La Convención de CIADI ha sido ratificada por Chile en 1991, Colombia en 1997 y Perú en 1993, mas no por Brasil ni México.

La mayoría de los países analizados tienen regímenes legales diferenciados para los procesos de arbitraje locales e internacionales.

Chile tiene dos regímenes de arbitraje diferentes. La Ley N° 19.971 sobre Arbitraje Comercial Internacional de 2004 sigue la Ley Modelo de la CNUDMI (excluyendo las reformas de 2006). El arbitraje local sigue las previsiones del Código de Procedimiento Civil de 1893 (libro tercero, título VIII) y el Código Orgánico de Procedimiento de las Cortes de 1943 (título IX).

Colombia reformó muy recientemente sus leyes sobre arbitraje comercial. El Estatuto de arbitraje nacional e internacional (Ley N° 1563/2012), aprobado el 12 de julio de 2012, se basa principalmente en la Ley Modelo de la CNUDMI y regula los arbitrajes tanto nacionales como internacionales. Si bien la nueva ley colombiana excluye una previsión de la Ley Modelo de la CNUDMI —aquella que se refiere a que un arbitraje es internacional cuando su ubicación está fuera del Estado en el que las partes tienen su sede de negocios³⁴—, su definición es más amplia, pues establece que las contrapartes pueden acordar un arbitraje internacional si la disputa afecta intereses de comercio internacional³⁵. Esta última definición incorpora el criterio económico de internacionalidad, y reconoce que un arbitraje es internacional si están en juego los intereses del comercio internacional; en este sentido, sigue a otros países que han adoptado definiciones igualmente amplias, como Francia, en el Artículo 1504 del nuevo Código de Procedimiento Civil.

En México, el arbitraje está regulado por el Capítulo 4 del Código Federal de Comercio, basado en gran medida en la Ley Modelo de la CNUDMI. En 2011, se reformó el Código de Comercio para incorporar las modificaciones de 2006 a dicho modelo; los cambios fueron menores. En particular, el Capítulo 4 del Código Federal de Comercio prevé asistencia jurídica específica a los procedimientos de arbitraje —nombramiento de árbitros, medidas de previsión, recopilación de evidencias y cálculo de las tarifas de los tribunales— al igual que procedimientos especiales de reconocimiento y ejecución de sentencias, y medidas provisionales.

De forma similar, el Decreto Peruano de Arbitraje se aprobó en 2008 y, con algunas excepciones, se basa en gran medida en la Ley Modelo de la CNUDMI.

Es interesante señalar que la Ley de Arbitraje del Brasil (Ley Federal N° 9.307/96) se basa, en gran parte, en la Ley Modelo de la CNUDMI, pero se aplica a cualquier laudo arbitral emitido en Brasil, aun si las contrapartes han elegido reglas de arbitraje extranjeras. De hecho, la interpretación del Artículo 34 de la Ley de Arbitraje es que las sentencias de arbitrajes extranjeros se emiten fuera del territorio nacional y que todos los laudos arbitrales emitidos dentro del Brasil son sentencias nacionales³⁶.

34 Artículo 1(3)(b)(i) de la Ley Modelo de CNUDMI.

35 Artículo 62 de la Ley N° 1563/2012.

36 Decisión de la Corte Superior de Justicia de Brasil, el 23 de mayo de 2011.

Procedimientos arbitrales

En Brasil, el arbitraje tiene cada vez más aceptación. Todo tipo de disputa comercial puede ser arbitrada y, en particular, son cada vez más comunes los arbitrajes para resolver diferencias entre accionistas. No obstante, existen algunas restricciones a los arbitrajes en Brasil. Los procesos de los arbitrajes relativos a asociaciones público-privadas deben llevarse a cabo en portugués y las contrapartes solo pueden ser representadas por abogados colegiados en Brasil. Además, los árbitros no están legalmente obligados a preservar la confidencialidad de los procesos.

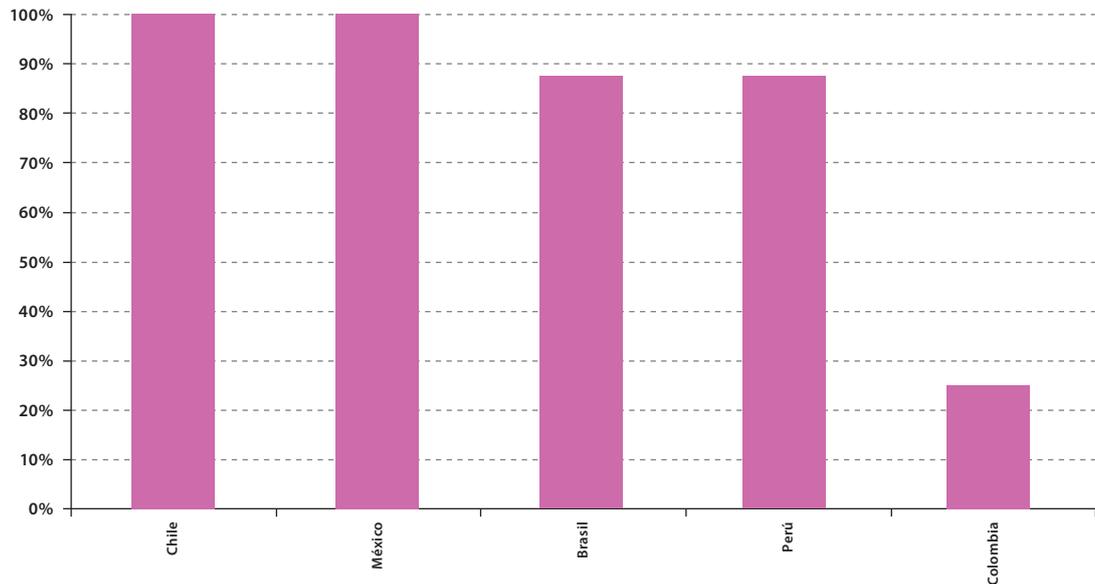
En Chile, debe mencionarse que en los arbitrajes nacionales, solo se puede designar como árbitros a abogados de nacionalidad chilena, sin restricciones de género, quienes deben dominar el español ya que solo se aceptan los documentos redactados en esa lengua. La posibilidad de elegir a un abogado no chileno solo existe en arbitrajes *ex aequo et bono* (según el leal saber y entender, referente a litigios de equidad). En general, en Chile no pueden someterse a arbitraje los casos que involucran políticas públicas o deberes públicos, como impuestos o derechos laborales.

En Colombia, las contrapartes pueden elegir árbitros sin restricciones de género o de su capacidad de hablar en español, con la consideración de que para los arbitrajes nacionales, los árbitros deben tener la ciudadanía colombiana y cumplir con los requisitos vigentes para ser magistrados de un tribunal superior de distrito, independientemente de los requisitos adicionales que pudiera exigir el centro de arbitraje. Como se puede apreciar en el Gráfico 18, los tribunales colombianos son los que menos asistencia ofrecen a las contrapartes y a los árbitros antes y durante los procesos de arbitraje. Esto último se ha medido con un índice que toma en cuenta ocho aspectos específicos de asistencia judicial a los arbitrajes:

1. El nombramiento de árbitros ante el incumplimiento de una contraparte.
2. La producción de documentos.
3. La comparecencia de testigos.
4. La comparecencia de expertos.
5. La emisión de requerimientos.
6. El dictado de medidas provisionales mientras se establece el tribunal.
7. El dictado de medidas provisionales una vez establecido el tribunal.
8. La ejecución de sentencias provisionales.

Los colombianos que colaboraron con este estudio mencionaron que sus cortes locales solo apoyan los procesos arbitrales relativos a la designación de árbitros y a la ejecución de sentencias arbitrales provisionales.

GRÁFICO 18. ASISTENCIA DE LAS CORTES ANTES Y DURANTE LOS PROCESOS DE ARBITRAJE



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

En México, solo las cortes nacionales son competentes para decidir sobre las disputas relativas a tierras y aguas dentro del territorio mexicano. Por lo tanto, no pueden someterse a arbitraje las controversias que involucran propiedades inmuebles, tales como derechos *in rem*, explotación de derechos de concesión o acuerdos de arrendamiento. Las contrapartes tienen libertad para escoger cualquier árbitro y el idioma de los procesos, tanto para arbitrajes nacionales como internacionales; también pueden elegir abogados extranjeros para que las representen en arbitrajes en México. La corte puede aligerar los procedimientos preliminares o intermedios en casos susceptibles a un arbitraje.

En Perú, todos los temas comerciales pueden ir a un arbitraje, mientras sean de “libre disposición”, lo que excluye asuntos relacionados con leyes matrimoniales y de familia, actos criminales y derechos fundamentales. La ley distingue entre arbitrajes legales y arbitrajes de equidad y la diferencia consiste en que, en los primeros, los árbitros deben ser abogados, a menos que las contrapartes acuerden lo contrario. Cabe señalar que la propia ley contempla el deber de preservación de la confidencialidad del proceso para los árbitros. La persona designada como árbitro tiene la obligación de declarar todas las circunstancias que pudieran crear dudas sobre su independencia e imparcialidad. Este deber se extiende a todo el proceso de arbitraje, en caso surjan nuevas circunstancias que pudieran afectar la independencia y la objetividad.

Los procesos de arbitraje toman, en promedio, 254 días en México; 316 días en Colombia; 317 días en Perú; 496 días en Chile; y 560 días en Brasil. Sin embargo, la nueva ley colombiana (Ley N° 1563/2102) fija un límite de seis meses a la duración máxima de los arbitrajes, sujetos a una sola extensión, hasta un máximo de 12 meses, si se suspende el proceso. Cabe resaltar que la ley peruana establece estrictos límites de tiempo para los procesos de arbitraje, particularmente, en lo concerniente al nombramiento de árbitros.

Ejecución de laudos arbitrales extranjeros

Brasil es uno de los países más lentos en la región para ejecutar las sentencias de arbitrajes extranjeros: más de seis años, en promedio.

De igual modo, en Chile toma mucho tiempo la ejecución de laudos arbitrales extranjeros, en promedio, 20 meses, que pueden requerir seis meses adicionales si se presenta una moción de apelación ante una corte judicial.

De acuerdo con los abogados, en Colombia toma 2,5 años, en promedio, ejecutar la sentencia de un arbitraje extranjero. Las decisiones de ejecución pueden apelarse ante la sala civil del Tribunal Superior del distrito donde se presentó la sentencia (lo que implica 12 meses adicionales) y, en último término, ante la Corte Constitucional, lo que significa un mes más. Obtener un mandato de ejecución emitido por el juzgado civil del circuito toma entre uno y seis meses más.

Los tribunales mexicanos han establecido una política para favorecer los arbitrajes en múltiples decisiones y toma, en promedio, 17 meses ejecutar una sentencia arbitral internacional en los juzgados.

En Perú, en promedio, toma dos años ejecutar una sentencia arbitral extranjera en una corte comercial de primera instancia. Los abogados en dicho país consideran que el Decreto Peruano sobre Arbitraje establece un marco legal favorable para la ejecución de los laudos extranjeros y que los juzgados rara vez se rehúsan a ejecutar esas sentencias.

Arbitrajes e instituciones de mediación

Brasil alberga una gran cantidad de instituciones privadas que ofrecen servicios de arbitraje de muy distintos niveles, tanto profesionales como oficiales. La institución que más se utiliza es el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio Brasil-Canadá.

Chile también tiene varias instituciones de arbitraje, la más popular es el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Santiago, con su nómina de 198 árbitros nacionales y 10 mediadores. Además, el Centro de Arbitraje Nacional, con un grupo disponible en línea de

210 árbitros y mediadores, también ofrece servicios para procesos de arbitraje acelerados, cuya duración tiene un máximo de 60 días. El Servicio Nacional del Consumidor y el Departamento de Asuntos del Usuario de Telecomunicaciones también ofrecen otros servicios de ADR por internet.

En Colombia, la entidad principal es el Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá, que inició sus operaciones en 1983. Ofrece arbitrajes acelerados para empresas pequeñas y medianas, y también ofrece la posibilidad de entablar acciones de conciliación y arbitraje por internet, al igual que otras consultas y documentos pertinentes relativos a la situación de los procesos. En Colombia, hay un amplio rango de diferentes instituciones privadas de mediación. Cabe destacar que, en 2011, se creó la Agencia Nacional para la Defensa Legal del Estado, que se espera sirva de apoyo en asuntos relacionados con inversionistas extranjeros.

En México, la entidad que más se utiliza para el arbitraje comercial es la Cámara de Comercio Nacional Mexicana. Existen muchas otras instituciones de arbitraje, entre ellas, el Instituto Federal de Protección al Consumidor, que cuenta con un centro en línea dedicado exclusivamente a casos entre consumidores y compañías registradas.

La entidad más utilizada en el Perú es la Cámara de Comercio de Lima; existen igualmente muchas otras instituciones de arbitraje.

Mediación y conciliación

En Brasil, los acuerdos por mediación no están sujetos a procedimientos específicos de ejecución y solo tienen carácter contractual, por oposición a los laudos arbitrales, que envuelven títulos ejecutables.

En Chile, prácticamente no existe la mediación en asuntos comerciales. Sin embargo, el Artículo 262 del Código de Procedimiento Civil de Chile remite a las contrapartes a la conciliación.

Colombia tiene algunas previsiones sobre mediación y conciliación que están contenidas en diferentes leyes y no siguen la Ley Modelo de la CNUDMI. En casos de derecho comercial, de familia y administrativo, la conciliación es un prerrequisito para demandar. En la práctica, los procedimientos de mediación toman aproximadamente de uno a dos meses, desde el momento de remisión del caso a la instancia de mediación hasta el acuerdo correspondiente.

En México, los 27 estados aprobaron una ley de resolución alternativa de disputas relativa a casos civiles y penales³⁷. La mediación en México se utiliza sobre todo por la vía de centros de

³⁷ David A. Shirk. 2011. "Justice reform in México: change and challenges in the judicial sector", *Mexican Law Review*, Vol.III, N° 2 (enero-junio de 2011).

justicia alternativa o por mediación anexa a los juzgados; entre los primeros, se utiliza mucho el Centro de Justicia Alternativa de la Corte Suprema de Justicia del Distrito Federal, que entrena y certifica a personas para actuar como mediadores.

Por último, ni la mediación ni la conciliación se usan comúnmente como técnicas de ADR en Perú.

Comparaciones con economías de otras regiones: Corea del Sur, Indonesia, Polonia, Singapur y Taiwán

Estas economías ofrecen ejemplos interesantes de cómo permitir que abogados extranjeros representen contrapartes en procesos de arbitraje y cómo poner en funcionamiento arbitrajes acelerados y por internet. Además, estos países han desarrollado buenas relaciones entre los juzgados y los tribunales de arbitraje; en general, las cortes apoyan los procesos de arbitraje.

En Corea del Sur se puede acceder a ADR por internet por medio del Centro de Cybermediación del Comité de Mediación de Comercio Electrónico, que ofrece métodos de resolución por internet para disputas sobre nombres de dominios y direcciones electrónicas. Además, las contrapartes pueden elegir árbitros independientemente de su género, nacionalidad o capacidad de hablar coreano, el idioma oficial. Por último, de acuerdo con el Acta de Representación Legal Extranjera, los abogados extranjeros que no tienen licencia para ejercer el derecho en Corea están calificados para ofrecer servicios de representación en arbitrajes internacionales, si la legislación aplicable es la de un país extranjero o el derecho público internacional y la sede del arbitraje es Corea.

En Indonesia, el reconocimiento y la ejecución se solicitan de manera simultánea, no secuencial. En consecuencia, los plazos de ambas solicitudes corren simultáneamente, lo cual agiliza significativamente los procesos.

En Polonia, los tribunales de arbitraje tienen el poder de ordenar medidas de conservación apropiadas, con el fin de prevenir mayores daños a alguna de las partes, especialmente por la vía de embargos, o de órdenes de acción o inacción a una de las partes. Los juzgados polacos prestan asistencia a los tribunales de arbitraje, tomando medidas temporales relativas a la entrega de documentos, la comparecencia de testigos o expertos, o el nombramiento de árbitros cuando no lo hacen las propias contrapartes. Además, llevar una acción a las cortes no impide que los tribunales de arbitraje procedan con el caso.

En Singapur, los arbitrajes internacionales están regulados por el Acta de Arbitraje Internacional de 1994 (AAI) que se reforma con frecuencia para hacerla más accesible para los usuarios. Las cortes de Singapur son muy conocidas por su apoyo a todos los aspectos de los procesos de arbitraje, incluyendo el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales extranjeros (ver Cuadro 3). La AAI incluso permite a las cortes continuar con los procesos legales mientras

CUADRO 3. ESTUDIO DE CASO: SINGAPUR COMO SEDE DE ARBITRAJE

En Singapur, el arbitraje internacional está regulado por el Acta de Arbitraje Internacional de 1994, que se modifica con frecuencia para hacerla más accesible a los usuarios y para ganar preeminencia como sede para arbitrajes internacionales (Wallace y Rosen, 2012).

La última reforma se aprobó el 9 de abril de 2012 (International Arbitration Amendment Act 2012, N° 12 de 2012) para incrementar aún más el atractivo de la ciudad como sede de arbitrajes. Las reformas legales incluyen, entre otras, una definición más amplia del acuerdo arbitral, clarifican la potestad de los tribunales para adjudicar pagos de intereses y ofrecen más apoyo para árbitros de emergencia y órdenes temporales (Choo, 2012).

En los últimos diez años, el Centro Internacional de Arbitraje de Singapur ha pasado de ser un simple facilitador de arbitrajes a ser un administrador de disputas, un hecho crucial para el mejoramiento de la infraestructura y las instalaciones para ofrecer servicios de resolución alternativa de controversias. Además, el ambiente limpio y seguro, la estabilidad política y social de la región, la sólida tradición en favor del cumplimiento de la ley, junto con un sistema judicial muy capaz, contribuyen a atraer casos internacionales (ABL, 2011).

En 2010 y 2011, Singapur ocupó el quinto lugar entre las 98 ciudades más frecuentemente seleccionadas como sedes de arbitrajes. En cada uno de estos años, Singapur tuvo 24 casos, después de París, Londres, Ginebra y Zurich (ICC, 2012).

Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012).

están pendientes los procesos de arbitraje. Además, las contrapartes pueden acudir a las cortes de Singapur para que las asistan en la obtención de evidencias de terceros. Por último, no existe prescripción para la ejecución de un laudo arbitral, de manera que se puede hacer en cualquier momento. Los laudos arbitrales que se hacen en cualquier país signatario de la Convención de Nueva York pueden ejecutarse de la misma manera que los laudos arbitrales emitidos en Singapur.

En Taiwán se ofrece arbitraje acelerado en cualquiera de las principales instituciones de arbitraje ahí establecidas. La Asociación de Arbitraje de la República de China (CAA), la Asociación de Arbitraje de los Constructores de Taiwán, la Asociación de Arbitraje de la Industria China de la Construcción y la Asociación de Arbitraje de Disputas Laborales de la República de China, las instituciones arbitrales más importantes de esa economía, ofrecen arbitrajes acelerados, conocidos comúnmente como arbitrajes sumarios. Se permite el empleo de abogados extranjeros. Otra buena práctica de Taiwán es que las contrapartes pueden mantener a sus consejeros legales extranjeros, incluso personas que no sean juristas, para que los representen en los procesos de arbitraje.

Conclusiones: agenda de reformas

Ofrecer un marco legal sustancial a la ADR

Dado que usualmente los procesos de arbitraje son regulados por las leyes del país donde se plantean, es importante que estos reconozcan mecanismos de ADR y dispongan de leyes u otros instrumentos legislativos al respecto. En lo concerniente a la mediación y a la conciliación en América Latina y el Caribe, apenas unos pocos países tienen legislaciones consolidadas que abarquen todos los aspectos de la conciliación o mediación comerciales.

A medida que la tecnología sigue avanzando, la facilidad y oportunidad de acceso a la información se hacen determinantes, no solo para los inversionistas extranjeros sino, en general, para el desarrollo del clima de negocios de un país. Las mejoras en el acceso a la información también fortalecen el cambio económico. Se recomienda que un sitio de internet, patrocinado por el gobierno, ponga a disposición del público dichas previsiones, de manera que se facilite el acceso a la información.

Un marco legal viable así como instituciones privadas, como las cámaras de comercio, que puedan ofrecer servicios de ADR son esenciales. La existencia de una institución funcional para ADR en un país es señal de prácticas de arbitraje sólidas, además de ser un canal de utilidad para mejorar los recursos, mejorando el conocimiento del público y la educación de la comunidad sobre ADR. En la mayoría de los países de América Latina y el Caribe analizados hay varias instituciones de arbitraje activas, pero se pueden explorar algunas reformas para hacerlas más efectivas.

Facilitar los procesos de arbitraje y mediación

Puede resultar necesario que, durante los procesos de arbitraje, las cortes nacionales apoyen a los tribunales de arbitraje, sobre todo en relación con terceros sobre quienes no tienen autoridad dichos tribunales. Por ejemplo, si una de las contrapartes se rehúsa a presentar testigos claves o a suministrar ciertos documentos como evidencia, la contraparte puede buscar una orden de las cortes locales para que se ordene su comparecencia o entrega. Igualmente, si se requieren medidas temporales como la congelación de activos, pagos intermedios o el embargo de propiedades, puede ser que una de las contrapartes o los árbitros acudan a las cortes locales. Es importante, entonces, que la legislación local contenga previsiones explícitas sobre la asistencia de las cortes respecto a la entrega de evidencias y a medidas provisionales.

También se recomiendan los avances tecnológicos, en particular, en arbitrajes por internet que pueden reducir significativamente los costos y las complicaciones logísticas. Los arbitrajes por internet pueden ser especialmente efectivos en pequeñas disputas comerciales o

locales, y tienden a ser más simples y menos exigentes en lo administrativo que las disputas internacionales; estas controversias se arbitran más fácilmente por internet, ahorrando tiempo y costos.

Mejoras al reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros

La existencia de tribunales locales con suficiente experiencia en el manejo de sentencias arbitrales asegura procesos de ejecución eficientes. Dada la naturaleza técnica de los laudos arbitrales, los tribunales de mayor nivel, o aquellos designados especialmente, son más apropiados que los tribunales de primera instancia para manejar, de manera adecuada y consistente, los laudos arbitrales comerciales.

Es de suma importancia que el sistema legal de un país reconozca y ejecute los laudos arbitrales que se dicten “en el territorio de un Estado distinto de aquel en el que se pide el reconocimiento y la ejecución de dichas sentencias”; es decir, los laudos arbitrales extranjeros, según la definición del Artículo 1º de la Convención de Nueva York.

El tiempo necesario para el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales extranjeros también es una consideración importante para la parte ganadora. De hecho, en la mayoría de países, la ejecución de laudos arbitrales extranjeros toma más tiempo que el requerido para las sentencias locales, debido a que existen largos procesos de reconocimiento y a que se exige documentación adicional.

Empleo de expatriados calificados

Panorama general

La competencia mundial por trabajadores se ha intensificado, especialmente, en lo que respecta a individuos altamente calificados y muy talentosos. Los países experimentan, en la actualidad, tendencias mundiales significativas que les exigen acciones para crear regímenes atractivos para la inmigración calificada.

De un lado, las economías más desarrolladas enfrentan un choque demográfico: para 2020, por cada cinco trabajadores que se retiren, solo cuatro jóvenes ingresarán a la fuerza laboral en la mayoría de países de la OCDE. Pronto, las organizaciones y las compañías no podrán encontrar en sus mercados laborales locales suficientes empleados como para sostener su rentabilidad y crecimiento.

Por otro lado, los países en desarrollo, con crecimiento poblacional pero poca empleabilidad de sus graduados, también enfrentan un problema de brecha de destrezas. Una brecha de destrezas es el desajuste entre las necesidades de habilidades de una organización y las habilidades de su fuerza laboral, lo que se traduce en escasez de talentos. Para solucionar los problemas que crea la brecha de destrezas, los países necesitan no solo invertir en educación e incrementar la empleabilidad de sus poblaciones, sino también atraer inmigrantes altamente calificados. Esta lucha por la atracción de talentos se agrava por el papel de las economías emergentes, entre ellas, las de América Latina, que requieren individuos altamente calificados para estimular su crecimiento, innovar, generar empleos y ser la fuerza impulsora para salir de la trampa del ingreso medio.

Atraer y retener a inmigrantes bien calificados conlleva muchos otros beneficios para los países que los acogen: sus destrezas tienden a extenderse a los trabajadores nacionales y el grupo representa una nueva fuente de ingresos por concepto de impuestos a la renta. Además, hay estudios que muestran que el empresariado inmigrante no solo contribuye a la generación de puestos de trabajo en sectores innovadores, sino que es un motor en la integración de las economías en cadenas de oferta internacional y en los negocios globales en general.

Si bien el desarrollo de políticas migratorias para atraer personas muy calificadas debería ser una prioridad, algunos países se enfrentan a la disyuntiva entre los beneficios económicos de la inmigración calificada y la necesidad política de responder a la preocupación pública relativa al empleo de los propios ciudadanos. Este reporte no adopta una posición específica

con respecto a un modelo ideal de políticas de inmigración para los países analizados; cada nación es única y no existe un “modelo global de mejores prácticas que lo incluya todo” que pudiera o debiera implementarse. Deberían formularse políticas mejoradas relativas a la inmigración calificada que satisfagan las necesidades de cada país. Este capítulo se centra en algunos temas comunes a la mayoría de regímenes de inmigración de personas calificadas, sin adoptar una posición sobre si es aconsejable o no hacer reformas en la presente etapa o sobre la secuencia de dichas reformas.

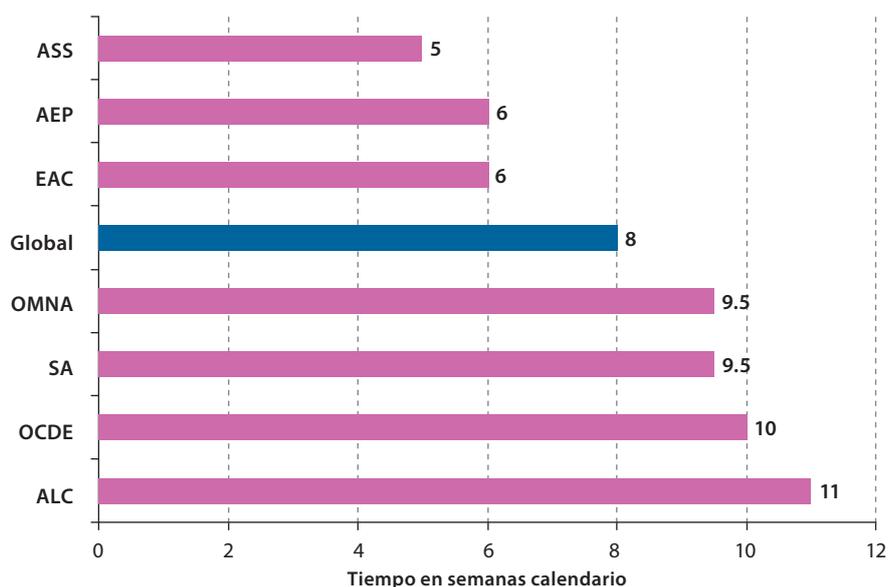
No obstante, existe un acuerdo general en torno a ciertas cuestiones que pueden contribuir a simplificar los regímenes de permisos temporales de trabajo, haciéndolos más accesibles, más amigables para los usuarios, más flexibles y más ágiles. Estos puntos, que se destacan a continuación, incluyen la posibilidad de que las solicitudes se hagan por internet, que haya ventanillas únicas o canales acelerados para el trámite de permisos temporales de trabajo (PTT) así como la portabilidad de los PTT, la existencia de instancias de apelación, la posibilidad de obtener una residencia permanente o la ciudadanía, y la existencia de permisos de trabajo para los cónyuges. Los datos sobre las regulaciones de IED también muestran que los indicadores sobre ‘Emplear expatriados calificados’ están positivamente correlacionados con los flujos de ingreso de IED per cápita (las economías más abiertas a empleados calificados extranjeros reciben, en promedio, más flujos de ingreso de IED per cápita). Dicho esto, no hay causalidad implícita en esto y existen obviamente muchos otros factores que intervienen en la determinación de los flujos de IED.

Empleo de expatriados calificados: panorama en América Latina y el Caribe

El Gráfico 19 compara el tiempo (medido en semanas calendario) que toma procesar una solicitud de permiso temporal de trabajo (PTT) en América Latina y el Caribe con respecto a otras regiones y al promedio mundial.

La información y los datos compilados en esta sección se basan en un estudio de caso (ver el Anexo 5 para los detalles) y en un solicitante representativo (especialista en tecnología de la información). El especialista en tecnología informática sería un varón de 35 años, con un título universitario en Ciencias de la Computación y un título de magister (MS) en Administración de Seguridad Informática, con 10 años de experiencia profesional en el campo, durante los cuales ha obtenido una serie de certificaciones internacionales en información y tecnología (Microsoft). Este especialista extranjero no tiene una posición ejecutiva ni administrativa. Los países pueden diferir en cuanto al tratamiento de los permisos de trabajo para expatriados altamente calificados según su especialidad pero, en general, los procedimientos y cronogramas que se describen a continuación pueden ser ilustrativos respecto a otras categorías de expatriados calificados. El estudio de caso resalta una situación específica, en la cual una compañía está tratando de reclutar a un individuo determinado y no cubre la

GRÁFICO 19. TIEMPO PROMEDIO PARA PROCESAR UNA SOLICITUD DE PTT POR REGIÓN



Nota: las abreviaturas regionales y el número de economías cubiertas por los indicadores de *Emplear expatriados calificados* en cada región son las siguientes: ASS = África Subsahariana; AEP = Asia del Este y el Pacífico (12 economías); EAC = Europa y Asia Central (21 economías); ALC = América Latina y el Caribe (14 economías); OMNA = Oriente Medio y Norte de África (8 economías); OCDE= economías de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (17 economías); SA= Sudeste asiático (6 economías).

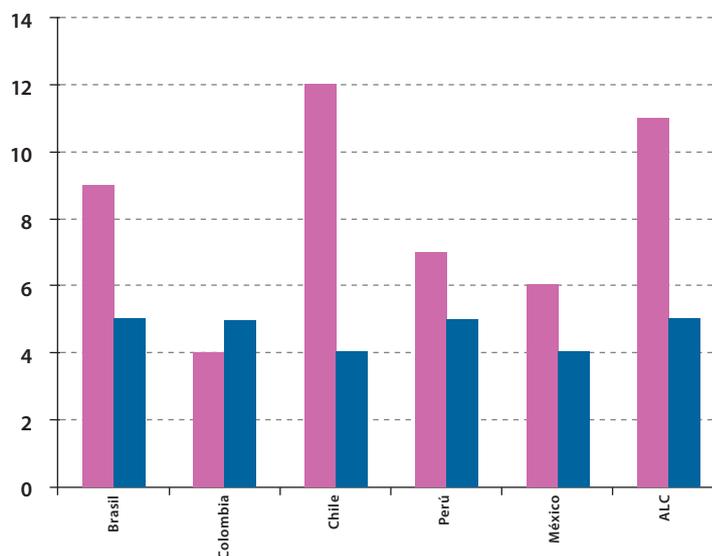
Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

intención de un expatriado de entrar al mercado de trabajo en un país. Al concentrarse en un especialista en tecnología de la información con una certificación internacional, el estudio de caso tampoco cubre los requerimientos que se necesitan habitualmente sobre asociaciones profesionales para muchas prácticas profesionales.

Empleo de expatriados calificados en Brasil, Colombia, Chile, Perú y México

El Gráfico 20 muestra el tiempo promedio de tramitación y el número de pasos para que un solicitante pueda empezar a trabajar legalmente en los países mencionados. Dichos pasos son cuatro o cinco, en consonancia con el promedio regional que es de cinco. Si bien hay poca diferencia en el número de pasos para el trámite, los plazos varían sustancialmente. Dentro del grupo de países sujetos a este estudio, Colombia es el más rápido (cuatro semanas), seguido por México (seis semanas) y Perú (siete semanas). Brasil y Chile están un poco por fuera del rango con nueve y doce semanas, respectivamente, aunque se acercan al promedio de América Latina y el Caribe, que es de once semanas.

GRÁFICO 20. TIEMPO PROMEDIO DE TRAMITACIÓN Y PASOS PARA QUE UNA PERSONA PUEDA EMPEZAR A TRABAJAR LEGALMENTE EN LOS PAÍSES SELECCIONADOS



Fuente: Base de datos de regulaciones de IED (2012)

En la actualidad, ninguno de los países permite que se complete el trámite de un PTT en línea, aunque no se requiere que se archiven físicamente documentos adicionales. Las mejores prácticas están en Singapur y Corea del Sur (casos que se describirán más adelante), que sí cuentan con ese sistema. El Tabla 7 ilustra el grado de desarrollo de los sistemas de los diferentes países para hacer solicitudes en línea.

Ninguno de estos países tiene la opción de una ventanilla única o un régimen acelerado de trámite para solicitudes de PTT ni tiene un régimen para permisos de trabajo para los cónyuges (ver Tabla 8). Esto quiere decir que si el cónyuge del solicitante desea trabajar en ese país específico, deberá gestionar un PTT independiente; de lo contrario, en la mayoría de los casos obtendrá una “visa de dependiente” que le prohíbe trabajar. A excepción de Brasil, los demás países permiten la portabilidad del PTT, lo que posibilita al trabajador expatriado cambiar de empleador sin tener que hacer una nueva solicitud. A excepción de Colombia, todos los países establecen que se debe hacer constar por escrito cuando se rechaza una solicitud, y permiten que se solicite una revisión administrativa o judicial de dicha decisión. Todos los países permiten a los expatriados obtener la residencia permanente y la ciudadanía, sujetas al cumplimiento de ciertas condiciones.

TABLA 7. SISTEMAS DE SOLICITUD DE PTT POR INTERNET EN CINCO PAÍSES LATINOAMERICANOS

	Se completa en línea	Formato de solicitud descargable	Presentación de documentos en línea	Seguimiento del proceso por internet (revisión de estado)	Notificación por internet	Confirmación de recibo de documentación por internet
Brasil	No	Sí	No	Sí	Sí	No
Colombia	No	Sí	No	No	No	No
Chile	No	Sí	No	Sí	No	No
Perú	No	No	No	Sí	No	No
México	No	Sí	No	Sí	Sí	No

TABLA 8. CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PTT EN CINCO PAÍSES LATINOAMERICANOS

	Ventanilla única	Trámite acelerado	Portabilidad del PTT	Revisión administrativa o judicial	Rechazo por escrito	Residencia permanente	Ciudadanía	Permiso de trabajo para el cónyuge
Brasil	No	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No
Colombia	No	No	Sí	No	No	Sí	Sí	No
Chile	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No
Perú	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No
México	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No

Detalles por país

Empleo de expatriados calificados en Brasil

En Brasil, la obtención de un PTT para un especialista en tecnología de la información toma, en promedio, nueve semanas. Las leyes y regulaciones pertinentes se encuentran en la red, pero el trámite no puede completarse en línea. No obstante, es posible descargar el formato de la solicitud, recibir la notificación de recibo de la solicitud por internet y la documentación correspondiente; además, el proceso de solicitud puede seguirse por internet. No existe una ventanilla única o la posibilidad de trámite acelerado. En este país, la prueba laboral de mercado se limita a demostrar que no es posible contratar a nacionales para ocupar el puesto del expatriado.

La duración máxima del PTT inicial para un especialista extranjero en tecnología de la información es de dos años. El PTT puede renovarse una sola vez, por un máximo de dos años. El PTT está vinculado con un trabajo y un único empleador (no es portable); pero no está vinculado con una industria o un área geográfica.

La posibilidad de contratar a un especialista extranjero en tecnología de la información no está condicionada a una inversión mínima de capital o a un aporte de capital. Sin embargo, si la compañía quiere contratar a un gerente de finanzas corporativas (*Chief financial officer*), la empresa tiene que recibir o bien una inversión extranjera directa de al menos 60.000.000 reales de cualquiera de sus socios del exterior o una de 15.000.000 reales, con el compromiso de generar diez puestos de trabajo para ciudadanos brasileños en los siguientes tres años. Brasil tiene un sistema de cuotas por el cual el número de expatriados que trabaja en una compañía no puede exceder, en ningún momento, dos tercios del número total de empleados registrados en la nómina.

Si se rechaza un PTT, se extiende una explicación por escrito. La revisión administrativa debe preceder a la judicial y tiene que solicitarse al Departamento General de Inmigración del Ministerio de Trabajo y Empleo, dentro de los 15 días hábiles posteriores al rechazo del PTT. La autoridad administrativa tiene poder discrecional para decidir sobre el caso y debe tomar una decisión final dentro de los 30 días posteriores a la fecha de apelación. Las cortes federales son la autoridad para la revisión judicial, y la solicitud correspondiente debe hacerse en un plazo no mayor a 120 días. La revisión judicial es poco común y los oficiales responsables de los trámites de inmigración tienen poder discrecional para rechazar cualquier solicitud.

El estatus de residencia permanente y la ciudadanía pueden adquirirse a partir del empleo. La ley brasileña le exige a un gerente de finanzas extranjero que solicite y obtenga una visa de trabajo permanente o de residencia permanente. Para un especialista en tecnología de la información, se requieren como mínimo cuatro años de residencia temporal legal en Brasil para solicitar un estatus de residencia permanente. La obtención de la residencia permanente toma, aproximadamente, un año. Tanto el gerente de finanzas extranjero como el especialista en tecnología de la información pueden obtener la ciudadanía brasileña si solicitan la naturalización, después de vivir en el país como residentes permanentes legales por un mínimo de cinco años. No hay permisos de trabajo para cónyuges, estos deben obtener su PTT de manera independiente.

Empleo de expatriados calificados en Colombia

En Colombia, la obtención de un PTT para un especialista en tecnología de la información toma, en promedio, cuatro semanas. Las principales normas con respecto a la visa temporal del trabajador se encuentran disponibles en línea. Los formatos de solicitud pueden descargarse, pero el trámite de la solicitud no puede realizarse por internet. En Colombia no existe el

concepto de prueba de mercado, ni están disponibles una ventanilla única o un canal de trámite acelerado.

La duración máxima del primer permiso de trabajo temporal es de dos años, tanto para un gerente de finanzas corporativas como para un especialista en tecnología de la información. Pueden solicitarse renovaciones y no hay un límite para el número de renovaciones permitidas. El permiso temporal está vinculado con un único empleador, industria y trabajo en particular, pero no con un área geográfica. El PTT es portable en el sentido de que el expatriado puede cambiar de empleador, pero debe solicitar a las autoridades de inmigración que modifiquen su PTT para que figure el nombre de su nuevo empleador y, a su vez, este está obligado a informar a las autoridades de inmigración, dentro de los primeros 15 días, que el expatriado extranjero ha ingresado a su nómina.

La posibilidad de contratar expatriados no está condicionada a un monto mínimo de inversión o aporte de capital. La única restricción establecida para las juntas directivas es que sus miembros deben ser mayores de 18 años. No existen cuotas con respecto a la contratación de expatriados calificados.

En Colombia generalmente no se niegan las visas, a menos que el solicitante no cumpla los requisitos para la solicitud. Si se rechaza el permiso de trabajo temporal, la autoridad de inmigración debe indicar la razón; sin embargo, no es necesaria una explicación por escrito. El solicitante tiene la oportunidad de suministrar la información que falta o corregir el problema, y presentarla nuevamente al representante consular. Los rechazos son inapelables.

El estatus de residencia permanente y la ciudadanía pueden adquirirse a partir del empleo. Para obtener una visa de residente permanente, el ciudadano extranjero debe tener un PTT válido y debe haber completado un mínimo de cinco años de residencia continua en Colombia, sin interrupciones de más de 180 días. Los residentes extranjeros que hayan completado cinco años de residencia legal en Colombia después de haber obtenido la residencia permanente pueden obtener la ciudadanía colombiana solicitando la naturalización. No hay permisos de trabajo para cónyuges, quienes deben obtener su PTT independientemente.

Empleo de expatriados calificados en Chile

En Chile, la obtención de un PTT para un especialista en tecnología de la información o un gerente de finanzas toma, en promedio, doce semanas. Las principales normas con respecto a un PTT, que se conocen como 'Visa sujeta a contrato', pueden encontrarse en línea. Los formatos de solicitud pueden descargarse y el trámite puede seguirse por internet, pero no puede completarse por este medio. No existe el concepto de prueba de mercado, ni están disponibles una ventanilla única o un canal de trámite acelerado.

La duración máxima del primer permiso de trabajo temporal es de un año, tanto para un gerente de finanzas como para un especialista en tecnología de la información. Pueden solicitarse renovaciones y no hay un límite para el número de renovaciones permitidas; no obstante, cada renovación tiene una duración máxima de un año. El permiso temporal está vinculado con un único empleador, pero no con un puesto de trabajo, industria o área geográfica en particular. El PTT es portable.

La posibilidad de contratar expatriados no está condicionada a un monto mínimo de inversión o aporte de capital. Ahora bien, sí existen cuotas: el número de empleados expatriados de una compañía no puede exceder el 15% del número total de personas registradas. Esta cuota restrictiva no se aplica a los empleadores que contratan a menos de 25 empleados.

Tras el rechazo de un PTT, se entrega una explicación por escrito. Solo se hacen revisiones administrativas y su solicitud debe presentarse al Departamento de Extranjería y Migración del Ministerio del Interior, dentro de los tres días siguientes a la negativa del PTT. La autoridad administrativa tiene la facultad de decidir el caso. No obstante, si la autoridad de inmigración ordena la expulsión de un extranjero, dicha decisión puede ser revisada por la Corte Suprema de Chile, si así se solicita. Además, debe considerarse que, como regla general, las acciones de la autoridad administrativa, tales como la negación de un permiso de trabajo, pueden ser objeto de una revisión extraordinaria iniciada por una solicitud al Contralor General, la autoridad de supervisión administrativa o por medio de la acción constitucional conocida como Recurso de Protección, que implica una revisión por el Tribunal Superior de Chile. Estos cursos de acción son extraordinarios y su éxito depende del hecho de que el acto administrativo no se haya ajustado a las normas jurídicas y constitucionales pertinentes.

El estatus de residencia permanente y la ciudadanía pueden adquirirse a partir del empleo. Como regla general, se necesita un mínimo de dos años de residencia legal para que una persona con PTT obtenga la residencia. Si el solicitante tiene algún lazo familiar con un ciudadano chileno, el período se reduce a un año. Toma aproximadamente seis meses obtener un permiso de residencia permanente. Los residentes extranjeros pueden obtener la ciudadanía chilena solicitando la naturalización después de un mínimo de cinco años de residencia permanente legal. El plazo aproximado para obtener la ciudadanía oscila entre uno y dos años. No hay permisos de trabajo para cónyuges, estos deben obtener su PTT independientemente.

Empleo de expatriados calificados en Perú

En Perú, la obtención de un PTT para un especialista en tecnología de la información o un gerente de finanzas toma, en promedio, siete semanas. Las principales normas con respecto a un PTT o visa de trabajo temporal pueden encontrarse en línea. Si bien el trámite del permiso no puede completarse por internet, el avance de la solicitud sí puede seguirse por este medio.

Actualmente hay algunas iniciativas especiales para atraer expatriados altamente calificados al Perú. No existe el concepto de prueba de mercado en el país. No están disponibles una ventanilla única ni un canal de trámite acelerado.

La duración máxima del primer permiso de trabajo temporal es de tres años, tanto para un gerente de finanzas como para un especialista en tecnología de la información. No hay límite al número de renovaciones permitidas, pero ninguna puede exceder tres años. El permiso temporal está vinculado con un único empleador, pero no con un puesto de trabajo, una industria o un área geográfica en particular. El PTT es portable y el empleado puede cambiar de ocupación, mientras tenga validez la visa de trabajo.

La posibilidad de contratar expatriados no está condicionada a un monto mínimo de inversión o aporte de capital. En general, no hay restricciones con respecto a las juntas directivas. Existen cuotas: el número de empleados expatriados de una compañía no puede exceder, en ningún momento, el 20% del número total de personas registradas en la nómina. Cuando se trata de expatriados calificados, las compañías pueden solicitar al Ministerio de Trabajo una exención de la cuota, que tiene validez de tres años y puede renovarse; por otro lado, el salario agregado de los trabajadores extranjeros no puede exceder el 30% del valor total de la nómina de la compañía.

Si se rechaza un permiso de trabajo temporal, se brinda una explicación por escrito. La revisión administrativa debe preceder a la judicial y para solicitarla hay que dirigirse al Director de Inmigración y Naturalización, en los 15 días posteriores a la negativa del PTT. El plazo máximo para decidir un caso es de 30 días, tanto para la primera como para la segunda instancia. Los tribunales de asuntos contenciosos del Perú son la autoridad para la revisión judicial, y las solicitudes correspondientes deben hacerse dentro del año siguiente a la decisión de la apelación administrativa.

El estatus de residencia permanente y la ciudadanía pueden adquirirse a partir del empleo. Para obtener una visa de residencia permanente, el ciudadano extranjero debe tener un PTT válido y haber completado un mínimo de dos años de residencia en el Perú; asimismo, debe solicitar el permiso de residencia permanente en los últimos seis meses; el proceso completo toma generalmente entre seis y ocho semanas. Los ciudadanos extranjeros que hayan completado dos años de residencia legal continua en el Perú y hayan obtenido la residencia permanente pueden obtener la ciudadanía peruana solicitando la naturalización; este proceso toma, generalmente, entre ocho y doce meses. No hay permisos de trabajo para cónyuges, estos deben obtener su PTT independientemente.

Empleo de expatriados calificados en México

En México un especialista en tecnología de la información requiere seis semanas para obtener su PTT (visa de no inmigrante, antes FM3). Las normas pertinentes para solicitar un PTT pueden obtenerse en línea. Si bien el proceso no puede completarse en línea, el solicitante debe llenar la solicitud por este medio y, desde marzo de 2012, puede también recibir una notificación electrónica del recibo de la solicitud y seguir su progreso. No están disponibles una ventanilla única ni un canal de trámite acelerado. No existe el concepto de prueba de mercado en el país.

La duración máxima del PTT inicial es de un año para un especialista en tecnología de la información, pero puede renovarse, hasta por cuatro veces, y estas renovaciones no pueden exceder el año. Después de cuatro renovaciones, se puede obtener un nuevo PTT, o el trabajador extranjero puede solicitar el estatus de inmigrante (antes FM2). El PTT está vinculado con una actividad laboral específica, pero no con un empleador, industria o zona geográfica. El PTT es portable.

La posibilidad de contratar expatriados no está condicionada a un monto mínimo de inversión o aporte de capital. En general, no hay restricciones con respecto a las juntas directivas. Sin embargo, sí hay una cuota: el número de empleados no mexicanos de una compañía no puede exceder el 10% del número total de personas registradas en la nómina. No obstante, esta restricción no es aplicable a los directores de la compañía, sus administradores o gerentes generales.

Si se niega una visa temporal de trabajo, el Instituto Nacional de Migración emite, por escrito, una resolución oficial. La revisión administrativa debe preceder a la judicial y debe solicitarse al Instituto Nacional de Migración durante los 15 días hábiles posteriores a la negativa del PTT. La autoridad administrativa tiene poder discrecional para decidir los casos y debe hacerlo dentro de los 90 días siguientes a la fecha de la apelación. La revisión judicial está a cargo del Juez de Distrito para asuntos administrativos y la Corte Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, con normatividades diferentes. Las solicitudes deben hacerse en menos de 15 y 45 días, respectivamente.

El estatus de residencia permanente y la ciudadanía pueden adquirirse a partir del empleo. Como regla general, se necesita un mínimo de cinco años de residencia en México para que un inmigrante solicite una visa de residencia permanente. También como regla general, la solicitud del permiso de residencia permanente y el proceso de renovación del permiso de trabajo deben realizarse simultáneamente. Este trámite toma ocho semanas aproximadamente. Los ciudadanos extranjeros pueden obtener la ciudadanía mexicana solicitando la naturalización después de haber residido en el país como inmigrantes legales por un mínimo de cinco años. Este proceso se completa aproximadamente en 16 semanas. No hay permisos de trabajo para cónyuges, estos deben obtener su PTT independientemente.

Comparaciones con países de otras regiones: Singapur, Corea del Sur, Indonesia e India

En Singapur, el proceso de obtención de un PTT puede completarse en línea en un plazo breve de diez días, en promedio. El Ministerio de Trabajo actúa como ventanilla única. El modelo de inmigración de trabajadores calificados de Singapur es interesante por cuanto busca atraer solo a los muy calificados: pueden solicitar el 'Pase personalizado de empleo'³⁸ los profesionales extranjeros con un salario mensual de por lo menos 8.000 dólares de Singapur en el exterior³⁹. No hay cuotas o pruebas de mercado. La única restricción relativa a las juntas directivas es que al menos uno de los directores debe residir en Singapur. El PTT no está vinculado con un empleador, industria, posición de trabajo o área geográfica, y es completamente portable. Se pueden obtener la residencia permanente y la ciudadanía; el Gobierno evalúa las cualidades del solicitante por medio de un sistema de puntos.

Corea del Sur y Singapur son los más rápidos en el procesamiento de PTT —que toma, en promedio, apenas diez días—, aunque Corea del Sur no ofrece una ventanilla única; Singapur también está a la vanguardia de la automatización del proceso de solicitud de un PTT y permite que el proceso se complete en línea. Corea del Sur tiene igualmente un programa específico para expatriados calificados. No tiene cuotas, pruebas de mercado de trabajo ni restricciones legales para la composición de las juntas directivas. La validez del PTT está vinculada con un único empleador, un puesto de trabajo y una industria determinada, pero es portable. No es posible adquirir el estatus de residente permanente, mas se puede obtener la ciudadanía después de cinco años de residencia⁴⁰.

Indonesia está en un nivel de desarrollo diferente de Singapur y Corea del Sur; sin embargo, logra procesar los PTT a un ritmo relativamente rápido. Si bien el proceso de solicitud del PTT es completamente manual y no hay un programa para inmigración de trabajadores calificados tan desarrollado en comparación con los de Singapur y Corea del Sur, la obtención de un PTT en Indonesia apenas toma 4,5 semanas; el promedio mundial para ese proceso es de ocho semanas. La validez de un PTT está vinculada con un trabajo y una posición específicos así como un área geográfica determinada, pero el permiso de trabajo es portable. El expatriado calificado puede optar por convertir su permiso limitado de estadía (KITAS) en un permiso permanente de estadía, con la condición de que no haya dejado el territorio de Indonesia por

38 El pase personalizado de empleo puede emitirse hasta por un período de cinco años, no renovable, y está diseñado para ofrecer más flexibilidad, permitiéndole al titular contar hasta con seis meses entre un trabajo y otro para evaluar oportunidades, sin tener que dejar Singapur. Si no consigue un empleo con una compañía registrada en Singapur después de un período de seis meses, el pase puede ser cancelado.

39 Los titulares de pases de empleo y quienes lo hayan tenido en el pasado son elegibles para obtener un pase personalizado de empleo, cumpliendo con ciertos criterios.

40 El Acta de Nacionalidad contiene los requisitos específicos para que los extranjeros puedan obtener la ciudadanía en Corea.

dos años consecutivos⁴¹. La ciudadanía indonesia puede adquirirse a partir de la residencia permanente⁴². No hay permisos de trabajo para cónyuges. En consecuencia, en lo relativo al tiempo de procesamiento, Indonesia es un ejemplo de país en una etapa diferente de desarrollo que aun así logra plazos aceptables para tramitar un PTT.

El régimen de inmigración calificada de la India es un ejemplo interesante de un país en camino de reforma. La duración del proceso depende de la nacionalidad del solicitante. Puede tardar apenas dos días si el solicitante es austríaco y hasta seis semanas si proviene de Pakistán. En promedio, la obtención de un PTT toma tres semanas. Si bien en la mayoría de países donde la India tiene embajada el proceso del PTT se hace manualmente, en algunos países, como Estados Unidos, el proceso de solicitud se ha tercerizado a una compañía privada (Travisa), lo que reduce el tiempo total del trámite. La decisión final está en manos de la embajada, pero el resto del proceso administrativo se trata con Travisa, que también mantiene informados a los solicitantes sobre el estado de su solicitud por medio de internet o mensajes SMS. En general, no existen cuotas para expatriados altamente calificados⁴³. Si bien no hay portabilidad del PTT, recientemente el Gobierno relajó las normas sobre cambios de empleadores⁴⁴.

Conclusiones

No debe subestimarse la importancia de las reformas para la inmigración de personas altamente calificadas, pues se trata de un componente esencial de la competitividad mundial sostenible de cualquier economía. La facilidad de contratación de expatriados es uno de los factores que toman en consideración las multinacionales para decidir dónde localizarse. Cuando las destrezas requeridas no se encuentran en el país que recibe la inversión, se necesitan inmigrantes calificados para iniciar las nuevas sucursales y para capacitar a los trabajadores. Los regímenes de inmigración excesivamente restrictivos o complicados pueden dilatar los

41 La solicitud debe hacerse con el respaldo de la compañía patrocinadora.

42 Se puede solicitar la ciudadanía indonesia después de haber residido en Indonesia por cinco años consecutivos o diez años no consecutivos; la Ley N° 12 de 2006 sobre ciudadanía contiene otros requisitos. La duración del proceso es de seis meses.

43 No obstante, hay dos excepciones a esta regla: a) para la ejecución de proyectos o contratos otorgados por las misiones indias, máximo el 1% del total de personas empleadas pueden ser profesionales extranjeros altamente calificados, con un tope máximo de 20; b) para los proyectos de energía y acero, el límite es del 1% con un tope máximo del 40%. Si se necesitan más extranjeros, es necesaria una autorización del Gobierno de la India.

44 No obstante, el Ministerio de Asuntos Internos relajó hace poco tiempo las normas sobre cambio de empleador, cuando el cambio se hace entre matriz y subsidiaria o ente subsidiarias de un mismo grupo, siempre que se cumplan las siguientes condiciones: a) el cambio de empleo se permite solo para posiciones de alto nivel, administrativas, ejecutivas o altamente calificadas; b) el extranjero debe cumplir todas las demás condiciones de la visa de trabajo; c) una declaración de la casa matriz en el sentido de que la compañía para la cual se pretende trasladar el empleado es una subsidiaria; d) una carta de no objeción de la compañía en la que el extranjero está buscando cambiar de empleo; e) una justificación de la compañía matriz con respecto al cambio de empleo; f) un cambio de empleo entre compañías, como el mencionado, solo se permite una vez durante los cinco años de máxima duración de una visa de trabajo; y g) la duración máxima de cinco años se cuenta a partir de la fecha de expedición del PTT original.

trámites para la obtención de permisos de trabajo, y ello puede perjudicar la productividad o significar la pérdida de las ventajas estratégicas de las compañías que llegan primero a un mercado. Otras restricciones, como las cuotas, pueden afectar la viabilidad de los nuevos proyectos y llevar a las compañías a invertir en economías con políticas de inmigración laboral menos restrictivas.

Este capítulo ha destacado las principales características de los actuales regímenes de inmigración de trabajadores calificados en Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Las características de cada uno de estos países en esta materia difieren y se recomiendan mejoras en uno o más aspectos. Los ejemplos comparativos de Singapur, Corea del Sur, India e Indonesia ilustran la manera en que ciertos países han afrontado la cuestión de la inmigración de trabajadores calificados. Si bien cada país es único, hay algunos aspectos que incuestionablemente podrían ser considerados como mejoras potenciales en los regímenes de inmigración de trabajadores calificados de esas cinco economías latinoamericanas. Esos aspectos incluyen la introducción de sistemas completos de trámites de PTT en línea o la creación de opciones de ventanillas únicas o de canales de trámite acelerado para reducir el tiempo total del trámite. Además, se recomienda que se adopte un esquema de permisos de trabajo para cónyuges, como medio para incrementar el atractivo de un país para los trabajadores expatriados.

Todos los países, incluso aquellos con tiempos de procesamiento de PTT más cortos, podrían beneficiarse de mejorar su sistema de inmigración de trabajadores calificados. No obstante, para tener un impacto real, estos países tienen que emprender procesos de reforma más ambiciosos, que involucren la identificación de los principales cuellos de botella de sus regímenes de inmigración actuales. Estas reformas más amplias pueden, a su vez, ser determinantes en diversas esferas, tales como la justificación de cuotas de inmigración; el reconocimiento de títulos académicos por las asociaciones de profesionales locales; las prácticas legales inconsistentes que llevan a solicitar documentación adicional tornando más lentos los procesos de solicitud de permisos; la legislación poco clara o inexistente para la regulación de categorías específicas de inmigrantes calificados; los requisitos administrativos necesarios para la economía local que no se otorgan a los extranjeros; entre otros. Todos estos obstáculos pueden hacer que el régimen migratorio sea inconveniente o poco atractivo para el solicitante o la compañía que desea invertir en Brasil, Chile, Colombia, México o Perú.

Conversión y transferencia de moneda

El régimen cambiario que regula la conversión y transferencia de moneda hacia el exterior es un componente fundamental del clima de inversión de un país para la IED. La posibilidad de ingresar capital del exterior, convertir libremente la moneda local o las divisas, y repatriar las inversiones son aspectos claves de la inversión extranjera. El acceso a las divisas resulta necesario para el pago de las importaciones, y la capacidad de utilizar libremente los ingresos de las exportaciones es un incentivo para que las firmas emprendan negocios internacionales. Las percepciones de los líderes de negocios del mundo confirman la importancia de la conversión y la transferencia de moneda. Al contestar una encuesta reciente del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA, por sus siglas en inglés), el 22% de los altos ejecutivos de firmas multinacionales que invierten en economías en desarrollo identificaron los riesgos políticos —entre ellos, la conversión de divisas— como la mayor limitación para la inversión transfronteriza en los próximos tres años⁴⁵; el 40% consideraron las restricciones a la conversión y transferencia como el riesgo político que más los preocupaba; cerca del 30% de las compañías encuestadas reportaba que en los últimos doce meses habían tenido que retirar o habían cancelado inversiones programadas debido a este tipo de restricciones.

El tema de la conversión y transferencia de moneda (CTM) en la Base de datos de regulaciones de IED evalúa las restricciones cambiarias en diversos países, con el ánimo de identificar reformas a la regulación que pudieran mejorar este aspecto del clima de inversión para los inversionistas extranjeros. La CTM toma en cuenta tanto el régimen legal que regula las transacciones cambiarias como las experiencias de banqueros, abogados y contadores del sector público y privado respecto de la manera en que operan dichas normas y regulaciones en la práctica. El presente reporte se centra en las regulaciones que afectan cuatro tipos de transacciones:

- Recepción de flujos de entrada de inversiones. Incluye la existencia de controles para la entrada de capital del exterior o de préstamos extranjeros.
- Repatriación de inversiones e ingresos. Cubre la existencia de controles para repatriar inversiones que se liquidan o restricciones para el pago de dividendos o la cancelación de préstamos en el exterior.

45 Estos datos provienen de *MIGA-EIU Political Risk Survey 2012*; ver *Multilateral Investment Guarantee Agency* (2013).

- Pagos en el exterior. Incluye la existencia de restricciones para pagar bienes o servicios importados, gastos de viajes internacionales, y para hacer pagos personales o transferir ingresos por salarios al exterior.
- Tenencia de moneda extranjera. Identifica si los ingresos por exportaciones tienen que repatriarse y ser reintegrados o si una firma puede tener cuentas en moneda extranjera, tanto en el país como en el exterior.

Panorama regional de América Latina

La región de América Latina impone relativamente pocas restricciones cambiarias⁴⁶. Su apertura en este aspecto es similar a la de Europa Oriental, Asia Central, Medio Oriente y África del Norte, en promedios regionales, y menor a la de algunos lugares del Este de Asia y el Pacífico, África Subsahariana o el Sur de Asia. América Latina es relativamente más restrictiva que las economías de la OCDE, que tienen regímenes totalmente abiertos en relación con la conversión y transferencia de moneda. No cabe duda de que los promedios regionales pueden sesgarse mucho por los comportamientos de economías particulares; de hecho, el promedio latinoamericano se ve afectado por los regímenes altamente restrictivos de unas pocas economías.

Las cinco economías analizadas en el presente informe, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, suelen tener regímenes abiertos para convertir y transferir moneda. La ausencia de políticas genera espacios para la discrecionalidad de los gobiernos en la aprobación o rechazo de transacciones específicas asociadas con la IED. Chile, México y Perú, en particular, prácticamente no imponen restricciones a la conversión y transferencia de moneda, fuera de aquellas relativas a las políticas contra el lavado de dinero o para efectos estadísticos.

Brasil y Colombia, por su parte, conservan algunas restricciones y exigen ciertos procedimientos para hacer transacciones en moneda extranjera. Brasil exige a las firmas el establecimiento de un “contrato de divisas” con agentes autorizados (instituciones financieras y otras entidades) para la conversión y transferencia de moneda; para las transacciones superiores a 3.000 dólares americanos se requiere documentación de sustento. Colombia exige que algunas transacciones se hagan a través del mercado cambiario regulado y no en el mercado libre. En ambos países, la mayoría de las firmas con domicilio local no pueden tener cuentas bancarias locales en divisas. Estas restricciones son de carácter administrativo y no verdaderos mecanismos de control. De todas maneras, el cumplimiento de estos requisitos de procedimiento puede acarrear costos para los negocios así como el riesgo de que los retrasos en los procesos afecten considerablemente las transacciones. Esta percepción ha

⁴⁶ Esta información regional se basa en un promedio de las economías que cubre la Base de datos de regulaciones de IED en cada región.

sido confirmada por los encuestados sobre la CTM, quienes indicaron que las restricciones a la conversión y transferencia de moneda representan riesgos entre leves y moderados para los inversionistas extranjeros en Brasil y Colombia. El régimen cambiario, por lo tanto, no es un obstáculo severo que inhiba la IED en estas economías, pero impone algunos requisitos administrativos que podrían reformarse para mantener el clima de inversión tan atractivo como sea posible.

Consideraciones generales de política relacionadas con la conversión y transferencia de moneda

Antes de examinar los requisitos regulatorios específicos o las posibilidades de reforma, cabe destacar que es necesario adoptar un enfoque cauteloso cuando se emprenden reformas relativas a la conversión y transferencia de moneda. Existe un consenso general relativo a que los pagos para las transacciones corrientes, tales como el pago de importaciones o de intereses sobre préstamos externos, deberían ser completamente libres⁴⁷. Por ejemplo, todos los miembros del FMI que han aceptado las obligaciones del Artículo VIII de su acuerdo — como es el caso de Brasil, Chile, Colombia, México y Perú— se comprometen a permitir la total conversión de su moneda para las transacciones de la cuenta corriente de la balanza de pagos⁴⁸.

No obstante, la liberación de la cuenta de capital, que comprende flujos de capital tales como préstamos externos e inversiones de portafolio, es menos obvia. Ello se debe a las conexiones entre los flujos de capital y la estabilidad del sector macroeconómico y financiero. El FMI ha subrayado la importancia de la eliminación programada y secuencial de los controles de capital para acompañarla con otros desarrollos macroeconómicos y del sector financiero (Ishii *et al.*, 2002). Recientes análisis de las experiencias de diferentes países durante la crisis financiera mundial han identificado ciertas circunstancias en las cuales los controles temporales sobre ciertos flujos de capital de corto plazo pueden resultar apropiados y hasta deseables (FMI, 2012). Si bien es cierto que los flujos de largo plazo de la inversión extranjera directa tienden a no tener el mismo potencial desestabilizador que los flujos de capital de corto plazo, incluso una liberación parcial de un tipo de flujos puede erosionar la efectividad de otros controles a los flujos de capital.

La volatilidad de los flujos de capital en América Latina, antes y después de la crisis financiera mundial, refleja las justificaciones macroeconómicas para algunos tipos de control de capital. Los flujos de ingreso de capital hacia la región crecieron sostenidamente a mediados de la primera década del presente siglo, cayeron durante la recesión mundial y han ido aumentando

47 Las transacciones corrientes, de acuerdo con la clasificación internacional de la balanza de pagos, incluyen pagos por bienes y servicios, y transferencias de ingresos de trabajo y por inversiones. Se diferencian de las transacciones de capital y financieros, que se relacionan con la transferencia de activos, tales como la inversión directa o de portafolio.

48 El Artículo VIII del Acuerdo Constitutivo del FMI define las obligaciones generales de los países miembros, que incluyen evitar las restricciones a los pagos corrientes. Ver VIII (2) en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/index.htm>

rápidamente desde 2009. Esto ha creado una volatilidad significativa en los mercados financieros, incluyendo considerables presiones para la apreciación de algunas monedas de la región, desde 2009 (Suttle *et al.*, 2011). En respuesta a ella, varios países han implementado políticas diversas con propósitos prudenciales. Brasil incrementó la tasa de un impuesto sobre las operaciones financieras (el *Imposto sobre Operações Financeiras*, IOF) para los flujos de capital a corto plazo. Colombia impuso un requisito de reserva no remunerada para ciertos préstamos externos. Otros países de la región, entre ellos Chile, adoptaron enfoques alternativos, tales como la intervención en los mercados de divisas, con el fin de contrarrestar las presiones a la revaluación.

El presente reporte no se refiere a las justificaciones macroeconómicas de dichos controles; antes bien, se centra en lo que implican las regulaciones y los controles para el clima de inversión, reconociendo que también deben considerarse otros objetivos de política. Por otra parte, esta sección se enfoca en los controles relacionados con la inversión extranjera directa a largo plazo y los pagos corrientes de los negocios internacionales; estas transacciones están fuera del ámbito de los controles impuestos para regular flujos de capital a corto plazo potencialmente volátiles. Además, otros países que han enfrentado presiones macroeconómicas similares, como Indonesia y Turquía, tienen pocas restricciones cambiarias relacionadas con la IED y los pagos corrientes. La siguiente revisión de las restricciones en los países bajo estudio se basa, por lo tanto, en lo que estos representan para los negocios de propiedad extranjera en términos de complicaciones administrativas y riesgos asociados a ellas, y deben considerarse en concordancia con las posibles justificaciones macroeconómicas de tales controles.

Conversión y transferencia de moneda en Brasil

Brasil tiene algunos requisitos administrativos y de procedimiento que deben cumplir las firmas con la finalidad de convertir y transferir dinero para las transacciones transfronterizas relacionadas con la IED.

Recepción de flujos de inversión

No se necesita una aprobación del Gobierno para ingresar capital para inversiones directas en Brasil, pero sí se requieren el registro y la documentación pertinentes. La inversión extranjera debe registrarse en el *Banco Central do Brasil* (BCB) por medio del *Registro Declaratório Eletrônico – Investimentos estrangeiros diretos* (RDE-IED), que forma parte del sistema de información del Banco Central (SISBACEN). La inscripción inicial debe hacerse personalmente o por intermedio de un representante, de manera que puedan presentarse los documentos corporativos y se expida una clave secreta. El registro en SISBACEN genera un número de identificación de RDE-IED para la inversión extranjera. Para propósitos fiscales, los inversionistas extranjeros también tienen que inscribirse en el Registro Nacional de Personas Jurídicas (*Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica*).

Los contratos de operaciones de compra y venta de moneda extranjera solo se efectúan por medio de agentes autorizados por el BCB. Tales contratos permiten a los bancos recibir las divisas del exterior y convertirlas en moneda local para uso interno, pues la mayoría de las firmas brasileñas no están autorizadas a tener cuentas bancarias en moneda extranjera⁴⁹. Debe entregarse la documentación de la transacción de capital con la finalidad de que el agente autorizado pueda verificar su legalidad.

Como ocurre con los flujos de ingreso de capital, no se necesita una aprobación gubernamental para recibir un préstamo externo de largo plazo. Sin embargo, antes de recibirlo, una firma extranjera tiene que registrar el crédito con el BCB en el *Registro de Operações Financeiras* del SISBACEN, informando los principales términos y condiciones del préstamo externo, tales como el monto principal, la tasa de interés y el plazo de reembolso. Si los términos de la operación se ajustan a las condiciones generales de los mercados internacionales de crédito, el BCB puede solicitar documentación adicional.

Una vez completado el registro, la compañía puede hacer operaciones cambiarias para recibir los recursos del préstamo. Esto debe completarse en 60 días; de lo contrario, debe hacerse un nuevo registro. El agente autorizado exigirá la documentación de la transacción para verificar la legalidad de la operación. Después del ingreso de los fondos, el cronograma de pagos queda automáticamente registrado en el BCB.

Repatriación de inversiones e ingresos

Para esta sección del reporte, se recolectaron datos de tres tipos de flujos de salida de moneda al extranjero, relacionados con operaciones de capital: repatriación de la liquidación de una inversión de capital, transferencia al extranjero del pago de dividendos y pagos correspondientes a un préstamo externo. En Brasil, cualquiera de ellos puede hacerse sin autorización del Gobierno, aunque el préstamo inicial debe haber sido debidamente registrado en el BCB.

Para realizar estas transferencias y pagos en el exterior, es necesario contratar las operaciones cambiarias con agentes autorizados, como es el caso del ingreso inicial de la inversión. Las transacciones relacionadas con capital extranjero que se registran en el BCB quedan grabadas en el RDE. La compañía necesitará suministrar al agente autorizado la documentación que demuestra la legalidad de la operación. Los encuestados indicaron que los bancos comerciales tienen bastante libertad para determinar la documentación que requieren, lo que para ellos crea incertidumbre y una variabilidad sustancial con respecto a la documentación necesaria para sustentar cualquier transacción cambiaria.

49 Nótese que la inversión extranjera directa en Brasil también puede hacerse usando moneda local que estuviera en cuentas nacionales en Brasil, si bien el estudio de caso para analizar la CTM se enfoca en ingresos de divisas.

En vista de la naturaleza cambiante de estos requisitos en materia de documentación, el tiempo necesario para convertir y transferir los recursos necesarios para pagar dividendos en el exterior puede variar sustancialmente. Los encuestados reportaron que hacer un pago de dividendos en el exterior toma, en promedio, apenas 3 días hábiles, pero puede tardar hasta 15 o 20 días, especialmente para los primeros pagos de dividendos, cuando los agentes revisan la documentación por primera vez. Un análisis independiente hecho por Ernst & Young indica que la terminación de las auditorías sobre inversiones liquidadas que exigen las autoridades tributarias también puede tomar mucho tiempo (Ernst & Young Terco, 2011).

Realización de pagos en el exterior

Convertir y transferir recursos para el pago de importaciones de bienes o servicios requiere un registro y una documentación. Los pagos deben registrarse en línea en el sistema de comercio exterior (SISCOMEX); si el cronograma de pagos de las importaciones excede los 360 días, la firma también debe registrar ese pago en el *Registro de Operações Financeiras* del RDE-IED. El pago tiene que hacerse por medio de un contrato cambiario con un agente autorizado, que solicitará la documentación del estatus de la compañía como un importador registrado y alguna otra evidencia de la validez de la transferencia como, por ejemplo, una factura comercial.

Otros pagos corrientes en el extranjero, como los relativos a viajes internacionales o a la conversión y transferencia al exterior de los salarios de expatriados, también necesitarán documentación referente a la operación subyacente.

Tenencia de moneda extranjera

Tanto las firmas como los individuos están autorizados a abrir cuentas en moneda extranjera en el exterior. Los residentes en Brasil que tienen más de 100.000 dólares americanos en cuentas en el extranjero deben hacer una declaración anual al BCB. No es obligatorio repatriar los ingresos obtenidos fuera por concepto de exportaciones; las firmas pueden mantener libremente sus divisas en cuentas en el extranjero.

Por otra parte, la mayoría de firmas domiciliadas en Brasil no están autorizadas a tener cuentas bancarias nacionales en moneda extranjera; hay algunas excepciones para sectores como turismo, energía y seguros. Las demás firmas solo pueden tener cuentas nacionales en moneda local, por lo tanto, deben convertir en reales los ingresos en divisas que generen sus exportaciones.

Temas adicionales y consideraciones para reformas

Las percepciones de las firmas privadas en Brasil apoyan la afirmación general de que los aspectos administrativos y de regulación relacionados con las transacciones transfronterizas son un obstáculo para los negocios en Brasil. De acuerdo con la información recogida por las Encuestas Empresariales del Grupo del Banco Mundial, el 68,8% de las firmas de propiedad extranjera identifican las restricciones aduaneras y de comercio como una de las principales limitantes para sus negocios. Los administradores de alto nivel de firmas de propiedad extranjera reportaron que invierten el 42,7% de su tiempo tratando con regulaciones gubernamentales; el 66,8% de ellos identifican el acceso a la financiación como su mayor limitación, muy por encima del promedio regional latinoamericano, que oscila entre el 20% y el 25%, si bien los problemas para dicho acceso pueden provenir, en cierta medida, de cuestiones no regulatorias que escapan al alcance de este reporte.

Una cuestión regulatoria particular que no se contempla expresamente dentro del tema de conversión y transferencia de moneda es la administración de impuestos en Brasil. Como se mencionó anteriormente, este país tiene un impuesto a las operaciones financieras (IOF); la tasa estándar en las operaciones de cambio era del 0,38% en el momento de recopilar la información, pero hay tasas mayores y menores para otras transacciones específicas. Sin embargo, más allá de las tasas impositivas específicas, los datos de la Encuesta Empresarial indican que el 76,7% de las firmas de propiedad extranjera identifican la administración de impuestos como una gran limitación. Estudios externos también identifican la burocracia tributaria y su complejidad como una de las realidades que deben enfrentar los inversionistas extranjeros en Brasil (Ernst & Young Terco, 2011).

Los encuestados sobre CTM admiten que, debido a varias reformas recientes, se han simplificado los procesos para realizar transacciones en moneda extranjera; sin embargo, también indican que la conversión y la transferencia de divisas son una limitación, entre leve y moderada, para los inversionistas extranjeros en Brasil, dados los procedimientos administrativos y los requisitos descritos anteriormente. Asimismo, sugieren que se disminuyan los pasos burocráticos que se necesitan para registrar inversiones extranjeras así como la discrecionalidad de los funcionarios a cargo del cumplimiento de los requisitos de documentación de los bancos⁵⁰.

Conversión y transferencia de moneda en Colombia

Colombia tiene controles administrativos y de procedimiento en relación con la conversión y transferencia de moneda al exterior, pero no impone controles sustanciales a las transacciones

50 Las mejores prácticas sugieren que es preferible dejar estas decisiones en manos de los bancos comerciales, por oposición a tener requisitos sobre documentación específica dictados por el Gobierno. Un ejemplo es la recomendación de la *Financial Action Task Force* en el sentido de que las instituciones financieras privadas

transfronterizas relativas a la IED. La mayoría de los requisitos administrativos está relacionada con la existencia de un sistema dual de mercados de divisas en Colombia.

El mercado cambiario regulado para transacciones transfronterizas

El mercado de divisas en Colombia tiene dos sistemas:

- El mercado cambiario, que está regulado y requiere que las transacciones se hagan a través de un intermediario autorizado o por medio de una “cuenta de compensación”, es decir, una cuenta en un banco extranjero registrada en el Banco Central. Para las operaciones que deben hacerse en este mercado regulado, se necesita completar algunas declaraciones que se envían al Banco Central para su notificación.
- Otras transacciones pueden hacerse en el mercado libre de divisas, que no está regulado.

La mayoría de las transacciones relacionadas con la inversión extranjera deben realizarse a través del mercado cambiario. Los ingresos de capital extranjero deben recibirse por medio de este mercado y deben registrarse en el Banco Central, lo que garantiza que las futuras repatriaciones de capital y los pagos de dividendos puedan hacerse libremente, siempre y cuando sea a través del mercado cambiario. Los préstamos externos tienen que transferirse y registrarse de manera similar, después de lo cual los pagos correspondientes podrán hacerse sin restricciones a través del mercado cambiario. Los pagos por importaciones de bienes también deben hacerse a través del mercado cambiario, aunque otros pagos al exterior, como los relativos a la importación de servicios o los pagos personales, pueden hacerse a través del mercado libre, sin restricciones. Sin embargo, los encuestados indicaron que muchas firmas realizan estos últimos pagos a través del mercado cambiario regulado, cumpliendo con los requisitos de declaración correspondientes.

Tenencia de divisas

No están autorizadas las cuentas bancarias en moneda extranjera dentro del país, de manera que todas las cuentas bancarias deben ser en pesos colombianos. Por consiguiente, toda transacción internacional desde o hacia una cuenta bancaria en Colombia implica tanto la conversión como la transferencia de moneda.

Se permite a las firmas colombianas tener cuentas bancarias en moneda extranjera en el exterior y pueden abrirlas sin necesidad de autorización. Si estas cuentas en el extranjero han de utilizarse para hacer transacciones que deben canalizarse por el mercado cambiario –entre ellas, flujos de capital, pagos por deudas externas, o importaciones y exportaciones–, tienen que registrarse como “cuentas de compensación” en el Banco Central y deben presentar un

extracto, mensual o trimestral, a dicho banco y a las autoridades tributarias. Las cuentas en el exterior que no se empleen para transacciones reguladas pueden abrirse y utilizarse sin restricción.

Los ingresos por exportaciones deben ser repatriados al sistema financiero colombiano dentro de los seis meses siguientes al despacho de los bienes. Sin embargo, este requisito se cumple si los ingresos se depositan en una cuenta de compensación en el exterior y se declaran al Banco de la República. Si los ingresos se reintegran a una cuenta bancaria en Colombia, deben convertirse a la moneda local, pero pueden mantenerse en moneda extranjera en una cuenta de compensación, en el exterior.

Temas adicionales y consideraciones para reformas

Colombia impone algunos impuestos relacionados con las transacciones en divisas. Existe un impuesto a las transacciones financieras del 0,4% que se cobra para todos los retiros de fondos de cuentas bancarias en Colombia, independientemente de la naturaleza de las transacciones o de la nacionalidad de las partes involucradas. El Banco de la República también tiene la posibilidad de exigir el depósito obligatorio de un cierto porcentaje de los préstamos externos que ingresen al país, el cual se devuelve después de un período de seis meses; sin embargo, al momento de recolectar los datos, la tasa de este depósito era del 0%.

Como se mencionó anteriormente, las restricciones colombianas en materia cambiaria relativas a la IED consisten en requisitos administrativos y de procedimiento y no en los controles restrictivos. Recientemente, ha habido algunas reformas de liberalización al régimen cambiario. Por ejemplo, los prestamistas internacionales tenían que obtener un código de identificación del Banco de la República de Colombia antes de desembolsar un préstamo para una firma colombiana, pero este requisito se eliminó en octubre de 2011, lo que dio más libertad a las firmas colombianas para recibir créditos externos. Además, los encuestados señalaron que cumplir con los requisitos de notificación asociados con el mercado cambiario regulado no representa una carga para las empresas de propiedad extranjera.

No obstante, la mayoría de los encuestados en el tema de CTM aún se refieren al régimen de conversión y transferencia de moneda como un obstáculo menor para los inversionistas extranjeros en Colombia. Consideran de particular importancia hacer reformas en el régimen de sanciones que se imponen ante violaciones de las regulaciones cambiarias. Las reformas potenciales recomendadas por los encuestados incluyen:

- La creación de incentivos positivos más claros para seguir las regulaciones cambiarias, los cuales podrían reforzar mejor las conductas deseadas en comparación con el régimen actual de sanciones y multas.

- La existencia de estándares más claros al imponerse una multa, respecto de cuándo y sobre qué se impone, con la finalidad de reducir la discrecionalidad y en aras de una mayor transparencia.
- La reducción de la frecuencia de las modificaciones al régimen cambiario, con el fin de hacer posibles futuras simplificaciones al proceso necesario para completar las plantillas de declaraciones cambiarias.

Conversión y transferencia de moneda en Chile, México, Perú y economías comparables

Panorama de Chile, México y Perú

Chile, México y Perú mantienen eficazmente regímenes cambiarios completamente libres. No hay controles en cuanto al ingreso de capital extranjero o a la salida de recursos por repatriación de inversiones o pagos de ingresos de los inversionistas. Las firmas pueden abrir cuentas bancarias en moneda extranjera libremente, tanto en el país como en el extranjero. En contraste con Brasil y Colombia, hay pocos requisitos administrativos o de procedimiento –y, a veces, ninguno– para la conversión y transferencia de moneda en relación con la IED. Para algunas operaciones cambiarias, pueden ser necesarios el registro o la notificación, pero solo post facto, como es el caso de las notificaciones realizadas al Banco Central después de una transferencia de capital, con propósitos estadísticos, en los tres países.

Existen unas pocas excepciones: por ejemplo, Perú limita la tasa de interés admisible para los préstamos externos al 3% por encima de la tasa de mercado prevaleciente en el mercado de los países de origen del crédito, e impone un impuesto del 0,005% a casi todas las transacciones que se realicen a través de una cuenta en un banco local, independientemente de la nacionalidad de las partes involucradas. La Ley Monetaria de México exige que los pagos de obligaciones en moneda extranjera se hagan en moneda local, y que se convierta según la tasa de cambio establecida por el Banco de México para la fecha. No obstante, todos los encuestados en Perú y México reportaron que la conversión y transferencia de moneda no es un obstáculo para la inversión extranjera, lo que refleja la apertura general de los regímenes cambiarios de esas economías.

Muchas otras economías latinoamericanas tienen regímenes cambiarios similarmente abiertos. De los países cubiertos por la Base de datos de regulaciones de IED, Bolivia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, Guatemala y Nicaragua no imponen restricciones significativas a ninguna transacción cambiaria relevante para la IED.

Ejemplos de Indonesia, Taiwán (China) y Turquía

Algunas economías de fuera de la región ofrecen ejemplos de regímenes cambiarios y prácticas que pueden significar comparaciones útiles para las economías latinoamericanas. Indonesia, Taiwán (China) y Turquía son mercados emergentes grandes o economías recientemente industrializadas que mantienen procesos generalmente poco restrictivos para la conversión y transferencia de moneda, y que han enfrentado flujos de capital volátiles y presiones a la apreciación de sus monedas similares a las experimentadas por Brasil, Colombia y otras economías latinoamericanas desde la crisis financiera mundial.

Taiwán (China) e Indonesia ofrecen ejemplos interesantes del empleo de mecanismos basados en el manejo de riesgo, utilizados por el sector privado para regular las transacciones en moneda extranjera. Estos mecanismos se han identificado como las mejores prácticas para el control de transacciones transfronterizas, por ejemplo, por parte de la *Financial Action Task Force*, en lo concerniente a la lucha contra el lavado de dinero o la financiación del terrorismo⁵¹.

En Taiwán (China), la regulación permite la libre transferencia transfronteriza de fondos, pero la compra o venta de divisas es controlada. La compra o venta de moneda extranjera por montos inferiores a 500.000 nuevos dólares de Taiwán (aproximadamente 17.000 dólares americanos) puede hacerse libremente. La documentación relativa a transacciones de divisas superiores a 500.000 nuevos dólares de Taiwán que tengan que ver con inversión directa, inversiones de portafolio o transacciones comerciales futuras, así como con cualquier otra operación cambiaria que sobrepase 1.000.000 de dólares americanos debe ser revisada por el banco comercial; cualquier otra compra o venta de divisas tan solo requiere una declaración. Las firmas que cambian más de 50 millones de dólares americanos de divisas en un año tienen que solicitar una autorización al Banco Central para hacer nuevas compras o ventas. Taiwán (China) no impone casi ningún otro requisito en relación con las transacciones transfronterizas y no fija restricciones para las cuentas bancarias en moneda extranjera o los ingresos percibidos en el exterior por concepto de exportaciones.

Indonesia aplica un enfoque similar, basado en el riesgo, para el seguimiento de las transacciones en divisas. Al igual que en Taiwán (China), se permite la libre transferencia transfronteriza de fondos, pero las firmas que compran más de 100.000 dólares americanos en un mes deben presentar la documentación de transacciones subyacentes para justificar la compra. Existen, de igual modo, algunos requisitos simples para las empresas en lo relativo a la declaración del monto y el propósito de cualquier pago transfronterizo superior a 10.000 dólares americanos. Indonesia impone otros requisitos administrativos como, por ejemplo, la repatriación de los

⁵¹ Ver las recomendaciones de la *Financial Action Task Force* en: www.fatf-gafi.org/recommendations. En particular, la recomendación #10 señala que los bancos comerciales deben adelantar la diligencia debida sobre un cliente en transacciones que sobrepasen el límite de 15.000 dólares americanos o euros.

ingresos por exportaciones a un banco indonesio. Los encuestados percibieron que ciertas inconsistencias en la regulación hacen que la conversión y la transferencia de moneda sean un obstáculo menor para los inversionistas extranjeros en Indonesia. Sin embargo, el uso de requisitos de documentación, basado en el riesgo, puesto en práctica por los bancos comerciales, puede ser un aspecto facilitador del régimen cambiario de este país.

Turquía es otro ejemplo de un mercado emergente que ha puesto en marcha la liberalización de su régimen cambiario. El país exige que las firmas suministren documentación para todas las transacciones, como salidas de capital, pagos por dividendos o préstamos y pagos por importaciones, que estén por encima de 5.000 dólares americanos, suma inferior al umbral mínimo de riesgo en lo referente al lavado de dinero. No obstante, por lo demás, el régimen cambiario turco para la IED está totalmente liberalizado: no hay restricciones o requisitos de procedimiento relacionados con los ingresos de capital por IED y se pueden mantener cuentas en moneda extranjera tanto en el país como en el exterior. Como resultado, los encuestados en Turquía perciben que el régimen cambiario no es un obstáculo para los inversionistas extranjeros en su país. Turquía completó la implementación de este régimen liberalizado para la conversión y transferencia de moneda en los últimos años, en medio de sus esfuerzos por administrar los efectos de la crisis financiera mundial, como se explica en detalle en el Cuadro 4.

Conclusiones

Hay cuatro puntos que destacan en la revisión y comparación de la conversión y transferencia de moneda en las economías de América Latina:

1. La conversión y transferencia de moneda libre es un aspecto importante en la generación de un clima de inversión para los inversionistas extranjeros. En general, las economías latinoamericanas tienen regímenes cambiarios abiertos para las transacciones transfronterizas relacionadas con la IED. No obstante, existen algunas restricciones en varias economías y una manera de mantener a América Latina a la vanguardia de las regiones competitivas para el destino de flujos globales de IED es continuar desarrollando regímenes cambiarios adecuadamente liberales.
2. Un asunto regulatorio importante, identificado en varias economías grandes de la región, se refiere a los requisitos administrativos y de procedimiento relativos a la conversión y transferencia de moneda. Si bien dichos requisitos no representan controles sustantivos, pueden incrementar los costos de hacer negocios de las firmas así como retrasar, de manera significativa, las transacciones transfronterizas. De hecho, los encuestados identificaron estos requisitos administrativos como un obstáculo para los inversionistas extranjeros.

CUADRO 4. ESTUDIO DE CASO: LA LIBERALIZACIÓN CAMBIARIA EN TURQUÍA

El proceso de liberalización del régimen cambiario de Turquía se inició en la década de 1980, cuando se estableció que la promoción de la inversión extranjera era un componente clave de la estrategia general de reformas económicas y promoción de exportaciones. La primera reforma fue la descriminalización de la tenencia de divisas sin autorización oficial del Gobierno, logrando que la penalidad por incumplimiento de la norma se redujera a la imposición de multas de carácter administrativo. Fue permitiéndose gradualmente el mayor uso de moneda extranjera hasta lograrse la aprobación del Decreto 32 de 1989, que liberalizó completamente las regulaciones cambiarias, eliminando todas las restricciones para la compra y tenencia de divisas. El Decreto 32 también introdujo reformas a la cuenta de capital y en 1990, se eliminaron los controles estrictos al movimiento de capitales, permitiendo a los residentes obtener préstamos en moneda extranjera o en liras turcas en los mercados financieros internacionales. A lo largo de este proceso, Turquía creó instituciones gubernamentales enfocadas en el fortalecimiento del sector privado, para apoyar la implementación de políticas locales eficaces y marcos regulatorios relevantes en aras de un régimen cambiario abierto.

En los últimos años, ha habido más reformas de liberalización, aun cuando Turquía se ha enfocado en desarrollar políticas macro-prudenciales sólidas, para manejar los impactos de la crisis financiera mundial. En 2009, entre los esfuerzos para evitar el excesivo endeudamiento externo, Turquía eliminó una restricción que únicamente permitía endeudarse en moneda extranjera con el sistema financiero turco a las firmas con ingresos en divisas. Esta reforma permitió a cualquier firma interesada en la contratación de un préstamo grande en moneda extranjera (más de 5 millones de dólares americanos) por un plazo de más de un año acceder localmente a esta financiación, con lo cual se preservaba el crédito en moneda extranjera pero se reducía la necesidad de endeudarse en el exterior. En febrero de 2008, Turquía abolió el requisito de repatriar los ingresos por exportaciones. Debido al temor de una posible dolarización de la economía en medio de la crisis financiera mundial, estas reformas enfrentaron una oposición política, con fuertes presiones para retornar a políticas cambiarias más restrictivas. Las autoridades económicas turcas mantuvieron su compromiso con una política cambiaria liberal y el flujo libre de capitales, junto con políticas macro-prudenciales sólidas. Al final, el sector financiero turco atravesó la crisis financiera mundial con un desempeño relativamente bueno.

3. Los mecanismos para el seguimiento de transacciones en moneda extranjera, basados en el riesgo, como aquellos que implementan los bancos comerciales, constituyen una opción de política que puede simplificar el proceso de conversión y transferencia de moneda, manteniendo medidas de protección. Taiwán (China) e Indonesia, en particular, ofrecen ejemplos de utilización de umbrales para definir los requisitos administrativos relativos a las transacciones cambiarias que facilitan transacciones transfronterizas eficientes.

4. Algunas economías de América Latina imponen controles más sustantivos así como requisitos de aprobación a ciertas transacciones en moneda extranjera. Estas restricciones pueden constituir obstáculos serios para las firmas multinacionales interesadas en hacer inversión directa en la región. Las cinco economías cubiertas en este reporte, junto con los países de comparación de Europa, Asia Central, y Asia del Este y el Pacífico, ofrecen ejemplos de cómo pueden estructurarse los regímenes cambiarios para lograr atraer los flujos de IED, y mantener, al mismo tiempo, la estabilidad macroeconómica y el sistema financiero en general.

Conclusiones

La inversión extranjera directa sigue ofreciendo un gran potencial para estimular la innovación y para contribuir a un crecimiento de base amplia en América Latina. Los procesos de privatización y de liberalización económica general de la década de 1990 produjeron un aumento de la inversión extranjera tanto en el sector manufacturero como en el de servicios. Una segunda oleada de flujos de IED se inició a comienzos de la década pasada, con varias características que sugieren que esta inversión podría mejorar aún más la productividad en la región. La IED se ha orientado cada vez más hacia la manufactura innovadora de productos, como respuesta al creciente poder adquisitivo de la clase media emergente. Las firmas extranjeras están expandiendo sus actividades de investigación y desarrollo en la región, y se están incrementando los flujos de ingreso de IED de firmas multilaterales basadas en América Latina.

No obstante, se necesitan mayores esfuerzos para que la región pueda ver todos los beneficios potenciales de esos flujos de IED. Si bien dichos flujos han aumentado, América Latina todavía se encuentra muy rezagada con respecto del Sudeste de Europa en términos del acervo acumulado de IED, lo que sugiere que pueden atraerse aún más ingresos. Los flujos de inversión con las características favorables mencionadas todavía son incipientes. Los datos a nivel de la firma indican que la productividad laboral real ha decrecido, y que la corrupción y la regulación se ven como limitantes para la inversión en la región. Se necesitan otras mejoras al clima de inversión para que América Latina se mantenga a la vanguardia en la atracción de IED.

Este reporte ha utilizado la Base de datos de regulaciones de IED para identificar reformas potenciales al clima de inversión que podrían considerar los hacedores de políticas de América Latina. Se analizaron los ambientes regulatorios de cinco economías que han tenido bastante éxito en atraer flujos de ingreso de IED. Estos casos destacan muchas buenas prácticas que podrían implementar otras economías de la región; también presentan muchas restricciones regulatorias que podrían reformarse para atraer aún más inversión extranjera. Asimismo, se consideraron regulaciones a la inversión extranjera en regiones competidoras, como el Este y el Sudeste de Asia, y Europa Oriental, con miras a identificar otras buenas prácticas de regulación. A continuación, se presentan los principales resultados en los cinco temas cubiertos por la Base de datos de regulaciones de IED:

1. Las economías del mundo que están abiertas a la inversión de empresas extranjeras en un amplio rango de sectores tienden a atraer más flujos de IED. Muchas economías de América Latina tienen pocas restricciones para la propiedad extranjera, especialmente aquellas con poblaciones más pequeñas que necesitan compensar la escala limitada de sus mercados. Las economías más grandes, como México y Brasil, tienden a imponer

más restricciones, especialmente en servicios y sectores estratégicos. Para incrementar el atractivo para los inversionistas extranjeros, los hacedores de políticas de América Latina podrían considerar reducir las restricciones a la propiedad extranjera de activos en sectores como telecomunicaciones, electricidad, petroquímica y transporte; reformar el gobierno corporativo de las empresas de propiedad estatal para separar mejor las funciones del Estado como regulador y como participante del mercado; promover la inversión en sectores donde la participación extranjera actual es baja.

2. Un marco legal apropiado e instituciones eficientes para el inicio de una inversión extranjera podrían ser factores decisivos para un inversionista que elige entre dos economías comparables en otros aspectos. La Base de datos de regulaciones de IED muestra que las leyes y prácticas para el registro de las empresas y para el acceso a terrenos industriales varían significativamente en América Latina. Los hacedores de políticas podrían considerar la consolidación de los procedimientos establecidos y la abolición de aquellos innecesarios. Se pueden ofrecer ventanillas únicas para los trámites o canales acelerados alternativos a los procesos tradicionales de registro; incluso, si es necesario, cobrar tarifas más altas. El requisito de aprobación de inversión extranjera podría limitarse a los sectores estratégicos o a inversiones superiores a un cierto umbral. Los requisitos mínimos de capitalización podrían eliminarse. Los procedimientos para registrar negocios en las zonas económicas especiales (ZEE) podrían simplificarse, siempre y cuando las mejoras en las ZEE no sustituyan los esfuerzos nacionales de reformas a la inversión. En general, la normatividad de negocios debería ser más clara y ofrecer un tratamiento equitativo e igualitario tanto a las compañías extranjeras como a las nacionales.

3. Un régimen sólido para el arbitraje y la mediación de controversias ofrece la seguridad a los inversionistas extranjeros para resolver sus disputas comerciales en forma confiable y efectiva. La mayoría de las economías latinoamericanas cubiertas por la Base de datos mantienen en vigencia marcos legales para el arbitraje comercial, pero solo unas pocas tienen legislaciones consolidadas que abarquen los aspectos de mediación y conciliación comerciales. Un inversionista extranjero que considere ir a arbitraje encontrará con facilidad en América Latina y el Caribe una institución de arbitraje para administrar su caso; sin embargo, solo en un número relativamente pequeño de economías encontrará canales acelerados de procedimiento o servicios de arbitraje en línea. Los servicios de arbitraje en línea son una manera en que pueden aprovecharse los avances tecnológicos para reducir significativamente los costos y las dificultades logísticas de los procesos arbitrales. Además, los tribunales nacionales desempeñan un papel fundamental en dichos procesos y los hacedores de políticas de América Latina y el Caribe también podrían asegurar que sus leyes contengan previsiones explícitas de apoyo de los tribunales, por ejemplo, en la presentación de evidencias. Reducir el plazo de ejecución de los laudos arbitrales extranjeros es un paso práctico importante que puede darse para mejorar el régimen de ADR.

4. Facilitar el empleo de expatriados calificados es un aspecto clave para un clima favorable a la inversión extranjera, especialmente si América Latina pretende continuar atrayendo IED hacia sectores innovadores, como investigación y desarrollo. Los regímenes para la inmigración de personas calificadas varían sustancialmente en las economías de la región y, aunque el contexto de cada país es diferente, podrían considerarse algunas reformas generales para incrementar el atractivo de dichos regímenes. Podrían introducirse sistemas completos en línea para la emisión de permisos temporales de trabajo. Las ventanillas únicas o los canales acelerados son otra manera de reducir el tiempo requerido para procesar las solicitudes de permisos de trabajo. Otorgar permisos de trabajo a los cónyuges es otra opción para atraer IED, que depende de los trabajadores expatriados calificados. En las economías que han establecido cuotas de trabajadores expatriados calificados, los hacedores de políticas podrían considerar que dichas cuotas constituyen un obstáculo potencial para las firmas multinacionales que tienen la intención de invertir en la región.

5. Las restricciones a la conversión y transferencia de moneda frenan la IED al limitar las posibilidades que tienen las firmas extranjeras para repatriar ingresos y para participar en negocios internacionales. Las cinco economías evaluadas en el presente reporte tienen regímenes cambiarios generalmente no restrictivos para las transacciones relacionadas con la IED. Se identificaron algunos requisitos administrativos y de procedimiento, especialmente en Brasil y Colombia. Estos requisitos no constituyen controles sustantivos, pero pueden incrementar los costos en las firmas para hacer negocios; los hacedores de políticas podrían considerar el remplazo de dichos requisitos por mecanismos basados en el riesgo para supervisar las transacciones transfronterizas. Otras economías latinoamericanas imponen controles más sustantivos, así como requisitos de aprobación relativos a las transacciones en divisas, los cuales pueden representar obstáculos serios para las firmas multinacionales interesadas en inversiones directas en la región.

Las necesidades de reformas específicas, así como su priorización, dependerán de los contextos económicos y regulatorios particulares de cada país. Se espera que las posibilidades de reforma identificadas en este estudio ofrezcan a los hacedores de políticas instrumentos para facilitar la reflexión sobre una nueva oleada de reformas, más precisas y mejor enfocadas, a la regulación de la inversión extranjera con el resultado ulterior de asegurar los continuos beneficios de los flujos de IED hacia la región.

Bibliografía

ABL. (2011). "Singapore vs. Hong Kong: The arbitration battle intensifies." *Asian Legal Business*. Disponible en: <http://www.asia.legalbusinesspor internet.com/news/features/Singapore-v-hong-kongthe-arbitration-battle-intensifies/107965>

Alfaro, Laura y Maggie Chen. (2012). "Selection, Reallocation, and Spillover: Identifying the Sources of Gains from Multinational Production." *NBER Working Paper* 18207.

Arnold, Jens, Beata S. Javorcik y Aaditya Mattoo. (2011). "Does Services Liberalization Benefit Manufacturing Firms? Evidence from Czech Republic." *Journal of International Economics* 85(1): 136–146.

Arnold, Jens, Beata Javorcik, Molly Lipscomb y Aaditya Mattoo. (2012). "Services Reform and manufacturing Performance— Evidence from India." *World Bank Policy Research Working Paper* 5948.

Banco Mundial. (2012). "Does Doing Business Matter for Foreign Direct Investment?" Estudio de caso del *Doing Business* 2013.

Banco Mundial. Varios años. *FDI Regulations Database*. Disponible en: <http://iab.worldbank.org/~media/FPDKM/IAB/Documents/What-is-Foreign-Direct-Investment.pdf>

Banco Mundial. Encuesta Empresarial. Disponible en: <http://www.enterprisesurveys.org>

Banco Mundial (Grupo del Banco Mundial). Varios Años. *Doing Business*. Washington, D.C. Disponible en: <http://www.doingbusiness.org>

Banco Mundial (Grupo del Banco Mundial). *World Development Indicators Database*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

Blonigen, Bruce y Jeremy Piger. (2011). "Determinants of Foreign Direct Investment." *NBER Working Paper* 16704.

Borchert, Ingo, Batshur Gootiiz y Aaditya Mattoo. (2012). "Policy barriers to International Trade in Services—Evidence from a New Database." *World Bank Policy Research Working Paper* 6109.

Busse, Matthias y José Luis Groizard. (2008). "Foreign Direct Investment, Regulations and Growth." *The World Economy* 31(7): 861–886.

CAF (Corporación Andina de Fomento). (2013). "Hacia una nueva agenda en inversión extranjera directa. Tendencias y realidades".

CAF (Corporación Andina de Fomento). (2006). "Reporte de Economía y Desarrollo. Camino a la Transformación productiva en América Latina."

Canuto, Otaviano, Matheus Cavallari y José Guilherme Reis. (2013). *The Brazilian Competitiveness Cliff. World Bank Economic Premise* No. 105. Grupo del Banco Mundial.

Choo, Jonathan. (2012). "Singapore amends International Arbitration Act increasing attractiveness of Singapore as arbitration venue." *Singapore International Arbitration Blog*, April 12, 2012
Disponible en at: <http://www.Singapurinternationalarbitration.com/2012/04/12/Singapur-amends-international-arbitration-act-increasing-attractiveness-of-Singapur-as-arbitration-venue/>

Daniel, Kobina and Xavier Forneris. (2010). *Investment Law Reform: A Handbook for Development Practitioners. Investment Climate Advisory Services, World Bank Group.*

Daude, Christian y Ernesto Stein. (2007). "The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment." *Economics & Politics* 19(3): 317-344.

de la Torre, Augusto, Eduardo Levy Yeyati y Samuel Pienknagura. (2013). "Latin America and the Caribbean as Tailwinds Recede: In Search of Higher Growth." *LAC Semiannual Report, World Bank*, Washington DC.

Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes y Andrei Shleifer. (2002). "The Regulation of Entry." *Quarterly Journal of Economics* 117(1): 1–37.

Duggan, Victor, Sjamsu Rahardja y Gonzalo Varela. (2013). *Can Open Service Sector IED Policy Enhance Manufacturing Productivity? Evidence from Indonesia. World Bank – Economic Premise* 106. Grupo del Banco Mundial.

The Economist. (2013) (16 March). "México's new president: Sacred cows no more. Enrique Peña Nieto's proposal to reform televisión and telecoms shows he is serious about shaking up the economy." <http://www.economist.com/topics/México>

EIU (Economist Intelligence Unit). (2012). "Latin America as an IED Hotspot: Opportunities and Risks." *Video presentation by David Humphreys. At conference: China: Prepare for Opportunity.* Shanghai.

Ernst & Young Terco. (2011). *Doing Business in Brazil*. Disponible en: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Doing_business_in_Brazil_2011/\\$FILE/Doing%20Business%20in%20Brazil%202011.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Doing_business_in_Brazil_2011/$FILE/Doing%20Business%20in%20Brazil%202011.pdf)

Fernandes, Ana M. y Caroline Paunov. (2012). "Foreign Direct Investment in Services and Manufacturing Productivity: Evidence for Chile." *Journal of Development Economics*, Policy Research Working Paper 4730, Grupo del Banco Mundial.

Francis, David, Federica Saliola y Murat Seker. (2013). *Measuring Firm Performance in Latin America and the Caribbean. Enterprise Surveys Latin America and the Caribbean Series Note No. 2*. Disponible en: <http://www.enterprisesurveys.org/Topic-Analysis>

Golub, S. y Q. Ling. (2006). *Measures of Restrictions on Inward Foreign Direct Investment in the Service Sector for Developing Countries*. Disponible en: <http://www.swarthmore.edu/SocSci/sgolub1/UNCTAD%20Restrictions%20paper.5.pdf>

González, Daniel, George Hritz, Marcos Rios y Richard Lorenzo. (2003). "International Arbitration: Practical Considerations with a Latin American Focus." *The Journal of Structured and Project Finance*, Spring 2003, pp. 33–43.

Hamilton, Jonathan y Michael Roche. (2010). *White & Case Survey of Latin American Arbitration 2010*. Disponible en: <http://www.latinarbitrationlaw.com/survey-of-latin-american-arbitration-201/>

Hornberger, Kusi, Joseph Battat y Peter Kusek. (2011). "Attracting FDI: How Much Does Investment Climate Matter?" *Viewpoint Note 327*, World Bank Group, Washington DC.

International Chamber of Commerce (ICC). (2011). *Bulletin of the International Chamber of Commerce*. Vol. 22, Number 1, p. 8.

International Chamber of Commerce (ICC). (2012). *Bulletin of the International Chamber of Commerce*. Vol. 23, Number 1, p. 8.

International Monetary Fund. (2012). *The Liberalization and Management of Capital Flows: An Institutional View*. Disponible en: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf>

Ishii, Shogo, Karl Habermeier, Jorge Ivan Canales-Kriljenko, Bernard Laurens, John Leimone y Judit Vadasz. (2002). "Capital Account Liberalization and Financial Sector Stability." *IMF Occasional Paper* No. 211.

Javorcik, Beata. (2004). "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages." *American Economic Review* 94(3): 605-627.

Javorcik, Beata. (2010). *Foreign Direct Investment and International Technology Transfer*. Entry for *Encyclopedia of Financial Globalization*. Disponible en: <http://www.chch.ox.ac.uk/sites/default/files/Javorcik.pdf>

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi. (2007). "Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996–2006." *World Bank Policy Research Working Paper* 4280.

Lederman, Daniel, Julian Messina, Samuel Pienknagura y Jamele Rigolini. (2013). "Entrepreneurs in Latin America and the Caribbean: survivors but not innovators." *Draft manuscript of the World Bank Latin America Office of the Chief Economist*.

López-Claros, Augusto. (2012). "Corruption and the Development Process." *Working paper*. Disponible por solicitud a la Base de datos de regulaciones de IED.

De Mel, Suresh, David McKenzie y Christopher Woodruff, (2012). "The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka." *World Bank Policy Research Working Paper* 5991.

Moran, Theodore, Edward Graham y Magnus Blomström, eds. (2005). *Does Foreign Direct Investment Promote Development? Institute for International Economics*.

Multilateral Investment Guarantee Agency. (2013). *World Investment and Political Risk 2012*. Disponible en: <http://www.miga.org/documents/WIPR12.pdf>

Prager, Dietmar. (2011). "Costa Rica has a new arbitration law." *Kluwer Arbitration Blog*, June 2011. Disponible en: <http://kluwerarbitrationblog.com/blog/2011/06/04/costa-rica-has-a-new-arbitration-law/>

Suttle, Philip, Jeremy Lawson, Julien Mazzacurati y Robin Koepke. (2011). "Capital Flows to Emerging Market Economías." *Institute of International Finance Research Note*, January 24.

Svensson, Jakob. (2005). "Eight Questions about Corruption." *Journal of Economic Perspectives* 19(3): 19–42.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2004). *World Investment Report 2004: The Shift towards Services*. Disponible en: http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf

UNCTAD. (2009). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. Disponible en: http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf

UNCTAD. (2012). *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. Disponible en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf

UNCTAD. *Foreign Direct Investment database*. Disponible en: <http://www.unctad.org>

UNCTADstat. (2012). Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org>

Waglé, Swarnim. (2011). "Investing across Borders with Heterogeneous Firms: Do IED-specific Regulations Matter?" *World Bank Policy Research Working Paper 5914*.

Wallace, Julian y Glen Rosen. (2012). "Recent amendments to the International Arbitration Act and their influence on the insurance industry." *Singapore International Arbitration Centre*. Disponible en: http://www.siac.org.sg/index.php?option=com_content&view=article&id=344:recent-amendments-to-the-international-arbitration-act-and-their-influence-on-the-insurance-industry&catid=56:articles&Itemid=171

Wei, Shang-Jin. (2000). "How Taxing Is Corruption on International Investors?" *Review of Economics and Statistics* 82(1): 1-11.

Yuditskaya, Karolina y Ryan Mellske. (2011). "Costa Rica: New Situs for International Arbitration." *September 21, 2011*. Disponible en: <http://www.latinarbitrationlaw.com/costa-rica-new-situs-for-international-arbitration/>

Zhijia Zeng, Douglas. (2011). *How Do Special Economic Zones and Industrial Clusters Drive China's Rapid Development*. *The World Bank*. Disponible en: <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-5583>

Zuleta, Eduardo. (2012). "Introduction – Latin America." *The Arbitration Review of the Americas 2013*. Disponible en: <http://www.globalarbitrationreview.com/reviews/48/sections/165/chapters/1859/introduction-latin-america/>

Anexo 1. Cobertura de la Base de datos de regulaciones de IED

TABLA 9. ECONOMÍAS CUBIERTAS POR LA BASE DE DATOS DE REGULACIONES DE IED

Este de Asia y el Pacífico	América Latina y el Caribe	Medio Oriente y África del Norte	Asia del Sur
Brunei Darussalam Camboya China Hong Kong, China Indonesia Malasia Papúa Nueva Guinea Filipinas Singapur Islas Salomón Taiwán, China Tailandia Vietnam	Argentina Estado plurinacional de Bolivia Brasil Chile Colombia Costa Rica República Dominicana Ecuador Guatemala Haití Honduras México Nicaragua Perú Venezuela, RB	Argelia Egipto, República Árabe Irak Jordania Marruecos Arabia Saudí Siria, República Árabe Túnez Yemen, República de	Afganistán Bangladesh India Nepal Pakistán Sri Lanka
OCDE	Europa Oriental y Asia Central	África Subsahariana	
Australia Austria Canadá República Checa Francia Alemania Grecia Irlanda Italia Japón República de Corea Holanda Nueva Zelanda República Eslovaca España Reino Unido Estados Unidos	Albania Armenia Azerbaiyán Bielorrusia Bosnia y Herzegovina Bulgaria Croacia Chipre Georgia Kazakstán Kosovo República de Kyrgyz Macedonia, FYR Moldavia Montenegro Polonia Rumanía Federación Rusa Serbia Turquía Ucrania	Angola Burkina Faso Burundi Camerún Chad República Democrática del Congo Costa de Marfil Etiopía Ghana Kenia Liberia Madagascar Mali Mauricio Mozambique Nigeria	Ruanda Senegal Sierra Leona Sudáfrica Sudán Tanzania Uganda Zambia

Anexo 2. Detalles por país de la inversión por sectores

TABLA 10. INVERSIÓN POR SECTORES EN BRASIL

Inversión por sectores en Brasil	Máximo porcentaje admisible de propiedad extranjera en una compañía	¿Firmas extranjeras en operación ?	¿Puede caracterizarse el mercado actual como un monopolio?
1. Agricultura	100%	Sí	No
2. Silvicultura	100%	Sí	No
3. Minería	100%	Sí	No
4. Petróleo y gas	100%	Sí	Sí
5. Procesamiento de alimentos	100%	Sí	No
6. Manufactura de productos químicos básicos	100%	Sí	No
7. Manufactura ligera	100%	Sí	No
8. Generación de energía eléctrica – biomasa	100%	Sí	No
9. Generación de energía eléctrica – solar	100%	Sí	No
10. Generación de energía eléctrica – eólica	100%	Sí	No
11. Transmisión de energía eléctrica	100%	Sí	No
12. Distribución de energía eléctrica	100%	Sí	No
13. Manejo de desechos y reciclaje	100%	Sí	No
14. Suministro de agua	100%	Sí	No
15. Transporte de carga por ferrocarril	100%	Sí	No
16. Transporte de carga por carretera	100%	Sí	No
17. Transporte de carga por vías navegables internas	100%	Sí	No
18. Transporte aéreo internacional de pasajeros	20%	Sí	No
19. Operación de puertos	100%	Sí	No
20. Actividades de mensajería	100%	Sí	No
21. Servicios de hospedaje	100%	Sí	No
22. Publicación de periódicos	30%	Sí	No
23. Transmisión de televisión	30%	Sí	No
24. Infraestructura de telecomunicaciones con redes fijas	100%	Sí	No
25. Servicios de telecomunicaciones con redes fijas	100%	Sí	No
26. Infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas o móviles	100%	Sí	No

continúa

continuación

27. Servicios de telecomunicaciones inalámbricas o móviles	100%	Sí	No
28. Banca	100%	Sí	No
29. Seguros de vida	100%	Sí	No
30. Seguros de salud	100%	Sí	No
31. Contaduría, contabilidad y servicios de auditoría; consultoría tributaria	100%	Sí	No
32. Educación superior	100%	Sí	No

Nota: Un porcentaje máximo del 0% significa que no se permite la propiedad extranjera de una compañía; el 49% indica que los extranjeros solo pueden tener una posición minoritaria; el 100% indica que se permite la plena propiedad extranjera.

TABLA 11. INVERSIÓN POR SECTORES EN CHILE

Inversión por sectores en Chile	Máximo porcentaje admisible de propiedad extranjera en una compañía	¿Firmas extranjeras en operación?	¿Puede caracterizarse el mercado actual como un monopolio?
1. Agricultura	100%	Sí	No
2. Silvicultura	100%	Sí	No
3. Minería	100%	Sí	No
4. Petróleo y gas	100%	Sí	Sí
5. Procesamiento de alimentos	100%	Sí	No
6. Manufactura de productos químicos básicos	100%	Sí	No
7. Manufactura ligera	100%	Sí	No
8. Generación de energía eléctrica – biomasa	100%	Sí	No
9. Generación de energía eléctrica – solar	100%	Sí	No
10. Generación de energía eléctrica – eólica	100%	Sí	No
11. Transmisión de energía eléctrica	100%	Sí	Sí
12. Distribución de energía eléctrica	100%	Sí	Sí
13. Manejo de desechos y reciclaje	100%	Sí	No
14. Suministro de agua	100%	Sí	Sí
15. Transporte de carga por ferrocarril	100%	Sí	Sí
16. Transporte de carga por carretera	100%	Sí	No
17. Transporte de carga por vías navegables internas	49%	Sí	No
18. Transporte aéreo internacional de pasajeros	100%	Sí	No
19. Operación de puertos	100%	Sí	No
20. Actividades de mensajería	100%	Sí	No
21. Servicios de hospedaje	100%	Sí	No
22. Publicación de periódicos	100%	Sí	No
23. Transmisión de televisión	100%	Sí	No
24. Infraestructura de telecomunicaciones con redes fijas	100%	Sí	No
25. Servicios de telecomunicaciones con redes fijas	100%	Sí	No
26. Infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas o móviles	100%	Sí	No
27. Servicios de telecomunicaciones inalámbricas o móviles	100%	Sí	No
28. Banca	100%	Sí	No
29. Seguros de vida	100%	Sí	No
30. Seguros de salud	100%	Sí	No
31. Contaduría, contabilidad y servicios de auditoría; consultoría tributaria	100%	Sí	No
32. Educación superior	100%	Sí	No

Nota: Un porcentaje máximo del 0% significa que no se permite propiedad extranjera de una compañía; el 49% indica que los extranjeros solo pueden tener una posición minoritaria; el 100% indica que se permite la plena propiedad extranjera.

TABLA 12. INVERSIÓN POR SECTORES EN COLOMBIA

Inversión por sectores en Colombia	Máximo porcentaje admisible de propiedad extranjera en una compañía	¿Firmas extranjeras en operación ?	¿Puede caracterizarse el mercado actual como un monopolio?
1. Agricultura	100%	Sí	No
2. Silvicultura	100%	Sí	No
3. Minería	100%	Sí	No
4. Petróleo y gas	100%	Sí	No
5. Procesamiento de alimentos	100%	Sí	No
6. Manufactura de productos químicos básicos	100%	Sí	No
7. Manufactura ligera	100%	Sí	No
8. Generación de energía eléctrica – biomasa	100%	No	No
9. Generación de energía eléctrica – solar	100%	Sí	No
10. Generación de energía eléctrica – eólica	100%	No	No
11. Transmisión de energía eléctrica	100%	Sí	Sí
12. Distribución de energía eléctrica	100%	Sí	Sí
13. Manejo de desechos y reciclaje	100%	Sí	No
14. Suministro de agua	100%	Sí	Sí
15. Transporte de carga por ferrocarril	100%	Sí	No
16. Transporte de carga por carretera	100%	Sí	No
17. Transporte de carga por vías navegables internas	100%	Sí	No
18. Transporte aéreo internacional de pasajeros	100%	Sí	No
19. Operación de puertos	100%	Sí	No
20. Actividades de mensajería	100%	Sí	No
21. Servicios de hospedaje	100%	Sí	No
22. Publicación de periódicos	100%	Sí	No
23. Transmisión de televisión	40%	No	Sí
24. Infraestructura de telecomunicaciones con redes fijas	100%	Sí	No
25. Servicios de telecomunicaciones con redes fijas	100%	Sí	No
26. Infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas o móviles	100%	Sí	No
27. Servicios de telecomunicaciones inalámbricas o móviles	100%	Sí	No
28. Banca	100%	Sí	No
29. Seguros de vida	100%	Sí	No
30. Seguros de salud	100%	Sí	No
31. Contaduría, contabilidad y servicios de auditoría; consultoría tributaria	100%	Sí	No
32. Educación superior	100%	Sí	No

Nota: un porcentaje máximo del 0% significa que no se permite propiedad extranjera de una compañía; el 49% indica que los extranjeros solo pueden tener una posición minoritaria; el 100% indica que se permite la plena propiedad extranjera

TABLA 13. INVERSIÓN POR SECTORES EN MÉXICO

Inversión por sectores en México	Máximo porcentaje admisible de propiedad extranjera en una compañía	¿Firmas extranjeras en operación ?	¿Puede caracterizarse el mercado actual como un monopolio?
1. Agricultura ⁵²	49%	Sí	No
2. Silvicultura ⁵³	49%	Sí	No
3. Minería ⁵⁴	100%	Sí	No
4. Petróleo y gas ⁵⁵	0%	No	Sí
5. Procesamiento de alimentos	100%	Sí	No
6. Manufactura de productos químicos básicos ⁵⁶	100%	Sí	No
7. Manufactura ligera	100%	Sí	No
8. Generación de energía eléctrica – biomasa ⁵⁷	0%	Sí	No
9. Generación de energía eléctrica – solar ⁵⁸	0%	Sí	No
10. Generación de energía eléctrica – eólica ⁵⁹	0%	Sí	No
11. Transmisión de energía eléctrica ⁶⁰	0%	No	Sí

continúa

52 El Artículo 130 de la Ley agraria establece un límite del 49% a la inversión extranjera en acciones T, que representan el aporte de capital por tierras para agricultura, ganadería, o silvicultura. El Artículo 7 Sección III Subsección r) de la Ley de inversión extranjera también regula y limita esta actividad para la inversión extranjera.

53 Ídem.

54 El 100%, excepto para minerales radioactivos, que están reservados al Gobierno, de acuerdo con el Artículo 5 Sección V de la Ley de inversión extranjera.

55 El Artículo 27 de la Constitución mexicana y el Artículo 5 Sección I y II de la Ley de inversión extranjera determinan que las actividades de petróleo y gas son prerrogativas y responsabilidades exclusivas del Estado mexicano, Sin embargo, el Artículo 2 Sección I Subsección a) de la Ley de regulaciones de la inversión extranjera y el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras establecen que las actividades relacionadas con el transporte, almacenamiento y distribución de gas, diferenciado del gas licuado de petróleo, no son exclusivas del Estado mexicano y, en consecuencia, se permite la inversión extranjera en dichas actividades. El Artículo 8 secciones X y XI determina que se permite inversión extranjera, hasta por el 49% del capital, en la construcción de oleoductos para transporte de petróleo y sus derivados, lo mismo que la perforación de pozos de petróleo y gas. Ese límite puede elevarse por medio de una autorización de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

56 El 100% excepto para las actividades relacionadas con la producción de petroquímicos; Artículo 5 Sección II de la Ley de inversión extranjera.

57 De acuerdo con lo establecido por el Artículo 27 de la Constitución mexicana, el Artículo 5 Sección III de la Ley de inversión extranjera y el Artículo 1 de la Ley del servicio público de energía eléctrica, esta actividad está reservada exclusivamente al Estado mexicano. No obstante, el Artículo 2 Sección I Subsección b) de las regulaciones de la Ley de inversión extranjera y el Registro Nacional de inversiones extranjeras, y el Artículo 3 de la Ley del servicio público de energía eléctrica determinan que la energía eléctrica no se considera un servicio público en las siguientes condiciones: (i) generación de energía eléctrica para autoabastecimiento, cogeneración o producción de pequeña escala; (ii) generación de energía eléctrica realizada por productores independientes para venta a la Comisión Federal de Energía; (iii) generación de energía eléctrica para exportación, derivada de cogeneración, producción independiente y producción de pequeña escala; (iv) importación de energía eléctrica por individuos o entidades legales con el único propósito de autoabastecimiento para su propio uso; (v) generación de energía eléctrica para utilizarse en emergencias ocasionadas por interrupciones en el servicio público de energía eléctrica.

58 Ídem.

59 Ídem.

60 Artículos 4 y 6 de la Ley del servicio público de energía eléctrica.

continuación

12. Distribución de energía eléctrica ⁶¹	0%	No	Sí
13. Manejo de desechos y reciclaje	100%	Sí	No
14. Suministro de agua	100%	Sí	No
15. Transporte de carga por ferrocarril ⁶²	49% hasta 100%	No	No
16. Transporte de carga por carretera ⁶³	100%	No	No
17. Transporte de carga por vías navegables internas ⁶⁴	49% hasta 100%	Sí	No
18. Transporte aéreo internacional de pasajeros ⁶⁵	100%	Sí	No
19. Operación de puertos ⁶⁶	49% hasta 100%	Sí	No
20. Actividades de mensajería	100%	Sí	No
21. Servicios de hospedaje	100%	Sí	No
22. Publicación de periódicos ⁶⁷	49%	Sí	No
23. Transmisión de televisión ⁶⁸	0%	No	No
24. Infraestructura de telecomunicaciones con redes fijas	49%	Sí	Sí
25. Servicios de telecomunicaciones con redes fijas	49%	Sí	Sí
26. Infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas o móviles ⁶⁹	49% hasta 100%	Sí	No
27. Servicios de telecomunicaciones inalámbricas o móviles ⁷⁰	49% hasta 100%	Sí	No
28. Banca ⁷¹	100%	Sí	No

continúa

61 Ídem.

62 Sin embargo, de acuerdo con el Artículo 8 Sección XII de la Ley de inversión extranjera, el límite del 49% puede incrementarse con autorización de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

63 Por el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá, y México (NAFTA), se admite el 100% de inversión extranjera (de EEUU o Canadá) en compañías camioneras dedicadas al transporte internacional de carga, pero no al local. No obstante, en la práctica ha habido serios obstáculos para implementar esos permisos.

De acuerdo con el Artículo transitorio VI de la Ley de inversión extranjera, desde enero de 2004, la inversión extranjera puede participar hasta con el 100% en el capital de compañías mexicanas sin tener que obtener una resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera con respecto al transporte internacional de carga por carretera.

64 Se necesita una resolución favorable de la Comisión de Inversión Extranjera para que la propiedad extranjera exceda el 49%, de acuerdo con el Artículo 8 Sección II de la Ley de inversión extranjera.

65 No obstante, en el transporte aéreo nacional de pasajeros, está limitada al 25%, de acuerdo con el Artículo 7 Sección II Subsección a) de la Ley de inversión extranjera.

66 De acuerdo con el Artículo 8 Sección I de la Ley de inversión extranjera, para que más del 49% de las acciones de una compañía sean de propiedad extranjera, esta necesita autorización de la Comisión nacional de inversión extranjera.

67 El Artículo 7 Sección III Subsección q) de la Ley de inversión extranjera establece un límite con respecto a la impresión y publicación de periódicos de distribución exclusiva en el territorio mexicano.

68 El Artículo 6 Sección III de la Ley de inversión extranjera establece que las actividades de transmisión de televisión y radio son exclusivas para compañías mexicanas o para compañías mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros.

69 Con respecto a comunicaciones móviles, el límite del 49% se puede exceder si hay una autorización de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, de acuerdo con el Artículo 12 de la Ley de telecomunicaciones y el Artículo 8 Sección IX de la Ley de inversión extranjera.

70 Ídem.

71 De acuerdo con el Artículo 6 Sección V de la Ley de inversión extranjera, la única restricción en este sector es la prohibición de establecer bancos de desarrollo, que son entidades exclusivamente mexicanas.

continuación

29. Seguros de vida ⁷²	49% hasta 100%	Sí	No
30. Seguros de salud ⁷³	49% hasta 100%	Sí	No
31. Contaduría, contabilidad y servicios de auditoría; consultoría tributaria ⁷⁴	100%	Sí	No
32. Educación superior ⁷⁵	49% hasta 100%	Sí	No

Nota: un porcentaje máximo del 0% significa que no se permite propiedad extranjera de una compañía; el 49% indica que los extranjeros solo pueden tener una posición minoritaria; el 100% indica que se permite la plena propiedad extranjera.

72 El Artículo 29 Sección I Bis Subsección b) de la Ley general de instituciones de seguros establece que los inversionistas extranjeros pueden adquirir el 100% de las acciones de una compañía de seguros si su país de origen ha suscrito un tratado internacional con México, de acuerdo con el Artículo 33 A II, B de la Ley general de instituciones de seguros.

73 Ídem.

74 La Ley de inversión extranjera solo se refiere a la autorización que se requiere para tener una participación extranjera mayor al 49% en el caso de las compañías que ofrecen servicios legales.

75 Se requiere autorización de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera para que un extranjero tenga más del 49% de las acciones en entidades privadas de educación superior, de acuerdo con el Artículo 8 Sección IV de la Ley de inversión extranjera.

TABLA 14. INVERSIÓN POR SECTORES EN PERÚ

Inversión por sectores en Perú	Máximo porcentaje admisible de propiedad extranjera en una compañía	¿Firmas extranjeras en operación ?	¿Puede caracterizarse el mercado actual como un monopolio?
1. Agricultura	100%	Sí	No
2. Silvicultura	100%	Sí	No
3. Minería	100%	Sí	No
4. Petróleo y gas	100%	Sí	No
5. Procesamiento de alimentos	100%	Sí	No
6. Manufactura de productos químicos básicos	100%	Sí	No
7. Manufactura ligera	100%	Sí	No
8. Generación de energía eléctrica – biomasa	100%	Sí	No
9. Generación de energía eléctrica – solar	100%	Sí	No
10. Generación de energía eléctrica – eólica	100%	Sí	No
11. Transmisión de energía eléctrica	100%	Sí	No
12. Distribución de energía eléctrica	100%	Sí	No
13. Manejo de desechos y reciclaje	100%	Sí	No
14. Suministro de agua	100%	Sí	Sí
15. Transporte de carga por ferrocarril	100%	No	No
16. Transporte de carga por carretera	100%	Sí	No
17. Transporte de carga por vías navegables internas	100%	Sí	No
18. Transporte aéreo internacional de pasajeros	49% y después 70%	Sí	No
19. Operación de puertos	100%	Sí	No
20. Actividades de mensajería	100%	Sí	No
21. Servicios de hospedaje	100%	Sí	No
22. Publicación de periódicos	100%	Sí	No
23. Transmisión de televisión	100%	No	No
24. Infraestructura de telecomunicaciones con redes fijas	100%	Sí	No
25. Servicios de telecomunicaciones con redes fijas	100%	Sí	Sí
26. Infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas o móviles	100%	Sí	No
27. Servicios de telecomunicaciones inalámbricas o móviles	100%	Sí	No
28. Banca	100%	Sí	No
29. Seguros de vida	100%	Sí	No
30. Seguros de salud	100%	Sí	No
31. Contaduría, contabilidad y servicios de auditoría; consultoría tributaria	100%	Sí	No
32. Educación superior	100%	Sí	No

Nota: un porcentaje máximo del 0% significa que no se permite propiedad extranjera de una compañía; el 49% indica que los extranjeros solo pueden tener una posición minoritaria; el 100% indica que se permite la plena propiedad extranjera

Anexo 3. Detalles por país de las condiciones para el inicio de una inversión extranjera

TABLA 15. INICIO DE UNA INVERSIÓN EXTRANJERA EN BRASIL

Número del procedimiento	Nombre del procedimiento	Detalles	Agencias involucradas	Tiempo	¿Se exige a una cia. nacional?
1	Autenticación de la documentación de la casa matriz	La casa matriz debe otorgar un poder a un representante legal en Brasil; los artículos de asociación, estatutos y certificados de constitución y todos los documentos deben traducirse al portugués y registrarse en la Oficina de Actos y Documentos; deben autenticarse los artículos de constitución y los estatutos	Autoridades consulares brasileñas; Registro de Títulos y Actos; notario público; Cámara estatal de comercio	1 día	Sí
2	Revisión del nombre de la compañía en la oficina estatal de registro comercial			1 día	Sí
3	Pago de la tarifa de registro			1 día	Sí
4	Registro en la Cámara de Comercio del Estado donde está localizada la oficina principal y obtención de un número de identificación (NIRE)			1 día	Sí
5	Registro para impuestos federales y estatales (<i>Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda, SRF/MF</i>); obtención de un número CNPJ que también registra a los empleados ante el Instituto Nacional de Seguridad Social (<i>Instituto Nacional da Seguridade Social, INSS</i>)			Alrededor de 22 días (incluida la visita de inspección)	Sí
6	Inspección de impuestos estatales			1 día (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
7	Registro en la Secretaría de impuestos municipales de la ciudad de São Paulo (<i>Secretaria Municipal de Finanças</i>)			5 días (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
8	Pago de tarifa a la Secretaría de impuestos municipales			1 día (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí

continúa

continuación

9	Solicitud y obtención de una identificación digital (<i>token</i>) para el uso de una factura electrónica			2 días	Sí
10	Solicitud a la municipalidad de un permiso de operación (<i>Auto de licença de funcionamento</i>)			90 días (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
11	Registro de los empleados en el programa de integración social (<i>Programa de Integração Social, PIS</i>)			1 día (simultáneo con el procedimiento 10)	Sí
12	Apertura de una cuenta del Fondo especial para el desempleo (FGTS) en un banco			1 día (simultáneo con el procedimiento 10)	Sí
13	Notificación al Ministerio de Trabajo (<i>Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, CAGED</i>)			1 día (simultáneo con el procedimiento 10)	Sí
14	Registro ante la unión patronal y el sindicato de trabajadores			5 días (simultáneo con el procedimiento 10)	Sí
15	Licencia de comercio internacional	La compañía debe registrarse en el Sistema Brasileño de Intervención y Seguimiento Aduaneros (RADAR)	Administración Federal de Ingresos y Aduanas Banco Central de Brasil Secretaría de Comercio Exterior	30 días	No
16	Autorización de ingreso de capital	Todas las remesas del exterior deben registrarse en el Banco Central de Brasil	Banco Central de Brasil	2 días	No
TOTAL				152 días	

TABLA 16. INICIO DE UNA INVERSIÓN EXTRANJERA EN CHILE

Número del procedimiento	Nombre del procedimiento	Detalles	Agencias involucradas	Tiempo	¿Se exige a una cia. nacional?
1	Autenticación de la documentación de la casa matriz	Legalización de estatutos; certificado de funcionamiento; poder de representación	Notario público	1 día	No
2	Notarizar los artículos de constitución; registrarlos en una escritura pública y remitir un extracto de la escritura pública a la Gaceta Oficial y al Registro de Comercio			1 -2 días	Sí
3	Solicitud en línea del registro de la compañía y obtención del certificado de registro			2 días	Sí
4	Obtención de un número de registro tributario (Rol Único Tributario) y notificar el inicio de las actividades a la administración de impuestos			1 día	Sí
5	Autorización de ingreso de capital: registro en el Banco Central de Chile	<p>Decreto Ley N° 600 y Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambios Internacionales: autorización del Comité de inversión extranjera/notificación al Banco Central de Chile: dos alternativas bajo la ley chilena para transferir una inversión del exterior en Chile. El régimen más ágil es el procedimiento establecido en el Capítulo XIV de las Normas de Cambios Internacionales del Banco Central de Chile. Esta regulación solo exige una notificación al Banco Central de Chile por parte del banco local pertinente en la conversión de las divisas en pesos chilenos cuando la inversión excede 10.000 dólares americanos.</p> <p>La segunda alternativa es firmar un acuerdo de inversión extranjera con el Estado chileno, de acuerdo con el Decreto Ley N° 600. Esta vía es más lenta que el procedimiento del Capítulo XIV, porque, además de la firma del acuerdo de inversión extranjera, requiere la autenticación de los documentos organizacionales de la entidad que hace la inversión ante el consulado chileno y la aprobación de la inversión extranjera por el Comité de Inversiones Extranjeras de Chile. Esta segunda alternativa ofrece algunos beneficios para el inversionista, que no se obtienen</p>	Comité de inversión extranjera / Banco Central de Chile	1 día	No

continúa

continuación

		en el régimen del Capítulo XIV: (i) invariabilidad del régimen tributario; (ii) acceso garantizado al mercado de divisas (bancos y otras instituciones financieras establecidas en Chile) para convertir divisas en moneda chilena y para adquirir moneda extranjera con el fin de enviarla al exterior para operaciones de capital o de distribución de ganancias; (iii) el inversionista está autorizado a enviar capital al exterior desde el primer aniversario de la inversión, sin tener que pagar impuestos, tasas o contribuciones, hasta por el monto de la inversión; y (iv) una acción especial, garantizada por el Decreto Ley N° 600 que elimina cualquier diferencia en el tratamiento de los inversionistas extranjeros y nacionales.			
6	Impresión de recibos y facturas por una compañía impresora autorizada			1 día	Sí
7	Sello de los libros de contabilidad, facturas y otros documentos en la administración de impuestos			1 día	Sí
8	Obtención de una patente municipal o permiso de trabajo de la municipalidad competente			1 día (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
9	Registro en el Seguro Social contra riesgos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales en una de las Mutuales de Seguridad			1 día (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
TOTAL				10 días	

TABLA 17. INICIO DE UNA INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA

Número del procedimiento	Nombre del procedimiento	Detalles	Agencias involucradas	Tiempo	¿Se exige a una cia. nacional?
1	Autenticación de la documentación de la casa matriz	Según si el país forma parte de la Convención de la Apostilla de La Haya o no, los documentos deben ser apostillados (legalizados) ante el Ministerio de Relaciones Exteriores o la autoridad designada en el país de origen y después apostillados por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Además, el poder de representación apostillado debe estar traducido oficialmente al español. Se requiere un certificado de constitución y gerencia de la compañía matriz para constituir la sucursal en Colombia.	Ministerio de Relaciones Exteriores	1 día	No
2	Registro de inversión en el Banco Central de Colombia (Banco de la República)	Registro en el Banco Central de Colombia (Banco de la República). Según el Artículo 10 del Decreto N° 2080 de 2000, ello confiere los siguientes derechos: (i) reinversión de utilidades o mantenimiento de las utilidades no distribuidas en una cuenta de superávit; (ii) capitalización de las utilidades por distribuir; y (iii) envío al exterior, en moneda de libre conversión, de fondos derivados de la venta de la inversión extranjera o de la liquidación del negocio o el portafolio. Las inversiones extranjeras deben registrarse en el Banco Central, bien sea automáticamente al momento de la entrada de las divisas al país o por diligenciamiento de la documentación pertinente. El proceso de registro de la inversión extranjera es simple y puede adelantarse directamente en el Banco Central a través de un intermediario autorizado del mercado cambiario o de una cuenta corriente de compensación. Los plazos y condiciones para el registro difieren, dependiendo de si se hace directamente o es de portafolio, y según el método que se utilice. La regla general establece que el registro de la inversión extranjera se hace automáticamente por medio del diligenciamiento de la declaración de cambio de la inversión internacional (Formato N° 4 del Banco Central).	Banco Central	1 día	No

continúa

continuación

3	Registro en el Registro de Comercio y en la Administración de Impuestos (DIAN), en la Cámara de Comercio			2 días	Sí
4	Licencia de comercio internacional	<p>La solicitud de registro como exportador colombiano se hace ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo por medio del Registro nacional de exportadores de bienes y servicios, establecido por el Decreto N° 2681 de 1999 (Forma 001). El Registro nacional de exportadores, instrumento creado para apoyar las exportaciones, mantiene, entre otras cosas, información actualizada sobre las compañías exportadoras, la competitividad de los bienes colombianos en el exterior y el desempeño de los mercados; también otorga beneficios a los exportadores. Por otro lado, si el valor de los bienes importados supera los 1.000 dólares americanos, la compañía debe contratar un agente de aduanas para importar mercancías.</p> <p>Por otra parte, si el valor FOB de los bienes exportados supera los 10.000 dólares americanos, la compañía debe contratar un agente de aduanas para exportar las mercancías. Una licencia de importaciones es indispensable únicamente si los bienes han sido renovados o si se reciben como una importación no reembolsable. En algunos casos, dependiendo de la naturaleza de los insumos importados, puede necesitarse una licencia previa de la Superintendencia de Industria y Comercio o del Ministerio del Medio Ambiente. El inversionista debe registrar las importaciones a través de una ventanilla de trámite especial para el comercio exterior, llamada VUCE (ver www.vuce.gov.co).</p>	DIAN y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	3 días	No

continúa

continuación

		VUCE no es una licencia, sino un mecanismo que consolida todos los procedimientos gubernamentales relacionados con las operaciones de comercio exterior. Tiene tres sectores independientes: Importaciones, Exportaciones y la Forma Única de Comercio Exterior (FUCE), que permite transacciones por internet, como por ejemplo, pagos electrónicos, todas ellas orientadas a agilizar los procedimientos.			
5	Apertura de una cuenta bancaria y depósito del capital nominal			1 días	Sí
6	Registro de la compañía en una Caja de Compensación Familiar, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF)			10 días	Sí
7	Registro de la compañía en la compañía administradora de riesgos profesionales			1 día (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
8	Registro del empleador y los empleados en el Sistema de Seguridad Social – ISS (para pensión)			1-3 días (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
9	Registro de empleados en un fondo privado de pensiones			1 día (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
10	Registro de los empleados en el Sistema Público de Salud (EPS)			6 días (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
11	Registro de los empleados en un fondo de cesantías			1 día (simultáneo con el procedimiento precedente)	Sí
TOTAL				18 días	

TABLA 18. INICIO DE UNA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO

Número del procedimiento	Nombre del procedimiento	Detalles	Agencias involucradas	Tiempo	¿Se exige a una cia. nacional?
1	Autenticación de la documentación de la casa matriz	Para que los documentos emitidos en el exterior sean válidos en México, deben legalizarse en un consulado o embajada mexicanos; en el caso de países signatarios de la Convención de La Haya, es suficiente anexar la apostilla y la ratificación de un notario público local. Se necesita también evidencia de la constitución y gerencia de la compañía, debidamente apostillada.	Consulado o embajada de México o notario público local según el país de origen	1 día	No
2	Obtención de la autorización del uso del nombre de la compañía por internet y remisión por internet de la minuta de la escritura de constitución.			1-2 días	Sí
3	Registro de la inversión extranjera	Registro de la inversión con el Registro Nacional de Inversión Extranjera.	Registro Nacional de Inversión Extranjera	1 día	No
4	Firma de la escritura de la constitución ante un notario público; obtención de un número de registro de contribuyente (RFC) y remisión por internet de la escritura de la constitución al Registro Público de Comercio			2-3 días	Sí
5	Licencia de comercio internacional	Registro en el Padrón General de Importadores. No se trata de una licencia propiamente dicha, es un trámite de registro.	Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda	7 días	No
6	Registro en el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS)			2-5 días	Sí
7	Notificación (por internet) a la autoridad local (delegación) de la apertura de un establecimiento mercantil			1 día	Sí
8	Registro en el Sistema de Información Empresarial (SIEM)			1 día	Sí
TOTAL				18 días	

TABLA 19. INICIO DE UNA INVERSIÓN EXTRANJERA EN PERÚ

Número del procedimiento	Nombre del procedimiento	Detalles	Agencias involucradas	Tiempo	¿Se exige a una cia. nacional?
1	Autenticación de la documentación de la casa matriz	La documentación debe certificarse y notariarse por las autoridades competentes del exterior (Registro Público, Secretaría de Estado, etc.).	Autoridades competentes del país de origen de la compañía matriz; Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú	1 día	No
2	Verificar que el nombre de la compañía es único y reserva de dicho nombre por internet			1 día	Sí
3	Preparación de una minuta de la escritura de constitución (con el notario, por internet)			1 día	Sí
4	Firma de la escritura de constitución ante un notario público; registro por internet de la escritura en el Registro Público de Comercio, obtención del Certificado de Registro y obtención del número del Registro Único del Contribuyente (RUC)			8 días	Sí
5	El notario sella los libros de contabilidad y de actas			1 día	Sí
6	Obtención de la licencia municipal por el Concejo Municipal			15 días	Sí
7	Registro de inversión extranjera	El registro de inversión extranjera garantiza la posibilidad de repatriar fondos y de convertir la moneda local en divisas a una tasa preferencial. Actualmente, no hay restricciones o limitaciones a los flujos de ingreso y salida de divisas hacia y desde el Perú, y todas las transacciones cambiarias se hacen a tasas de mercado. De acuerdo con el Artículo 3 del Decreto legislativo N° 662, las inversiones extranjeras se aprueban automáticamente. Una vez ejecutadas deben registrarse ante la agencia gubernamental competente.	Comisión de inversión extranjera	1 día	No
TOTAL				28 días	

Anexo 4: Detalles por país de arbitrajes, mediación y conciliación de controversias

TABLA 20. ARBITRAJE Y MEDIACIÓN DE CONTROVERSIAS EN BRASIL

Marco legal	La ley de arbitraje del Brasil, Ley Nº 9.307 (1996), se basa en general en la Ley Modelo de la CNUDMI, excepto que se consideran locales todos los laudos arbitrales dictados en Brasil. Otras previsiones gubernamentales que rigen aspectos de procedimiento del arbitraje comercial son: el Código de Procedimiento Civil; el Código Brasileño de Protección del Consumidor; Acta Federal Nº 11.079; Acta Federal Nº 8.987/95; Acta Federal Nº 9.472/97; Acta Federal Nº 9.478/97; Acta Federal Nº 10.433/2002; Acta Federal Nº 1.518/51 y el Decreto Nº 1.312/74. Brasil ratificó la Convención de Nueva York en 2002; Brasil no ha ratificado la Convención de CIADI.
Procesos de arbitraje	El arbitraje se ha vuelto muy común en Brasil, y pueden someterse a él todos los tipos de controversias comerciales. Ahora suelen usarse arbitrajes para resolver controversias entre accionistas. De acuerdo con la ley brasileña de arbitraje, las cláusulas arbitrales son separables del contrato principal. Por lo tanto, la validez y ejecución de los acuerdos de arbitraje deben analizarse de manera separada de la validez y ejecución del contrato principal; en otras palabras, la invalidez del contrato principal no implica automáticamente la invalidez de la cláusula arbitral. En Brasil, algunos arbitrajes deben llevarse a cabo en portugués y las contrapartes solo pueden ser representadas por abogados licenciados en Brasil (tanto para arbitrajes nacionales como internacionales). Los árbitros no están legalmente obligados a mantener la confidencialidad de los procesos. El Artículo 8 de la ley brasileña de arbitraje reconoce el principio de <i>kompetenz-kompetenz</i> , lo que significa que el tribunal de arbitraje (no una corte local) tiene la facultad de decidir sobre su propia jurisdicción y sobre temas relativos a la existencia, validez y efectividad del acuerdo de arbitraje, lo mismo que sobre el contrato que contiene la cláusula de arbitraje. La ley prevé asistencia de las cortes con respecto a órdenes sobre medidas provisionales y para la obtención de evidencias. De acuerdo con la ley brasileña, tanto las medidas provisionales como los mandatos preliminares deben solicitarse a los tribunales arbitrales y ser conferidas por estos. Sin embargo, solo las cortes estatales tiene el poder de ejecutar esas decisiones. En la práctica, los procesos de arbitraje duran, en promedio, 560 días.
Instituciones de arbitraje	La institución más utilizada en Brasil es el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Canadá (<i>Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá</i>). Otras instituciones que se usan son el Comité Brasileño de Arbitraje (<i>Comitê Brasileiro de Arbitragem</i>), una organización sin ánimo de lucro cuyo objeto es estudiar y promover el arbitraje y la ADR, el Consejo Nacional de Instituciones de Arbitraje y Mediación (<i>Conselho Nacional das Instituições de Mediação e Arbitragem</i>), el Consejo Nacional de Justicia (<i>Conselho Nacional de Justiça</i>), la Asociación Brasileña de Abogados (<i>Ordem dos Advogados do Brasil</i>), el Centro de Industrias del Estado de San Pablo (<i>Centro das Indústrias do Estado de São Paulo</i>) y varias otras instituciones profesionales y estatales.
Laudos arbitrales extranjeros	Brasil es uno de los países más lentos de la región en lo concerniente a la ejecución de laudos arbitrales extranjeros (2.325 días, en promedio). La ley brasileña de arbitraje incorpora todas las bases para negar el reconocimiento que están contempladas en la Convención de Nueva York. Una sentencia proferida por un tribunal en la sede de un arbitraje no puede ejecutarse en Brasil, según las reglas de reconocimiento y ejecución de juicios extranjeros establecidas en el Acta Brasileña de Arbitraje.
Mediación y conciliación	En Brasil, los acuerdos por mediación no están legalmente sujetos a una ejecución específica y tienen una naturaleza contractual que puede ocasionar demandas, a diferencia de un laudo arbitral que constituye un título ejecutable.

TABLA 21. ARBITRAJE Y MEDIACIÓN DE CONTROVERSIAS EN CHILE

Marco legal	Chile tiene dos diferentes regímenes de arbitraje: la Ley N° 19, 971 sobre arbitraje comercial internacional, de 2004, que sigue la Ley Modelo de la CNUDMI (con excepción de las últimas modificaciones de 2006); las previsiones de arbitraje local se rigen tanto por el Código de Procedimiento Civil de 1893 (libro tercero, título VIII) como por el Código Orgánico de Procedimiento de las Cortes de 1943 (título IX). Chile ratificó en 1979 la Convención de Nueva York sobre reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros de 1958. Desde 1991, también forma parte de la Convención de CIADI de 1965.
Procesos de arbitraje	En Chile, los acuerdos de arbitraje deben hacerse por escrito, por algún medio de comunicación electrónica, por un intercambio de declaraciones de reclamo y defensa o por incorporación por referencia. En consecuencia, aquellos que se hacen oralmente o por mandato no se consideran válidos. Las contrapartes tienen libertad de determinar los árbitros independientemente de su género. Sin embargo, cabe mencionar que para arbitrajes nacionales solo pueden nombrarse como árbitros a abogados de nacionalidad chilena, quienes además deben hablar en español, puesto que solo se aceptan documentos emitidos en esta lengua. La libertad de escoger a un abogado no chileno solo existe en arbitrajes <i>ex aequo et bono</i> (de equidad). En términos generales, los casos que involucran políticas y deberes públicos (como impuestos o derechos laborales) no pueden someterse a arbitraje en Chile. En septiembre de 2012, la Corte Suprema de Chile confirmó la jurisdicción de tribunales de arbitraje sobre disputas marítimas, según el Artículo 1203 del Código de Comercio (sobre arbitraje obligatorio para disputas de navegación), que fue objetado algunas veces en el pasado por partes que intentaron presentar demandas directamente ante las cortes ordinarias de Chile. En la práctica, los procesos de arbitraje duran, en promedio, 496 días.
Instituciones de arbitraje	En Chile, la institución de arbitraje más popular es el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago (CAM Santiago) con un listado de 198 árbitros locales y 10 mediadores. Otra institución digna de mención es el Centro de Arbitraje Nacional (CAN) con un listado en internet de 210 árbitros y mediadores. Actualmente, este último ofrece servicios acelerados de arbitraje (los procesos se limitan a 60 días). El Servicio Nacional del Consumidor y el Departamento de Asuntos del Usuario de Telecomunicaciones ofrecen servicios de ADR por internet para asuntos del consumidor. Además, un buen número de organizaciones están involucradas en la promoción o la oferta de servicios para soluciones de ADR, tales como el Colegio de Abogados de Chile, el Comité Chileno de la ICC, el Centro de Arbitraje y Mediación de la 5ª Región, el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Producción y Comercio de Concepción (CPCC) y la Cámara de Comercio chileno-norteamericana.
Laudos arbitrales extranjeros	Los procesos de ejecución de laudos arbitrales extranjeros no son muy eficientes en términos de tiempo y pueden tomar, en promedio, 592 días (y seis meses adicionales si hay una moción de apelación ante las cortes judiciales). La Corte Suprema tiene competencia para el reconocimiento de una sentencia arbitral y su ejecución es competencia de las cortes civiles. De acuerdo con el Código de Procedimiento Civil (Artículo 246), la autenticidad de los laudos arbitrales extranjeros debe ser validada por una corte ordinaria superior del país en donde se emitió el laudo, para asegurar que este se pueda ejecutoriar.
Mediación y conciliación	La mediación para asuntos comerciales prácticamente no existe en Chile. Sin embargo, para que un acuerdo de mediación tenga un estatus similar a la decisión de una corte y sea, por lo tanto, ejecutable, debe suscribirse ante un notario público. Todos los casos civiles y comerciales tienen que seguir lo previsto en el Código de Procedimiento Civil chileno. Según su Artículo 262, las contrapartes deben someter su disputa a conciliación; si esto no se cumple, puede llegarse al cierre del proceso. De acuerdo con el Artículo 264 (2) del Código, si las contrapartes no llegan a un acuerdo por conciliación, el asunto sigue pendiente de una decisión de la corte. Si bien la conciliación es obligatoria, consiste solo en una audiencia en la que el juez pregunta a las contrapartes si es posible una conciliación.

TABLA 22. ARBITRAJE Y MEDIACIÓN DE CONTROVERSIAS EN COLOMBIA

<p>Marco legal</p>	<p>El Estatuto de Arbitraje Nacional e Internacional de Colombia (Ley N° 1563/2012), adoptado el 12 de julio de 2012, está basado, principalmente, en la Ley Modelo de la CNUDMI y regula los arbitrajes tanto nacionales como internacionales. Sin embargo, el Estatuto excluye el Artículo 1(3)(b)(i) del modelo de la CNUDMI, que establece que un arbitraje es “internacional” cuando el lugar del arbitraje determinado en o por el acuerdo de arbitraje se sitúa en el lugar de operación de las partes. En contraste, el Artículo 62 de la Ley N° 1563/2012 establece que las contrapartes solo pueden acordar un arbitraje internacional si: (i) tienen sus domicilios en Estados diferentes en el momento del acuerdo; o (ii) el lugar de desarrollo de una parte sustancial de las obligaciones directamente relacionadas con el tema de la litigación está fuera del Estado donde tienen su domicilio principal las contrapartes; o (iii) la disputa que se ha llevado a arbitraje afecta intereses de comercio internacional. Esta última circunstancia incorpora el criterio objetivo de internacionalidad, reconociendo el arbitraje como internacional cuando están en juego intereses internacionales (al respecto, usa una redacción basada en el Artículo 1504 del Nuevo Código Civil de Procedimiento francés). El Estatuto de 2012 hace una distinción adicional entre arbitrajes ad hoc e institucionales. Además, el Código de Procedimiento Civil y sus modificaciones son aplicables a los aspectos procesales del arbitraje. La Ley N° 1563/12 también garantiza la facultad de las cortes locales para dar asistencia a los procesos de arbitraje, imponiendo medidas temporales. El Decreto N° 1818/98 regula los arbitrajes técnicos, en tanto que la Ley N° 510/99 lo hace con los arbitrajes de créditos hipotecarios. Finalmente, el Código de Procedimiento Administrativo (Ley N° 1437/2011) regula los arbitrajes entre inversionistas y el Estado. Colombia se adhirió en 1979 a la Convención de Nueva York de 1958 sobre reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros. Desde 1997, también forma parte de la Convención de CIADI de 1965.</p>
<p>Procesos de arbitraje</p>	<p>En Colombia, los acuerdos de arbitraje pueden hacerse oralmente, por mandato, por escrito, por algún medio de comunicación electrónica, por un intercambio de declaraciones de reclamo y defensa, o por referencia en un contrato a algún documento que contenga una cláusula de arbitraje. De acuerdo con la Ley N° 1563/2102, las contrapartes están en libertad de seleccionar árbitros independientemente de su género, o de su capacidad de hablar el idioma local (español), con la salvedad de que en los arbitrajes nacionales, los árbitros deben ser ciudadanos colombianos y reunir al menos los requisitos legales exigidos para ser magistrado de un juzgado superior de distrito, sin perjuicio de los requisitos adicionales que pudiera establecer un determinado centro de arbitraje (Artículo 7). Para arbitrajes internacionales, el número de árbitros debe ser impar (Artículo 72). En la práctica previa a la promulgación de la nueva ley, los procesos de arbitraje duraban, en promedio, 316 días. Sin embargo, la Ley N° 1563/2102 establece que la duración máxima de un proceso arbitral será de seis meses, sujetos únicamente a una extensión, por un máximo de un año, basada en la suspensión del proceso (Artículo 10).</p>
<p>Instituciones de arbitraje</p>	<p>El Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Bogotá es la principal entidad de su tipo en Colombia; inició actividades en 1983 y ofrece arbitrajes acelerados para pequeñas y medianas empresas. También ofrece el registro por internet de acciones de conciliación y arbitraje, lo mismo que consultas y otros documentos sobre el estado vigente de los procesos. Además, cualquier individuo sin ánimo de lucro, previa autorización del Ministerio del Interior, puede crear un centro de conciliación o arbitraje. Hay centros de este tipo administrados por asociaciones profesionales y privadas, tales como la Federación Nacional de Comerciantes, el Centro Nacional de Conciliación y Arbitraje para el Transporte, Projusticia y el Colegio Nacional de Abogados. También ofrecen estos servicios a la ciudadanía algunas entidades públicas, como la Superintendencia de Sociedades o las cámaras de comercio de diferentes ciudades. De acuerdo con el Ministerio de Justicia, hay 338 centros de conciliación activos y 125 centros de arbitraje autorizados en el país.</p>

continúa

continuación

Laudos arbitrales extranjeros	En la práctica, ejecutar un laudo arbitral toma, en promedio, 917 días. Las decisiones de ejecución se pueden apelar ante la Sala Civil del Tribunal Superior del distrito donde se dictó la sentencia (12 meses adicionales) y, en última instancia, ante la Corte Constitucional (un mes adicional). El Artículo 111 de la Ley N° 1563/12 establece que cualquier sentencia internacional dictada por un tribunal con sede en Colombia se trate como una sentencia nacional, de manera que no requiere reconocimiento para su ejecución. Las sentencias internacionales dictadas fuera de Colombia requieren una petición a la Corte Suprema de Justicia (sección de apelación civil). Obtener un mandato de ejecución de un juzgado civil del circuito toma entre uno y seis meses adicionales.
Mediación y conciliación	Las previsiones sobre mediación y conciliación aparecen en varias leyes diferentes que no siguen la Ley Modelo de la CNUDMI, tales como a) el Estatuto de Arbitraje Nacional e Internacional de Colombia (Ley N° 1563/2012); b) el Decreto N° 2651 of 1991; (c) la Ley N° 446 de 1998; d) la Ley N° 640/01. La Ley N° 1563/2012 contempla una audiencia preliminar en la cual las contrapartes de una controversia pueden intentar un acuerdo por conciliación (Artículo 24). En particular, en casos de derecho comercial, de familia y administrativos, la conciliación es requisito previo a la litigación. Si a lo largo del proceso arbitral, las partes pueden llegar a un acuerdo por conciliación o mediación, el tribunal arbitral finaliza su proceso (Artículo 103). En Colombia, no se permite un número plural de conciliadores (se permite uno solo); además, de acuerdo con la Ley N° 640/2001, ninguna conciliación debe durar más de tres meses. En la práctica, los procesos de mediación toman aproximadamente entre uno y dos meses, desde la remisión del caso a la institución de mediación hasta la resolución del caso.

TABLA 23. ARBITRAJE Y MEDIACIÓN DE CONTROVERSIAS EN MÉXICO

Marco legal	<p>En México, el arbitraje se rige por el Capítulo 4 del Código de Comercio Federal (Artículos 1415 a 1480) que se basa, en general, en la Ley Modelo de la CNUDMI. En 2011 se reformó el Código para hacer unas modificaciones menores que reflejaran los cambios de 2006 a dicho modelo legal. El Capítulo 4 del Código Federal de Comercio le permite a las contrapartes solicitar la remisión a un arbitraje en la primera diligencia para evaluación de méritos del caso. También prevé asistencia jurídica específica a los procesos de arbitraje (nombramiento de árbitros, medidas provisionales, recopilación de evidencias y estimación de honorarios para los tribunales) así como un procedimiento especial para el reconocimiento y la ejecución de los laudos y las medidas intermedias. México ratificó la Convención de Nueva York sobre reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros en 1971.</p>
Procesos de arbitraje	<p>Las cortes mexicanas tienen competencia exclusiva para resolver controversias sobre tierras y aguas en territorio mexicano. Por lo tanto, no pueden someterse a arbitraje controversias que involucran derechos de propiedad sobre inmuebles, tales como derechos <i>in rem</i>, el uso y explotación de derechos de concesiones o acuerdos de arrendamiento de dichos activos. Las contrapartes tienen libertad de escoger a los árbitros y el idioma de los procesos, tanto en arbitrajes nacionales como internacionales. La ley exige a los árbitros que declaren cualquier circunstancia que pueda generar dudas razonables sobre su imparcialidad o independencia (Artículo 1428 del Código Federal de Comercio). Las contrapartes pueden elegir abogados extranjeros para representarlas en arbitrajes en México. Las cortes tienen competencia para otorgar asistencia preliminar o provisional en los procesos sometidos a arbitraje. Las contrapartes pueden escoger entre solicitar medidas preliminares o provisionales al tribunal de arbitraje o a una corte local, antes y durante los procesos de arbitraje (Artículo 1425 del Código Federal de Comercio). La solicitud de este tipo de medidas a una corte no afecta la jurisdicción del tribunal de arbitraje, dado que esta petición de asistencia no puede considerarse una renuncia al acuerdo de arbitraje. —En la práctica, los procesos de arbitraje duran, en promedio, 254 días.</p>
Instituciones de arbitraje	<p>La entidad que más se utiliza para arbitrajes comerciales es la Cámara Nacional de Comercio de México. Otras instituciones son: la Cámara Internacional de Comercio, capítulo mexicano; el Centro de Arbitraje de México; el Centro de Arbitraje de la Industria de la Construcción; la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, el Instituto Federal de Protección al Consumidor (PROFECO), que se ocupa de las disputas de naturaleza comercial entre consumidores y productores; y la Defensoría de Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), que se ocupa de disputas de naturaleza financiera entre los usuarios de servicios financieros e instituciones financieras, incluidas las compañías de seguros. Tanto PROFECO como CONDUSEF son instituciones oficiales. PROFECO tiene un centro de arbitraje por internet, dedicado exclusivamente a casos entre consumidores y compañías registradas.</p>
Laudos arbitrales extranjeros	<p>Las cortes mexicanas han formulado políticas favorables a los arbitrajes en múltiples decisiones. No obstante, la decisión de ejecución de la sentencia puede demandarse en un juicio constitucional de “amparo indirecto”. Este es un proceso constitucional de dos etapas que incluye procesos federales y una apelación federal, que se presentan, respectivamente, ante una corte federal de distrito y ante una corte colegiada de circuito. Ejecutoriar un laudo arbitral en las cortes puede tomar, en promedio, 521 días.</p>
Mediación y conciliación	<p>Actualmente, 27 estados de México han aprobado una Ley de resolución alternativa de disputas para casos civiles y penales, de acuerdo con la reforma del Artículo 17 de la Constitución Mexicana de 2008. En México, la mediación se utiliza sobre todo por medio de Centros de Justicia Alternativa o por entidades anexas a las cortes; el Centro de Justicia Alternativa del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal es una de las más utilizadas. Este centro de mediación fue creado por el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, y entrena y certifica a individuos para actuar como mediadores. La Ley de Justicia Alternativa del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal no es una ley federal, sino una ley local para el Distrito Federal y solo ofrece mediación como solución alternativa de controversias en casos civiles, comerciales, penales y de familia en esa jurisdicción.</p>

TABLA 24. ARBITRAJE Y MEDIACIÓN DE CONTROVERSIAS EN PERÚ

Marco legal	<p>El Decreto Peruano de Arbitraje se promulgó en 2008 (Decreto Legislativo N° 1071) y está basado, salvo algunas excepciones, en la Ley Modelo de CNUDMI. Bajo la ley peruana, la base para la anulación de un laudo arbitral es más restrictiva que en el modelo de CNUDMI; por ejemplo, para que sea admisible el fundamento de anulación de un laudo arbitral debe haber sido reclamado y desestimado durante el proceso de arbitraje Artículo 63 (2) del Decreto Legislativo N° 1071). La ley peruana autoriza a las contrapartes extranjeras a renunciar a la anulación de un laudo arbitral (Artículo 63 (8) del Decreto Legislativo N° 1071). Perú ratificó en 1988 la Convención de Nueva York sobre el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales extranjeros.</p>
Procesos de arbitraje	<p>En Perú, son arbitrables la mayoría de asuntos comerciales; siendo excepciones las controversias relativas a insolvencia, quiebras o liquidaciones, controversias tributarias o arancelarias y controversias de competencia desleal o antimonopólicas. La ley distingue entre arbitrajes legales y arbitrajes de equidad y la diferencia radica en que, en el primer caso, los árbitros deben ser abogados, salvo que las contrapartes acuerden lo contrario. Los árbitros pueden ser recusados con base en dudas sobre su imparcialidad o independencia, y tienen el deber de mantener la confidencialidad de los procesos de arbitraje (Artículos 28 y 51 del Decreto Legislativo N° 1071). La persona designada como árbitro tiene que revelar todas las circunstancias que puedan generar dudas razonables sobre su independencia e imparcialidad; este deber se extiende a todo el proceso, en caso de que surjan nuevas circunstancias que pudieran afectar su independencia y objetividad (Artículo 28 (1) del Decreto Legislativo N° 1071). La ley peruana establece estrictos límites de tiempo a los procesos de arbitraje, en particular para el período entre la presentación de la demanda y la constitución del tribunal de arbitraje, que no puede exceder 40 días hábiles. En la práctica, los procesos de arbitraje pueden tomar, en promedio, 317 días.</p> <p>El Decreto obliga a las cortes a prestar asistencia a los árbitros en la acumulación de evidencias y en la disposición de medidas temporales. No obstante, las cortes solo son competentes para otorgar asistencia temporal antes de que se constituya el tribunal arbitral. Una vez constituido, las medidas intermedias y de asistencia temporal son competencia del tribunal. Por medio de la Carta Oficial 005-2005-P-CS-PJ del 4 de julio de 2005, la Corte Suprema del Perú instó a los tribunales inferiores a respetar el arbitraje como un método alternativo de resolución de disputas, acordado por la libre voluntad de las contrapartes y basado en sus propios principios y reglas.</p>
Instituciones de arbitraje	<p>La institución más utilizada es la Cámara de Comercio de Lima (Centro de Conciliación y Arbitraje Nacional e Internacional de la Cámara de Comercio de Lima). Otras instituciones de arbitraje son: el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Americana (AmCham), el Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Católica del Perú, el Centro de Arbitraje del Colegio de Ingenieros del Perú, el Centro de Arbitraje del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (para arbitrajes que involucran las entidades del Estado que hacen contratos para la adquisición de bienes y servicios), el Centro de Arbitraje del Círculo Peruano de Arbitraje, el Centro de Arbitraje del Club Español de Arbitraje y también el Instituto Peruano de Arbitraje (una entidad privada sin ánimo de lucro, creada para promover el arbitraje nacional e internacional en el país, por medio de actividades académicas, conferencias internacionales, seminarios, conferencias, desayunos de trabajo y publicaciones).</p>

continúa

continuación

Laudos arbitrales extranjeros	Las cortes competentes para el reconocimiento de los laudos arbitrales extranjeros son la Sala Civil o la Sala Civil especializada en Asuntos Comerciales del Tribunal Superior, bien sea del lugar de domicilio del demandado o, si el demandado no tiene un domicilio en el Perú, el lugar donde están localizados sus activos. Debe obtenerse una declaración de reconocimiento del laudo antes de proceder a la etapa de ejecución. Una vez iniciado el proceso de ejecución, deben aplicarse las reglas y los procedimientos establecidos en el Artículo 68 del Decreto. Los consultados consideraron que el Decreto establece un marco favorable para la ejecución de los laudos arbitrales extranjeros y que las cortes raramente se niegan a ejecutarlos. Toma, en promedio, 752 días ejecutar un laudo arbitral en un tribunal comercial de primera instancia.
Mediación y conciliación	La mediación y la conciliación no son métodos de ADR muy usados en Perú. La Ley N° 26872 regula la conciliación extrajudicial obligatoria, que es un proceso de conciliación que tiene lugar antes de la iniciación de los procesos judiciales y que, cuando es aplicable, constituye un requisito obligatorio para admitir una demanda.

Anexo 5. Detalles por país para contratar a expatriados calificados

TABLA 25. EMPLEO DE EXPATRIADOS CALIFICADOS EN BRASIL

Proceso y cronograma de una solicitud para la obtención de un permiso temporal de trabajo en Brasil				
Paso	Pre o post	Descripción del procedimiento	Tiempo promedio de realización en la práctica	Tiempo promedio de realización en las normas
1	Pre	Antes de presentar la solicitud del PTT, la empresa contratante debe hacer un registro previo en línea de la solicitud de visa en el Ministerio de Trabajo.	En minutos	ND
2	Pre	<p>La empresa contratante debe entregar una solicitud a nombre del extranjero especialista en tecnología de la información al Departamento General de Inmigración, del Ministerio de Trabajo y Empleo, junto con los siguientes documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Plantilla de solicitud del PTT b. Copia de los estatutos de constitución de la empresa contratante, debidamente registrados en la Cámara de Comercio o en el Registro Público Civil de Brasil. c. Copia de registro en el <i>Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas</i> (CNPJ). d. Declaración que certifique que la empresa contratante será responsable de todos los gastos médicos en que incurran el extranjero y sus dependientes durante su estadía en Brasil e. Declaración que certifique que la empresa contratante será responsable de la repatriación del expatriado y sus dependientes al final de su estadía en Brasil. f. Recibo del pago del impuesto de inmigración individual. g. Fotocopia de pasaporte vigente del expatriado h. Certificados de educación y calificación del empleado, autenticados por una oficina diplomática de Brasil y traducidos por un traductor autorizado en Brasil. i. Contrato del empleado. 	4 a 5 semanas	30 días

continúa

continuación

3	Pre	El Ministerio de Trabajo y Empleo revisa la solicitud y, si la aprueba, publica una notificación de aprobación en la Gaceta Oficial y notifica esa decisión al consulado o embajada brasileña correspondiente.	5 días	30 días
4	Pre	El expatriado debe obtener una cita para una entrevista con la embajada o consulado local.	N/A	30 días
5	Pre	El día de su entrevista, el expatriado debe acercarse personalmente, con los documentos requeridos, en el consulado o embajada brasileño, para la obtención del sello del PTT en su pasaporte. A su llegada a Brasil, el expatriado extranjero está autorizado a empezar a trabajar legalmente.	2 semanas	4 semanas
6	Post	Dentro de los 30 días siguientes a su llegada a Brasil, el expatriado debe registrarse ante la Policía Federal de Brasil, para obtener su número de identificación de extranjería (RNE). Nota: en el momento del registro, el expatriado recibe un documento de confirmación que debe portar hasta que se le entregue su número de identificación de extranjería (RNE). Normalmente, el RNE se emite dentro de los seis meses siguientes a la fecha de solicitud.	1 día	ND
7	Post	El extranjero debe dirigirse a una agencia de la oficina postal para obtener un número de identificación individual de contribuyente de impuestos (<i>Cadastro de Pessoas Físicas</i> o número CPF).	3 a 4 días	ND
8	Post	El expatriado debe hacer una solicitud en la oficina regional del Ministerio de Trabajo de Brasil para obtener su carné de trabajo y de seguridad social (<i>Carteira de Trabalho e Previdência Social</i>).	7 días	ND

TABLA 26. EMPLEO DE EXPATRIADOS CALIFICADOS EN CHILE

Proceso y cronograma de una solicitud para la obtención de un permiso temporal de trabajo en Chile				
Paso	Pre o post	Descripción del procedimiento	Tiempo promedio de realización en la práctica	Tiempo promedio de realización en las normas
1	Pre	<p>El expatriado debe presentar una solicitud al Departamento de Extranjería y Migración del Ministerio del Interior, junto con los siguientes documentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Copia de un contrato de trabajo válido, legalizado y notariado por un notario público. (<i>Importante: este contrato debe contener cláusulas específicas que se refieran a la obligación del empleador de pagar los gastos de repatriación del empleado.</i>) b. Copia de la página de identificación de un pasaporte vigente. c. Copia de la página del pasaporte en la cual se selló la última entrada. d. Copia de la visa de turista. e. Cuatro fotografías tamaño pasaporte. 	1 día	ND
2	Pre	<p>El Departamento de Extranjería y Migración hace un examen preliminar de la solicitud y la documentación entregada. Si estas cumplen con los requisitos básicos establecidos por la autoridad gubernamental, el solicitante será notificado de que su solicitud está bajo revisión. Con esta notificación, el solicitante puede recibir un permiso temporal de trabajo mientras se toma la decisión final.</p>	3 a 6 semanas	ND
3	Pre	<p>La autoridad de inmigración hace un análisis exhaustivo del caso del solicitante y puede pedir, sobre la base de dicho análisis, más documentación, o tomar una decisión sustentada en los documentos entregados. Si se toma una decisión, el expatriado será notificado y citado ante la autoridad chilena competente (una embajada, consulado, gobierno local o la oficina del Departamento de Extranjería y Migración en Santiago).</p>	5 a 10 semanas	
4	Pre	<p>El expatriado se presenta en la embajada o consulado chilenos para la obtención del sello del PTT en su pasaporte. Una vez sellado el pasaporte, el expatriado está legalmente autorizado para trabajar en Chile.</p>	1 día	ND
5	Post	<p>Dentro de los 30 días siguientes a su llegada a Chile, el expatriado debe hacer lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Registrarse en la oficina de Interpol. b. Obtener un documento de identidad (Cédula de Identidad de Extranjeros) en la oficina del Registro Civil. 	1 día	Dentro de 30 días

TABLA 27. EMPLEO DE EXPATRIADOS CALIFICADOS EN COLOMBIA

Proceso y cronograma de una solicitud para la obtención de un permiso temporal de trabajo en Chile				
Paso	Pre o post	Descripción del procedimiento	Tiempo promedio de realización en la práctica	Tiempo promedio de realización en las normas
1	Pre	Obtención y legalización de los documentos del expatriado extranjero calificado (título de bachiller, título universitario, diplomas, entre otros).	1 a 2 semanas	ND
2	Pre	El representante legal de la empresa contratante presenta una solicitud a nombre del ciudadano extranjero al Consejo profesional pertinente, junto con los documentos exigidos. El consejo profesional estudia el caso y, de aprobarlo, puede solicitarse el PTT en el consulado, con una carta firmada por el Consejo profesional.	10 días	2 semanas
3	Pre	Solicitud en el consulado local del permiso temporal de trabajo.	5 días	1 semana
4	Pre	Cuando el especialista extranjero en tecnología de la información ingresa a Colombia, debe registrarse ante la Oficina Colombiana de Migración para obtener un documento de identificación (Cédula de extranjería).	Una vez ingresada la solicitud, esta toma dos horas. La Oficina Colombiana de Migración tarda entre seis y ocho meses para expedir la Cédula de extranjería.	Obligación de registrarse dentro de las dos primeras semanas luego del ingreso a Colombia.
5	Pre	El representante legal de la empresa contratante debe notificar a la Oficina de Migraciones de Colombia que la compañía ha contratado al ciudadano extranjero e indicar su cargo en la empresa.	1 semana	2 semanas

TABLA 28. EMPLEO DE EXPATRIADOS CALIFICADOS EN MÉXICO

Proceso y cronograma de una solicitud para la obtención de un permiso temporal de trabajo en Chile				
Paso	Pre o post	Descripción del procedimiento	Tiempo promedio de realización en la práctica	Tiempo promedio de realización en las normas
1	Pre	<p>a. Completar en línea la solicitud pertinente, tras lo cual se emite un número de registro.</p> <p>b. La empresa contratante o el solicitante deben presentar una solicitud al Instituto Nacional de Migración, junto con los siguientes documentos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fotocopia del grado académico original del solicitante, legalizada o apostillada. 2. Fotocopia del pasaporte vigente del solicitante. 3. Escritura pública de constitución de la empresa contratante y última declaración de impuestos de la compañía. 4. Contrato de empleo o carta de oferta de empleo. 5. Copia de la solicitud completada en línea, debidamente firmada por el solicitante. 6. Una carta de representación firmada por el representante legal de la empresa contratante y dos testigos, en favor de la persona que se encargará del proceso (se incluye solo si la empresa contratante hace la solicitud a nombre del expatriado). 	1 día	ND
2	Pre	El Instituto Nacional de Migración emite una autorización de PTT que se hace llegar a una embajada o consulado mexicano.	5 a 7 semanas	30 días
3	Pre	El expatriado se presenta ante la embajada o consulado mexicano para una entrevista para obtener el sello del PTT provisional en su pasaporte.	Depende de la disponibilidad de fechas para otorgar citas en la entidad diplomática; sin embargo, normalmente la visa temporal se emite en las dos semanas siguientes a la solicitud.	ND

continúa

continuación

4	Pre	<p>Cuando el expatriado ingresa a México, recibe una Forma Migratoria Múltiple (FMM) de los agentes de migración. El expatriado debe llenar una petición de cambio de FMM en línea para la obtención del PTT y presentarse personalmente ante el Instituto Nacional de Migración para presentar la FMM, la solicitud y una identificación con fotografía.</p>	<p>Varía según la oficina de migración. Algunas emiten el PTT de inmediato, otras tardan hasta diez días.</p>	<p>El solicitante tiene hasta 30 días después de entrar a México por primera vez para obtener el PTT. El Instituto Nacional de Migración debe expedir un PTT con foto de identidad en 30 días.</p>
5	Post	<p>Registro de Número de identidad fiscal y en el Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS).</p>	<p>El mismo día</p>	<p>El mismo día</p>

TABLA 29. EMPLEO DE EXPATRIADOS CALIFICADOS EN PERÚ

Proceso y cronograma de una solicitud para la obtención de un permiso temporal de trabajo en Chile				
Paso	Pre o post	Descripción del procedimiento	Tiempo promedio de realización en la práctica	Tiempo promedio de realización en las normas
1	Pre	La empresa contratante debe entregar la solicitud de aprobación del contrato de trabajo al Ministerio de Trabajo, junto con los siguientes documentos: <ul style="list-style-type: none"> a. Tres copias del contrato de trabajo. b. Declaración juramentada de la compañía sobre el cumplimiento de las cuotas y restricciones. c. Certificado de título profesional del empleado, certificado de experiencia laboral 	1 semana	1 semana
2	Pre	Una vez aprobado el contrato de trabajo y notificado a la dirección del empleador, una copia de la aprobación debe ser notariada por un notario público o certificada por la notaría del Director General de Inmigración y Naturalización (DIGEMIN).	2 días	2 días
3	Pre	Una vez aprobado el contrato de trabajo, la empresa contratante debe presentar una solicitud al DIGEMIN para iniciar el proceso de aprobación de la visa, junto con los siguientes documentos: <ul style="list-style-type: none"> a. Copia del contrato de trabajo aprobado. b. Copia de la primera página del pasaporte. c. Copia de la tarjeta de migración (TAM) d. Tarifa migratoria según el caso. 	6 semanas	4 semanas
4	Pre	Presentación para una entrevista en la oficina de Interpol, con una copia de la solicitud presentada al DIGEMIN y el pasaporte del solicitante.	1 día	1 día
5	Pre	El DIGEMIN considera el reporte emitido por Interpol y toma una decisión final sobre el otorgamiento de la visa de trabajo.	7 días	5 días

continúa

continuación

6	Post	<p>Una vez otorgada la visa de trabajo, el expatriado calificado debe registrarse en el Registro de ciudadanos extranjeros de DIGEMIN, después de lo cual se emite un carné de extranjería). Para ello, el empleado extranjero debe presentar los siguientes documentos a DIGEMIN:</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) Formato F-004 (suministrado por DIGEMIN). (ii) Un recibo que demuestre el pago de las tarifas administrativas (aproximadamente 13 dólares americanos). (iii) Un recibo del Banco de la Nación del pago de 15.00 dólares americanos, que es la tarifa de registro en el registro de ciudadanos extranjeros. (iv) Pago de una tarifa anual de 20.00 dólares americanos a DIGEMIN. 	1 día	ND
7	Post	<p>Una vez obtenida la visa de trabajo, el empleado extranjero debe quedar registrado en la nómina de la compañía. Una vez completado este registro, el empleado extranjero recién puede empezar a prestar sus servicios a la compañía.</p>	1 día	ND

Anexo 6. Detalles por país de los regímenes de conversión y transferencia de divisas

TABLA 30. CONVERSIÓN Y TRANSFERENCIA DE MONEDA EN BRASIL

Indicador	Restricciones	Clasificación
Recepción de flujos de ingreso de inversión		
Ingreso de flujos de capital	Se requieren documentación y registro para todos los flujos de ingreso	Requisito administrativo
Ingreso de préstamos externos	Se requiere registro previo al ingreso de los Fondos del préstamo para hacer los pagos subsecuentes	Requisito administrativo
Repatriación de inversiones e ingresos		
Salida de flujos de liquidación o ganancias de capital	Se requiere registro antes de la transferencia, con documentación de soporte	Requisito administrativo
Pago de dividendos en el exterior	Se requiere registro antes de la transferencia, con documentación de soporte (promedio de días reportados para la transferencia: 3)	Requisito administrativo
Intereses de préstamos externos y principales pagos en el exterior	Restricción temporal, pues los pagos deben hacerse según el calendario de pagos inicial; se requiere documentación (promedio de días reportados para la transferencia: 6)	Control moderado
Realización de pagos en el exterior		
Pagos por bienes importados	Se requiere registro con documentación antes del pago	Requisito administrativo
Pagos por servicios importados	Se requiere registro con documentación antes del pago	Requisito administrativo
Pagos por viajes internacionales	Se requiere documentación para todos los pagos	Requisito administrativo
Pagos personales / transferencia de salarios al exterior	Se requiere documentación para todos los pagos	Requisito administrativo

continúa

continuación

Tenencia de moneda extranjera		
Cuentas bancarias nacionales en divisas	No se permite a la mayoría de tipos de firmas	Control extremo
Cuentas bancarias extranjeras en divisas	Se requiere reporte periódico sobre la cuenta	No hay restricciones
Ingresos por exportaciones	Ninguna	No hay restricciones

TABLA 31. CONVERSIÓN Y TRANSFERENCIA DE MONEDA EN CHILE

Indicador	Restricciones	Clasificación
Recepción de flujos de ingreso de inversión		
Ingreso de flujos de capital	Se requiere notificación del flujo de ingreso	No hay restricciones
Ingreso de préstamos externos	Se requiere notificación del flujo de ingreso	No hay restricciones
Repatriación de inversiones e ingresos		
Salida de flujos de liquidación o ganancias de capital	Se requiere notificación del flujo de salida	No hay restricciones
Pago de dividendos en el exterior	Se requiere notificación del flujo de salida (promedio de días reportados para la transferencia: 1)	No hay restricciones
Intereses de préstamos externos y principales pagos en el exterior	Se requiere notificación del flujo de salida (promedio de días reportados para la transferencia: 3)	No hay restricciones
Realización de pagos en el exterior		
Pagos por bienes importados	Ninguna	No hay restricciones
Pagos por servicios importados	Ninguna	No hay restricciones
Pagos por viajes internacionales	Ninguna	No hay restricciones
Pagos personales / transferencia de salarios al exterior	Ninguna	No hay restricciones
Tenencia de moneda extranjera		
Cuentas bancarias nacionales en divisas	Ninguna	No hay restricciones
Cuentas bancarias extranjeras en divisas	Se requiere notificación de la apertura de la cuenta	No hay restricciones
Ingresos por exportaciones	Ninguna	No hay restricciones

TABLA 32. CONVERSIÓN Y TRANSFERENCIA DE MONEDA EN COLOMBIA

Indicador	Restricciones	Clasificación
Recepción de flujos de ingreso de inversión		
Ingreso de flujos de capital	Debe transarse en el mercado cambiario formal, con declaración	Requisito administrativo
Ingreso de préstamos externos	Se requiere registro antes de recibir el préstamo; debe transarse en el mercado cambiario formal, con declaración	Requisito administrativo
Repatriación de inversiones e ingresos		
Salida de flujos de liquidación o ganancias de capital	Debe transarse en el mercado cambiario formal, con declaración	Requisito administrativo
Pago de dividendos en el exterior	Debe transarse en el mercado cambiario formal, con declaración (promedio de días reportados para la transferencia: 1)	Requisito administrativo
Intereses de préstamos externos y principales pagos en el exterior	Debe transarse en el mercado cambiario formal con declaración (promedio de días reportados para la transferencia: 3)	Requisito administrativo
Realización de pagos en el exterior		
Pagos por bienes importados	Debe transarse en el mercado cambiario formal, con declaración	Requisito administrativo
Pagos por servicios importados	Ninguna	No hay restricciones
Pagos por viajes internacionales	Ninguna	No hay restricciones
Pagos personales / transferencia de salarios al exterior	Ninguna	No hay restricciones
Tenencia de moneda extranjera		
Cuentas bancarias nacionales en divisas	No se permite	Control extremo
Cuentas bancarias extranjeras en divisas	Se requiere el registro de la cuenta para poder utilizarla en ciertas transacciones	Requisito administrativo
Ingresos por exportaciones	Los fondos en el exterior deben mantenerse en un tipo determinado de cuenta registrada	Requisito administrativo

TABLA 33. CONVERSIÓN Y TRANSFERENCIA DE MONEDA EN MÉXICO

Indicador	Restricciones	Clasificación
Recepción de flujos de ingreso de inversión		
Ingreso de flujos de capital	Ninguna	No hay restricciones
Ingreso de préstamos externos	Ninguna	No hay restricciones
Repatriación de inversiones e ingresos		
Salida de flujos de liquidación o ganancias de capital	Ninguna	No hay restricciones
Pago de dividendos en el exterior	Ninguna (promedio de días reportados para la transferencia: 1)	No hay restricciones
Intereses de préstamos externos y principales pagos en el exterior	Ninguna (promedio de días reportados para la transferencia: 2)	No hay restricciones
Realización de pagos en el exterior		
Pagos por bienes importados	Ninguna	No hay restricciones
Pagos por servicios importados	Ninguna	No hay restricciones
Pagos por viajes internacionales	Ninguna	No hay restricciones
Pagos personales / transferencia de salarios al exterior	Ninguna	No hay restricciones
Tenencia de moneda extranjera		
Cuentas bancarias nacionales en divisas	Ninguna	No hay restricciones
Cuentas bancarias extranjeras en divisas	Ninguna	No hay restricciones
Ingresos por exportaciones	Ninguna	No hay restricciones

TABLA 34. CONVERSIÓN Y TRANSFERENCIA DE MONEDA EN PERÚ

Indicador	Restricciones	Clasificación
Recepción de flujos de ingreso de inversión		
Ingreso de flujos de capital	Se requiere registro, posterior al ingreso	No hay restricciones
Ingreso de préstamos externos	Tope a la tasa de interés (no más del 3% por encima de la tasa prevalente en el mercado extranjero en el que se origina)	Control moderado
Repatriación de inversiones e ingresos		
Salida de flujos de liquidación o ganancias de capital	Se requiere notificación de la disminución del capital	No hay restricciones
Pago de dividendos en el exterior	Ninguna (promedio de días reportados para la transferencia: 2)	No hay restricciones
Intereses de préstamos externos y principales pagos en el exterior	Ninguna (promedio de días reportados para la transferencia: 3)	No hay restricciones
Realización de pagos en el exterior		
Pagos por bienes importados	Ninguna	No hay restricciones
Pagos por servicios importados	Ninguna	No hay restricciones
Pagos por viajes internacionales	Ninguna	No hay restricciones
Pagos personales / transferencia de salarios al exterior	Ninguna	No hay restricciones
Tenencia de moneda extranjera		
Cuentas bancarias domésticas en divisas	Ninguna	No hay restricciones
Cuentas bancarias extranjeras en divisas	Ninguna	No hay restricciones
Ingresos por exportaciones	Ninguna	No hay restricciones

La inversión extranjera ejerce una función importante en la situación económica actual y futura de América Latina. Por ello, los países de América Latina podrían estar interesados en incluir la IED como un factor esencial en sus estrategias de mejora en productividad y crecimiento. Muchos países en la región han tenido un gran éxito en eliminar las barreras regulatorias más significativas a la inversión extranjera, pero las reformas adicionales que ataquen las áreas regulatorias más sutiles podrían ser un paso importante para mantenerse a la vanguardia en cuanto a la atracción de la IED mundial.

El presente reporte se enfoca en cinco áreas regulatorias directamente relevantes para la IED, comparando los regímenes en los países e identificando buenas prácticas en países que han tenido éxito en atraer grandes volúmenes de flujos de IED. Las reformas en estas áreas son una opción para que los gobiernos consideren si quieren seguir atrayendo IED que pueda contribuir a la mejora de la productividad y, en última instancia, a un continuo crecimiento económico en la región.

Serie políticas públicas y transformación productiva

“Políticas Públicas y Transformación Productiva” para América Latina consiste en una serie de documentos de política orientados a difundir experiencias y casos exitosos en América Latina como un instrumento de generación de conocimiento para la implementación de mejores prácticas en materia de desarrollo empresarial y transformación productiva. La Serie está dirigida a hacedores de política, agencias del sector público, cámaras empresariales, líderes políticos y agentes relevantes que participan en el proceso de diseño y ejecución de políticas públicas vinculadas al desarrollo productivo en los países de la región.