ECOVIS®

# DOING BUSINESS IBEROAMERICA 2026





# Nuestra historia

ECOVIS Internacional, es una firma de consultoría de origen alemán que cuenta con alrededor de 16,000 profesionales. Brindamos consultoría en las áreas de impuestos, auditoría, contabilidad y servicios legales en más de 96 países del mundo en 5 continentes.

La experiencia de nuestra red internacional nos permite aportar una visión global que ayuda a nuestros clientes para alcanzar sus metas personales y empresariales. Nuestra fortaleza se encuentra en la combinación de asesoría local respaldada por la experiencia internacional de una red de profesionales. Los servicios de calidad que proporcionamos ayudan a dar confianza a nuestros clientes a través de un servicio personalizado.



# Oportunidades de negocio

Iberoamérica, se ha consolidado como una región estratégica para la inversión global gracias a su riqueza en recursos naturales, talento humano competitivo y una creciente apertura comercial. Con una población superior a los 650 millones de personas, una clase media en expansión y un ecosistema empresarial cada vez más sofisticado, la región ofrece oportunidades únicas en sectores como energías renovables, tecnología, agroindustria, infraestructura, turismo y manufactura.

Además, los avances en digitalización, acuerdos comerciales multilaterales y reformas estructurales en varios países, han fortalecido el entorno de negocios, haciendo de la región un destino atractivo para empresas que buscan expansión sostenible, diversificación de mercados y cercanía con países con alto nivel económico. ECOVIS está presente en los mercados más relevantes de la región, brindando asesoría integral con enfoque local y perspectiva global.





# Tabla de contenidos


1 Estabilidad política y estado de derecho
- 1.1 Mejores prácticas de gobernanza.
- 1.2 Fortalecimiento institucional y respeto al estado de derecho.
- 1.3 Conceptualización financiera de la institucionalidad.
- 1.4 Relación entre institucionalidad y costo de capital.
- 1.5 Impacto sectorial de la seguridad jurídica en la IED.
- 1.6 Reconfiguración global de cadenas d|e suministro.
- 1.7 Escenario base: crecimiento condicionado por institucionalidad.

2 Crecimiento económico
- 2.1 Producto Interno Bruto (PIB) y tasa de crecimiento.
- 2.2 Perspectivavs económicas a corto y mediano plazo.

3 Marco fiscal y tributario
- 3.1 Tasa de impuestos corporativos.
- 3.2 Tratados para evitar la doble imposición (TDT).
- 3.3 Incentivos fiscales a la inversión extranjera.

4 Inflación y tipo de cambio
- 4.1 Nivel de inflación (2024–2025).
- 4.2 Volatilidad del tipo de cambio.

5 Facilidad para hacer negocios
- 5.1 Tiempo, costo y trámites para abrir una empresa.

6 Seguridad jurídica y protección a la inversión
- 6.1 Acuerdos bilaterales de inversión (BITs).
- 6.2 Mecanismos de resolución de controversias.

7 Infraestructura y acceso a mercados
- 7.1 Calidad de infraestructura logística, telecomunicaciones y energía.
- 7.2 Zonas Francas
- 7.3 Acceso a mercados regionales y globales.

8 Capital humano y costo laboral
- 8.1 Nivel educativo y capacitación.
- 8.2 Costo y flexibilidad del mercado laboral.




DOING BUSINESS IBEROAMERICA



# 1 Estabilidad política y estado de derecho

## 1.1 Mejores prácticas de gobernanza

La región de Iberoamérica muestra señales alentadoras que reflejan el esfuerzo de varios países por fortalecer sus instituciones y promover una mayor transparencia. Uruguay, Chile y Costa Rica consolidándose como referentes regionales en buenas prácticas de gobernanza. Asimismo, la presencia de países norte américanos con puntajes por encima del promedio regional demuestra que existen avances sostenidos y un compromiso creciente por mejorar los mecanismos de control, rendición de cuentas y participación ciudadana. En conjunto, estos resultados evidencian que la región cuenta con ejemplos positivos que pueden servir como inspiración y guía para seguir impulsando políticas públicas orientadas a la integridad y la confianza institucional.

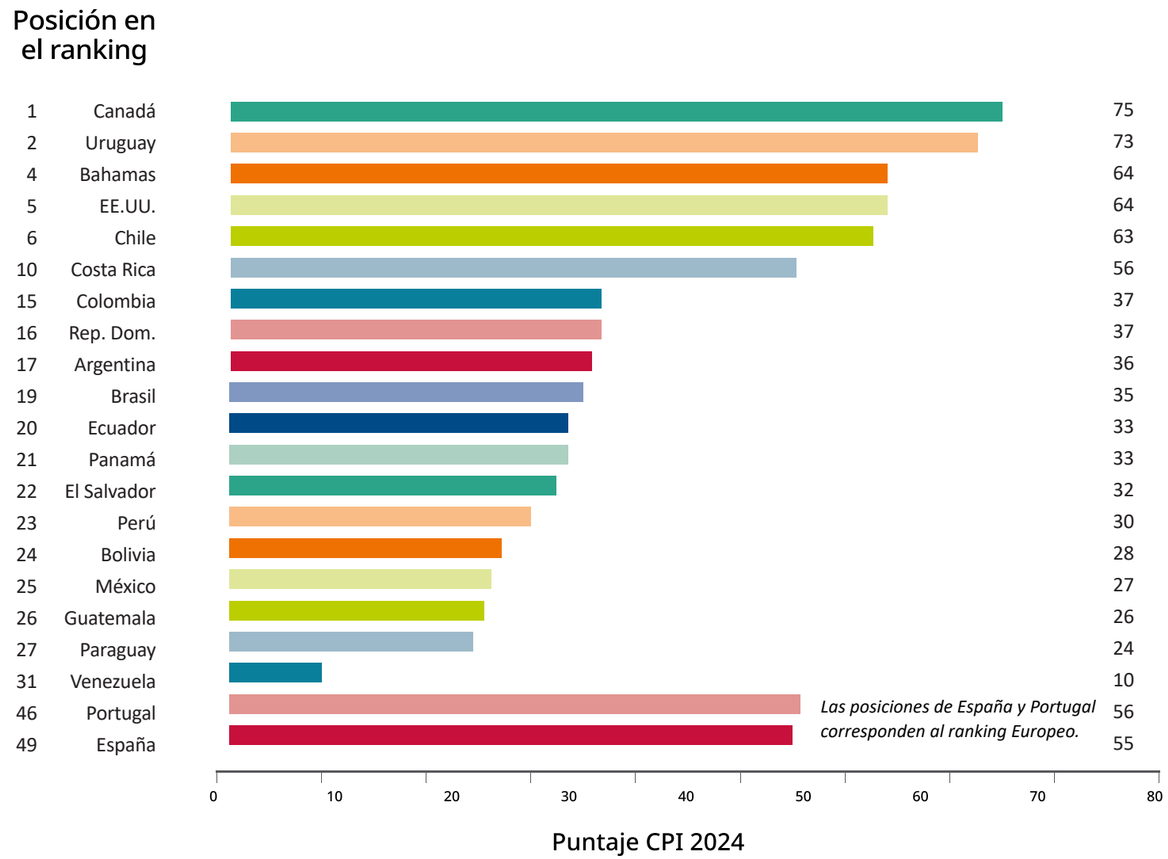



*Tabla comparativa con el Índice de Percepción de la Corrupción (CPI) 2024 de Transparency International.*



## 1.2 Fortalecimiento institucional y respeto al estado de derecho

En la región de Iberoamérica se ha consolidado el fortalecimiento institucional y el respeto al estado de derecho, para la atracción de *Inversión Extranjera Directa (IED)* en múltiples contextos, pero principalmente el económico, además de la estabilidad regulatoria, la seguridad jurídica y la gobernanza pública como elementos críticos para la asignación de capital.

A continuación, un breve análisis del impacto financiero de la institucionalidad sobre la *IED* en América, incorporando a España y Portugal. Este análisis incluye tendencias además de una proyección de escenarios regionales para el periodo 2026-2035.

## 1.3 Conceptualización financiera de la institucionalidad

Desde la perspectiva económica, el fortalecimiento institucional de la región ha trabajado ampliamente en garantizar el cumplimiento efectivo del marco legal, la independencia judicial, la estabilidad normativa, la transparencia administrativa y la protección de los derechos de propiedad. Impulsando el cumplimiento de los indicadores de gobernanza para la confiabilidad de los entornos de inversión, así como el control de corrupción, calidad regulatoria y eficacia gubernamental.

En el contexto actual, América en su conjunto refleja una posición estructuralmente más robusta que en décadas anteriores, impulsada por marcos de política monetaria más creíbles, regímenes cambiarios flexibles y una mayor acumulación preventiva de reservas tras episodios de volatilidad global.

A nivel regional, el promedio de reservas en América Latina ha mostrado estabilidad y crecimiento moderado, con un promedio cercano a 48 / 53 mil millones de dólares por país en años recientes, lo que evidencia una mejora significativa frente a décadas anteriores.

En Europa, tanto España como Portugal, presentan una característica particular: sus reservas internacionales están integradas dentro del sistema del *Banco Central Europeo*. Esto implica que, aunque sus reservas individuales son menores en comparación con economías emergentes, su respaldo institucional es significativamente más sólido, al estar apalancado por una de las principales monedas de reserva global.

**Tabla Comparativa:** *Deuda, Calificación y Reservas Internacionales (2024–2026)*

| *País* | *Deuda Pública (% PIB)* | *Calificación de Riesgo (S&P aprox.)* | *Reservas Internacionales (USD)* |
|---|---|---|---|
| **Argentina** | ~90% | CCC | ~20–25 mil millones |
| **Bahamas** | ~90% | BB- | ~3 mil millones |
| **Bolivia** | ~80% | CCC | ~2 mil millones |
| **Brasil** | ~85% | BB | ~350+ mil millones |
| **Canadá** | ~105% | AAA | ~120 mil millones |
| **Chile** | ~40% | A | ~45 mil millones |
| **Colombia** | ~60% | BB+ | ~55–60 mil millones |
| **Costa Rica** | ~60% | B+ | ~12 mil millones |
| **Ecuador** | ~55% | B- | ~4 mil millones |
| **El Salvador** | ~85% | CCC+ | ~3 mil millones |
| **España** | ~110% | A | ~80 mil millones* |
| **Estados Unidos** | ~120% | AA+ | ~240 mil millones |
| **Guatemala** | ~30% | BB | ~20 mil millones |
| **México** | ~50% | BBB | ~210 mil millones |
| **Panamá** | ~55% | BBB | ~8 mil millones |
| **Paraguay** | ~35% | BBB- | ~10 mil millones |
| **Perú** | ~35% | BBB | ~70 mil millones |
| **Portugal** | ~100% | A- | ~35 mil millones* |
| **Rep. Dominicana** | ~60% | BB | ~15 mil millones |
| **Uruguay** | ~70% | BBB | ~16 mil millones |

**Reservas dentro del sistema del Eurosistema (BCE)*

## 1.4 Relación entre institucionalidad y costo de capital

En América del Norte, Estados Unidos y Canadá operan bajo modelos institucionales altamente consolidados que integran independencia judicial, supervisión regulatoria robusta y sistemas financieros profundos. En el caso de Canadá, su marco fiscal incorpora reglas de sostenibilidad presupuestaria y procesos transparentes de asignación del gasto público, lo que ha favorecido una estabilidad crediticia estructural. En Estados Unidos, el costo de capital se mantiene competitivo debido a la profundidad del mercado de capitales, el fortalecimiento de organismos reguladores financieros y la certidumbre contractual. Ambos países muestran que la fortaleza institucional permite reducir la percepción de riesgo sistémico, facilitando el acceso a financiamiento a tasas preferenciales. México presenta un escenario intermedio donde coexisten avances en digitalización tributaria, modernización recaudatoria y fortalecimiento de supervisión financiera, junto con retos relacionados con certidumbre regulatoria y seguridad jurídica. La mejora en eficiencia recaudatoria y fiscalización ha incrementado la capacidad de ingresos públicos, lo que contribuye positivamente a la sostenibilidad fiscal y percepción de solvencia crediticia. No obstante, el costo de capital continúa influido por factores institucionales como la confianza en el *Estado de derecho y la estabilidad regulatoria sectorial.*

En Centroamérica y el Caribe, Costa Rica y Panamá destacan por la adopción de marcos regulatorios alineados con estándares internacionales, modernización financiera y estrategias de atracción de inversión basadas en seguridad jurídica. Bahamas ha impulsado reformas para mejorar la transparencia fiscal y cumplimiento regulatorio internacional, fortaleciendo su reputación financiera global y reduciendo riesgos reputacionales que inciden en el costo de financiamiento.

En Sudamérica, Uruguay representa una de las mejores prácticas regionales. El país ha consolidado marcos regulatorios estables, autonomía de sus organismos supervisores y políticas fiscales consistentes que fortalecen la credibilidad macroeconómica. Chile también mantiene un posicionamiento sólido gracias a su tradición de disciplina fiscal estructural, reglas presupuestarias anticíclicas y mecanismos regulatorios que garantizan estabilidad a los inversionistas. Estas prácticas se reflejan en menores diferenciales de tasas soberanas frente a otros mercados emergentes.

Perú y Colombia han implementado avances relevantes en materia de responsabilidad fiscal y modernización regulatoria. La evidencia regional muestra que el cumplimiento efectivo de reglas fiscales asociadas con menor riesgo de endeudamiento y mayor estabilidad crediticia, lo que incentiva la inversión pública y privada. Posicionándose como los países latinoamericanos con mayor cumplimiento de reglas fiscales han logrado niveles superiores de inversión en infraestructura y desarrollo productivo, fortaleciendo su capacidad de crecimiento económico sostenible, de acuerdo con Estudios *del Banco Interamericano de Desarrollo.*

Brasil y Argentina ilustran la relación directa entre volatilidad institucional y costo de capital. Brasil ha implementado reglas fiscales, reformas previsionales y fortalecimiento del sistema bancario, lo que ha permitido mejorar la percepción de solvencia crediticia en periodos de estabilidad política. Argentina, en contraste, enfrenta primas de riesgo elevadas asociadas a ciclos recurrentes de inestabilidad macroeconómica, debilidad en credibilidad regulatoria y desafíos en gobernanza fiscal, factores que elevan sustancialmente el costo del financiamiento soberano y corporativo.

España y Portugal representan casos paradigmáticos dentro del contexto iberoamericano. Ambos países han fortalecido su institucionalidad a través de la integración regulatoria europea, disciplina fiscal supervisada por mecanismos comunitarios y marcos judiciales independientes. Portugal, particularmente, ha consolidado su credibilidad financiera mediante reformas estructurales posteriores a la crisis de deuda europea, lo que permitió reducir spreads soberanos y mejorar su acceso a mercados internacionales. España ha desarrollado marcos regulatorios financieros robustos, supervisión bancaria coordinada a nivel europeo y mecanismos de transparencia presupuestaria que refuerzan la confianza de inversionistas internacionales.

## 1.5 Impacto sectorial de la seguridad jurídica en la IED

La diversidad de sectores que caracteriza a la región de Iberoamérica está dividida en dos principales tipos los sectores intensivos en capital y los sectores tecnológicos y servicios globales. Por un lado, se posicionan las industrias energéticas, mineras, de infraestructura y manufactura avanzada que dependen de marcos regulatorios estables, debido a sus largos horizontes de recuperación de inversión. Mientras que los segundos requieren marcos legales sólidos en protección de propiedad intelectual, regulación digital y resolución eficiente de disputas comerciales. Economías con mayor estabilidad institucional, como Canadá, Uruguay, Chile, España y Portugal, han logrado posicionarse favorablemente en estas industrias.

Canadá, Uruguay, Chile y Costa Rica presentan altos niveles de estabilidad jurídica, lo que ha favorecido la atracción sostenida de inversión extranjera en sectores tecnológicos, energéticos y financieros. Mientras que México, Brasil, Colombia y Perú mantienen elevado potencial económico, y proyectan un crecimiento y avance en temas relacionados con seguridad jurídica, estabilidad política y aplicación uniforme del marco legal.

## 1.6 Reconfiguración global de cadenas de suministro

El nearshoring se ha consolidado como una estrategia clave para reducir riesgos logísticos y geopolíticos. América Latina presenta ventajas competitivas debido a su proximidad a mercados estratégicos y disponibilidad de recursos naturales. México, Costa Rica, Colombia y Brasil destacan como principales beneficiarios potenciales.

Países con mayores niveles de transparencia y gobernanza, como Uruguay, Chile, Costa Rica y Canadá, han incrementado su participación en financiamiento sostenible. España y Portugal también han fortalecido su posicionamiento en este ámbito gracias a marcos regulatorios europeos como el *OMNIBUS.*

El crecimiento del comercio digital y la economía del conocimiento ha incrementado la importancia de regulaciones en protección de datos, inteligencia artificial y ciberseguridad. Los países con marcos regulatorios claros están captando mayor inversión tecnológica. Colombia principalmente se ha posicionado como uno de los ecosistemas tecnológicos más dinámicos de América Latina en conjunto con Brasil, Uruguay, Chile y México. Mientras que países como Argentina, Costa Rica, Ecuador, Perú y Paraguay están implementando ecosistemas emergentes potenciales en inteligencia artificial, Fintech y regulación financiera digital, gracias a su capital humano, educación tecnológica e infraestructura en expansión. Brasil, por ejemplo, cuenta con la *Ley General de Protección de Datos (LGPD)*, considerada una de las más robustas de la región.

Centroamérica y Caribe impulsan la digitalización por cooperación internacional y están adoptando marcos regulatorios inspirados en normativas europeas como las de España y Portugal, particularmente en inteligencia artificial, ciberseguridad y despliegue de redes 5G, evidenciando el fenómeno del *Brussels Effect.*

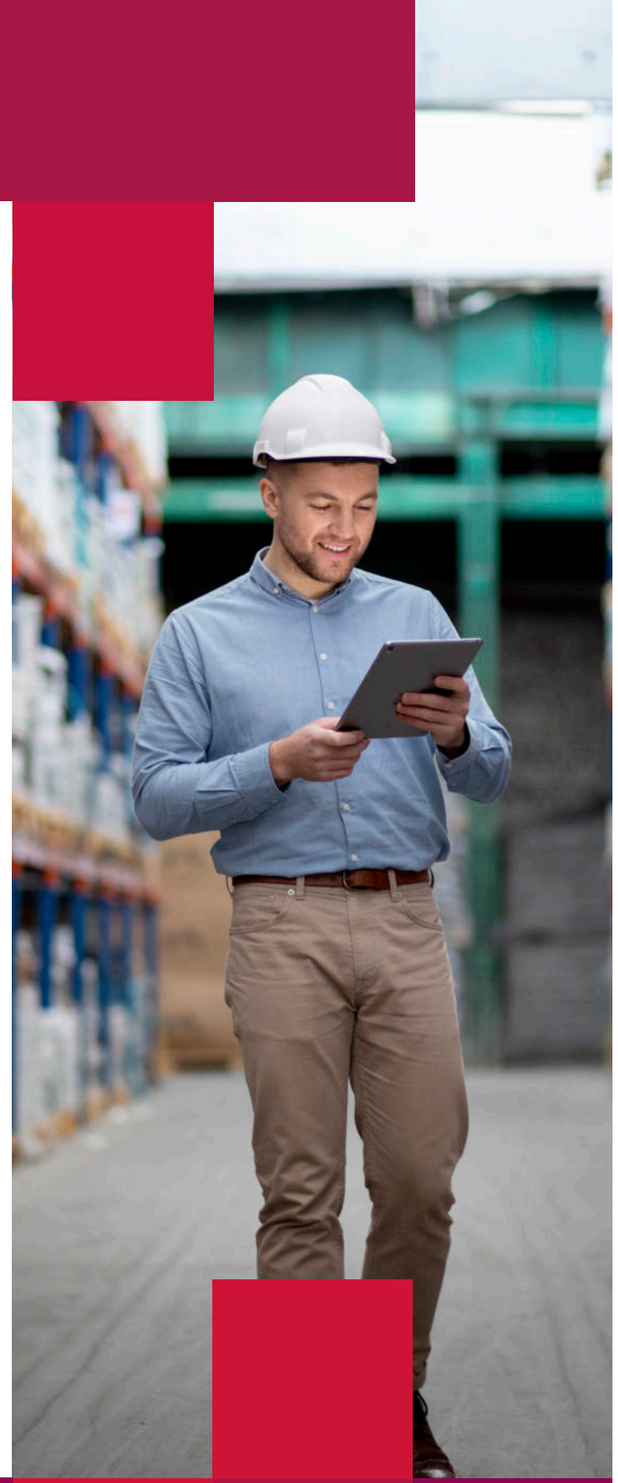
Y encabezando la región, Canadá y Estados Unidos representan los modelos más sofisticados en América en materia de gobernanza tecnológica con ecosistemas robustos de innovación, marcos regulatorios complejos y sectoriales y alta interoperabilidad entre sector público y privado.

## 1.7 Escenario base: crecimiento condicionado por institucionalidad

En varias economías latinoamericanas se han observado avances claros en indicadores de gobernanza, particularmente en términos de efectividad gubernamental, calidad regulatoria y control de la corrupción, como es el caso de República Dominicana, que ha logrado mejoras sostenidas en los *Worldwide Governance Indicators del Banco Mundial,* reflejando una mayor capacidad institucional para diseñar y ejecutar políticas públicas efectivas que impactan de manera directa en la confianza de los mercados y en la atracción de inversión extranjera.

En el conjunto de América Latina y el Caribe, aunque los promedios de calidad institucional son más modestos comparados con economías avanzadas, la región ha demostrado una capacidad creciente para estabilizar sus marcos macroeconómicos y fortalecer aspectos regulatorios que contribuyen a un ambiente más previsible para empresas y emprendedores. El impulso al emprendimiento como motor de empleo, productividad e innovación, promovido por organismos multilaterales, está siendo incorporado en estrategias públicas y privadas que pueden acelerar la creación de nuevas unidades productivas, diversificar las economías y mejorar la inserción competitiva en cadenas globales.

En el caso de España, las consultas recientes del *Fondo Monetario Internacional,* señalan que el crecimiento robusto de la economía ha sido acompañado por un entorno político y fiscal que, pese a desafíos como la percepción de corrupción y la complejidad regulatoria, ofrece solidez en áreas como la apertura comercial, estabilidad monetaria y resiliencia de la demanda interna, factores que pueden reforzar la confianza de inversionistas y la estabilidad macroeconómica en el mediano plazo.



Portugal, por su parte, ha recibido múltiples mejoras en calificaciones crediticias gracias a su fortaleza fiscal, reducción de deuda y mayor resiliencia económica, lo cual indica que una institucionalidad sólida, respalda por políticas macroeconómicas prudentes y marcos regulatorios estables; y puede traducirse en menores costos de financiamiento, mayor atractivo para inversión extranjera y una base más segura para el crecimiento económico futuro.

Aunque persisten brechas de calidad institucional en comparación con países de altos ingresos, el panorama de América, España y Portugal muestra fortalezas en la gobernanza pública, marcos normativos predecibles y esfuerzos por mejorar la transparencia y la efectividad estatal que generen un ambiente propicio para el crecimiento económico. La estabilidad institucional favorece la confianza empresarial, reduce riesgos regulatorios y crea condiciones para la innovación productiva, la inversión y el desarrollo sostenible, constituyéndose así en un pilar para dinamizar las economías y promover una expansión más inclusiva y resiliente.

*Fuentes:*


- Transparency International. (2025). Corruption Perceptions Index 2025.
- Banco Mundial. (2024). Worldwide Governance Indicators (WGI).
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2025). World Economic Outlook.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2025). World Investment Report.
- Unveiling the Truth: How Sticking to Fiscal Rules Boosts Investment in Latin America
- World Bank / Doing Business archive y comunicados oficiales sobre la discontinuación del reporte (contexto metodológico
- Banco Mundial – Worldwide Governance Indicators; Presidencia de la República Dominicana – avances WGI; IMF – Article IV Consultation sobre España; Reuters – calificaciones crediticias de Portugal y perspectivas institucionales y fiscales.

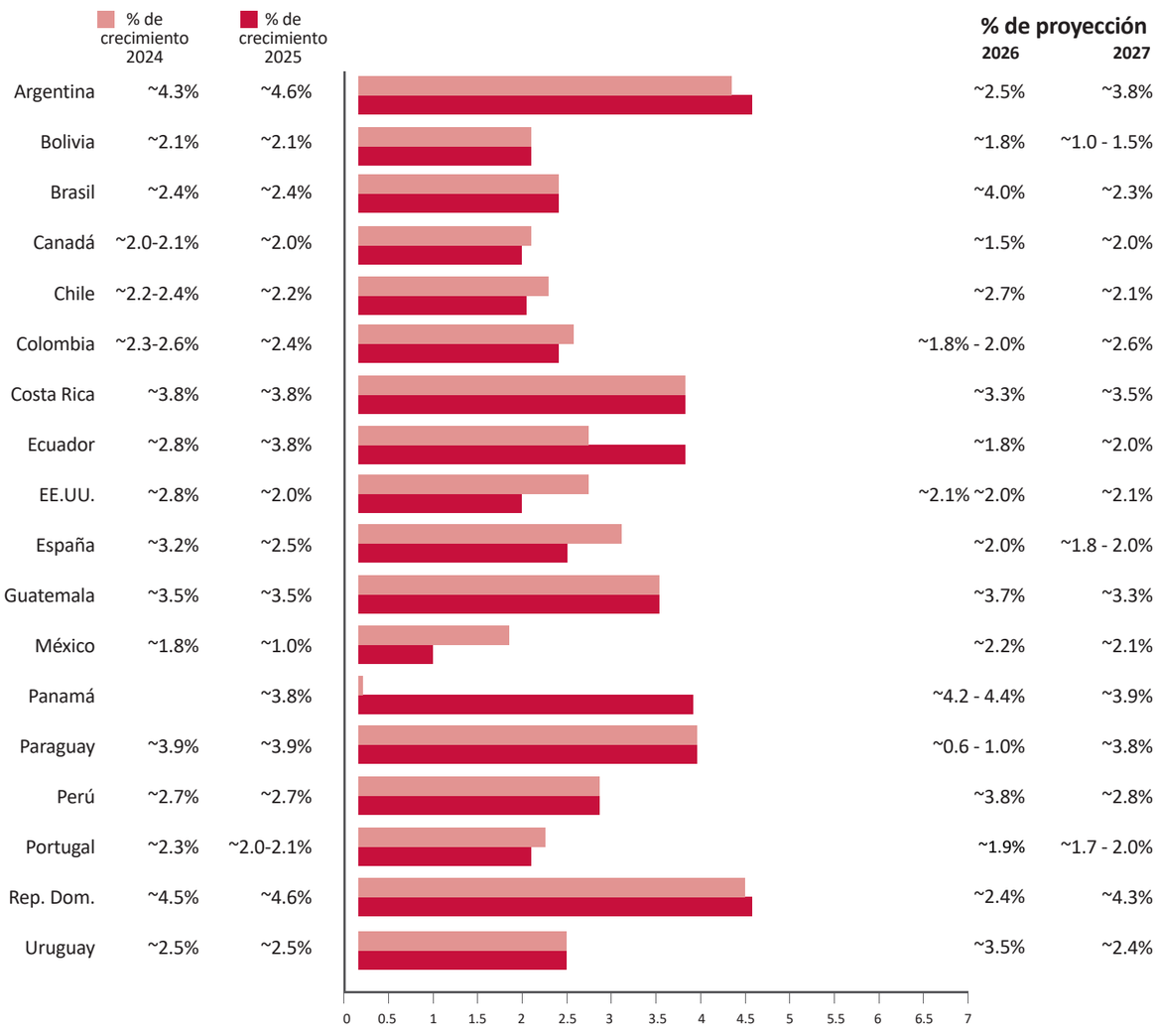



DOING BUSINESS IBEROAMERICA

# 2 Crecimiento económico

## Crecimiento y proyección económica regional

*porcentaje de crecimiento 2024-2025 y proyección 2026-2027*




| | % de crecimiento 2024 | % de crecimiento 2025 | % de proyección 2026 | % de proyección 2027 |
|---|---|---|---|---|
| Argentina | ~4.3% | ~4.6% | ~2.5% | ~3.8% |
| Bolivia | ~2.1% | ~2.1% | ~1.8% | ~1.0 - 1.5% |
| Brasil | ~2.4% | ~2.4% | ~4.0% | ~2.3% |
| Canadá | ~2.0-2.1% | ~2.0% | ~1.5% | ~2.0% |
| Chile | ~2.2-2.4% | ~2.2% | ~2.7% | ~2.1% |
| Colombia | ~2.3-2.6% | ~2.4% | ~1.8% - 2.0% | ~2.6% |
| Costa Rica | ~3.8% | ~3.8% | ~3.3% | ~3.5% |
| Ecuador | ~2.8% | ~3.8% | ~1.8% | ~2.0% |
| EE.UU. | ~2.8% | ~2.0% | ~2.1% ~2.0% | ~2.1% |
| España | ~3.2% | ~2.5% | ~2.0% | ~1.8 - 2.0% |
| Guatemala | ~3.5% | ~3.5% | ~3.7% | ~3.3% |
| México | ~1.8% | ~1.0% | ~2.2% | ~2.1% |
| Panamá | | ~3.8% | ~4.2 - 4.4% | ~3.9% |
| Paraguay | ~3.9% | ~3.9% | ~0.6 - 1.0% | ~3.8% |
| Perú | ~2.7% | ~2.7% | ~3.8% | ~2.8% |
| Portugal | ~2.3% | ~2.0-2.1% | ~1.9% | ~1.7 - 2.0% |
| Rep. Dom. | ~4.5% | ~4.6% | ~2.4% | ~4.3% |
| Uruguay | ~2.5% | ~2.5% | ~3.5% | ~2.4% |

## Tabla comparativa de PIB

*(estimaciones recientes 2025–2026)*

| *País* | *PIB nominal (USD)* | *Crecimiento estimado (%)* |
|---|---|---|
| **Argentina** | ~688 mm | ~3.5% |
| **Bahamas** | ~15 mm (aprox.) | ~3–4% |
| **Bolivia** | ~46 mm (aprox.) | ~2–3% |
| **Brasil** | ~2.6 b | ~1.9% |
| **Canadá** | ~2.5 b | ~1.5% |
| **Chile** | ~408 mm | ~2.4% |
| **Colombia** | ~539 mm | ~2.3% |
| **Costa Rica** | ~110 mm | ~3.5% |
| **Ecuador** | ~138 mm | ~2.5% |
| **El Salvador** | ~35 mm (aprox.) | ~2–3% |
| **Estados Unidos** | ~32.3 b | ~2.3% |
| **Guatemala** | ~129 mm | ~3.9% |
| **México** | ~2.1 b | ~1.6% |
| **Paraguay** | ~45 mm (aprox.) | ~4% |
| **Perú** | ~270 mm (aprox.) | ~2.8% |
| **Rep. Dominicana** | ~136 mm | ~3.7% |
| **Uruguay** | ~96 mm | ~1.8% |
| **España** | ~1.72 b | ~2.8–3.1% |
| **Portugal** | ~300 mm (aprox.) | ~1.9% |


DOING BUSINESS IBEROAMERICA



## 2.2 Perspectivas económicas a corto y mediano plazo

El panorama económico para el continente americano muestra una trayectoria de crecimiento moderado pero sostenido, las proyecciones estables hacia 2027 reflejan un entorno de estabilidad macroeconómica, con mejoras graduales en inversión y comercio internacional. Si bien el crecimiento no es acelerado, sí muestra fundamentos más sólidos y previsibilidad, lo que genera un marco positivo para la planificación estratégica y la atracción de inversión en el corto y mediano plazo.

Estados Unidos y Canadá mantienen una expansión sólida cercana al 2 %, reflejando resiliencia en el consumo interno, el mercado laboral y la inversión. En México, el crecimiento proyectado hacia 2027 apunta a una recuperación gradual apoyada en la relocalización de cadenas productivas y la fortaleza del comercio regional.

En América Latina, las perspectivas son alentadoras y heterogéneas. Brasil consolida un crecimiento estable con fundamentos macroeconómicos más sólidos, mientras que Argentina muestra una recuperación relevante tras ajustes estructurales recientes. Economías como Colombia, Chile y Perú presentan proyecciones positivas impulsadas por la inversión, el sector minero-energético y la demanda interna. Países como Panamá y República Dominicana destacan por tasas superiores al promedio regional, apoyadas en servicios, infraestructura y turismo, posicionándose como motores dinámicos de la región. Asimismo, Uruguay, Costa Rica y Guatemala proyectan estabilidad y expansión constante, respaldadas por diversificación productiva y disciplina fiscal.

Mientras que España y Portugal mantienen una senda de crecimiento favorable, con tasas que, si bien tienden a moderarse hacia 2027, continúan por encima del promedio de la zona euro en varios escenarios, impulsadas por el turismo, la inversión y los fondos de recuperación.

---

*Fuentes:*

- Fondo Monetario Internacional (WEO/IMF) y Banco Mundial / CE PAL /
- Global GDP Growth Projections in 2025
- Banco Mundial / OCDE
- World bank GEP-June-2025-Regional-Highlights-LAC-SP PDF (the docs.worldbank.org)



# 3 Marco fiscal y tributario

## 3.1 Tasa de impuestos corporativos

En términos nominales, las tasas de ISR corporativo en la región, se sitúan mayoritariamente entre 25% y 35%, con países como Argentina, Colombia, Cuba y Venezuela en el extremo superior, mientras que jurisdicciones como Paraguay o algunas economías del Caribe presentan esquemas significativamente más competitivos.

Desde una perspectiva de tasa efectiva, entendida como la carga fiscal real tras deducciones, incentivos y reglas de depreciación, la evidencia de la *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos,* indica que los países latinoamericanos tienden a ubicarse en la parte alta del rango global, con tasas efectivas frecuentemente cercanas o superiores al 20% - 28%, reflejando bases gravables más amplias y menores mecanismos de erosión fiscal en comparación con economías desarrolladas.

En Norteamérica, la estructura es más compleja: Estados Unidos combina una tasa federal de 21% con impuestos estatales, generando tasas efectivas superiores al 25%, mientras Canadá mantiene niveles competitivos en torno al 26%. En contraste, América Latina muestra una menor dispersión, aunque con incentivos sectoriales relevantes en minería, energía y manufactura.

En el Caribe, la tendencia estructural está marcada por jurisdicciones con tasas nominales bajas o incluso nulas; sin embargo, la implementación del impuesto mínimo global ha elevado sus tasas efectivas hacia el umbral del 15%, reduciendo su atractivo histórico como centros de planeación fiscal agresiva.

Finalmente, España y Portugal se alinean con el promedio de la Unión Europea, con tasas nominales cercanas al 25%, pero con sistemas de deducciones que permiten tasas efectivas moderadamente inferiores, reforzando su posicionamiento como economías fiscalmente competitivas dentro del bloque europeo.

**Tipos impositivos máximos legales para las empresas**
*e implementación del segundo pilar en todo el mundo 2025*

| *País* | *Tasa de impuesto corporativo* | *Contabilidad de la tasa impositiva del impuesto mínimo global* | *Adhesión a la Declaración del Pilar Dos* | *Regla de Inclusión de Ingresos (RII)* | *Regla de Beneficios Subtributados (UTPR)* |
|---|---|---|---|---|---|
| **Argentina** | 35% | 35% | Sí | No | No |
| **Bahamas** | 0% (≈15% efectivo global) | 15% | Sí | No | No |
| **Bolivia** | 25% | 25% | No | No | No |
| **Brasil** | 34% | 34% | Sí | No | No |
| **Canadá** | 26% | 26% | Sí | Sí | Sí |
| **Chile** | 27% | 27% | Sí | No | No |
| **Colombia** | 35% | 35% | Sí | No | No |
| **Costa Rica** | 30% | 30% | Sí | No | No |
| **Ecuador** | 25% | 25% | No | No | No |
| **El Salvador** | 30% | 30% | No | No | No |
| **Estados Unidos** | 25.6% | 25.6% | Sí | No | No |
| **Guatemala** | 25% | 25% | No | No | No |
| **México** | 30% | 30% | Sí | No | No |
| **Paraguay** | 10% | 10% | Sí | No | No |
| **Perú** | 29.5% | 29.5% | Sí | No | No |
| **Rep. Dom** | 27% | 27% | Sí | No | No |
| **Uruguay** | 25% | 25% | Sí | No | No |
| **España** | 25% | 25% | Sí | Sí | Sí |
| **Portugal** | 19% | 19% | Sí | Sí | Sí |



## 3.2 Tratados para evitar la doble imposición (TDT)

La red de tratados para evitar la doble imposición entre los países de América y con economías europeas como España y Portugal, constituye una base sólida para la cooperación fiscal internacional, favorece la expansión de mercados y optimiza las decisiones de ubicación de capital humano y financiero, fortaleciendo así el clima de negocios y la integración económica regional y global.

Dentro de los tratados para evitar la doble imposición *(TDT),* constituyen un componente esencial para promover un entorno estable, atractivo y competitivo para la inversión extranjera, la movilidad laboral y el comercio internacional. Estos acuerdos bilaterales o multilaterales permiten que personas físicas y jurídicas que operan o invierten en más de un país no estén gravadas dos veces por los mismos ingresos, al establecer normas claras sobre qué jurisdicción fiscal tiene prioridad impositiva y cómo se acreditan los impuestos pagados en el extranjero.

Diversos países han desarrollado redes de *(TDT)* que fortalecen sus vínculos económicos externos y reducen la incertidumbre fiscal. México muestra una de las redes más amplias de acuerdos de este tipo, con convenios vigentes con Argentina, Chile, Colombia, Perú, España, Portugal, Estados Unidos, Canadá y muchos otros países europeos y asiáticos, lo que facilita flujos de inversión y cooperación fiscal entre sus empresas y residentes con contrapartes globales. Países como Brasil han negociado tratados con múltiples contrapartes en América y Europa, incluidos Argentina, Chile, Colombia, España y Portugal, fortaleciendo así la seguridad jurídica para operaciones transfronterizas y la cooperación en el intercambio de información fiscal. En regiones como Centroamérica y la República Dominicana, naciones como Panamá, Costa Rica y República Dominicana han suscrito varios convenios para evitar la doble imposición con países europeos y ameri-

canos, incluyendo España, Italia y Francia, lo cual incrementa la integración económica y atrae inversiones internacionales.

En el caso de España, la posición geográfica y económica le permite desarrollar una extensa red de *(TDT)* con más de 90 países, entre ellos una amplia mayoría de países del continente americano como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Cuba, México, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y Venezuela, además de acuerdos con Estados Unidos y Canadá, lo que refuerza la confianza de inversores y trabajadores transnacionales sobre la certeza del tratamiento fiscal en escenarios binacionales. Para Portugal, aunque los detalles específicos de cada tratado no siempre son públicos en una sola lista simplificada, se sabe que ha firmado más de 70 acuerdos para evitar la doble imposición con países de todo el mundo, e incluye diversas economías de América como Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Panamá, Perú y Uruguay, consolidando así su posición como un país abierto al capital y la movilidad de talento internacional.

La existencia de estas redes de *(TDT)* aporta varios beneficios positivos, proporcionan certeza y eficiencia fiscal a empresas transnacionales y personas físicas que operan internacionalmente, minimizan el riesgo de doble gravamen que puede desalentar la inversión, y facilitan el intercambio automático de información fiscal entre administraciones tributarias, lo que refuerza la transparencia y la lucha contra la evasión. Además, al armonizar aspectos como las tasas de retención en dividendos, intereses y regalías, estos tratados permiten diseñar estructuras de negocio transfronterizas que maximizan la competitividad y reducen cargas fiscales innecesarias.



## 3.3 Incentivos fiscales a la inversión extranjera

Bajo un contexto fiscal internacional vigente, podemos decir que los incentivos fiscales a la inversión extranjera se presentan como una herramienta clave utilizada en la región, así como por España y Portugal, que fortalecen la atracción de capitales globales y estimulan la instalación de proyectos productivos, tecnológicos y de servicios que impulsan la competitividad económica sostenible. En América Latina y el Caribe, los incentivos fiscales para la inversión directa han sido ampliamente adoptados, con regímenes que combinan exenciones tributarias, reducciones en el impuesto sobre la renta corporativa, créditos fiscales y beneficios vinculados a la creación de empleo y desarrollo regional, lo que ha favorecido la diversificación productiva y la modernización de capacidades productivas en sectores estratégicos. Costa Rica destaca por el éxito en atraer *IED* en manufactura y servicios gracias a zonas francas con beneficios fiscales que han generado empleo y una fuerte presencia de empresas globales con operaciones exportadoras, consolidando al país como uno de los destinos más dinámicos en relación con el tamaño de su economía.



De la misma manera, diversos países han incorporado incentivos que aceleran la recuperación de costos de inversión y reducen la carga fiscal para actividades que generan valor agregado, incluyendo tecnologías, innovación y sostenibilidad ambiental, con condiciones vinculadas a resultados como generación de empleo y desarrollo regional, tendencia que se observa con especial claridad en economías como Colombia, Brasil, Perú o República Dominicana, las cuales combinan reducciones temporales o permanentes en su impuesto sobre sociedades y otras ventajas fiscales para atraer capitales productivos. En varios casos, estos incentivos están asociados a zonas económicas especiales o regímenes preferenciales que además integran beneficios de acceso al mercado y facilidades administrativas, dotando a los países de un conjunto de herramientas que reducen costos y mitigan riesgos para los inversores.

El mercado tributario de Estados Unidos y Canadá ofrece un amplio espectro de incentivos fiscales que, si bien varían según jurisdicción, incluyen créditos fiscales para inversión en activos fijos, investigación y desarrollo, y zonas de oportunidad económica que han incentivado la expansión de empresas multinacionales norteamericanas y extranjeras, consolidando la capacidad competitiva de esas economías para atraer capitales intensivos en tecnología y alto valor agregado. Por otro lado, el uso de incentivos fiscales refleja una apuesta por atraer inversiones que no solo generan flujos financieros, sino que también facilitan la transferencia de tecnología, la generación de empleo formal y la integración en cadenas globales de valor, en un contexto de creciente competencia internacional por capital móvil.

En España, el país ha desplegado intereses estratégicos en sectores específicos y programas que fomentan la llegada de capital foráneo, como apoyo fiscal y fondos de coinversión orientados a proyectos de transición ambiental, digital y tecnológica, que ya han comprometido cientos de millones de euros en iniciativas que potencian la competitividad global de la economía española. Asimismo, mecanismos como la *Zona Especial Canaria (ZEC)* ofrecen gravámenes significativamente reducidos para empresas en ciertas áreas, promoviendo la diversificación productiva y reduciendo barreras fiscales para inversores extranjeros.

Portugal ha implementado incentivos fiscales estructurados en marcos legales que facilitan la deducción de inversiones estratégicas, créditos fiscales por actividades de inversión y regímenes especiales hasta finales de 2027, que permiten a las empresas beneficiarse de reducciones significativas en su carga fiscal al invertir en sectores clave o en determinadas regiones, junto con exenciones para fondos de inversión e instrumentos que promueven la creación de empleo y el aumento de la base productiva. Estos instrumentos han contribuido a posicionar a Portugal como un destino competitivo para capital global, especialmente en proyectos de largo plazo que generan valor económico y empleo.

En síntesis, se puede reflejar una orientación creciente hacia políticas que reducen barreras fiscales, estimulan proyectos de alto impacto y fomentan la integración de estas economías en las cadenas globales de valor. Estas medidas, cuando se diseñan en un marco de transparencia, estabilidad y predictibilidad, no solo atraen capitales, sino que también promueven transferencia tecnológica, fortalecen capacidades productivas locales y generan empleo formal, constituyendo un componente positivo y estratégico en la política económica de largo plazo.



*Fuentes:*

- Tax Foundation – Corporate Tax Rates by Country (2025)
- Trading Economics – Tabla de tasas del impuesto corporativo por país (América, 2025–12)
- Corporate Income Tax Rates in Europe, 2026 – Cristina Enache
- Convenios de doble imposición de España – Agencia Tributaria (2025)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - Corporate Tax Statistics 2025
- Brazil's Double Taxation Agreements (DTAs) and Tax Treaty Rules for Expats in Brazil
- Spain's network of Double Tax Agreements (DTAs)
- Outbund Investment Group: Portugal Tax Guide 2025: Income, Corporate, Property, and Double Taxation Explained
- Banco Interamericano de Desarrollo / incentivos fiscales en América Latina y el Caribe (2026)
- Análisis de incentivos fiscales en Costa Rica y su impacto en IED
- Reportes periodísticos sobre instrumentos fiscales y fondos de inversión en España

# 4 Inflación y tipo de cambio

En varias economías de la región, la inflación se está acercando o manteniendo dentro de los rangos meta fijados por los bancos centrales, lo que ha contribuido a mejorar la previsibilidad de precios y la planificación de largo plazo para inversiones y consumo. Por ejemplo, en economías con metas explícitas de inflación, como Brasil y México, las tasas generales de precios han convergido hacia niveles moderados —alrededor de 4–5 % en 2025— como resultado de políticas monetarias prudentes y respuestas regulatorias oportunas que apuntan a consolidar la estabilidad de precios sin sofocar el dinamismo económico. En Perú, el Banco Central proyecta una inflación cercana a 2.8 % para 2025, dentro de su rango meta, lo que refuerza un entorno de baja volatilidad en precios que favorece la confianza empresarial y la inclusión financiera.

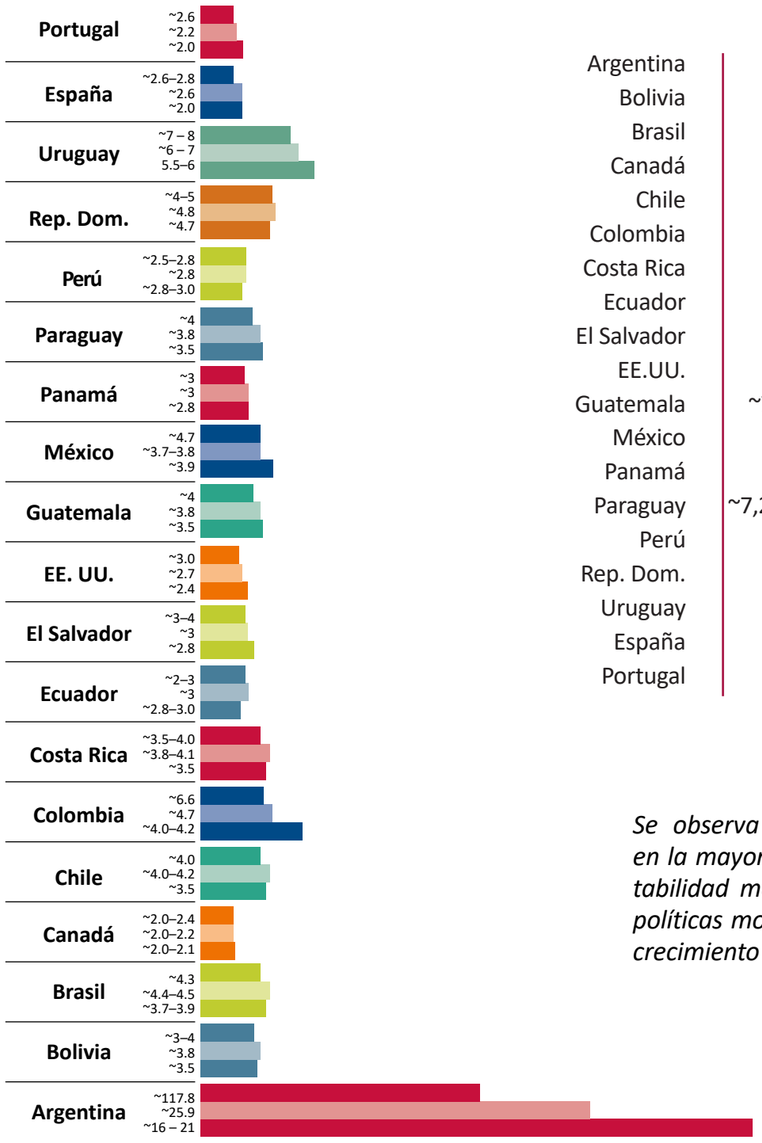
En España, las cifras más recientes de inflación muestran una moderación significativa, con el Índice de *Precios de Consumo (IPC)* descendiendo a 2.3 % en enero de 2026, impulsado por la reducción de los precios de la energía y combustible y una inflación subyacente estable, lo que apunta a un proceso de convergencia hacia los objetivos del *Banco Central Europeo* y una mayor certidumbre para el poder adquisitivo de los hogares. Portugal mantiene también tasas de inflación moderadas en 2025, con indicadores cercanos a 2.2 %, lo cual refleja una coherencia en la política macroeconómica y monetaria europea que contribuye a la estabilidad de precios y favorece la competitividad de las exportaciones.

Los tipos de cambio han mostrado en conjunto tendencias compatibles con la estabilidad de precios y la competitividad externa. El *Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER)* para el conjunto de países de América indica variaciones moderadas con depreciaciones o apreciaciones que no han sido abruptas, lo que permite a las economías ajustarse sin generar presiones inflacionarias desbordadas ni desequilibrios severos para las importaciones y exportaciones. Por ejemplo, algunas monedas de América han experimentado apreciaciones frente al dólar en momentos recientes, reforzando la competitividad de sus bienes y servicios en el mercado internacional sin comprometer la estabilidad macroeconómica general.

Este entorno de inflación moderada y tipos de cambio relativamente estables se traduce en un beneficio claro para hogares y empresas: la reducción de la incertidumbre sobre precios futuros permite una mejor planificación financiera, favorece decisiones de inversión a mediano y largo plazo y mejora la capacidad de los bancos centrales para orientar las tasas de interés hacia niveles que apoyen el crecimiento. En economías donde la inflación se ha acercado a sus metas oficiales, como en México y Perú, las condiciones son especialmente propicias para consolidar la confianza del consumidor y estimular el crédito responsable. En Europa, los niveles de inflación observados en España y Portugal dentro de rangos moderados son consistentes con la estrategia de estabilidad del bloque, lo que contribuye a un entorno financiero predecible y competitivo para el flujo de capitales y la inversión extranjera.

Aunque existen variaciones y desafíos específicos en cada país, el panorama actual de inflación y tipo de cambio en América junto con España y Portugal destaca por la convergencia hacia niveles de precios manejables, el fortalecimiento de la estabilidad cambiaria y un contexto macroeconómico que favorece la planificación, la inversión y la competitividad internacional, constituyendo un componente positivo y sólido para las estrategias económicas y financieras de los próximos ejercicios.

**Análisis comparativo de las tendencias de inflación**
*periodo 2024-2026*




| | Tipo de cambio (unidad/dólar) 2025 | Tipo de cambio (unidad/dólar) 2026 |
|---|---|---|
| Argentina | ~1480 ARS | ~1720 ARS |
| Bolivia | ~6.86 BOB | ~6.86 BOB |
| Brasil | ~5.35 BRL | ~5.49 BRL |
| Canadá | ~1.37 CAD | ~1.40 CAD |
| Chile | ~924 CLP | ~943 CLP |
| Colombia | ~3 797 COP | ~3 887 COP |
| Costa Rica | ~500 CRC | ~515 CRC |
| Ecuador | USD fijo | USD fijo |
| El Salvador | USD fijo | USD fijo |
| EE.UU. | 1.00 USD | 1.00 USD |
| Guatemala | ~7.80 – 7.70 GTQ | ~7.63 GTQ |
| México | ~18.4 MXN | ~19.4 MXN |
| Panamá | ~1.00 USD | ~1.00 USD |
| Paraguay | ~7,200 – 7,400 PYG | ~6,300 – 6,500 PYG |
| Perú | ~3.40 PEN | ~3.50 PEN |
| Rep. Dom. | ~62.8 DOP | ~64.7 DOP |
| Uruguay | ~41.0 UYU | ~42.5 UYU |
| España | ~1.17 USD | 1.20 USD |
| Portugal | ~ 1.13 USD | ~1.16 USD |

*Se observa una desaceleración generalizada en la mayoría de las economías, reflejando estabilidad macroeconómica, fortalecimiento de políticas monetarias y mejores perspectivas de crecimiento hacia el mediano plazo.*



## 4.2 Volatilidad del tipo de cambio

La dinámica cambiaria ha estado dominada por tres factores estructurales: la política monetaria de Estados Unidos, los diferenciales de tasas de interés entre economías desarrolladas y emergentes, y los riesgos políticos internos en América Latina.

Durante 2025, las monedas latinoamericanas experimentaron una apreciación significativa frente al dólar estadounidense, impulsada por flujos de capital y estrategias de *carry trade*, con casos destacados como México (+23%), Brasil (+14%) y Colombia (+15–17%). Sin embargo, esta apreciación no eliminó la volatilidad, sino que incrementó la sensibilidad a cambios en expectativas de tasas y shocks externos.

En términos técnicos, la volatilidad cambiaria sigue siendo significativamente mayor en América Latina que en economías avanzadas, con episodios recurrentes de alta variabilidad en países como Argentina y Venezuela debido a desequilibrios macroeconómicos y riesgo político.

En contraste, economías como Estados Unidos, Canadá, España y Portugal presentan menor volatilidad estructural, sustentada en credibilidad monetaria, profundidad financiera y estabilidad institucional. Por un lado, economías con desequilibrios macroeconómicos presentan volatilidades extremas, donde el tipo de cambio actúa como mecanismo de ajuste. Por otro lado, economías dolarizadas o con regímenes fijos muestran baja volatilidad, aunque a costa de menor flexibilidad monetaria.

En términos de inversión, la volatilidad cambiaria impacta directamente en:

- Valuación de activos
- Flujos de caja en moneda extranjera
- Costo de financiamiento
- Decisiones de cobertura (hedging)

Adicionalmente, la evidencia reciente confirma que la volatilidad cambiaria en América Latina está altamente correlacionada con factores externos, especialmente decisiones de la Reserva Federal y flujos de capital globales.

La volatilidad del tipo de cambio en América sigue siendo un factor crítico de riesgo financiero y fiscal. Si bien algunas economías han logrado estabilizar sus monedas mediante disciplina macroeconómica o dolarización, la región en su conjunto continúa expuesta a shocks externos y ciclos financieros globales. En el entorno actual, la gestión del riesgo cambiario ha pasado de ser una función operativa a convertirse en un elemento central de la estrategia financiera corporativa.

*Fuentes:*

- Banco de México – Indicadores de política monetaria e inflación en economías emergentes
- Banco Central de Reserva del Perú – proyección de inflación 2025; índices de inflación 2025 por país
- https://elpais.com/economia/2026-02-13/el-ine-revisa-una-decima-a-la-baja-la-inflacion-de-enero-y-la-situa-en-el-23
- https://es.euronews.com/business/2025/09/08/previsiones-de-inflacion-para-europa-en-2026-que-Banco de Portugal / paises-tendran-las-tasas-mas-altas-y-mas
- https://www.bportugal.pt/en/node/286577
- Banco de Canadá – Análisis de mercados financieros y estabilidad del tipo de cambio (2026)
- Datos de volatilidad de mercado para monedas emergentes (Bloomberg / Reuters, 2025–2026)
- Estadísticas oficiales de bancos centrales y proyecciones macroeconómicas del FMI y OCDE
- Fondo Monetario Internacional (IMF) – Exchange Rate Volatility Database
- Banco Mundial – Global Financial Development Database

**Volatilidad del tipo de cambio**

*Clasificación basada en estimaciones 2026 (FMI, OECD y bancos centrales)*

| *País* | *Volatilidad FX (%)* | *Régimen cambiario* | *Inflación (%)* | *Tasa interés (%)* | *Nivel de volatilidad* |
|---|---|---|---|---|---|
| **Argentina** | >40% | Administrado | >100% | >60% | Muy alta |
| **Bahamas** | ~2–3% | Fijo (USD) | ~3% | ~4% | Baja |
| **Bolivia** | ~5–8% | Fijo administrado | ~3% | ~4–5% | Baja |
| **Brasil** | ~15–20% | Flotante | 4–5% | ~10–12% | Alta |
| **Canadá** | ~6–9% | Flotante | 4–5% | ~4–5% | Baja-media |
| **Chile** | ~10–14% | Flotante | 4–6% | ~8–10% | Media |
| **Colombia** | ~15–18% | Flotante | 7–9% | ~11–13% | Alta |
| **Costa Rica** | ~6–10% | Flotante | ~4% | ~6–7% | Media |
| **Ecuador** | ~3–5% | Dolarizado | ~2–3% | n.a. | Baja |
| **El Salvador** | ~2–4% | Dolarizado | ~3% | n.a. | Baja |
| **España** | ~5–7% | Flotante (Euro) | ~2–3% | ~4% | Baja |
| **Estados Unidos** | ~5–8% | Flotante | ~2–3% | ~4–5% | Baja |
| **Guatemala** | ~5–8% | Flotante administrado | ~4% | ~5–6% | Baja-media |
| **México** | ~10–15% | Flotante | 4–5% | ~10–11% | Media-alta |
| **Paraguay** | ~6–10% | Flotante | 4–5% | ~7–8% | Media |
| **Perú** | ~8–12% | Flotante administrado | 3–4% | ~7–8% | Media |
| **Portugal** | ~5–7% | Flotante (Euro) | ~2–3% | ~4% | Baja |
| **Rep. Dom** | ~6–10% | Flotante | ~4% | ~7–8% | Media |
| **Uruguay** | ~8–12% | Flotante | 5–6% | ~9–10% | Media |





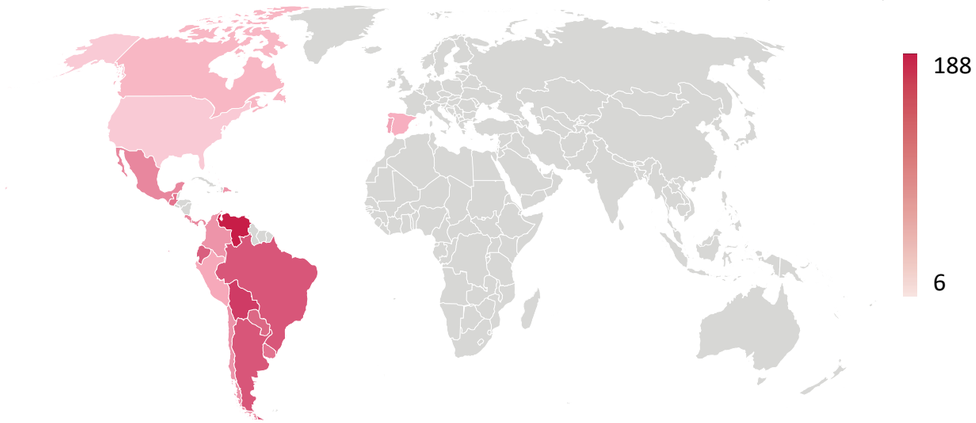
# 5 Facilidad para hacer negocios

De acuerdo con el *Ease of Doing Business del World Bank,* podemos apreciar los datos históricos más recientes del índice antes de su discontinuación en 2021 y proyecciones de reemplazo de este marco. Aunque el reporte tradicional ya no se publica de forma global desde 2021, los valores de posiciones y puntajes históricos siguen siendo una referencia útil para comparar la regulación y el entorno empresarial relativo entre países.

Las economías, han logrado establecer marcos regulatorios y administrativos que, en conjunto, facilitan la creación, operación y sostenibilidad de empresas privadas. Países como Chile, Perú, México y Panamá han mantenido posiciones relativamente altas en términos de facilidad de hacer negocios, lo que se traduce en menores complicaciones para el registro empresarial, acceso al crédito, cumplimiento tributario y comercio internacional, incentivando así la inversión nacional y extranjera y generando efectos positivos en empleo y crecimiento económico. Por su parte, España y Portugal, aunque no figuran en los primeros lugares absolutos, destacan por marcos regulatorios sólidos y estables que favorecen la seguridad jurídica y la planificación a largo plazo, siendo España particularmente atractivo para inversiones latinoamericanas en Europa.

Los entornos más desafiantes, como los de países con posiciones más bajas en el índice, no deben verse únicamente como obstáculos, sino también como espacios con potencial de reformas administrativas y regulatorias que, de implementarse, pueden atraer inversiones adicionales y mejorar la competitividad. En muchos casos, reformas focalizadas en la digitalización de trámites, protección de inversionistas minoritarios o capacidades para el comercio externo han generado mejoras significativas en la percepción de facilidad para hacer negocios, lo que es un indicador positivo para los responsables de políticas públicas y sectores privados que buscan fortalecer sus respectivos marcos de actividad económica.

***Ranking Ease of Doing Business***
*(último disponible 2021)*




| País | Posición | Interpretación |
|---|---|---|
| **Argentina** | ~126 | Reformas recientes han buscado simplificar procesos, lo que ha generado señales de mejora regulatoria incremental. |
| **Bahamas** | ~119 | País con un entorno empresarial que beneficia al sector servicios y financiero. |
| **Bolivia** | ~150 | Avances normativos que favorecen gradualidad en trámites empresariales. |
| **Brasil** | ~124 | Grandes mercados con oportunidades de reforma que impulsen competitividad global. |
| **Canadá** | ~23 | Fuertemente competitivo con marco regulatorio moderno y eficiente (no disponible ranking exacto). |
| **Chile** | ~59 | Uno de los países mejor posicionados en América Latina para hacer negocios, con procesos administrativos y regulatorios competitivos. |
| **Colombia** | ~60 | Entorno progresivamente favorable con mejoras en acceso al crédito y registro de propiedad. |
| **Costa Rica** | ~74 | Marco regulatorio accesible con incentivos para inversiones productivas. |
| **Ecuador** | ~118 | Señales de reformas para simplificar el proceso empresarial. |
| **EE. UU.** | ~6 | Sistema empresarial robusto con marcos regulatorios eficientes y claras reglas de comercio. |
| **Guatemala** | ~96 | Relevante progreso en simplificación de trámites mercantiles. |
| **México** | ~72 | Uno de los entornos más competitivos de América Latina, con procesos de registro y acceso a crédito mejorados. |
| **Panamá** | ~72 | Ambiente empresarial eficiente con importancia creciente para inversiones. |
| **Paraguay** | ~106 | Trabajo en servicios regulatorios orientados a la apertura de negocios. |
| **Perú** | ~36 | Altamente competitivo en la región, con procesos eficientes y marco legal confiable. |
| **Rep. Dom.** | ~60 | Marco jurídico favorable con avances en servicios públicos y comercio transfronterizo |
| **Uruguay** | ~94 | Marco legal sólido con políticas orientadas a la transparencia y seguridad jurídica. |
| **Venezuela** | ~188 | A pesar de desafíos significativos, sectores específicos muestran apertura gradual. |
| **España** | ~30 | Uno de los países europeos con gran facilidad para hacer negocios, destacando marcos regulatorios sólidos. |
| **Portugal** | ~39 | Tiene un impacto económico significativo debido a la inversión extranjera y la diversificación en los sectores de servicios financieros, tecnología y comercio. |

## 5.1 Tiempo, costo y trámites para abrir una empresa

Se han emprendido reformas para facilitar la apertura de empresas, reduciendo tiempos y simplificando procedimientos administrativos. Por ejemplo, economías como Panamá, Uruguay y Brasil muestran tiempos relativamente bajos en comparación con el promedio regional, con tendencias hacia la digitalización de procesos que contribuyen a una reducción de costos indirectos y mayor predictibilidad para los emprendedores.

Chile, destacándose además entre los países con menor número de trámites y tiempos más cortos, ofrece un entorno empresarial competitivo con costos relativos moderados al ingreso per cápita, lo que facilita la decisión de formalizar negocios e impulsa una mayor presencia de pequeñas y medianas empresas formales.

En México, aunque el indicador relativo al costo es más alto que en algunos países vecinos, el número de procedimientos y el tiempo requerido para constituir una empresa formal se han abaratado con la digitalización de trámites y la adopción de figuras societarias más flexibles, como la *Sociedad por Acciones Simplificada, SAS,* lo cual ha ampliado las opciones para emprendedores locales e internacionales.

La diversificación de marcos regulatorios en países como Colombia, República Dominicana o Guatemala refleja también avances importantes en la simplificación de procesos y en la implementación de plataformas tecnológicas que reducen la incertidumbre para los nuevos negocios, destacando que, aunque persisten variaciones, existen mejoras relativas en eficiencia comparado con años anteriores.

En el contexto europeo ibérico, España y Portugal ofrecen entornos industriales y de servicios con destacada infraestructura legal y soporte institucional para la apertura de empresas. En Portugal, la creación de empresas puede hacerse incluso en días con procedimientos centralizados, como Empresa na Hora, con costos oficiales relativamente bajos en proporción al ingreso per cápita. España, aunque con más trámites y tiempos relativamente mayores, ha sido objeto de reformas continuas que apuntan a digitalización de procesos y simplificación de requisitos legales, lo que sigue haciendo atractivo su entorno para inversiones europeas y latinoamericanas.

La región presenta un panorama de mejora en términos de apertura de negocios, con economías emergentes optimizando sus marcos administrativos para competir globalmente. La interacción entre políticas públicas orientadas a la eficiencia del proceso y el uso de herramientas digitales es un elemento común y positivo que favorece la formalización de nuevas empresas y la ampliación del tejido productivo formal.

*Fuentes:*


- Base de datos de Doing Business del Banco Mundial (Ease of Doing Business Index, últimas posiciones disponibles hasta 2020) y compi lación mundial de posiciones por país.
- Ranking del índice de facilidad para hacer negocios para España y Portugal según Trading Economics con datos del Banco Mundial.
- Banco Mundial – Doing Business 2020 Latin America & Caribbean Summary: Starting a Business (procedures, time, cost) .
- Banco Mundial – Doing Business Country Profile: Spain, indicadores de apertura de empresa (procedures, time, cost) .
- Banco Mundial – Doing Business Country Profile: Mexico, indicado res de apertura de empresa (procedures, time, cost) .
- Estudio complementario de costos y trámites de apertura en Lati noamérica (indicadores comparativos)

| País | Tramites apróximados | Tiempo para Apertura (Días) | Costo (% del ingreso per cápita) |
|---|---|---|---|
| **Argentina** | ~10–12 | ~12–20* | ~5.0 % (según región) |
| **Bahamas** | ~5–7 | ~10–15* | |
| **Bolivia** | ~10–12 | ~40 | ~37.7 % (relativo) |
| **Brasil** | ~8–11 | ~17 | ~4.2 % |
| **Canadá** | ~4–6 | ~3–7* | ~0.3 % estimado |
| **Chile** | ~6–9 | ~6–9 | ~2.7 % |
| **Colombia** | ~7–10 | ~10–15 | ~14.1 % |
| **Costa Rica** | ~9–10 | ~23 | ~9.6 % |
| **Ecuador** | ~11 | ~49 | ~33 % |
| **El Salvador** | ~8–9 | ~17–20 | ~43.3 % |
| **Estados Unidos** | ~4–6 | ~5–8* | ~1 % estimado |
| **Guatemala** | ~6–8 | ~18–25* | 17.3% |
| **México** | ~8 | ~18–25* | ~16.3 %–31.4 % |
| **Panamá** | ~5 | ~6 | ~5.8 % |
| **Paraguay** | ~7 | ~35 | ~52.2 % |
| **Perú** | ~8 | ~26 | ~9.4 % |
| **Rep. Dominicana** | ~7 | ~17–20 | ~13.7 % |
| **Uruguay** | ~5 | ~7 | ~24.1 % |
| **Venezuela** | ~15 | ~116 | 211.8% |
| **España** | ~7 | ~12–23* | ~3.9 %* |
| **Portugal** | ~5–6 | ~1–9* | ~1.9 %–3.0 %* |

*Tabla con los Indicadores en Seguridad Jurídica y Protección de la Inversión.*

** Datos aproximados o estimados con base en el último ciclo de Doing Business y fuentes complementarias para países específicos, ya que el informe descontinuado no publica datos uniformes cada año.*

*Esta tabla presenta estimaciones históricas por país, enfocadas en los indicadores principales considerados por el Banco Mundial en su análisis Starting a Business: número de procedimientos / trámites oficiales, tiempo aproximado en días y costos relativos al ingreso per cápita.*





# 6 Seguridad jurídica y protección a la inversión

En diversas economías de América Latina, los avances normativos han contribuido a fortalecer elementos claves de seguridad jurídica, entre ellos la garantía de protección a la propiedad privada, la existencia de sistemas judiciales especializados en materia mercantil y mecanismos de solución de controversias inviolables. Chile, Panamá, Perú y Costa Rica son ejemplos relevantes de países que han desarrollado marcos legales relativamente estables y transparentes que no solo protegen la inversión extranjera directa *IED,* sino que además han implementado centros de arbitraje y conciliación que agilizan la solución de disputas comerciales, generando certidumbre y rapidez en procesos de ejecución de contratos y en la defensa de derechos de inversionistas. Estos mecanismos han permitido a las economías señaladas consolidar atractivo para los flujos de capital de largo plazo y promover ambientes de inversión consistentes y confiables.

En México y Colombia, la promulgación y modernización de leyes que protegen a inversionistas extranjeros ha sido acompañada por la firma de tratados bilaterales de inversión *TBI* y acuerdos de protección recíproca, que establecen estándares de trato justo y equitativo, compensación por expropiación, libre transferencia de capitales y mecanismos de arbitraje internacional, lo que ha elevado la inversión en sectores estratégicos como infraestructura, energía y manufactura. La existencia de estos instrumentos multilaterales, en conjunto con una estructura jurídica sólida para proteger la propiedad intelectual y garantizar el cumplimiento de contratos, posiciona a estos países como destinos atractivos para capitales en busca de seguridad jurídica duradera.

En economías con marcos regulatorios tradicionales más robustos como Estados Unidos y Canadá, la protección de la inversión está respaldada por instituciones judiciales independientes, sistemas de derechos de propiedad bien establecidos y procedimientos claros para el registro y protección de activos, lo que configura un entorno donde la certeza jurídica y el respeto irrestricto de la ley constituyen un factor determinante para la atracción de inversiones productivas y de alto valor añadido. En contraste, algunas economías emergentes pueden enfrentar desafíos puntuales de percepción sobre seguridad jurídica, sin embargo, el avance hacia la introducción de reformas estructurales que modernizan marcos legales, fortalecen la independencia de poderes y amplían los mecanismos de protección judicial se ha traducido en una mejora gradual de estos indicadores. Así, en países como Brasil, Uruguay y República Dominicana, la evolución normativa en temas de transparencia, equidad jurídica y acceso a mecanismos alternativos de resolución de disputas han consolidado una imagen más favorable para la inversión, incrementando la confianza de inversionistas extranjeros en sectores como tecnología, energía renovable y servicios.

La incorporación de instrumentos internacionales como el *Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)*, o tratados multilaterales de protección de inversiones, por parte de varios países americanos refleja un compromiso explícito con la adopción de estándares globales de seguridad jurídica, lo que ha promovido un ambiente de negocios más competitivo y predecible. Estos instrumentos permiten que las controversias entre estados y operadores extranjeros se resuelvan fuera de las jurisdicciones locales, proporcionando un nivel adicional de garantía para los compromisos contractuales y la preservación del valor de activos.

En el caso de España y Portugal, ambos países cuentan con marcos legales de protección de inversiones excepcionalmente consolidados dentro del contexto europeo, apoyados por la directiva europea de protección de inversiones y la jurisdicción del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. El respeto a la legalidad, la protección de la propiedad privada y la solidez de los sistemas judiciales son factores que favorecen la llegada de capitales productivos, especialmente provenientes de América Latina hacia Europa y viceversa. La estabilidad institucional que caracteriza a estos países dota a los inversionistas de una certeza jurídica robusta, tanto para la entrada de capitales como para la operación y eventual salida de inversiones sin obstáculos indebidos.



| PAÍS | INDEPENDENCIA JUDICIAL PERCIBIDA | TRATADOS DE PROTECCIÓN DE INVERSIÓN | MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE DISPUTAS EFECTIVO | MARCO LEGAL DE PROPIEDAD PROTEGIDO |
|---|---|---|---|---|
| **Argentina** | En desarrollo | TBI vigentes | Arbitraje disponible | Mejoras recientes |
| **Bahamas** | Medio | Sí | Arbitraje | Estable |
| **Bolivia** | En evolución | Sí | Arbitraje en ciertos sectores | Mejoras en curso |
| **Brasil** | Alto | Sí | Arbitraje y cámaras especializadas | Estable |
| **Canadá** | Muy alto | Sí | Tribunales y arbitraje | Muy estable |
| **Chile** | Alto | Sí | Arbitraje institucional | Muy estable |
| **Colombia** | Alto | Sí | CIADI y arbitraje | Estable |
| **Costa Rica** | Alto | Sí | Arbitraje | Estable |
| **Ecuador** | Medio | Sí | Arbitraje | En reforma |
| **El Salvador** | Medio | Sí | Arbitraje | Estable |
| **Estados Unidos** | Muy alto | Inversión en T-MEC | Tribunales y arbitraje | Muy estable |
| **Guatemala** | Alto | Sí | Arbitraje | Estable |
| **México** | Alto | Sí | CIADI y arbitraje | Estable |
| **Panamá** | Alto | Sí | Arbitraje | Estable |
| **Paraguay** | Medio | Sí | Arbitraje | En mejora |
| **Perú** | Alto | Sí | Arbitraje institucional | Estable |
| **Rep. Dominicana** | Alto | Sí | Arbitraje | Estable |
| **Uruguay** | Alto | Sí | Arbitraje | Estable |
| **Venezuela** | Bajo | Sí | Irregular | Desafíos legales |
| **España** | Muy alto | Tratados multilaterales | Tribunales y arbitraje | Muy estable |
| **Portugal** | Muy alto | Tratados multilaterales | Tribunales y arbitraje | Muy estable |

*Tabla con los Indicadores en Seguridad Jurídica y Protección de la Inversión.*

## 6.1 Acuerdos bilaterales de inversión (BITs)

La red de tratados bilaterales en la región demuestra un compromiso común por promover climas de inversión estables, transparentes y competitivos, aportando seguridad jurídica y reduciendo los riesgos fiscales y legales asociados al despliegue de proyectos internacionales. A continuación, un listado con los acuerdos por país.

| PAÍS | Principales Acuerdos Bilaterales de Inversión Vigentes |
|---|---|
| **Canadá** | Acuerdo para la Promoción y Protección de Inversiones Canadá–Argentina; Canadá–Barbados; Tratado de Libre Comercio Canadá–Chile (Capítulo de Inversión); Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones Canadá–China; TLC Canadá–Colombia (Capítulo de Inversión); TLC Canadá–Costa Rica; Canadá–Cuba; Acuerdo Canadá–Ecuador; TLC Canadá–Panamá; TLC Canadá–Perú; Canadá–Uruguay; Canadá–Venezuela. |
| **Estados Unidos** | Tratado Bilateral de Inversión Estados Unidos–Argentina; TLC Estados Unidos–Chile (Capítulo de Inversión); Tratado de Promoción Comercial Estados Unidos–Colombia; Tratado de Libre Comercio República Dominicana–Centroamérica–Estados Unidos (CAFTA-DR); TBI Estados Unidos–Ecuador; Estados Unidos–Jamaica; Tratado de Promoción Comercial Estados Unidos–Panamá; TBI Estados Unidos–Paraguay; Tratado de Promoción Comercial Estados Unidos–Perú; TBI Estados Unidos–Uruguay; TBI Estados Unidos–Trinidad y Tobago. |
| **México** | Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) México–Alemania; México–Argentina; México–Australia; México–China; México–Corea; México–España; México–Francia; México–Italia; México–Países Bajos; México–Reino Unido; Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC, Capítulo 14); Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT/CPTPP); TLC México–Chile; México–Colombia; México–Perú. |
| **Guatemala** | TLC Guatemala–Chile (Capítulo de Inversión); CAFTA-DR; TLC Guatemala–Taiwán; TLC Guatemala–Israel. |
| **El Salvador** | CAFTA-DR; APPRI El Salvador–España; El Salvador–Francia; El Salvador–Alemania; TBI El Salvador–Reino Unido. |
| **Costa Rica** | CAFTA-DR; TLC Costa Rica–Canadá; TLC Costa Rica–China; APPRI Costa Rica–España; Costa Rica–Países Bajos. |
| **El Salvador** | CAFTA-DR; APPRI El Salvador–España; El Salvador–Francia; El Salvador–Alemania; TBI El Salvador–Reino Unido. |
| **Uruguay** | TBI Uruguay–Estados Unidos; APPRI Uruguay–España; Uruguay–Chile; Uruguay–China; Uruguay–Reino Unido. |
| **Rep. Dom.** | CAFTA-DR; APPRI República Dominicana–España; República Dominicana–Francia; República Dominicana–Países Bajos. |
| **Bahamas** | Acuerdo de Inversión Bahamas–Reino Unido. |
| **Colombia** | APPRI Colombia–España; TBI Colombia–Suiza; Colombia–Reino Unido; Colombia–India; Colombia–China; TLC Colombia–Perú; Colombia–Chile; Tratado de Promoción Comercial Colombia–Estados Unidos; TLC Colombia–Canadá. |
| **Venezuela** | APPRI Venezuela–España; Venezuela–China; Venezuela–Rusia; Venezuela–Reino Unido; Venezuela–Países Bajos. |
| **Ecuador** | TBI Ecuador–China; Acuerdo Ecuador–Canadá; Ecuador–Chile; APPRI Ecuador–España (renegociado); Ecuador–Países Bajos. |
| **Perú** | APPRI Perú–España; TLC Perú–China; Tratado de Promoción Comercial Perú–Estados Unidos; TLC Perú–Canadá; Perú–Chile; Acuerdo de Asociación Económica Perú–Japón. |
| **Brasil** | Acuerdo de Cooperación y Facilitación de Inversiones (ACFI) Brasil–Angola; Brasil–Chile; Brasil–Colombia; Brasil–México; Brasil–Perú; Brasil–Emiratos Árabes Unidos. |
| **Bolivia** | TBI Bolivia–Argentina; Bolivia–Perú; Bolivia–Reino Unido. |
| **Paraguay** | TBI Paraguay–Chile; Paraguay–Taiwán; Paraguay–Alemania; Paraguay–Reino Unido; Paraguay–Estados Unidos. |
| **Argentina** | APPRI Argentina–España; TBI Argentina–Estados Unidos; Argentina–Italia; Argentina–Francia; Argentina–Alemania; Argentina–China. |
| **Chile** | APPRI Chile–España; TLC Chile–Estados Unidos; TLC Chile–China; Acuerdo de Asociación Económica Chile–Japón; TLC Chile–Canadá; Chile–Perú; Chile–Australia. |
| **España** | APPRI España–Argentina; España–Chile; España–Colombia; España–Cuba; España–México; España–Perú; España–Uruguay; España–Venezuela; Tratado sobre la Carta de la Energía; Tratados de inversión de la Unión Europea. |
| **Portugal** | TBI Portugal–Argentina; Portugal–Chile; Portugal–Cuba; Portugal–México; Portugal–Perú; Portugal–Venezuela; Tratados de inversión de la Unión Europea. |





## 6.2 Mecanismos de resolución de controversias

Estos mecanismos se han consolidado como parte integral de los acuerdos internacionales, tratados bilaterales de inversión *(ABI/TBI)*, capítulos de inversión en tratados de libre comercio y otros instrumentos multilaterales, lo que contribuye a un ambiente jurídico más predecible y favorable para la inversión internacional.

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones *(CIADI) del Banco Mundial* se ha convertido en el foro de arbitraje internacional más utilizado por inversionistas y Estados para dirimir disputas derivadas de acuerdos de inversión. El *CIADI* ofrece procedimientos de conciliación, mediación, arbitraje y, en algunos casos, verificación de hechos, lo cual permite a las partes resolver conflictos sin necesidad de recurrir a los sistemas judiciales internos de los países, garantizando neutralidad y especialización en materia de inversiones transfronterizas. Su experiencia administrativa y la posibilidad de ejecutar los laudos en múltiples jurisdicciones fortalece la percepción de seguridad jurídica para los capitales extranjeros.

Además del *CIADI*, existen mecanismos complementarios basados en la mediación, conciliación y negociación temprana, que buscan que las controversias se resuelvan de manera amistosa antes de escalar a arbitraje formal. Estos mecanismos, forman parte de las reglas del *CIADI* y fomentan el intercambio temprano de información y ayudan a aclarar las cuestiones en disputa, contribuyendo a acuerdos tempranos que preserven relaciones de inversión a largo plazo.

Otra institución relevante en el ámbito internacional es la *Corte Permanente de Arbitraje (CPA)* en La Haya, que administra arbitrajes sobre tratados internacionales, incluidos aquellos relacionados con inversiones y elementos comerciales. Su carácter histórico y su capacidad para integrar procedimientos bajo las Reglas de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional *(CNUDMI)* la hacen una opción sólida y confiable para las partes.

En el caso de las Américas, si bien no existe un tribunal regional único para todas las inversiones, muchos Estados están suscritos al Pacto de Bogotá (Tratado Americano de Soluciones Pacíficas), que obliga a los países firmantes a agotar medios pacíficos como la mediación, la investigación y el arbitraje antes de recurrir a instancias mayores, lo que contribuye al establecimiento de marcos de solución de conflictos más ordenados y estructurados dentro de la región.

Los mecanismos de resolución de controversias también han evolucionado para incorporar instrumentos de transparencia internacional, como la Convención de Mauricio sobre la Transparencia en los Arbitrajes entre Inversionistas y Estados, promovida por la *CNUDMI.* Esta convención exige que muchos procedimientos arbitrales basados en tratados de inversión publiquen documentos relevantes y explicaciones que aporten claridad y acceso público a cómo se resuelven las diferencias, reforzando aún más la predictibilidad jurídica.

Es importante subrayar que el uso de estos mecanismos no está exento de crítica en algunos sectores por cuestiones de soberanía o costos, sin embargo, desde la perspectiva de los Estados y de los mercados financieros, la existencia de vías neutrales, especializadas y reconocidas internacionalmente para solucionar conflictos ofrece un marco de certidumbre jurídico-financiera que favorece la atracción de inversiones productivas y de largo plazo.

Una muestra concreta de la aplicabilidad de estos mecanismos se ve en casos conocidos como el de una multinacional frente a la República Oriental del Uruguay ante el *CIADI,* que reflejan cómo los tribunales arbitrales pueden dirimir disputas entre inversionistas extranjeros y Estados, incluso en temas de políticas públicas, y cómo tales procedimientos pueden generar jurisprudencia y certezas para futuras inversiones en la región.

En contextos institucionales más amplios, iniciativas recientes han buscado fortalecer el arbitraje internacional en español y portugués en la región iberoamericana, con integraciones de centros de arbitraje como la alianza entre el *Centro de Arbitraje de Madrid (CIAM-CIAR) y el Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago*, lo que permite congregar experiencias y recursos que elevan el acceso y la calidad de la resolución de disputas en América Latina y Europa.



Se puede afirmar que en la región existen varios mecanismos robustos y complementarios para la resolución de controversias de inversión, que proporcionan seguridad jurídica, especialización en temas técnicos, transparencia y posibilidades de cumplimiento internacional de las decisiones arbitrales. Estos mecanismos no solo resguardan los derechos de los inversionistas, sino que promueven un clima competitivo de inversiones, la adherencia a estándares internacionales y un marco de confianza para la toma de decisiones estratégicas de inversión y planificación fiscal.

| | |
|---|---|
| **Arbitraje Internacional ante el CIADI** | Foro especializado del Banco Mundial para arbitraje y conciliación entre inversionista y Estado. Ofrece neutralidad, procedimientos claros y ejecutabilidad internacional de laudos. |
| **Conciliación y Mediación (CIADI / ISDS alternativo)** | Permite resolver disputas tempranamente mediante diálogo facilitado, reduciendo costos y mejorando relaciones. |
| **Corte Permanente de Arbitraje (CPA)** | Administrador de arbitrajes internacionales en temas de inversión y comercio, con reglas aceptadas globalmente. |
| **Pacto de Bogotá** | Mecanismo regional que obliga al uso de medios pacíficos (mediación, arbitraje) antes de instancias superiores. |
| **Convención de Mauricio sobre la Transparencia** | Fortalece transparencia y acceso público en arbitrajes de inversión, reforzando la confianza externa. |


*Fuentes:*

- Banco Mundial – World Development Indicators y análisis de marcos legales de inversión.
- CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones) – Casos y tratados multilaterales.
- UNCTAD – Investment Policy Monitor y reportes regionales sobre políticas de inversión.
- OCDE – Benchmarking of Investor Protection y datos comparativos internacionales.
- Archivos históricos de Doing Business (World Bank) sobre protección de inversionistas y seguridad jurídica.
- Base de datos de UNCTAD – International Investment Agreements Navigator (tratados bilaterales y acuerdos con disposiciones de inversión).
- International trade administration / Bilateral Investment Treaties. https://www.trade.gov/bilateral-investment-treaties
- SICE / OEA – Tratados Bilaterales de Inversión por país (listados del sistema interamericano; incluye BITs de América).
- Registro oficial de Tratados de Protección Recíproca de Inversiones de Argentina (Ejemplos de BITs con múltiples contrapartes).
- CIADI – Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Banco Mundial): descripción de funciones y procedimientos.
- Estudios académicos y análisis sobre arbitraje entre inversionista y Estado en América Latina.
- Tratado Americano de Soluciones Pacíficas (Pacto de Bogotá), mecanismos de solución pacífica antes de instancias internacionales.


North
San Francisco
San Jose
Los Angeles
San Diego
Tijuana
Houston
Corpus Christi
Gulf of Mexico
Havana
Straits of Florida
Greater Antilles
Caribbean Sea
Guadalupe I.
Baja California
Guadalajara
Manzanillo
Acapulco
Veracruz
Mexico City
Belmopan
Kingston
Port-au-Prince
Santiago de Cuba
Matamoros
Ciudad Victoria
Tampico
Culiacan
Mazatlan
La Paz
Guaymas
Hermosillo
Chihuahua
Monterrey
Torreon
Merida
Yucatan Pen.
Oaxaca
Salina Cruz
Guatemala City
San Salvador
San Jose
Managua
Panama
Barranquilla
Maracaibo
Maracay
Valencia
Caracas
Maturin
Port of Spain
Willemstad
Aruba
Curacao
Bonaire
Kralendijk
Oranjestad
Netherlands Antilles
Venezuela
Colombia
Guyana
Suriname
Cayenne
French Guiana
Belize
Honduras
Nicaragua
Costa Rica
Cuba
Haiti
Jamaica
Bahamas
Miami
Tampa
Orlando
Jacksonville
Atlanta
Charleston
Savannah
Nashville
Memphis
New Orleans
Baton Rouge
Mobile
Montgomery
Birmingham
Little Rock
Dallas
Fort Worth
Austin
San Antonio
Oklahoma City
Tulsa
Kansas City
Omaha
Lincoln
Des Moines
Chicago
St. Louis
Springfield
Indianapolis
Columbus
Detroit
Toledo
Cleveland
Buffalo
Rochester
Albany
Boston
New York
Philadelphia
Pittsburgh
Charleston
Richmond
Norfolk
Raleigh
Greensboro
Charlotte
Knoxville
Louisville
Cincinnati
Milwaukee
Minneapolis
St. Paul
Duluth
Winnipeg
Thunder Bay
Sudbury
Toronto
Ontario
Denver
Colorado Springs
Pueblo
Cheyenne
Boise
Spokane
Seattle
Portland
Salem
Eugene
Reno
Las Vegas
Phoenix
Tucson
Albuquerque
Santa Fe
Salt Lake City
Provo
Billings
Great Falls
Missoula
Helena
Bismarck
Fargo
Sioux Falls
Rapid City
Wichita
Topeka
Lincoln
Omaha
Des Moines
Davenport
Peoria
Springfield
Indianapolis
Fort Wayne
Columbus
Dayton
Cincinnati
Lexington
Louisville
Evansville
Nashville
Memphis
Jackson
Birmingham
Montgomery
Mobile
Pensacola
Tallahassee
Jacksonville
Orlando
Tampa
Miami
Key West
Charleston
Savannah
Columbia
Greenville
Asheville
Charlotte
Greensboro
Raleigh
Norfolk
Richmond
Virginia Beach
Wilmington
Baltimore
Washington
Philadelphia
Pittsburgh
Harrisburg
Scranton
Allentown
Trenton
Newark
New York
Albany
Buffalo
Rochester
Syracuse
Utica
Binghamton
Hartford
Providence
Boston
Portland
Augusta
Burlington
Manchester
Concord
Montpelier
Bangor
Halifax
Moncton
Saint John
Fredericton
Charlottetown
Quebec City
Montreal
Ottawa
Toronto
Hamilton
London
Windsor
Kingston
Sudbury
Thunder Bay
Winnipeg
Regina
Saskatoon
Edmonton
Calgary
Red Deer
Lethbridge
Medicine Hat
Grande Prairie
Fort McMurray
Prince George
Kamloops
Kelowna
Vancouver
Victoria
Nanaimo
Whitehorse
Yellowknife
Iqaluit
Nunavut
Northwest Territories
Yukon
Alaska
Hawaii
Honolulu
Anchorage
Fairbanks
Juneau
Sitka
Ketchikan
Wrangell
Petersburg
Skagway
Haines
Valdez
Kodiak
Nome
Barrow
Prudhoe Bay
Deadhorse
Kotzebue
Bethel
Dillingham
Kenai
Homer
Seward
Soldotna
Palmer
Wasilla
Eagle River
Chugiak
Girdwood
Whittier
Cordova
Yakutat
Gustavus
Hoonah
Angoon
Klawock
Craig
Metlakatla
Saxman
Ketchikan
Wrangell
Petersburg
Kake
Sitka
Tenakee Springs
Hoonah
Gustavus
Haines
Skagway
Yakutat
Cordova
Valdez
Whittier
Girdwood
Chugiak
Eagle River
Wasilla
Palmer
Soldotna
Kenai
Homer
Seward
Kodiak
Dillingham
Bethel
Kotzebue
Nome
Barrow
Prudhoe Bay
Deadhorse
Fairbanks
Anchorage

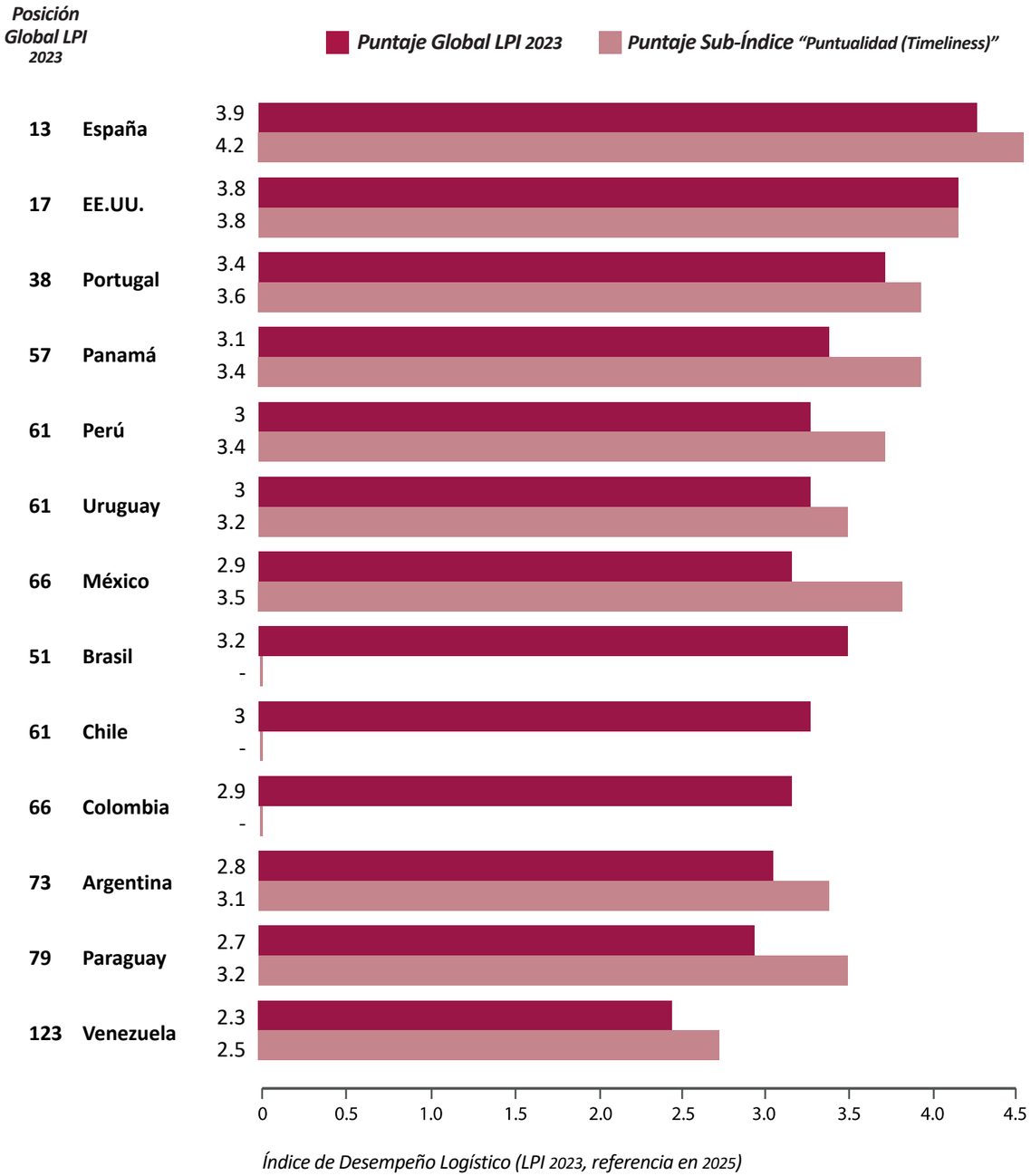
| PAÍS | INFRAESTRUCTURA FÍSICA DESTACADA | ACCESO A MERCADOS E INTEGRACIÓN |
|---|---|---|
| **Estados Unidos** | Red vial extensiva, puertos y aeropuertos globales | Acceso preferencial a América del Norte y mercados globales |
| **Canadá** | Corredores terrestres y marítimos eficientes | Integración con mercados norteamericanos y europeos |
| **México** | Puertos del Pacífico y Atlántico, red ferroviaria | Acceso a T-MEC y CPTPP |
| **Brasil** | Sistemas logísticos multimodales | Conectividad regional e internacional |
| **Chile** | Puertos modernos y carreteras | Puertas al Asia-Pacífico |
| **Perú** | Infraestructura portuaria y vial creciente | Acuerdos comerciales con Asia y América |
| **Colombia** | Puertos en dos océanos | Acceso al Caribe y el Pacífico |
| **Panamá** | Canal de Panamá, puertos | Hub interoceánico estratégico |
| **Costa Rica** | Puertos y aeropuertos competitivos | Acceso al CAFTA-DR y mercados globales |
| **Rep. Dominicana** | Puertos modernos | Integración Caricom y TLC |
| **Uruguay** | Puertos y carreteras | Plataforma exportadora estable |
| **Argentina** | Puertos del Atlántico | Integración regional |
| **España** | Puertos atlánticos y mediterráneos, trenes de alta velocidad | Vínculos con Europa y América Latina |
| **Portugal** | Corredores terrestres y marítimos eficientes | Conectividad transoceánica |

## 7.1 Calidad de infraestructura logística, telecomunicaciones y energía

De acuerdo con el ranking Logistics Performance Index – LPI podemos analizar puntajes y posiciones relativas globales de la región, identificando inversiones sostenidas en infraestructura aduanera, transporte y gestión logística se traducen en tiempos de despacho competitivos y menores costos operativos, fortaleciendo la competitividad exportadora.

Se puede observar que países como México, Chile, Perú, Panamá y Uruguay han logrado puntajes sólidos (alrededor de 3.0 o más), lo que refleja mejoras en infraestructura, modernización de procesos aduaneros y conectividad internacional. Estas mejoras tienden a reducir costos logísticos y a generar mayor confianza en las cadenas de suministro globales.

Incluso economías con puntajes intermedios, como Argentina o Paraguay, muestran avances comparativos con ediciones anteriores del índice, evidenciando que las políticas de inversión en infraestructura y logística están teniendo resultados positivos.





DOING BUSINESS IBEROAMERICA

## 7.2 Zonas Francas

En América, el ecosistema de zonas francas es amplio, dinámico y altamente competitivo. De acuerdo con la *Asociación de Zonas Francas de las Américas*, existen más de 700 zonas francas en Iberoamérica, con más de 10,000 empresas instaladas y más de un millón de empleos directos generados, consolidándose como un eje estructural del comercio internacional.

Este crecimiento se ha intensificado en los últimos años, con estimaciones que superan las 800 zonas francas y más de 3.5 millones de empleos totales, reflejando su impacto directo en el desarrollo económico y social de la región.

Norte América, encabezada por Estados Unidos, el modelo de zonas francas *(Foreign-Trade Zones)* ha sido clave para fortalecer la competitividad industrial, particularmente en manufactura avanzada y logística. Canadá complementa este esquema con zonas económicas especiales orientadas a comercio y energía.

México destaca como uno de los casos más relevantes mediante programas como *IMMEX* y recintos fiscalizados estratégicos, los cuales han impulsado el nearshoring y consolidado al país como un hub manufacturero global.

Países centroamericanos como Guatemala, El Salvador y Costa Rica han desarrollado modelos altamente eficientes enfocados en exportación. Costa Rica y El Salvador, en particular, han logrado que las zonas francas representen una proporción significativa de sus exportaciones, alcanzando en algunos casos hasta el 60%, lo que evidencia su papel como motor económico. Mientras que República Dominicana es uno de los casos más exitosos del mundo, con un modelo consolidado que combina manufactura, dispositivos médicos y servicios. Jamaica, Trinidad y Tobago, Barbados, Bahamas y Cuba han impulsado zonas francas orientadas a turismo, servicios financieros y logística.

Estas economías han utilizado eficazmente este instrumento para diversificar su matriz productiva y atraer inversión extranjera directa.

En América del sur Brasil cuenta con uno de los modelos más emblemáticos, la Zona Franca de Manaos, que ha sido clave para el desarrollo industrial amazónico. Colombia, Perú y Ecuador han fortalecido sus marcos regulatorios para expandir este modelo como herramienta de competitividad.

Chile ha desarrollado zonas francas altamente eficientes como Iquique, mientras que Uruguay destaca por estabilidad jurídica y sofisticación en servicios globales, con casos como Zonamerica, que ha atraído inversión tecnológica de alto valor.

Paraguay y Bolivia han comenzado a posicionarse con incentivos fiscales atractivos, mientras que Argentina ha revitalizado su enfoque en zonas francas como instrumento de reactivación económica. Venezuela, pese a desafíos estructurales, ha impulsado iniciativas recientes para dinamizar su economía a través de estos regímenes.

Por último, España cuenta con zonas francas consolidadas como Cádiz, Barcelona y Vigo, que actualmente evolucionan hacia modelos de industria 4.0, sostenibilidad y economía azul, fortaleciendo su competitividad global. Mientras que Portugal ha utilizado zonas francas como Madeira para atraer inversión internacional, especialmente en servicios financieros y tecnológicos, bajo esquemas fiscales competitivos alineados con normativas europeas.

**Análisis del impacto económico y número de zonas francas por país**
*periodo 2025-2026*

| *País* | *Nº estimado de zonas francas* | *Impacto económico* | *Sectores predominantes* |
|---|---|---|---|
| **Argentina** | ~10–15 | Medio | Industria |
| **Bahamas** | 2–5 | Medio-alto | Turismo |
| **Bolivia** | 2–3 | Bajo-medio | Comercio |
| **Brasil** | 1 principal + ZPE (~20) | Muy alto | Industria |
| **Canadá** | ~20–30 | Alto | Energía, comercio |
| **Chile** | 2 principales | Alto | Comercio |
| **Colombia** | ~120+ | Muy alto | Industria |
| **Costa Rica** | ~50+ | Muy alto | Dispositivos médicos |
| **Ecuador** | ~5–10 | Medio-alto | Logística |
| **El Salvador** | ~17–20 | Alto | Textil, manufactura |
| **Estados Unidos** | ~250 | Muy alto | Manufactura, logística |
| **Guatemala** | ~20–25 | Alto | Textil, manufactura |
| **México** | ~100 | Muy alto | Automotriz, electrónica |
| **Paraguay** | ~10–15 | Medio-alto | Maquila |
| **Perú** | ~20 | Alto | Industria |
| **Rep. Dominicana** | ~200–250 | Muy alto | Textil, farma, servicios |
| **Uruguay** | ~10–15 | Alto | Servicios globales |
| **España** | ~7 | Alto | Logística, industria |
| **Portugal** | 1 (Madeira) | Medio-alto | Servicios financieros |


DOING BUSINESS IBEROAMERICA



## 7.3 Acceso a mercados regionales y globales

En la región Iberoamericana, la expansión de redes comerciales, la suscripción de acuerdos preferenciales, la reducción de barreras arancelarias y la integración a cadenas globales de valor han generado beneficios concretos en términos de diversificación exportadora, mayor volumen de comercio intrarregional e intercontinental, y fortalecimiento de sectores productivos estratégicos.

Estos instrumentos han permitido la expansión de oportunidades de comercio exterior, reduciendo aranceles, simplificando procedimientos y creando espacios para la entrada de bienes y servicios a mercados de alto poder adquisitivo. La combinación de infraestructura logística mejorada, marcos jurídicos previsibles y acceso preferencial a mercados externos representa un entorno positivo para las empresas exportadoras y los inversionistas que buscan escalar operaciones a nivel global.

| PAÍS | PRINCIPALES ACUERDOS O MECANISMOS |
|---|---|
| **Estados Unidos** | T-MEC, TIPAT/CPTPP (participación indirecta), múltiples acuerdos bilaterales |
| **Canadá** | USMCA/T-MEC, TIPAT/CPTPP, acuerdos con Europa y Asia |
| **México** | T-MEC, TIPAT/CPTPP, TLC con la UE (a través de la UE) |
| **Centroamérica y Caribe** | CAFTA-DR, integración intrarregional, acuerdos bilaterales de comercio |
| **Chile** | Amplia red de TLC incluyendo con UE, EE. UU., China y Asia-Pacífico |
| **Perú** | TLC con EE. UU., China, Canadá, UE; TIPAT/CPTPP |
| **Colombia** | TLC con EE. UU., UE, Corea, y acuerdos bilaterales |
| **Brasil** | Mercados abiertos bajo acuerdos bilaterales y participación en agrupaciones regionales |
| **Argentina / Uruguay / Paraguay / Bolivia** | MERCOSUR y acuerdos bilaterales para acceso preferencial |
| **España** | Acuerdos de la UE con América Latina, acuerdos bilaterales con países americanos |
| **Portugal** | Acceso a mercados a través de la UE; acuerdos preferenciales con regiones del Atlántico |

*Algunos de los mecanismos y acuerdos que facilitan el acceso a mercados regionales y globales.*

*Fuentes:*

- *Banco Mundial / indicadores de transporte y logística*
- *Foro Económico Mundial / Índice de Conectividad Logística*
- *Informes de infraestructura portuaria y aeroportuaria de la CEPAL y de las agencias de infraestructura de España y Portugal*
- *Banco Mundial – Logistics Performance Index (LPI) y definiciones metodológicas.*
- *Datos comparativos del LPI 2023 por país.*
- *Informes de mercado y perspectivas de telecomunicaciones y tecnología energética.*
- *Agencias regionales de integración eléctrica y estudios de interconexión.*
- *Análisis de conectividad marítima de UNCTAD y estructura logística española.*
- *Índice de Desempeño Logístico (LPI) 2023 – Banco Mundial, ranking y puntajes por país.*
- *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) – análisis comparativo LPI 2010-2023.*
- *Banco Mundial – indicadores y análisis de comercio exterior; OMC – bases de datos de acuerdos comerciales; datos oficiales de tratados como USMCA/T-MEC, CAFTA-DR, TIPAT/CPTPP.*
- *Asociación de Zonas Francas de las Américas - Reportes estadísticos regionales*
- *Banco Interamericano de Desarrollo (BID) – análisis de zonas económicas especiales*
- *Comisiones de integración regional y análisis de la Unión Europea sobre acuerdos comerciales vigentes con América Latina y el Caribe.*


DOING BUSINESS IBEROAMERICA

# 8 Capital humano y costo laboral

| PAÍS | INTERPRETACIÓN DEL POTENCIAL PRODUCTIVO |
|---|---|
| **Canadá** | Alto capital humano; fuerte sistema educativo y sanitario. |
| **Estados Unidos** | Capital humano sólido con alta productividad laboral. |
| **Chile** | Uno de los más altos de América Latina. |
| **Costa Rica** | Desempeño destacado en salud y educación regional. |
| **Uruguay** | Fuerte tradición educativa y cobertura social. |
| **Argentina** | Capital humano estable con base educativa histórica. |
| **México** | Nivel intermedio alto; avances en educación técnica. |
| **Colombia** | Mejora sostenida en escolaridad y salud infantil. |
| **Perú** | Progresos relevantes en educación y reducción de brechas. |
| **Brasil** | Capital humano en crecimiento con expansión educativa. |
| **Panamá** | Desempeño intermedio con mejoras en cobertura educativa. |
| **Rep. Dominicana** | Avances en educación básica y acceso a salud. |
| **Paraguay** | Mejora gradual en años esperados de escolaridad. |
| **Bolivia** | Expansión de acceso educativo en últimas décadas. |
| **Ecuador** | Inversión sostenida en educación básica. |
| **Guatemala** | Potencial de mejora significativo con políticas focalizadas. |
| **El Salvador** | Mejoras en salud y escolaridad promedio. |
| **Venezuela** | Base educativa amplia con potencial de recuperación. |
| **España** | Alto capital humano, alineado con economías avanzadas europeas. |
| **Portugal** | Fuerte mejora educativa en últimas décadas. |

*Algunos de los mecanismos y acuerdos que facilitan el acceso a mercados regionales y globales.*

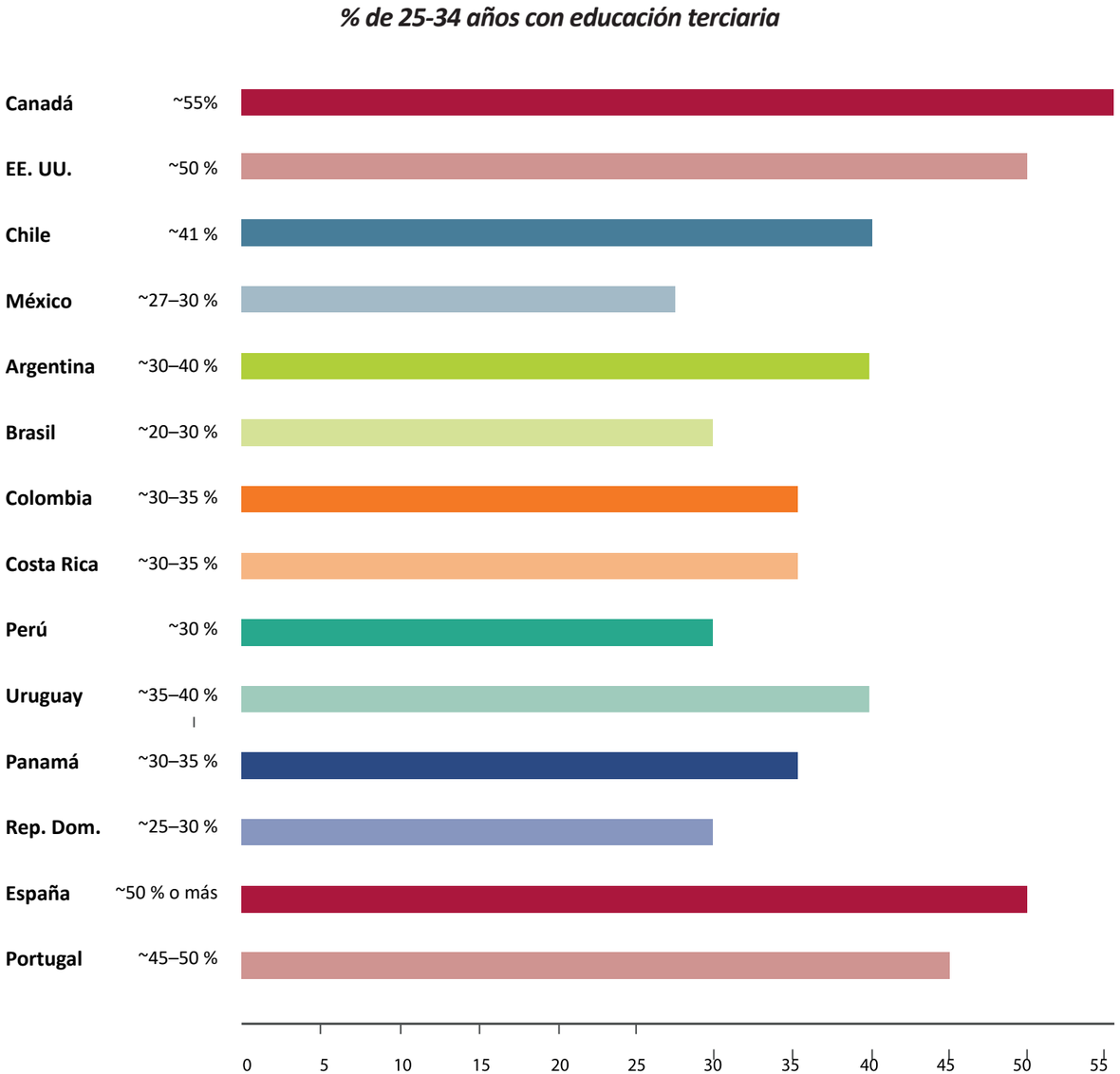


De acuerdo con los indicadores del Índice de Capital Humano *(HCI)* del Banco Mundial que resume salud, educación y capacidades productivas, podemos analizar la estructura productiva y el nivel de desarrollo. Economías como Canadá, Estados Unidos, Chile y Costa Rica, presentan salarios y costos laborales más altos, reflejo del mayor nivel de productividad y del valor agregado que generan sus trabajadores. Mientras que niveles intermedios en países como México, Colombia, Brasil, Perú y Argentina, reflejando la inversión en educación y salud como factores que potencian la productividad de las fuerzas laborales. Esta capacidad de generar trabajadores calificados, capaces de integrarse a procesos productivos modernos, es una fortaleza en muchos países del continente americano, reforzada por políticas públicas orientadas al desarrollo de habilidades ante los desafíos tecnológicos actuales. Manteniendo costos laborales más competitivos, lo que constituye una ventaja comparativa para industrias intensivas en mano de obra o para operaciones que buscan equilibrar costos con acceso a una fuerza laboral cada vez más calificada.

En Europa, España y Portugal han emprendido esfuerzos importantes para mejorar el capital humano mediante reformas educativas y programas de formación técnica que responden a las demandas del mercado laboral contemporáneo. Esto se traduce en una población activa con niveles crecientes de cualificación, lo que se percibe en sectores que requieren habilidades avanzadas y en la movilidad profesional hacia empleos de mayor valor añadido. Aunque los costos laborales en estos países del sur de Europa tienden a ser más moderados que en los países nórdicos o centroeuropeos, esta característica puede favorecer la atracción de centros de servicios y manufactura orientados a exportaciones y a la integración regional dentro de la Unión Europea.


DOING BUSINESS IBEROAMERICA

## 8.1 Nivel educativo y capacitación



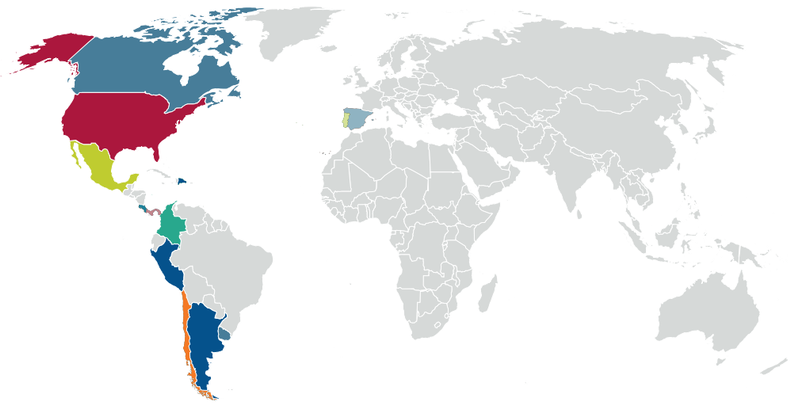

*Tasa de Educación Terciaria entre adultos jóvenes (25-34 años), de acuerdo con* ***Education at a Glance*** *2025.*



## 8.2 Costo y flexibilidad del mercado laboral

Los mercados laborales en América muestran, en conjunto, niveles de desempleo relativamente bajos y participación laboral creciente, lo que refleja la resiliencia del empleo incluso en un entorno global de desaceleración económica. Países como México, Estados Unidos y algunos de América Central destacan por tasas de desempleo particularmente bajas y amplias cohortes activas. En economías donde el desempleo es relativamente más alto, como Chile y Colombia, hay señales de reducción de informalidad y expansión de sectores de servicios y profesionales, lo que puede traducirse en mejoras sostenidas en la integración laboral. Las estadísticas de España y Portugal confirman que, pese a retos estructurales como tasas de desempleo más altas en España, existen récords de empleo y participación que posicionan a ambos países de Europa occidental dentro de un contexto competitivo de fuerza laboral calificada.

## *Tasa de desempleo (2025)*



| | |
|---|---|
| 4.10% | EE. UU. |
| 7% | Canadá / Uruguay / Costa Rica |
| 2.80% | México |
| 8.70% | Chile |
| 8.60% | Colombia |
| 7-8 % | Perú / Argentina / Rep. Dom. |
| 6-7 % | Panamá |
| 10.80% | España |
| 6.00% | Portugal |

| *PAÍS* | *Empleo por edad / género* |
|---|---|
| **Canadá** | 60 años o más de acuerdo con el promedio OCDE (~55 %). |
| **Estados Unidos** | Empleo fuerte en 45-54; brecha de género en 55-64 similar a OCDE. |
| **México** | Participación femenina ~51.2 %; brecha de género alta pero reduciéndose. |
| **Chile** | Mejora de informalidad. Crecimiento en servicios financieros y profesionales. |
| **Colombia** | Feria de empleo con amplia oferta refleja dinamismo laboral regional. |
| **Perú** | Progreso gradual en activación de grupos jóvenes y adultos. |
| **Argentina** | Mejora estructural en empleo formal. |
| **Uruguay** | Mercado laboral con empleo estable. |
| **Panamá** | En crecimiento, especialmente en expansión de servicios. |
| **Rep. Dom.** | Dinamismo en sectores turísticos y servicios. |
| **Costa Rica** | Empleo significativo en servicios y exportaciones. |
| **España** | Mejoras en empleo estable e indefinido, pero desempleo aún mayor a la media. |
| **Portugal** | En crecimiento pese a retos demográficos. |

Esta tabla comparativa incluye los indicadores laborales clave, tasa de desempleo, participación en la fuerza laboral y empleo por edad/género. Los datos están basados en los informes del *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) Employment.*



ECOVIS®



De acuerdo con la OCDE, se reporta una Tasa de desempleo promedio de ~4.9 % en mayo de 2025, un nivel históricamente bajo, lo que representa condiciones generales positivas de absorción laboral en la mayoría de las economías avanzadas.

El empleo y la participación han alcanzado niveles récord a nivel OCDE (~72.1 % empleo y ~76.6 % participación), señal de mercados laborales aun sólidamente integrados a pesar de presiones demográficas y económicas.

En grandes economías como Estados Unidos y México, se observan brechas de empleo por género que se están reduciendo gradualmente, y tasas de empleo en grupos mayores (55-64) por debajo del promedio en algunos países, pero con tendencias positivas de inclusión y prolongación de vida laboral.

DOING BUSINESS IBEROAMERICA

*Fuentes:*

- Banco Mundial – Human Capital Index y Country Briefs (2025).
- Organización Internacional del Trabajo – datos de costos laborales comparativos.
- Eurostat / Trading Economics – índice de costos laborales en España y Europa.
- Education at a Glance 2025 – OECD indicators y resumen general
- OECD 2025 Education at a Glance — análisis capítulo A1: Niveles de estudios de adultos (indicadores de alcance educativo incluidos†).
- United States country note – Education at a Glance 2025 – Estados Unidos (información de educación terciaria joven).
- OECD Employment Outlook 2025 — evaluación general de empleo, desempleo y participación laboral, indicadores promedio OCDE.
- OECD Employment Outlook 2025: México — tasas de desempleo y participación laboral, con brechas de género y participación de grupos.
- OECD Employment Outlook 2025: Canada — desempleo y tendencias de empleo por edad.
- OECD Employment Outlook 2025: United States — empleo por edad y brechas de género.
- OECD Employment Outlook 2025: España — tasa de empleo récord y evolución del desempleo.
- Datos comparables para Portugal (Eurostat comparables a OCDE) y estimaciones regionales para países latinoamericanos con base en tendencias oficiales.






# Nuestro equipo

Más de 20 países conforman la región de Ecovis Iberoamérica, con más de 400 profesionales altamente especializados en las áreas de auditoría, consultoría, asesoría fiscal y legal, con un profundo conocimiento de los entornos regulatorios y de negocio de cada país de la región.

Nuestra fortaleza radica en la combinación de experiencia local y visión internacional, lo que nos permite acompañar a empresas nacionales e internacionales en sus procesos de expansión, inversión y consolidación en mercados estratégicos. El equipo de Iberoamérica trabaja bajo estándares globales de calidad, garantizando soluciones integrales, oportunas y alineadas a las mejores prácticas internacionales. Nuestro compromiso es generar valor sostenible para nuestros clientes, brindando asesoría estratégica que facilite la toma de decisiones y potencie el crecimiento en un entorno empresarial dinámico y competitivo.

# Contacto

**Argentina**
www.ecovis.com/argentina

**Bahamas**
www.ecovis.com/bahamas

**Bolivia**
www.ecovis.bo

**Brasil**
www.ecovisbr.com

**Canadá**
www.ecovis.com/canada

**Chile**
www.ecovis.com/chile

**Colombia**
www.ecovis.co

**Costa Rica**
www.ecovis.com/costa-rica

**Ecuador**
www.ecovis.com.ec

**El Salvador**
www.l.ecovis.com/el-salvador

**Estados Unidos**
www.ecovis.com/usa

**España**
wwwl.ecovis.com/spain

**Guatemala**
www.ecovis.com/guatemala

**México**
www.ecovismexico.mx

**Paraguay**
www.ecovis.com/paraguay

**Perú**
https://www.ecovis-info.com.pe/

**Portugal**
wwwl.ecovis.com/portugal

**República Dominicana**
www.ecovis.com/dominicanrepublic

**Uruguay**
www.ecovis.com/uruguay

---

**Ecovis Internacional**
https://global.ecovis.com/

