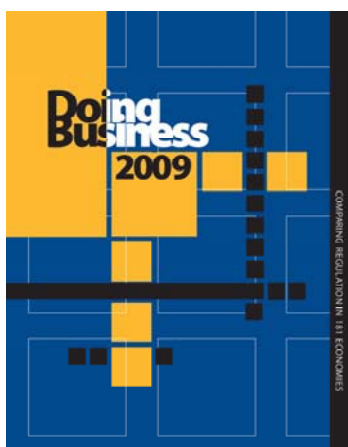




FUNDESA

Fundación para el Desarrollo de Guatemala

ÍNDICE DOING BUSINESS



Versión del Documento:

2009

Reporte preparado de conformidad con lo establecido en el Convenio de Cooperación Interinstitucional No. 003/2008 entre el Programa Nacional de Competitividad – PRONACOM – y la Fundación para el Desarrollo de Guatemala – FUNDESA –.

Índice
evaluado por
Banco Mundial

Guatemala, 27 de noviembre de 2008

Índice

Resumen Ejecutivo.....	2
Introducción.....	6
Principales resultados de la evaluación más reciente para Guatemala.....	8
Desempeño de Guatemala en el índice y su comparación con las economías de la región centroamericana y latinoamericana.....	11
Áreas críticas identificadas y medidas para elevar la calificación del país.....	25
Aumentando posiciones en el <i>Doing Business</i>	41
Conclusiones	43
Recomendaciones.....	44
Anexo I: Metodología de cálculo de los indicadores.....	45
Anexo II: Extractos de la publicación del informe.....	61

Resumen Ejecutivo

El índice *Doing Business* es una herramienta elaborada por el Banco Mundial con la intención de ser utilizado para comparar la facilidad o dificultad de hacer negocios en 181 países. Este permite a los países determinar cuáles son las principales barreras existentes en sus regulaciones para el desarrollo de los negocios, y en muchos casos ha servido para que los países lleven a cabo reformas destinadas a mejorar el clima favorable para hacer negocios.

Este año, en el Informe *Doing Business 2009*¹, Guatemala ocupa la posición 112 de 181 países evaluados, lo que representa un aumento de cuatro puestos con respecto al año anterior. En la tabla 1 se puede observar la posición que ocupó el país en los últimos años evaluados, en comparación con el resto de países de Centroamérica.

Tabla No. 1
Ranking Informe *Doing Business* (2008-2009)

País	Ranking Doing Business 2008	Ranking Doing Business 2009
1. Panamá	77 / 178	72 / 181
2. El Salvador	76 / 178	81 / 181
3. Nicaragua	96 / 178	107 / 181
4. Guatemala	116 / 178	112 / 181
5. Costa Rica	118 / 178	117 / 181
6. Honduras	134 / 178	133 / 181

Fuente: Banco Mundial (2007, 2008).

A diferencia de los años anteriores, este año Guatemala no fue mencionada como uno de los países que más reformas llevaron a cabo, lo que denota cierto estancamiento en el proceso de reformas realizado en años anteriores. Según el informe, el país únicamente llevó a cabo una reforma importante, en el área de acceso al crédito, con la implementación de la “Ley de Garantías Mobiliarias, Decreto 51-2007”, que entró en vigencia el primero de enero del 2008.

Al hacer una comparación entre el informe de 2009 y 2008 se observa que el país tuvo una mejora en tres de los diez indicadores, mientras que siete de ellos registraron cambios negativos. El mayor cambio positivo se obtuvo en el apartado de “acceso al crédito”, en el cual se mejoró 33 posiciones, principalmente producto de la aprobación de la Ley de Garantías Mobiliarias. Por el contrario, el apartado de “apertura de empresas” registró un cambio negativo que significó una disminución de 15 posiciones, al pasar de la posición 132 a la posición 147. Los otros indicadores que registraron variaciones negativas fueron los de “pago de

¹ Fue publicado por el Banco Mundial el 10 de septiembre 2008 y evalúa las reformas llevadas a cabo en los países entre junio 2007 y junio 2008.

impuestos”, “comercio transfronterizo”, “registro de la propiedad”, y “cumplimiento de contratos”.

El informe *Doing Business 2009* nuevamente destaca el hecho de que la región de América Latina se está quedando atrás de otras regiones que están haciendo reformas. De acuerdo al informe, únicamente un 50% de países de la región llevaron a cabo reformas que mejoran el clima de negocios, comparado con el 93% de países en Europa del Este y Asia Central, y más del 60% de países haciendo reformas en Asia del Este, África, y el Medio Oriente.

La clasificación del índice se basa en diez indicadores. El primero se refiere a la apertura de una empresa. Este tema identifica los obstáculos burocráticos y legales a los que un empresario se debe enfrentar para registrar y fundar una nueva empresa.

En comparación con el informe del año anterior, en el informe del 2009 en este apartado el país ocupó el puesto 147 de 181 países evaluados, lo que representa una disminución de quince posiciones. Se mantuvieron las mismas cifras en todos los componentes del apartado, pues el número de días para inscribir un negocio se mantuvo en 26; el número de procedimientos asociados a la apertura y registro de un nuevo negocio se quedó en 11; y el costo para lograrlo se mantuvo en un valor equivalente al 52.1% del PIB per cápita, mientras el capital mínimo requerido para abrirla equivale al 26% del PIB per cápita del país.

El segundo apartado se refiere al trámite de licencias. Aquí, el *Doing Business* registra el costo, la duración y el número de procedimientos necesarios para construir una bodega de un área de aproximadamente 1,300 metros cuadrados.

A pesar de haber mejorado tres posiciones con respecto al año anterior, Guatemala ocupa en este apartado una posición muy baja (164/181), y también ocupa el último lugar en el área Centroamericana. Sus más grandes desventajas se encuentran en el tiempo que se debe dedicar para tramitar las licencias (215 días para completar 22 procedimientos) y el costo necesario para obtenerla (1,204% expresado como porcentaje del ingreso per-cápita del país). El costo reportado para tramitar una licencia de construcción equivale a cerca de US\$30,000, lo que incluye no sólo la obtención de la licencia propiamente dicha, sino también otros trámites como la obtención de servicio de agua, energía eléctrica y teléfono. Es importante resaltar que si bien la cantidad de días para hacer el trámite ha venido disminuyendo, el costo ha venido aumentando dramáticamente.

El tercer apartado trata sobre la contratación de trabajadores. Específicamente, el informe mide la flexibilidad en el mercado laboral relacionada a la contratación y despido de trabajadores y la rigidez laboral. Guatemala ocupa la posición 106 a nivel global y la cuarta posición a nivel centroamericano, que son posiciones relativamente bajas. El mayor problema del país está en los costos necesarios para despedir a un trabajador redundante pues, según lo reportado, actualmente se tiene que incurrir en costos que equivalen a más de 100 salarios semanales para poder despedir a un trabajador.

El cuarto componente trata sobre el registro de la propiedad. Examina el número de procedimientos, el tiempo (en días) y el costo en que incurre una empresa (como % del valor de la propiedad) para registrar una propiedad, asumiendo el caso estándar de un nuevo empresario que quiere comprar un terreno y un edificio en la ciudad capital.

En este apartado es en el que Guatemala está mejor evaluada, pues ocupa la posición 27 a nivel global, sin embargo representa una disminución de cuatro puestos con respecto al año anterior. Tanto el número de procedimientos como el costo para registrar una propiedad son los menores de la región.

El quinto apartado se refiere a la obtención de crédito. Este tema explora dos cuestiones—el registro público de información crediticia y la efectividad de las leyes de garantías y bancarrota para facilitar los préstamos. En este apartado, Guatemala dio un gran salto con respecto al año anterior, al mejorar 33 posiciones. Se pasó de la posición 61 a la 28, debido a la mejora en el índice de derechos de deudores y acreedores, al pasar de un 3 a un 7 en el índice específico. La cobertura en los registros privados de información crediticia ha aumentado hasta un 20%, mientras que la cobertura en el registro público bajó a un 16.1%.

El sexto apartado se refiere a la protección a los inversionistas. Mide la fortaleza de las medidas de protección de los inversionistas minoritarios contra el uso inadecuado de activos corporativos por parte de oficiales y directivos para beneficio personal. La posición de Guatemala respecto al año anterior prácticamente no varió, pues se mantiene en el puesto 126. El número reportado para el índice de protección de inversionistas fue de 4, lo que está por debajo del promedio del resto de países, y mucho más que el país líder en la materia a nivel latinoamericano, que es Perú.

La séptima categoría incluye el tema de pago de impuestos. Este apartado intenta medir los impuestos que una empresa de tamaño medio debe pagar o retener anualmente, y cuantificar las trabas que las medidas administrativas presentan para el pago de los mismos. A lo largo de los últimos cuatro años el número de pagos y la carga total de impuestos se ha mantenido constante, no así la cantidad de tiempo que se requiere para llevar a cabo todo el proceso de pago de impuestos, la cual ha aumentado desde el año 2006.

El octavo componente trata sobre el comercio transfronterizo. Este apartado mide los procedimientos requeridos para importar y/o exportar carga estandarizada de bienes.

En comparación con el año pasado, se tuvo una caída de cinco posiciones, pasando del puesto 119 al 123, lo que coloca a Guatemala en la última posición de la región. La cantidad de días para exportar se mantuvo en 19 y para importar en 18, mientras que la cantidad de documentos necesarios se mantuvo en 10 para ambos procesos. El costo asociado a los procesos de exportación e importación se incrementó levemente en comparación al año anterior, probablemente reflejando el aumento en costos de los combustibles.

El componente noveno es el cumplimiento de contratos. Los indicadores sobre el cumplimiento de contratos miden la eficiencia del sistema judicial en la resolución de una disputa comercial, a través de la evaluación del número de procedimientos, tiempo (en días) y costos (expresado como porcentaje de la deuda) en que se incurren para resolver una disputa comercial. Guatemala ocupa en este apartado una posición baja a nivel global, pues ocupa el puesto 106 de 181 países. En comparación al año anterior, el único cambio que hubo fue el aumento en el número de procedimientos, de 28 a 31.

El décimo componente se refiere a la liquidación de una empresa. El informe *Doing Business* estudia el tiempo, el costo y los resultados de los procedimientos de bancarrota (expresados por medio de la tasa de recuperación) que involucran a entidades domésticas. Guatemala ocupa la posición 90, que representa una disminución de un puesto con respecto al año anterior, aunque los indicadores no sufrieron mayor cambio.

Si bien se reconocen algunos avances en el país en la mejora del clima de negocios, como por ejemplo la aprobación de la Ley de Garantías Mobiliarias, aún se enfrentan importantes desafíos para lograr un adecuado ambiente jurídico y normativo que incluya la protección de los derechos de propiedad, la agilización de trámites de licencias de construcción y comercio exterior y la implementación de sistemas judiciales, tributarios y aduaneros eficientes.

Al igual que en años anteriores, Guatemala se está quedando rezagada en el mejoramiento del clima de negocios, y muchos países están propiciando mayores reformas para propiciar mejores condiciones. Por ello, es importante avanzar en algunos temas pendientes como la elaboración del reglamento de la Ley de Firma Electrónica, y el registro de garantías mobiliarias, para potencializar los efectos de la aprobación de ambas leyes.

Además, quedan pendientes reformas importantes que fueron mencionados en cada uno de los apartados, como las reformas al Código de Comercio para cambiar procedimientos para la apertura de empresas, las reformas al Código de Trabajo para flexibilizar el mercado laboral, la ratificación del *Convenio 175 de la OIT*, la elaboración de las leyes de protección de accionistas minoritarios y ley de quiebras, y la implementación del sistema de pago de las contribuciones a la seguridad social (cuotas del IGSS) en forma electrónica, para mejorar en cada uno de los indicadores afectados.

Por último, es importante siempre tener claro que la experiencia internacional muestra que para que las reformas, en cualquier área, sean exitosas tienen que ser lideradas y apoyadas desde el más alto nivel y contar con la cooperación entre las instituciones involucradas. De lo contrario, difícilmente se logre avanzar en las reformas, como pareciera ser el caso de Guatemala.

I. Introducción

El índice *Doing Business* es una herramienta elaborada por el Banco Mundial con la intención de ser utilizado como una medida para comparar la facilidad o dificultad de hacer negocios en **181 países**. Analiza una serie de indicadores que examinan los costos de las regulaciones específicas que pueden incrementar o restringir la inversión, la productividad, y el desarrollo y desempeño de las empresas. El índice permite a los países determinar cuáles son las principales barreras existentes en sus regulaciones para el desarrollo de los negocios, y en muchos casos ha servido para que los países lleven a cabo procesos de reformas destinadas a lograr un clima favorable para hacer negocios.

La clasificación se basa en diez indicadores sobre la reglamentación empresarial, analizándose el tiempo y costo que se emplea en cumplir los requisitos que establece el gobierno para la constitución de la empresa, sus operaciones, su actividad de mercado, su fiscalización y su cierre. No se toman en cuenta variables como política macroeconómica, calidad de la infraestructura, volatilidad de la divisa, percepción del inversionista o tasas de delincuencia. Los diez indicadores son:

- 1) Apertura de una empresa
- 2) Trámite de licencias
- 3) Contratación de trabajadores
- 4) Registro de la propiedad
- 5) Obtención de crédito
- 6) Protección a los inversionistas
- 7) Pago de impuestos
- 8) Comercio transfronterizo
- 9) Cumplimiento de contratos
- 10) Cierre de una empresa

El presente documento se divide en cuatro secciones. La primera muestra un resumen de los principales resultados obtenidos por Guatemala en la más reciente evaluación del informe, publicado en septiembre de 2008, y que muestra las reformas realizadas durante el periodo comprendido desde junio de 2007 hasta junio de 2008. La segunda sección muestra el desempeño de Guatemala en las variables evaluadas por el índice y una comparación con los demás países centroamericanos y latinoamericanos. La tercera trata de identificar algunas áreas críticas en cada uno de los indicadores y las medidas sugeridas para elevar la calificación del país. Por último, se presenta una sección de conclusiones.

Al hacer una comparación entre el informe de 2009 y 2008 se observa que el país tuvo una mejora en tres de los diez indicadores, mientras que siete de ellos registraron cambios negativos. El mayor cambio positivo se obtuvo en el apartado de “acceso al crédito”, en el cual se mejoró 33 posiciones, principalmente producto de la aprobación de la Ley de Garantías Mobiliarias. Por el contrario, el apartado de “apertura de empresas” registró un cambio negativo que significó una disminución de 15 posiciones, al pasar de la posición 132 a la posición

147. Los otros indicadores que registraron variaciones negativas fueron los de “pago de impuestos”, “comercio transfronterizo”, “registro de la propiedad”, y “cumplimiento de contratos”.

Hay que notar que la mayoría de estas variaciones dependen principalmente de lo que hicieron los demás países, pues los subindicadores de cada variable no sufrieron cambios entre el año pasado y este, a excepción del apartado de comercio transfronterizo, el cual sí muestra un aumento en los costos reportados, tanto para importación como para exportación de mercancías (ver tabla No. 19).

II. Principales resultados de la evaluación más reciente para Guatemala

Este año, en el Informe *Doing Business 2009*², Guatemala ocupa la posición 112 de 181 países evaluados, lo que representa un aumento de cuatro posiciones con respecto al año anterior. En la tabla 1 se puede observar la posición que ocupó el país en los últimos dos años evaluados, en comparación con el resto de países de Centroamérica. Este año el líder a nivel regional es Panamá, que aparece en el puesto número 72, seguido por El Salvador en el puesto 81, mientras que Nicaragua permanece en el tercer lugar, en la posición 107. Guatemala aparece por arriba de Costa Rica y Honduras, pero muy lejos de Panamá.

Tabla No. 1
Ranking Informe *Doing Business* (2008 y 2009)

País	Ranking DB (2008)	Ranking DB (2009)
1. Panamá	77 / 178	72 / 181
2. El Salvador	76 / 178	81 / 181
3. Nicaragua	96 / 178	107 / 181
4. Guatemala	116 / 178	112 / 181
5. Costa Rica	118 / 178	117 / 181
6. Honduras	134 / 178	133 / 181

Fuente: Banco Mundial, septiembre 2008.

A diferencia de los años anteriores, en este informe (*Doing Business 2009*), Guatemala no fue mencionada como uno de los países que más reformas llevaron a cabo, lo que denota cierto estancamiento en el proceso de reformas realizado en años anteriores. De acuerdo con el informe, el país únicamente llevó a cabo una reforma importante en el área de acceso al crédito, con la implementación de la “Ley de Garantías Mobiliarias”, que entró en vigencia el primero de enero del 2008. Esta reforma le valió al país escalar de la posición 61 en 2008 a la posición 28 en el informe de 2009 en dicho apartado.

En la siguiente tabla se presenta un resumen de las posiciones ocupadas por Guatemala en los últimos dos años en cada uno de los indicadores analizados. Al hacer una comparación entre el informe de 2009 y 2008 se observa que el país tuvo una mejora únicamente en tres de los diez indicadores, mientras que siete de ellos registraron cambios negativos.

² Fue publicado por el Banco Mundial el 10 de septiembre 2008 y evalúa las reformas llevadas a cabo en los países entre junio 2007 y junio 2008.

Tabla 2
Posiciones de Guatemala en el Índice *Doing Business* 2009 y 2008

	2009	2008	Cambio ranking	Tendencia
Índice <i>Doing Business</i>	112	116	4	↑
Indicadores				
1. Apertura de una empresa	147	132	-15	↘
2. Tramite licencia de construcción	164	167	3	↑
3. Contratación de trabajadores	106	107	1	↑
4. Registro de la propiedad	27	23	-4	↘
5. Obtención de crédito	28	61	33	↑
6. Protección de inversionistas	126	125	-1	↘
7. Pago de impuestos	120	115	-5	↘
8. Comercio transfronterizo	123	119	-4	↘
9. Cumplimiento de contratos	106	103	-3	↘
10. Liquidación de una empresa	90	89	-1	↘

Fuente: Banco Mundial, Informe *Doing Business* 2009, septiembre 2008.

Los mayores cambios positivos se obtuvieron en el apartado de “obtención de crédito”, en el cual se mejoró 33 posiciones, y en el de “tramite de licencias de construcción”, en el que se mejoró en 3 posiciones. Por el contrario, el apartado de “apertura de una empresa” registró un cambio negativo que significó una disminución de 15 posiciones. Los otros indicadores que registraron variaciones negativas fueron los de “pago de impuestos”, “comercio transfronterizo”, “registro de la propiedad”, y “cumplimiento de contratos”.

En la siguiente tabla se muestra un desglose de la evaluación de Guatemala en cada uno de los componentes de cada indicador para los informes de los últimos cuatro años evaluados:

Tabla 3
Evaluación de Guatemala por Indicador
Informe Doing Business 2006, 2007, 2008, 2009

INDICADOR	SUBINDICADORES	2006	2007	2008	2009	
1. Apertura de un negocio	Número de procedimientos para abrir un negocio	15	13	11	11	
	Número de días para abrir un negocio	39	30	26	26	
	Costo iniciar un negocio (% ingreso per-cápita)	58.4	52.1	47.3	50.6	
	Capital mínimo (% ingreso per-cápita)	29.3	26.4	24.9	26.3	
2. Trámite de licencias de construcción	Número procedimientos para obtener licencia	23	23	22	22	
	Días para obtener licencia	450	390	235	215	
	Costo obtener licencia (% del ingreso per-cápita)	530.8	496.5	1,142.20	1,204.00	
3. Contratación de trabajadores	Índice de dificultad de contratación	61	61	44	44	
	Índice de rigidez en los horarios	40	40	40	40	
	Índice de dificultad de despido	0	0	0	0	
	Índice de rigidez laboral	34	34	28	28	
	Costos no salariales	12.7	12.7	13	13	
	Costo de despido (%)	101.1	101.1	101	101	
4. Registro de propiedad	Número de procedimientos	5	5	5	5	
	Tiempo (días)	69	37	30	30	
	Costo (% del valor de la propiedad)	3.3	1.1	1	1.1	
5. Obteniendo crédito	Índice de derechos de deudores y acreedores (escala 0-10)	4	4	3	7	
	Índice de información crediticia (escala 0-6)	5	5	5	5	
	Cobertura de registros públicos (% de adultos)	0	16.1	20.7	16.1	
	Cobertura de registros privados (% de adultos)	9.9	9.2	13.5	19.7	
6. Protección inversionistas	Divulgación de la información	3	3	3	3	
	Responsabilidad del director	3	3	3	3	
	Presentación de demandas de los accionistas	6	6	6	6	
	Índice de protección del inversionista (0-10)	4	4	4	4	
7. Pago de impuestos	Número de pagos	50	50	39	39	
	Tiempo (horas)	294	294	344	344	
	Carga total de impuestos (% utilidad bruta)	40.9	40.9	37.5	36.5	
8. Comercio transfronterizo	Exportación	Número de documentos para exportar	8	9	11	10
		Tiempo para exportar (días)	20	20	19	19
		Costo para exportar (US\$ por contenedor)		1,785	1,052	1,182
	Importación	Número de documentos para importar	7	7	11	10
		Tiempo para importar (días)	36	33	18	18
		Costo para importar (US\$ por contenedor)		1,985	1,177	1,302
9. Cumplimiento de contratos	Número de procedimientos	36	36	28	31	
	Tiempo (días)	1,459	1,459	1,459	1,459	
	Costo (% de la deuda)	26.5	26.5	26.5	26.5	
10. Liquidación de empresa	Años para cerrar un negocio	3	3	3	3	
	Costo para cerrar un negocio como % del valor	14.5	14.5	15	15	
	Tasa de recuperación (Ctvs. por US\$ invertido)	27.5	28.3	28.1	28.2	

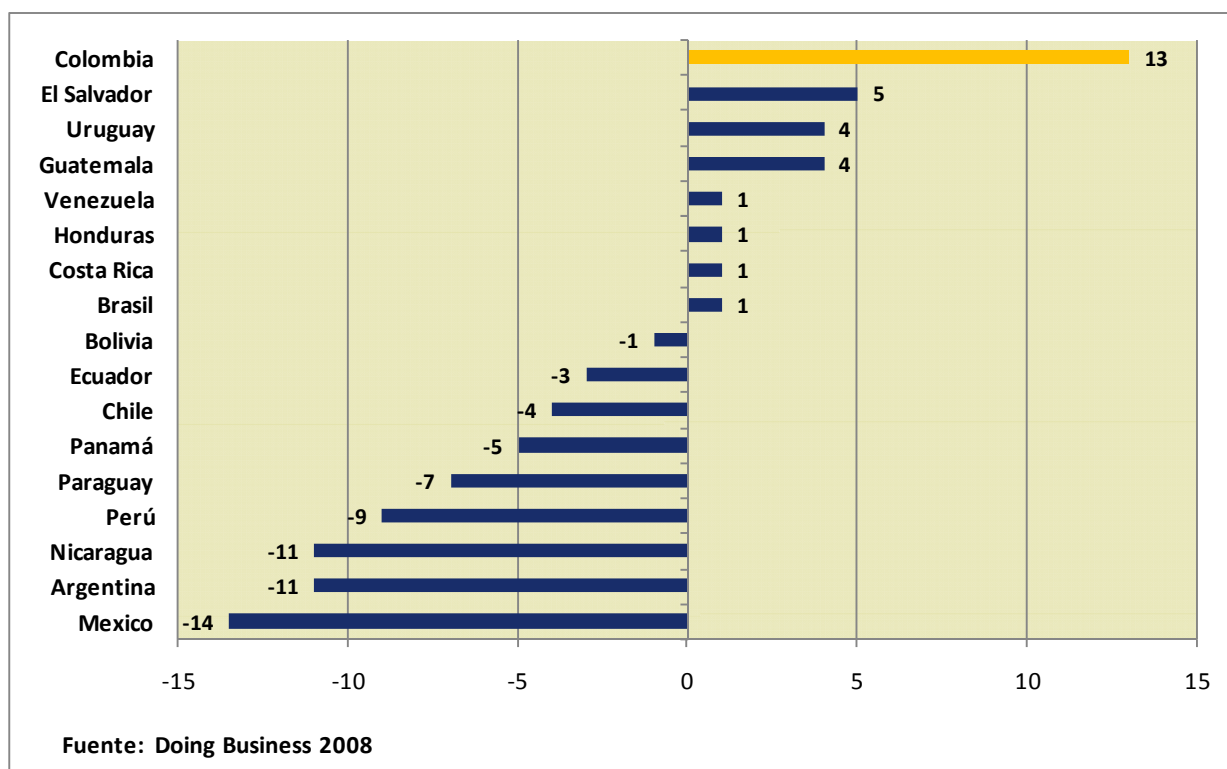
Fuente: Banco Mundial 2005, 2006, 2007, 2008.

III. Desempeño de Guatemala en el índice y su comparación con las economías de la región centroamericana y latinoamericana

El informe *Doing Business 2009* nuevamente destaca el hecho de que la región de América Latina se está quedando atrás de otras regiones que están haciendo reformas. De acuerdo con el informe, únicamente un 50% de países de la región llevaron a cabo reformas que mejoraron el clima de negocios, comparado con el 93% de países en Europa del Este y Asia Central, y más del 60% de países haciendo reformas en Asia del Este, África, y el Medio Oriente. América Latina, como región, experimentó 30 reformas positivas, pero también tres reformas que hicieron que los países crearan un ambiente menos amigable para los negocios.

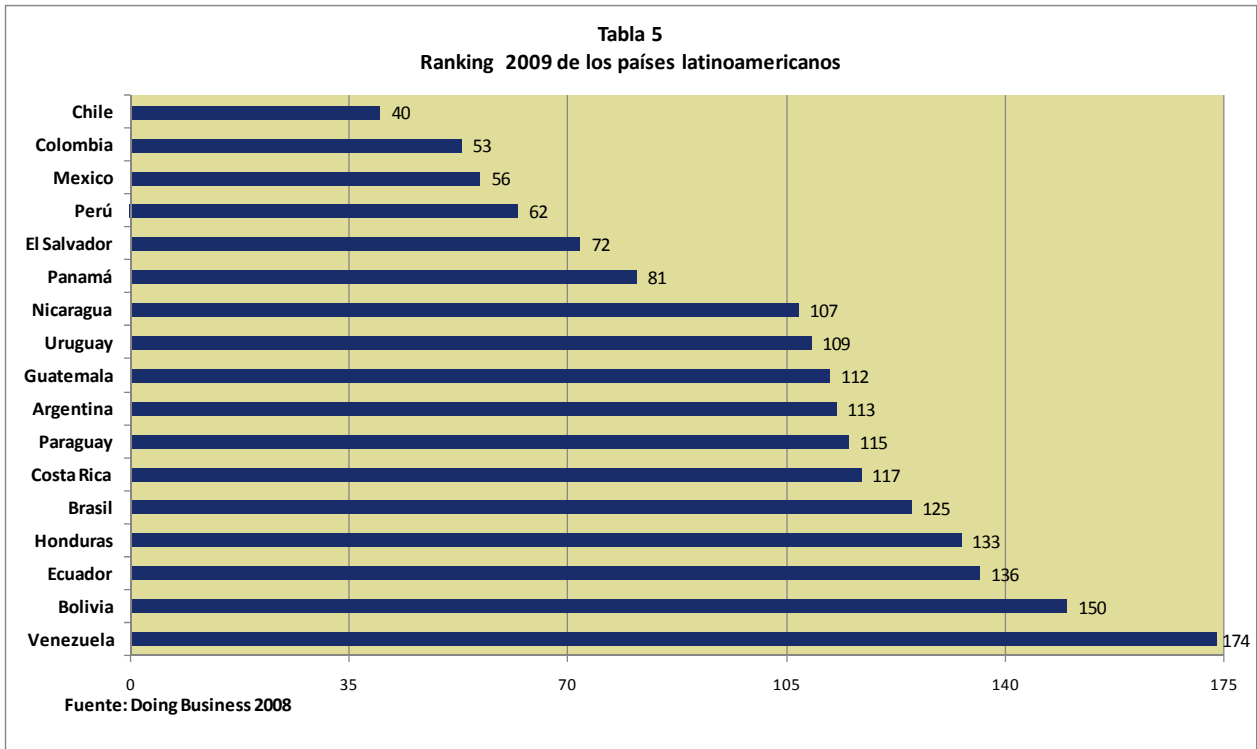
Entre los países de la región que sí hicieron reformas positivas destacan Colombia, y República Dominicana, con 5 y 4 reformas cada uno, que los coloca en la lista de los 10 países más reformadores del mundo. En la siguiente tabla se muestran los cambios de posición en el *ranking* 2009 de los países de Latinoamérica, en donde se muestra que la mayoría de países retrocedieron en su calificación global.

Tabla 4
Cambios de posición en el *ranking* 2009 de los países latinoamericanos



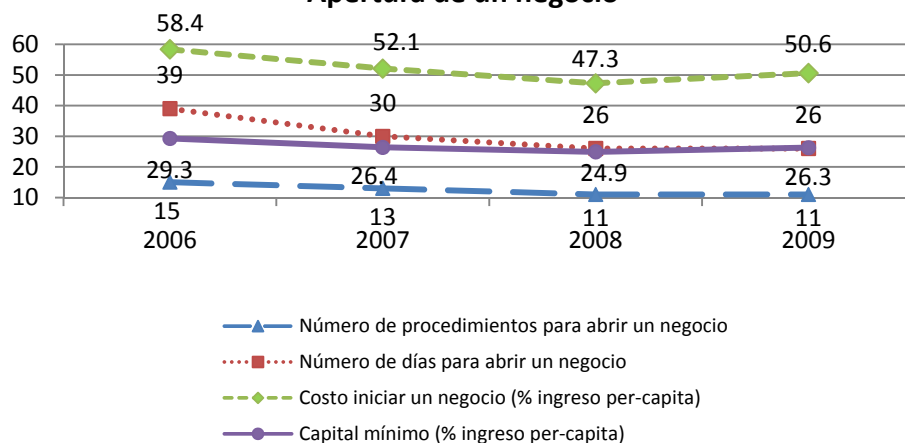
En la región latinoamericana, las economías situadas en los puestos más altos de la clasificación son Chile (40), Colombia (53), México (56), Perú (62) y El Salvador (72). Como se mencionó anteriormente, Guatemala está ubicada en el puesto 112, que lo sitúa en el puesto 9 de 17

países latinoamericanos, subiendo dos posiciones respecto al año pasado. En la siguiente tabla se muestran las posiciones de los países latinoamericanos en el *ranking* del Índice *Doing Business* 2009 entre los 181 países evaluados:



Como se mencionó anteriormente, el Índice *Doing Business* se compone de diez indicadores. El primero se refiere a la apertura de una empresa. En comparación con el informe del año anterior, en el informe del 2009 en este apartado el país ocupó el puesto 147 de 181 países evaluados, lo que representa una disminución de quince posiciones. Se mantuvieron las mismas cifras en todos los componentes del apartado, pues el número de días para inscribir un negocio se mantuvo en 26; el número de procedimientos asociados a la apertura y registro de un nuevo negocio se quedó en 11; y el costo para lograrlo se mantuvo en un valor equivalente al 52.1% del PIB per cápita, mientras el capital mínimo requerido para abrirla equivale al 26% del PIB per cápita del país (ver Gráfica 1).

Grafica 1
Apertura de un negocio



Al comparar los resultados con los de otros países se observa que, el país ocupa la última posición entre los países Centroamericanos en cuanto al *ranking*, aunque se mantiene levemente por encima del promedio centroamericano en cuanto al número de procedimientos y costo, no así en cuanto al requerimiento del capital mínimo requerido para abrir una empresa, ya que en la mayoría de países del área este se ha reducido a niveles mínimos, con excepción de Honduras y Guatemala. En cuanto al tiempo para abrir una empresa, los 26 días reportados representan un número mucho menor que el promedio regional. Es de hacer notar que el país está muy rezagado respecto al país latinoamericano mejor ubicado, que es Panamá (tabla 6).

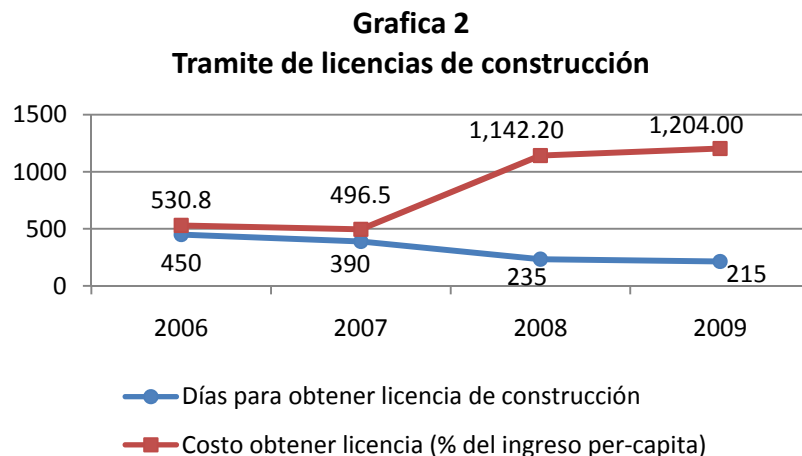
Tabla 6
Doing Business 2009: Apertura de una empresa (AE)

	Ranking AE 2009	Ranking AE 2008	No. de procedimientos	Tiempo (días)	Costo (% del ingreso per cápita)	Capital mínimo (% del ingreso per cápita)
1. Panamá	32	35	7	13	19.6	0.0
2. Nicaragua	85	74	6	39	121.0	0.0
3. El Salvador	103	135	8	17	49.6	3.5
4. Costa Rica	123	116	12	60	20.5	0.0
5. Honduras	133	134	13	20	52.6	20.0
6. Guatemala	147	132	11	26	50.6	26.3
Promedio C.A.	n/a	n/a	9.5	29.2	52.3	8.3
Promedio global	n/a	n/a	8.6	38.4	47.1	92.3
Latinoamérica y el Caribe	n/a	n/a	9.7	64.5	39.1	3.4
OECD	n/a	n/a	5.8	13.4	4.9	19.7

Fuente: Banco Mundial (2008).

Es importante señalar que, a pesar de que desde el año 2005 funciona en Guatemala la Ventanilla Ágil del Registro Mercantil, que permite registrar empresas mercantiles en 24 horas, esto no se ve reflejado plenamente en los indicadores del informe, pues éste no registra el tiempo en que efectivamente puede operar una empresa, sino todo el proceso de registro para sociedades anónimas, que incluye desde la apertura de cuenta en el banco hasta que obtiene la patente de comercio definitiva. También hay que hacer notar que la Sociedad Anónima no es el tipo de empresa más común en Guatemala, pues según cifras del Registro Mercantil, del total de empresas registradas, un 79% son comerciantes individuales, mientras que un 21% son Sociedades Anónimas.

El segundo apartado se refiere al trámite de licencias de construcción. A pesar de haber mejorado tres posiciones con respecto al año anterior, Guatemala ocupa en este apartado una posición muy baja (164/181), y también ocupa el último lugar en el área Centroamericana. Sus más grandes desventajas se encuentran en el tiempo que se debe dedicar para tramitar las licencias (215 días para completar 22 procedimientos) y el costo necesario para obtenerla (1,204% expresado como porcentaje del ingreso per-cápita del país). El costo reportado para tramitar una licencia de construcción equivale a cerca de US\$30,000, lo que incluye no sólo la obtención de la licencia propiamente dicha, sino también otros trámites como la obtención de servicio de agua, energía eléctrica y teléfono. Es importante resaltar que si bien la cantidad de días para hacer el trámite ha venido disminuyendo, el costo ha venido aumentando dramáticamente, como se observa en la gráfica 2.



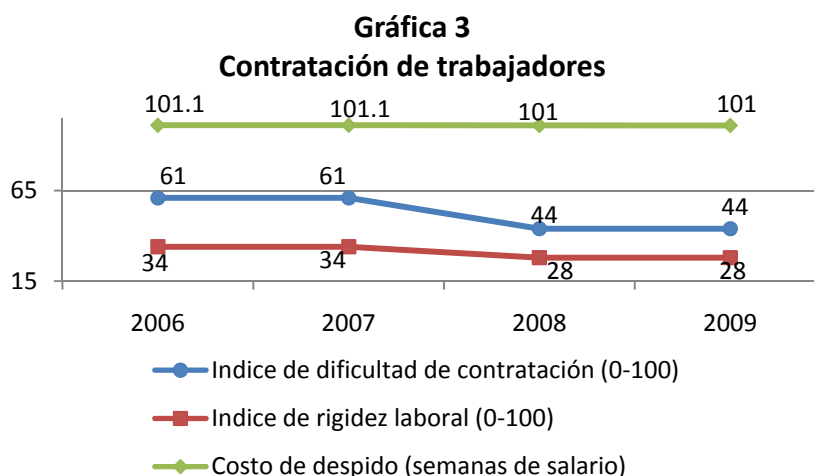
Por otra parte, si bien el promedio de días y el número de procedimientos no está tan lejos que los de otros países, el costo para tramitar la licencia si es sumamente elevado, pues este representa un 1,204% del ingreso per-cápita, mientras que la región latinoamericana tiene un promedio de 248% y los países más avanzados de 57%. El país latinoamericano mejor ubicado es México, que se ubica en la posición 33, cuyos indicadores están muy por encima de los de Guatemala (ver tabla 7).

Tabla 7
Doing Business 2009: Trámite de licencia de construcción (TL)

	<i>Ranking</i> TL 2009	<i>Ranking</i> TL 2008	No. de procedimientos	Tiempo (días)	Costo (% del ingreso per cápita)
1.Honduras	71	70	17	125	464.60
2. Panamá	73	70	21	131	123.30
3.Costa Rica	123	117	23	191	211.70
4.El Salvador	121	121	34	155	176.00
5.Nicaragua	134	128	17	219	866.00
6.Guatemala	164	167	22	215	1,204.10
México	33	29	12	138	131.0
Promedio C.A.	n/a	n/a	22	173	507.62
Promedio global	n/a	n/a	18	222	963.39
Latinoamérica y el Caribe	n/a	n/a	17	229	248.60
OECD	n/a	n/a	15	162	56.70

Fuente: Banco Mundial (2008).

El tercer apartado trata sobre la contratación de trabajadores. El informe mide dos aspectos: la flexibilidad en el mercado laboral y los costos asociados con el despido de un trabajador redundante (para más detalles ver el anexo II que contiene la metodología completa). Los menores índices indican una menor rigidez, mientras que el costo de despido está expresado en salarios semanales.



Guatemala ocupa la posición 106 a nivel global y la cuarta posición a nivel centroamericano, que son posiciones relativamente bajas. El mayor problema del país está en los costos necesarios para despedir a un trabajador redundante, pues mientras en el país se tiene que incurrir en

costos que equivalen a más de 100 salarios semanales, los promedios a nivel regional son mucho menores, y en Nicaragua y Costa Rica estos costos son varias veces menores (ver tabla 8). El mejor país a nivel latinoamericano en esta categoría es Nicaragua.

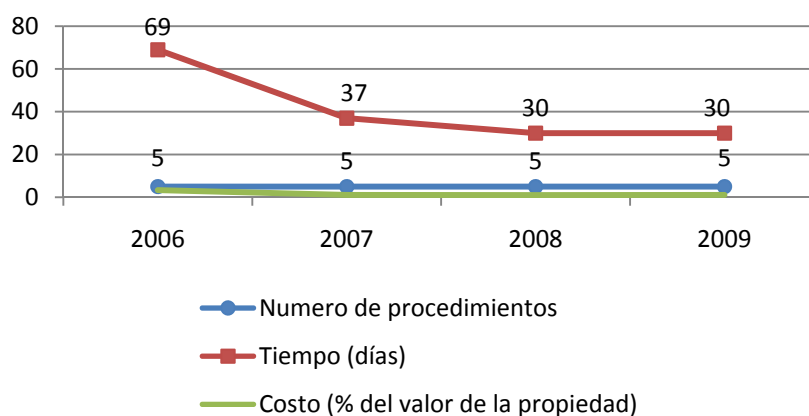
Tabla 8
Doing Business 2009: Empleando trabajadores (ET)

	Ranking ET 2009	Ranking ET 2008	Índice de rigidez laboral	Índice de dificultad para contratar	Costos por despido (salarios semanales)
1.Nicaragua	66	65	27	22	24
2.Costa Rica	77	76	28	44	35
3.El Salvador	87	85	24	33	86
4.Guatemala	106	107	28	44	101
5.Honduras	156	158	53	89	74
6.Panamá	172	172	66	78	44
Promedio C.A.	n/a	n/a	38	52	61
Promedio global	n/a	n/a	33	31	48
Latinoamérica y el Caribe	n/a	n/a	31	35	54
OECD	n/a	n/a	31	26	26

Fuente: Banco Mundial (2008).

El cuarto componente trata sobre el registro de la propiedad. En este apartado es en el que Guatemala está mejor evaluada, pues ocupa la posición 27 a nivel global, sin embargo representa una disminución de cuatro puestos con respecto al año anterior. Tanto el número de procedimientos como el costo para registrar una propiedad son los menores de la región. En la siguiente gráfica se observa que gracias a la modernización del Registro de la Propiedad se ha disminuido el número de procedimientos desde 69 en el 2006 hasta 30 en el informe del 2009.

Gráfica 4
Registro de propiedades



Como se observa en la siguiente tabla, los números reportados por Guatemala están al nivel de países más avanzados, tanto en cuanto al número de procedimientos, como el tiempo y el costo para registrar una propiedad. De hecho, Guatemala es el país latinoamericano mejor ubicado en esta categoría.

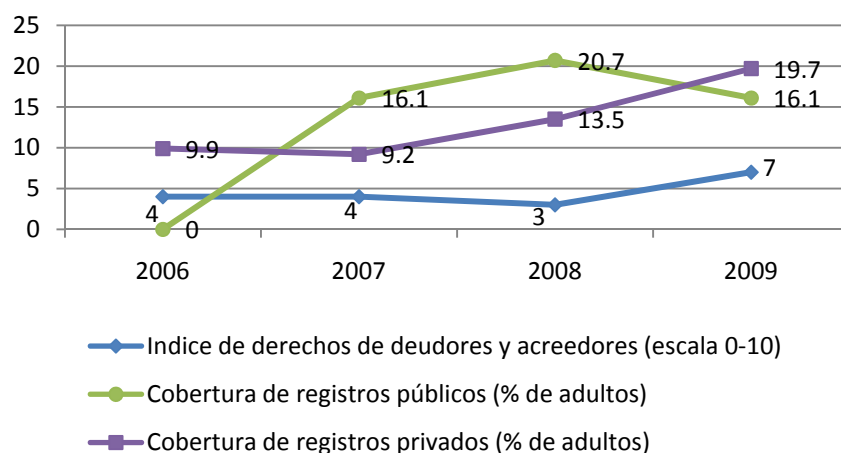
Tabla 9
***Doing Business* 2009: Registro de la propiedad (RP)**

	<i>Ranking RP</i> 2009	<i>Ranking RP</i> 2008	Número de procedimientos	Tiempo (días)	Costo (% del valor de la propiedad)
1. Guatemala	27	23	5	30	1.1
2. El Salvador	42	39	5	31	3.7
3. Costa Rica	45	42	6	21	3.4
4. Panamá	75	68	7	44	2.4
5. Honduras	90	85	7	23	5.6
6. Nicaragua	136	132	8	124	3.5
Promedio C.A.	n/a	n/a	6	46	3
Promedio global	n/a	n/a	6.1	72.4	6.2
Latinoamérica y el Caribe	n/a	n/a	6.8	71.4	6
OECD	n/a	n/a	4.7	30.3	4.5

Fuente: Banco Mundial (2008).

El quinto apartado se refiere a la obtención de crédito. Este tema explora dos cuestiones—el registro público de información crediticia y la efectividad de las leyes de garantías y bancarrota para facilitar los préstamos. En este apartado, Guatemala dio un gran salto con respecto al año anterior, al mejorar 33 posiciones. Se pasó de la posición 61 a la 28, debido a la mejora en el índice de derechos de deudores y acreedores, al pasar de un 3 a un 7 en el índice específico. La cobertura en los registros privados de información crediticia ha aumentado hasta un 20%, mientras que la cobertura en el registro público bajó a un 16.1%.

Gráfica 5
Obtención de crédito



En comparación con los demás países de la región, la mayoría se encuentra ubicada en buenas posiciones, aunque Guatemala tiene la menor cobertura en los registros de información crediticia de toda la región. Al comparar con Perú, que es el país latinoamericano mejor ubicado, se observa que no es grande la diferencia, y que hay que trabajar en aumentar la cobertura en los registros de información crediticia (ver tabla 10).

Tabla 10
Doing Business 2009: Obtención de crédito (OC)

	Ranking OC 2009	Ranking OC 2008	Índice derechos de deudores y acreedores (escala 0-10)	Índice de información crediticia (escala 0-6)	Cobertura de registros públicos (% de adultos)	Cobertura de registros privados (% de adultos)
1.Honduras	28	25	6	6	11.3	60.5
2.Guatemala	28	61	7	5	16.1	19.7
3.Panamá	28	25	6	6	0	43.7
4.Costa Rica	59	51	5	5	5.9	51.6
5.El Salvador	43	40	5	6	18.4	83
6.Nicaragua	84	79	3	5	13.4	100
Perú	12	13	7	6	23.7	33.2
Promedio C.A.	n/a	n/a	5	6	9	70
Promedio global	n/a	n/a	5.3	2.9	5.6	20.9
Latinoamérica y el Caribe	n/a	n/a	5.6	3.3	8.7	33.1
OECD	n/a	n/a	6.8	4.8	8.4	58.4

Fuente: Banco Mundial (2008).

El sexto apartado se refiere a la protección a los inversionistas. Los indicadores distinguen tres dimensiones de protección de los inversionistas: transparencia de las transacciones (índice del grado de divulgación de la información), responsabilidad por autocontratación (índice del grado

de responsabilidad de los directores) y la capacidad de los accionistas de llevar a juicio a los directores y ejecutivos por mala conducta (índice de la facilidad para presentación de demandas de los accionistas). El índice de protección al inversionista es el promedio de los tres subíndices mencionados. El índice varía entre 0 y 10 y los valores mayores indican mayor protección para los inversionistas.

La posición de Guatemala respecto al año anterior prácticamente no varió, pues se mantiene en el puesto 126. El número reportado para el índice de protección de inversionistas fue de 4, lo que está por debajo del promedio del resto de países, y mucho más que el país líder en la materia a nivel latinoamericano, que es Perú.

Tabla 11
Doing Business 2009: Protección a los inversionistas (PI)

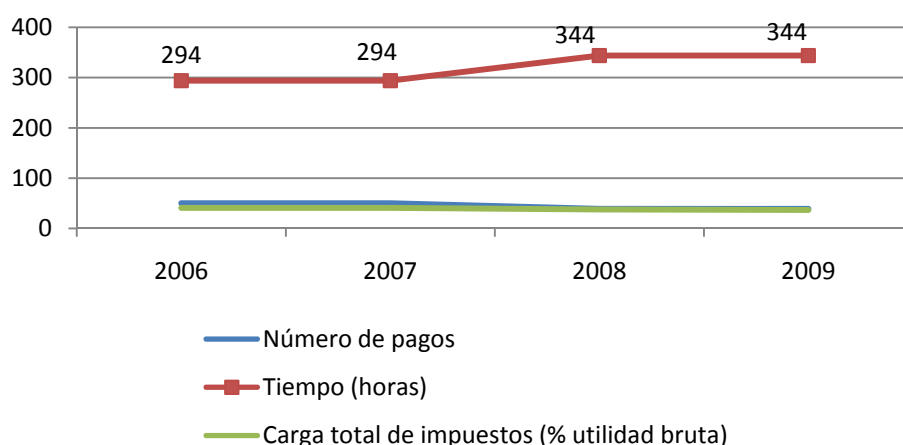
	<i>Ranking</i> PI 2009	<i>Ranking</i> PI 2008	Índice divulgación información (escala 0-10)	Índice de responsabilidad del director (escala 0-10)	Índice presentación demandas de accionistas (escala 0-10)	Índice protección del inversionista (escala 0-10)
1.Nicaragua	88	84	4.0	5.0	6.0	5.0
2.Panamá	104	101	1.0	4.0	9.0	4.7
3. El Salvador	113	110	5.0	2.0	6.0	4.3
4.Guatemala	126	125	3.0	3.0	6.0	4.0
5.Honduras	150	148	1.0	5.0	4.0	3.3
6.Costa Rica	164	161	2.0	5.0	2.0	3.0
Perú	18	15	8.0	5.0	7.0	6.7
Promedio C.A.	n/a	n/a	2.7	4.0	5.5	4.1
Promedio global	n/a	n/a	5.1	4.4	5.7	5.0
Latinoamérica y el Caribe	n/a	n/a	4.1	5.0	6.0	5.0
OECD	n/a	n/a	5.9	5.0	6.6	5.8

Fuente: Banco Mundial (2008).

La séptima categoría incluye el tema de pago de impuestos. Este apartado intenta medir los impuestos que una empresa de tamaño medio debe pagar anualmente, y cuantificar las trabas que las medidas administrativas presentan para el pago de los mismos.

A lo largo de los últimos cuatro años el número de pagos y la carga total de impuestos se ha mantenido constante, no así la cantidad de tiempo que se requiere para llevar a cabo todo el proceso de pago de impuestos, la cual ha aumentado desde el año 2006 (ver gráfica 6).

Gráfica 6
Pago de impuestos



La posición del país en comparación con el resto de países es la mejor del área, a pesar de estar en la posición 115 de 178. Al igual que el resto de países centroamericanos, estas cifras representan una posición muy baja con respecto al resto de países evaluados. Sin embargo, al comparar con el país latinoamericano mejor ubicado que es Chile, se observan enormes diferencias (ver tabla 12).

Tabla 12
Doing Business 2009: Pago de impuestos (PDI)

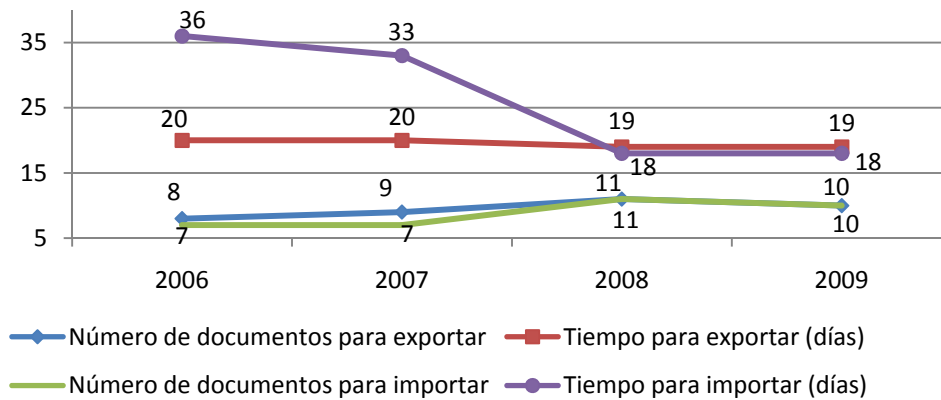
	<i>Ranking PDI</i> 2009	<i>Ranking PDI</i> 2008	Pagos (número)	Tiempo (horas)	Totalidad impuestos (% utilidad bruta)
Guatemala	115	120	39.0	344.0	36.5
El Salvador	124	119	53.0	320.0	34.9
Honduras	137	160	47.0	224.0	49.3
Costa Rica	152	164	43.0	282.0	55.7
Nicaragua	162	157	64.0	240.0	63.2
Panamá	172	171	59.0	482.0	50.6
Chile	41	37	10.0	316.0	25.9
Promedio C.A.	-	-	50.8	315.3	48.4
Promedio global	-	-	31.4	299.9	49.3
Latinoamérica y el Caribe	-	-	34.8	393.5	48.6
OECD	-	-	13.4	210.5	45.3

Fuente: Banco Mundial (2008).

El octavo componente trata sobre el comercio transfronterizo. Este apartado mide los procedimientos requeridos para importar y/o exportar una carga estandarizada de bienes. Se toma en cuenta cada paso en el proceso -desde el momento de la elaboración del contrato (de importación o exportación) hasta la entrega final de los bienes- teniendo en cuenta el tiempo necesario para completar el proceso.

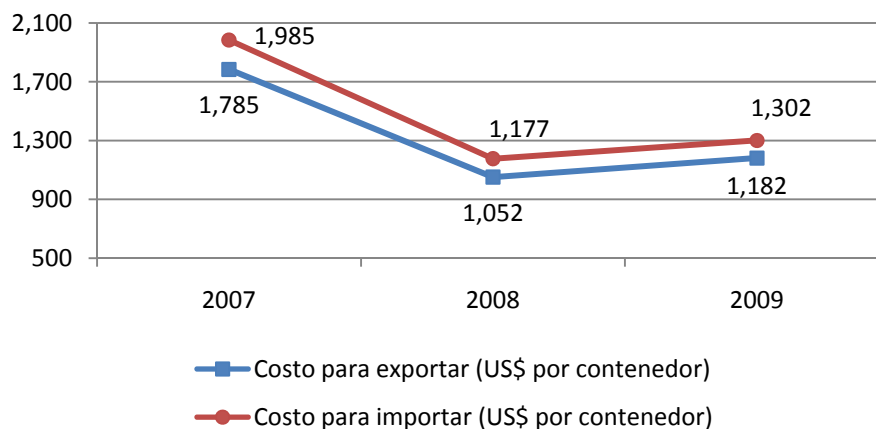
En comparación con el año pasado, se tuvo una caída de cinco posiciones, pasando del puesto 119 al 123, lo que coloca a Guatemala en la última posición de la región. La cantidad de días para exportar se mantuvo en 19 y para importar en 18, mientras que la cantidad de documentos necesarios se mantuvo en 10 para ambos procesos.

Gráfica 7
Documentos y tiempo para exportar e importar



El costo asociado a los procesos de exportación e importación se incrementó levemente en comparación al año anterior, y como se observa en la siguiente gráfica, los costos asociados a la importación son mayores que los de importación.

Gráfica 8
Costos para exportar e importar



Estos valores colocan a Guatemala en el último lugar de los países de Centroamérica, muy por debajo de Panamá (que es el líder a nivel latinoamericano) y El Salvador que son los países que

están mejor evaluados. Además estos valores están muy lejos de los promedios regionales tanto de los países latinoamericanos como de los países más avanzados (ver tabla 13).

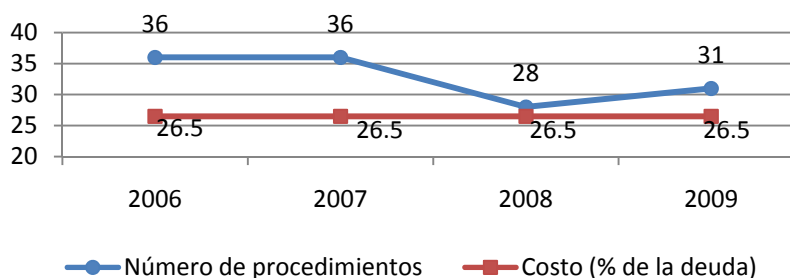
Tabla 13
Doing Business 2009: Comercio transfronterizo (CT)

	Ranking CT 2009	Ranking CT 2008	Documentos para exportar (número)	Tiempo para exportar (días)	Costo para exportar (US\$ por contenedor)	Documentos para importar (número)	Tiempo para importar (días)	Costo para importar (US\$ por contenedor)
Panamá	8	9	3.0	9.0	729.00	4.0	9.0	879.00
El Salvador	57	70	8.0	14.0	880.00	9.0	10.0	820.00
Costa Rica	94	82	7.0	18.0	1,050.00	8.0	25.0	1,050.00
Nicaragua	99	91	5.0	29.0	1,300.00	5.0	29.0	1,420.00
Honduras	107	110	7.0	20.0	1,163.00	10.0	23.0	1,190.00
Guatemala	123	119	10.0	19.0	1,182.00	10.0	18.0	1,302.00
Promedio C.A.			6.7	18.2	1,050.67	7.7	19.0	1,110.17
Promedio global			6.8	25.0	1,368.54	7.6	28.0	1,562.48
Latinoamérica y el Caribe			6.9	19.7	1,229.80	7.4	22.3	1,384.30
OECD			4.5	10.7	1,069.10	5.1	11.4	1,132.70

Fuente: Banco Mundial (2008).

El noveno componente se refiere al cumplimiento de contratos. Los indicadores sobre el cumplimiento de contratos miden la eficiencia del sistema judicial en la resolución de una disputa comercial. Guatemala ocupa en este apartado una posición baja a nivel global, pues ocupa el puesto 106 de 181 países. En comparación al año anterior, el único cambio que hubo fue el aumento en el número de procedimientos, de 28 a 31.

Gráfica 9
Procedimientos y costo para el cumplimiento de contratos



Sin embargo, la mayor debilidad identificada continúa siendo el tiempo que debe transcurrir para que se resuelva una disputa comercial, que es de aproximadamente cuatro años (1,459 días), cifra que está muy por encima de los promedios regionales (Centroamérica y Latinoamérica), de los países más avanzados y del líder latinoamericano que es Argentina (ver tabla 14).

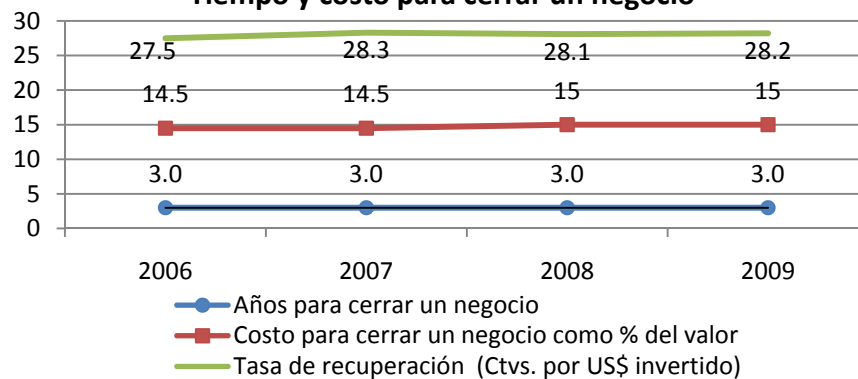
Tabla 14
Doing Business 2009: cumplimiento de contratos (CC)

	Ranking CC 2009	Ranking CC 2008	Número de procedimientos	Tiempo (días)	Costo (% de la deuda)
1.El Salvador	53	53	30	786	19.2
2.Nicaragua	66	65	35	540	26.8
3.Guatemala	106	103	31	1,459	26.5
4.Panamá	116	117	31	686	50.0
5.Honduras	176	175	45	900	35.2
6.Costa Rica	132	131	40	877	24.3
Argentina	45	45	36	590	16.5
Promedio C.A.	n/a	n/a	35	875	30.3
Promedio global	n/a	n/a	38.1	612.9	34.1
Latinoamérica y el Caribe	n/a	n/a	39.7	710.1	31.3
OECD	n/a	n/a	30.8	462.7	18.9

Fuente: Banco Mundial (2008).

El décimo componente se refiere a la liquidación de una empresa. El informe *Doing Business* estudia el tiempo, el costo y los resultados de los procedimientos para cerrar una empresa local. Guatemala ocupa la posición 90, que representa una disminución de un puesto con respecto al año anterior, aunque los indicadores no sufrieron mayor cambio.

Gráfica 10
Tiempo y costo para cerrar un negocio



Si se compara con otros países se observa que a nivel regional, los indicadores, en promedio, son bastante similares, no así con países más avanzados, en los que el tiempo es casi un tercio de lo reportado por Guatemala, el costo es cerca de la mitad y la tasa de recuperación es mucho más elevada, llegando a cerca del 70% en países miembros de la OECD, mientras que en Guatemala, esta llega al 28% únicamente. México es el país latinoamericano mejor ubicado en esta categoría, teniendo un tiempo menor a dos años para cerrar una empresa y una tasa de recuperación de 64% (ver tabla 15).

Tabla 15
***Doing Business* 2009: liquidación de una empresa (LE)**

	<i>Ranking</i> LE 2009	<i>Ranking</i> LE 2008	Tiempo (años)	Costo (% patrimonio)	Tasa de recuperación (%)
1.Nicaragua	67	66	2.2	15	34.3
2.Panamá	72	77	2.5	18	32.4
3.El Salvador	78	88	4.0	9	30.8
4.Guatemala	90	89	3.0	15	28.2
5.Costa Rica	98	107	3.5	15	25.4
6.Honduras	115	116	3.8	15	20.8
México	23	22	1.8	18	64.2
Promedio C.A.	n/a	n/a	3.2	14.5	28.7
Promedio global	n/a	n/a	3.0	15.7	31.0
Latinoamérica y el Caribe	n/a	n/a	3.3	15.9	26.8
OECD	n/a	n/a	1.7	8.4	68.6

Fuente: Banco Mundial (2008).

IV. Áreas críticas identificadas y acciones para elevar la calificación del país

El objetivo de esta sección es hacer un somero análisis de las áreas que se identificaron como las más críticas para hacer negocios en el país, y también se incluyen algunas medidas que se sugieren para que el país logre aumentar posiciones en el índice. Al igual que en años anteriores, el clima para hacer negocios presenta una serie de retos que es necesario afrontar, por lo menos en ocho de las diez áreas evaluadas.

1) Apertura de empresas

El principal problema para la apertura de empresas es el costo en que se tiene que incurrir para lograr inscribir y registrar una empresa, lo que totaliza cerca de US\$1,200. Sin embargo, es de hacer notar que cerca del 88% de este costo está relacionado con la participación de un notario en el proceso (ver tabla 16). Al igual que el costo, el número de días necesarios para cumplir con el trámite es alto. De los 26 días reportados, 14 días están incluidos para la publicación del edicto de autorización y el período de espera después de la publicación.

Tabla 16
Apertura y registro de empresas
Procedimientos, tiempo y costos

	Procedimiento	Tiempo (días)	Costo (en US\$)	%
1	Buscar disponibilidad de nombre para la empresa en el Registro Mercantil	1	-	0%
2	Obtener carta de notario público para abrir una cuenta de banco (solo cuando el aporte es en efectivo).	1	-	0%
3	Depositar el capital suscrito en un banco y obtener el recibo para que el notario lo transcriba en la escritura.	1	-	0%
4	Redacción por notario público del Acta de Constitución de la empresa	3	1,000.00	81%
5	Emisión por el notario de una copia legalizada del Acta de Constitución (incluyendo timbres fiscales y notariales)	1	87.00	7%
6	Registro provisional de la empresa ante el Registro Mercantil (el trámite en la ventanilla ágil incluye el registro, pago del edicto, y la autorización de facturas)	1	115.00	9%
7	Registro del nombramiento del representante legal	1	-	0%
8	Obtención de la patente de sociedad después de ocho días de la publicación del edicto	14		0%
9	Solicitud para la obtención de la patente de comercio	1	22.00	2%
10	Autorización de libros contables y libros de actas	1	8.00	1%
11	Autorización del Ministerio de Trabajo para libros de salarios	1	-	0%
	TOTAL	26	1,232.00	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial (2008).

Otro aspecto a considerar es la posibilidad de reducir el monto del capital mínimo para iniciar un negocio, lo cual es considerado como un obstáculo para abrir nuevas empresas. Para poder

reducir estos indicadores es necesario hacer una reforma al Código de Comercio, por lo que es importante iniciar una discusión al respecto.

Continúan vigentes las recomendaciones sobre otras posibles reformas que ayudarían a mejorar el indicador: Entre estas se incluyen: pagar el capital mínimo hasta después de haber iniciado operaciones, eliminar procedimientos innecesarios, y simplificar los requisitos para la publicación de los avisos de autorización (edictos), permitiendo que se publiquen en línea y no obligadamente se tengan que publicar en el Diario Oficial. La publicación en el Diario Oficial es un requerimiento legal obsoleto, que podría ser fácilmente modernizado con la publicación en el sitio web del Registro Mercantil, lo que ahorraría por lo menos 8 días.

En resumen, una mejora sustancial en este apartado implica llevar a cabo una reforma al Código de Comercio, lo que implica no sólo voluntad política para iniciar una discusión, sino implementar una serie de procedimientos jurídicos importantes. Esta discusión involucraría a diversas entidades tanto públicas como privadas, incluyendo al Registro Mercantil, el Congreso de la República, la Cámara de Comercio de Guatemala y otras cámaras y asociaciones de la sociedad civil. Por las reformas propuestas al Código de Comercio se estima un horizonte de mediano plazo (entre 6 y 18 meses) para llevarlas a cabo.

2) Trámite de licencias

En el reporte *Doing Business* 2009 se señala que para el trámite de licencias se necesitan 22 procedimientos y 215 días, los cuales representan una leve mejora con respecto al año anterior (235). Sin embargo el costo reportado fue de US\$ 29,800.00, que equivale al 1,204% del ingreso per-cápita del país. Este representa el mayor costo para tramitar una licencia de construcción en toda Latinoamérica.

Como se muestra en la tabla 17, aquí se incluyen todos los procedimientos, desde obtener el certificado del título de propiedad del terreno donde se construirá la bodega hasta la obtención de los servicios de agua, energía eléctrica y líneas telefónicas. En todo este proceso participan diversas agencias que son las responsables de cada uno de los procedimientos, muchos de los cuáles se tramitan ante la Municipalidad de Guatemala, de la cual participan en el proceso diversos departamentos como: el Departamento de Control de la Construcción Urbana, la Sección de Ambiente e Industria, la Dirección de Infraestructura, el Departamento de Planificación y Diseño y la Empresa Municipal de Agua (EMPAGUA).

Otra entidad que participa de manera importante en el proceso de obtención de una licencia de construcción es el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales, el que tiene que dar una resolución favorable basada en un Informe de Impacto Ambiental.³

³ Se debe mencionar que actualmente existen delegados de la municipalidad de Guatemala y de Villa Nueva en el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales. En el caso que la construcción se lleve a cabo en alguno de esos municipios, los delegados revisan los instrumentos ambientales para que vayan de acuerdo con lo requerido por la Municipalidad. Esto agiliza el trámite de licencias.

Tabla 17
Trámite de licencias de construcción
Procedimientos, tiempo y costos, 2008

	Procedimiento	Tiempo (días)	Costo (en US\$)	Agencia responsable	%
1	Obtener certificado del título de propiedad del predio donde se construirá la bodega	10	6.41	Registro General de la Propiedad	0.02%
2*	Contratar un profesional para preparar un informe de evaluación de impacto ambiental	30	5,131.49	Empresa consultora	17.45%
3*	Obtener una resolución favorable por parte de la Dirección de Infraestructura de la Dirección de Caminos basada en una evaluación del impacto en el sistema vial	18	218.09	Departamento Planificación y Diseño de la Dirección General de Caminos	0.74%
4*	Someter un resumen del Reporte Industrial Simple	1	0	Sección de Ambiente e Industria, Municipalidad de Guatemala	0.00%
5	Obtener una resolución favorable del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales basado en el Informe de Impacto Ambiental	40	0	Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales	0.00%
6	Solicitud de la licencia de construcción	51	22,524.82	Departamento de Licencias de Construcción, Municipalidad	76.59%
7-13	<u>Durante la construcción:</u> Recibir siete inspecciones del Departamento de Licencias de Construcción	7	0	Departamento de Licencias de Construcción, Municipalidad	0
14	<u>Después de la construcción:</u> Notificar al Departamento de Licencias de Construcción de la terminación de la obra y devolver la licencia	1	0	Departamento de Licencias de Construcción, Municipalidad	0
15	Recibir una inspección final y recibir el permiso de ocupación	14	0	Departamento de Licencias de Construcción, Municipalidad	0
16*	<u>Servicios</u> Solicitud para la conexión de drenajes y recibir los requisitos por parte de EMPAGUA	20	0	Municipalidad (EMPAGUA)	0
17*	Obtener estudio de viabilidad por parte de EMPAGUA	70	0	Municipalidad (EMPAGUA)	0
18*	Instalación del servicio de agua	60	1,128.93	Municipalidad (EMPAGUA)	3.84%
19*	Solicitud e instalación de transformador eléctrico	30	0	Empresa privada certificada	0
20*	Solicitar servicio eléctrico	9	320.72	Empresa Eléctrica de Guatemala	1.09%
21*	Recibir una inspección de Empresa Eléctrica Guatemala y la instalación del servicio	1	0	Empresa Eléctrica de Guatemala	0
22*	Obtener línea telefónica	1	80.18	Empresa privada de telefonía	0.27%
		215	29,410.65		100.00%

*Estos se llevan a cabo simultáneamente con otros procedimientos

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial (2008)

A pesar de que han habido algunos avances en los últimos años que han agilizado la entrega de una licencia de construcción, aún se aprecia que los mayores obstáculos para tramitar una licencia lo constituyen: los trámites relacionados al Estudio de Impacto Ambiental -la preparación del estudio de impacto ambiental (30 días y costo de US\$5,200) y la obtención de una resolución favorable del MARN basada en el EIA (40 días); la obtención propiamente dicho de la licencia de construcción por parte de la Municipalidad de Guatemala (51 días y un costo de US\$22,500); y la obtención del estudio de viabilidad y el servicio por parte de EMPAGUA (130 días y un costo de US\$1,129).

Aquí hay que hacer notar que de acuerdo al listado taxativo del MARN, no es necesario llevar a cabo un Estudio de Impacto Ambiental para el tipo de proyecto que se plantea en el estudio, pues este es considerado de bajo impacto ambiental, por lo que el costo y la preparación de dicho estudio no se deberían incluir en los procedimientos.

En cuanto a las acciones que podrían mejorar el indicador en las siguientes evaluaciones se incluyen la unificación de bases de datos entre todos los departamentos de la Municipalidad como Catastro, Construcción, Infraestructura, etc., la implementación del sistema de pagos en línea (Internet), y la implementación de la aplicación *Web* de la Ventanilla Única, lo que permitirá no solo bajar formularios en línea sino también ingresar las solicitudes en línea, se podrán hacer consultas, y presentar los documentos que piden en forma digital.

Otra acción que tendría un impacto importante en la mejora de este indicador es la reducción de la tasa cobrada por la Municipalidad de Guatemala para obtener la licencia de construcción. Esto es así porque el costo de obtener la licencia de construcción ante la Municipalidad representa el 80% del costo total del trámite. A pesar de esto, una reducción de un 35% en la licencia tendría una reducción de un 25% en el costo total. Sin embargo, es importante anotar que esta reforma es poco probable que se lleve a cabo, pues sigue vigente el hecho de que para la Municipalidad no existe un incentivo de mejorar los procedimientos o hacer más barato el trámite de obtención de una licencia, pues en los últimos años se ha incrementado notablemente la cantidad de autorizaciones para licencias de construcción, a pesar del costo tan elevado.

Esto llevaría a pensar que más bien los entes reguladores consideran que no es necesario hacer reformas o cambios en el sentido arriba apuntado, puesto que los niveles de construcción van a continuar independientemente de esto, lo que constituiría una restricción importante para seguir avanzando en este apartado. Por ello, no se esperaría que las reformas se impulsen desde las instituciones involucradas, sino desde los usuarios como podrían ser la Cámara Guatemalteca de la Construcción y la Asociación Nacional de Constructores de Vivienda. Sin embargo, es imprescindible la participación activa de las instituciones involucradas como la Municipalidad de Guatemala, el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales, y la Empresa Eléctrica de Guatemala. En cuanto al trámite del MARN, se espera que en menos de 6 meses se logre formalizar para que incida en la mejora del índice *Doing Business*.

3) Contratación de trabajadores

El mayor problema del país en este tema se refiere a los costos en que hay que incurrir para despedir a un trabajador redundante. El costo, equivalente a 101 salarios semanales, es uno de los más elevados de toda Latinoamérica. Además persisten otras debilidades identificadas en informes anteriores, como la poca flexibilidad en los horarios de trabajo (imposibilidad de trabajar más horas para atender demandas estacionales o limitación de trabajo de tiempo parcial), y la limitación de contar con contratos por tiempo determinado. A esto se agrega la persistencia de la poca relación existente entre el salario mínimo y el valor agregado medio por trabajador.

Para mejorar en el indicador, es necesario tomar en cuenta que en la medida en que se logre encontrar un balance entre la flexibilidad del mercado laboral y la estabilidad laboral, se logrará una mejora general en el mismo. En ese sentido, hay que trabajar en reducir algunas restricciones presentes en la legislación laboral como la rigidez en el establecimiento de las jornadas de trabajo (jornada diurna, jornada mixta), la limitación de las horas extras, las restricciones en el trabajo nocturno, las restricciones en el trabajo en feriados, y la duración máxima de los pactos colectivos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que las reformas a realizar conllevan una alta carga política e implica modificaciones al Código de Trabajo que no serían fáciles de llevar a cabo. También es necesario implementar mecanismos que modifiquen el sistema vigente de retribuciones salariales fijas, por medio de ajustes parciales en base a los sistemas de bonos de producción que posibilitan la existencia de un salario base bajo. Este sistema permite, en alguna medida, reducir costos salariales suprimiendo los bonos cuando baja la producción hasta cierto nivel.

Es importante mencionar que, la aplicación de una estrategia de flexibilidad laboral implica que la relación y el rol de los sindicatos, empresarios y gobierno se modifica, pues estos cambios deberían ir acompañados de una transformación del entorno institucional y legal. Lo importante es tener claro que flexibilizar significa suprimir controles y disminuir requisitos, pero al mismo tiempo garantizar legítimos derechos.

Por otra parte, a pesar de que tendría poco impacto en el indicador, se recomienda impulsar la ratificación del Convenio 175 para facilitar la implementación de legislación laboral que permita la contratación a tiempo parcial, además de promover la generación de empleo formal.

Sin duda, en la medida en que este tema se aborde con la seriedad del caso será una contribución positiva para mejorar el clima de negocios en el país, pues mientras la regulación laboral sea más rígida, la carga para las empresas será mayor, y las posibilidades de crear nuevos empleos se reducirán.

Se espera que las reformas sean impulsadas desde el seno de agrupaciones del sector privado por el impacto positivo que tendrían en la competitividad de las mismas, como AGEXPORT, Cámara de Industria, Cámara de Comercios, entre otras. A pesar de que el Ministerio de Trabajo ha mostrado interés en promover algunas reformas (especialmente la Ratificación del

Convenio 175), hay cierto recelo en las agrupaciones sindicales, por temor a perder prerrogativas o derechos adquiridos. Por ello, es importante impulsar un amplio diálogo con participación tripartita, teniendo como objetivo mejorar la productividad laboral de las empresas. Se estima que esta reforma es de largo plazo (más de 18 meses), puesto que implica llevar a cabo las reformas al Código de Trabajo, y la Ratificación del Convenio 175, los cuales bastante tiempo para implementarse.

4) Protección a los inversionistas

De acuerdo con el informe *Doing Business* 2009, continúan las debilidades mencionadas en el informe anterior. Principalmente, continua vigente la inexistencia de una ley que obligue a los directores de empresas que cotizan en bolsa a revelar las motivaciones derivadas de sus acciones, y también está vigente la dificultad de responsabilizar a los directores cuando actúan en beneficio personal, básicamente por la carencia de divulgación de información.

Se reporta un índice de protección al inversionista de 4 sobre 10, lo que indica que las leyes de Guatemala no protegen debidamente a un inversionista minoritario contra el uso inapropiado de los activos de una empresa por parte de los directores o accionistas mayoritarios.

Por otra parte, no existe una legislación específica destinada a proteger a los accionistas minoritarios en una sociedad accionada, por lo que existe una carencia de información en el momento en que un accionista mayoritario tome una decisión que perjudique al resto de accionistas, aunque sí existe la posibilidad de que los accionistas puedan demandar judicialmente a los responsables en el momento en que sus intereses se vean perjudicados.

La importancia de tener leyes que regulen la auto-contratación (el uso de activos corporativos para beneficio personal) es clave para que los mercados financieros puedan prosperar en un país. Tanto el requerir divulgar información ampliamente como un debido acceso a los mecanismos legales para los inversionistas están asociados con un mercado de valores más desarrollado.

En ese sentido, una serie de acciones que se pueden tomar para mejorar la protección a los inversionistas minoritarios se incluyen a continuación:

- a) Que se requiera la aprobación del accionista para las transacciones de la compañía
- b) Que se requiera la divulgación inmediata de los conflictos de interés del administrador al público y al ente regulador
- c) Que se permita que el accionista pueda solicitar la intervención de un inspector gubernamental en casos de conflicto

En definitiva, para poder avanzar en este tema se requiere la elaboración de un proyecto de Ley de Accionistas Minoritarios que tome en cuenta los puntos antes mencionados. Además, algunas de estas acciones requieren reformas al Código de Comercio, y algunas al Código Civil, por lo que se hace necesario un estudio más detallado de estos asuntos.

En la medida de lo posible también se debe promover la implementación de los principios de gobierno corporativo de la OECD, que incluyen la aplicación práctica de las metas de transparencia, divulgación, responsabilidad, respeto por los derechos de los accionistas y trato equitativo con todos los involucrados. Hay que tener en cuenta que la aplicación de estos principios no sólo fomenta la protección a los inversionistas, sino también podría ayudar a reconciliar posibles divergencias en los intereses familiares o de los accionistas, así como ofrecer mejores incentivos a los ejecutivos, y atraer nuevos inversionistas o acceder a nuevas fuentes de capital extranjero.

A pesar de que las prácticas de buen gobierno corporativo están enfocadas hacia empresas que cotizan en bolsa, se reconoce que éstas son importantes también para las empresas sin cotización en bolsa, la mayoría de las cuales continuarán dependiendo de la auto financiación, fuentes de capital privado y en el sistema bancario para su expansión y crecimiento. Estas empresas también deben adoptar prácticas sólidas si quieren seguir siendo competitivas. De acuerdo con los parámetros establecidos por el Banco Mundial, el buen gobierno corporativo es crítico para el sector privado orientado hacia el crecimiento económico y al mejoramiento del nivel de vida de los países, que depende del incremento de las inversiones, eficiencia del mercado de capitales y desempeño de las empresas.

A fin de elaborar el anteproyecto de ley, se sugiere llevar a cabo las siguientes actividades:

- 1) Revisión de la legislación y comparación con prácticas acerca del tema vigentes en el país, identificando algunos casos prácticos que hayan ocurrido en Guatemala
- 2) Revisión de las mejores prácticas internacionales
- 3) Preparación de una propuesta que proponga mejorar la protección a los inversionistas minoritarios, tomando en cuenta los siguientes elementos:
 - Que exista la obligación de que la transacción propuesta por un accionista mayoritario sea aprobada por un Directorio sin incluirse al accionista interesado
 - Que exista una divulgación inmediata de la transacción a los accionistas
 - Que exista una publicación sobre la transacción
 - Que exista la obligación de que un organismo externo examine la transacción antes de que ésta tenga lugar
 - Que se pueda responsabilizar por negligencia al organismo que aprobó la transacción
 - Que se permita al demandante rescindir la transacción cuando ésta sea perjudicial para los accionistas minoritarios
 - Que se garantice la posibilidad de que cualquier accionista pueda interponer una demanda, en forma derivada o directa, por daños y perjuicios ocasionados como consecuencia de una transacción
- 4) Presentación del anteproyecto de ley al Organismo ejecutivo para su análisis y posterior presentación al Congreso de la República

Las entidades involucradas en la mejora de este indicador serían el Ministerio de Economía, la Superintendencia de Bancos, el Registro de Valores y Mercancías, y las Bolsas de Valores que operan en el país. Debido a la necesidad de aprobar la ley sugerida, se espera un horizonte de mediano a largo plazo para llevar a cabo la reforma, pues tomando en cuenta la experiencia de aprobación de otras leyes, este proceso podría llevarse a cabo entre 6 meses y 18 meses.

5) Pago de impuestos

A pesar de haber mantenido los mismos indicadores que el año pasado, en este apartado el país registró una leve mejora con respecto al año anterior, al pasar de la posición 120 a la 115. Sin embargo, se observa que la mayor debilidad del país está en la cantidad de horas que se debe utilizar para cumplir con las obligaciones tributarias, especialmente para el pago del IVA y de las contribuciones a la seguridad social (ver tabla 18). También representa una debilidad la cantidad de pagos anuales que se deben hacer para cumplir las obligaciones tributarias, los cuales que suman 39.

Tabla 18
Impuestos a pagar por las empresas en Guatemala
y la carga administrativa para cumplir con ellos

Impuesto	Pagos al año (número)	Tiempo (horas)	Tasa impositiva	Base	Carga (% ganancias brutas)
Al Valor Agregado (IVA)	12	156	12%	Valor agregado	
Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz (IETAAP)	4		1.0%	Ventas	19.9
Sobre la Renta (ISR)	4	44	31%	Ingreso imponible	
Seguridad Social (IGSS)	12	144	12.67%	Salarios brutos	14.3
Ganancias de capital	1		31%	Ganancia de capital sobre venta de la propiedad	1.6
Único Sobre Inmuebles (IUSI)	4		0.9%	Valor de la propiedad	0.5
Intereses	1		10%	Intereses ganados	0.3
Publicidad	1		0.5%		
Totales	39	344			36.5%

Fuente: Banco Mundial 2008

Teniendo en cuenta que el establecimiento de las tasas impositivas está fuera del alcance de este trabajo, para mejorar el indicador habría que concentrarse en la cantidad de pagos anuales y el tiempo que toma realizarlos. Sin embargo, el poder reducir la cantidad de pagos anuales para cumplir con las obligaciones fiscales parecería ser poco realista, pues el ente recaudador (SAT) busca hacer más corto los períodos de pago para mejorar su flujo de efectivo. En todo caso cualquier reforma que se promueva implica un cambio a las leyes impositivas y sus

reglamentos, específicamente a la Ley del Impuesto al Valor Agregado –IVA- (Decreto 27-92), la Ley del Impuesto sobre la Renta (Decreto 26-92), y al Código Tributario (Decreto 6-91).

En cuanto al tiempo empleado para realizar los pagos, es importante recordar que el reporte del *Doing Business* toma en cuenta no sólo el tiempo empleado en pagar el impuesto sino en preparar la documentación para realizar el pago. Sin embargo, no parece lógico que se reporte esa cantidad de horas para el pago del IVA cuando la SAT ha impulsado desde el año 2002 el pago de impuestos en línea, a través del sistema BANCASAT. Actualmente cerca del 44% de los contribuyentes paga sus impuestos por vía electrónica. Consideramos que en la medida en que este sistema se extienda a un mayor número de contribuyentes se espera que se reduzca el tiempo reportado para pagar los impuestos.

La implementación de pagos por vía electrónica debería incluir también el pago de impuestos relativos a la seguridad social, que aún funciona bajo una modalidad ineficiente, pues actualmente aún es necesario realizar los trámites en forma personal y llenar los formularios manualmente. Ya está en marcha el programa de modernización para la transmisión, validación y pago de planillas de seguridad en forma electrónica, de acuerdo a lo establecido en el acuerdo No. 19/2008 del 25 de junio de 2008, lo que permitirá en el mediano plazo, facilitar el pago y la recaudación del impuesto a la seguridad social. A pesar de que es un paso en la dirección correcta, este proceso aún está en una fase de prueba que permitirá establecer la viabilidad y confiabilidad del sistema.

Se recomienda también la introducción de un sistema simplificado de pago de impuestos para micro, pequeñas y medianas empresas, como podría ser un único pago mensual que cubra el pago de varios impuestos (incluyendo ISR, IVA, IGSS, y IUSI). Este tipo de reformas han tenido éxito en países como Brasil, en donde se introdujo con éxito un sistema con estas características.

Para llevar a cabo las mejoras propuestas es indispensable la participación de la SAT en cuanto a la extensión del sistema de pago de impuestos por vía electrónica –BANCASAT-, mientras que para la facilitación del pago de la cuota de seguridad social se requiere la participación activa del IGSS, que en un mediano plazo estima lograr la implementación de su sistema para el pago de planillas por medio electrónico. Para introducir un sistema de pago de impuestos simplificado para la micro, pequeña y mediana empresa se requiere de la participación en el diseño del mismo del Ministerio de Finanzas Públicas, aunque sería una reforma de mediano plazo por los cambios legales que serían necesarios al Código Tributario y a las leyes fiscales (como ley del IVA y ley del ISR).

6) Comercio transfronterizo

La posición ocupada por Guatemala en este apartado (123 de 181) es bastante baja en comparación con el resto de países centroamericanos, lo que significó una disminución de 4 posiciones respecto al año anterior. La mayor debilidad del país en este tema la constituyen

tanto el número de documentos para exportar e importar, como los elevados costos asociados con los procedimientos requeridos.

Para analizar las medidas que se podrían tomar para mejorar, se muestra un desglose de los procedimientos incluidos en el informe. Como se muestra en la siguiente tabla, la actividad que mayor duración tiene en ambos procesos (exportación e importación) es la preparación de los documentos necesarios para cumplir los trámites, por lo que los procesos aduanales propiamente dichos no son tan engorrosos como la preparación previa.

Tabla 19
Procedimientos, tiempo y costos para exportar e importar 2007

Procedimientos para exportación	Duración (días)	Costo (US\$)
Preparación de documentos: Incluye contrato de venta, contratar una carta de crédito, y el llenado y procesamiento de los documentos	12	342.00
Transporte interno y manejo de documentos: Incluye contratar transporte; esperar para su recogida y la carga en la empresa, embalaje de la mercancía y el transporte terrestre hasta el puerto de salida	3	500.00
Control técnico y aprobación de la aduana Inspección en aduana y autorización, pago de cargos en el puerto de partida y contratación de seguridad adicional	2	100.00
Manejo en terminales y puertos Actividades de manejo en el puerto y espera para la carga del contenedor en el barco	2	240.00
Total	19	1,182.00
Procedimientos para importación	Duración	Costo (US\$)
Preparación de documentos Incluye contrato de compra, contratación de carta de crédito y el llenado y procesado de los documentos	11	392.00
Transporte interno y manejo de documentos Transporte terrestre hasta el destino final	2	550.00
Control técnico y aprobación de la aduana Inspección en aduanas y autorización, control técnico, salud y cuarentena	2	100.00
Manejo en terminales y puertos Manejo de carga y descarga en el puerto y tiempo de espera para entrar al área de descarga	3	260.00
Total	18	1,302.00

Fuente: Banco Mundial, informe "*Doing Business*" 2009.

En ese sentido, hay varias acciones que podrían tener impacto en la mejora del indicador. La que tendría mayor impacto se refiere a mejorar la productividad en los procesos desde el punto de vista de las empresas, pues la actividad de preparación de documentos, tanto en los procesos de exportación como de importación es la que más tiempo consume (cerca del 60% del tiempo total). Aquí se incluyen el llenado y procesamiento de los documentos, la

elaboración de los contratos de compra o venta, y la contratación de una carta de crédito. Dado que en esta etapa participan diversos actores privados como funcionarios de bancos, tramitadores, agentes aduaneros, transportistas, agentes de carga, agentes de courier, etc., como primera medida se sugiere tener un mayor acercamiento con la entidad calificadora para obtener mayor detalle de los procedimientos, y como segunda medida tener un acercamiento con otras entidades involucradas como podría ser la Asociación de Banqueros de Guatemala, para analizar conjuntamente los pasos necesarios para obtener una carta de crédito, por ejemplo.

Otra acción podría ser la creación de un solo punto de acceso de información, tanto virtual como físicamente, que incluya todos los trámites que se tienen que realizar para un proceso de exportación o importación. Esto incluiría mejorar el sistema de la Ventanilla Única de Exportaciones (VUPE) para eliminar las aplicaciones manuales que aún existen en las entidades gubernamentales que intervienen en el proceso. De igual manera, se podría integrar una ventanilla de importaciones dónde se incluyan todos los trámites necesarios (aprobaciones, autorizaciones y licencias) necesarias para importar. En ambos casos, se buscaría aprovechar al máximo la recién aprobada Ley para el Reconocimiento de las Comunicaciones y Firmas Electrónicas (Decreto 47-2008), para reducir los trámites y el tiempo invertido en papeleo.

Respecto a la cantidad de documentos, se reporta que son necesarios 10 documentos para cada proceso (ver tabla 20), por lo que la consolidación de actividades en un solo punto de contacto podría ayudar a reducir los requisitos. Como país referente se puede tomar el ejemplo de Panamá, en dónde únicamente se requiere como documentos el conocimiento de embarque, la factura comercial, y la declaración aduanera, para el proceso de exportación y para el proceso de importación se requieren los mismos documentos más la lista de empaque.

Tabla 20
Documentos para exportar e importar 2007

Documentos para exportación	Documentos para importación
1. Conocimiento de embarque	1. Conocimiento de embarque
2. Certificado de origen	2. Certificado de origen
3. Factura comercial	3. Factura comercial
4. Declaración aduanera de exportación	4. Declaración aduanera de importación
5. Autorización de moneda extranjera	5. Autorización de moneda extranjera
6. Licencia de exportación	6. Licencia de importación
7. Reporte de inspección pre-embarque	7. Reporte de inspección
8. Lista de empaque	8. Lista de empaque
9. Certificado técnico /salud	9. Certificado técnico / salud
10. Recibo de manejo en la terminal	10. Recibo de manejo en la terminal

Fuente: Banco Mundial, Informe *Doing Business* 2009, Washington 2009.

Otra recomendación relevante es recalcar la importancia de mejorar la infraestructura en carreteras y puertos del país, además de un continuo y adecuado mantenimiento de las carreteras del país. En la medida en que se logre contar con un sistema eficiente de aduanas,

mejores redes de transporte e infraestructura, y un menor requerimiento de trámites y documentos redundará positivamente tanto en la agilización del comercio como en la competitividad general del país.

Para llevar a cabo las mejoras en este apartado, es necesaria la participación activa de entidades representantes tanto de los usuarios de los servicios de comercio exterior (aduaneros, trámites exportación, importación) como de los proveedores privados y públicos de servicios al comercio exterior. Entre estas entidades se incluyen a: AGEXPORT, Cámara de Industria, Federación de Auxiliares de la Función Pública, Asociación de Navieros, terminales portuarias, Asociación de Banqueros de Guatemala y Superintendencia de Administración Tributaria. Por los avances logrados hasta el momento, se estima que los cambios podrían llevarse a cabo en un periodo de 6 meses.

7) Cumplimiento de contratos

Este es un componente básico para la instalación de empresas en un país, pues si el sistema de justicia es ineficiente y lento, menor cantidad de empresas querrán establecerse en el mismo, por lo que representa un reto importante de superar para el país.

Continúa como una de las mayores debilidades de Guatemala mencionadas en el reporte del Índice *Doing Business* 2009 la ineficiencia del sistema judicial en la resolución de una disputa mercantil. El principal problema identificado en el reporte es la demora en 1,459 días para lograr la culminación de una disputa para el cumplimiento de contratos. Para un inversionista, este tema es muy importante, pues es un hecho que el sistema judicial sirve mejor a las empresas cuando su funcionamiento es rápido, justo y accesible. Pero en países donde los jueces son considerados corruptos o ineficientes, las empresas desconfían del sistema.

Algunas reformas y acciones que se podrían tomar para mejorar el indicador incluyen:

- Identificación de los puntos de demora en los procesos, por medio de la simulación de un caso real que se refiera a una disputa mercantil ante un juzgado por la falta de pago de una de las partes, con un valor de la demanda de alrededor de US\$5,000
- Reducción de los niveles de corrupción en los juzgados, tomando algunas medidas administrativas como:
 - Asignación aleatoria de casos en los juzgados
 - Implementación de la obligación anual para los jueces de divulgar su estado patrimonial (activos)
 - Mejora de los procesos de selección de jueces incluyendo procesos más objetivos y transparentes
 - Publicación de los casos en que se han visto involucrados jueces y mostrar públicamente los casos en que han sido condenados
- Explorar la posibilidad de crear juzgados especializados en temas mercantiles o crear secciones especializadas en los juzgados existentes. Esta opción ha sido implementada en varios países (como Corea y Australia) y ha mostrado que este tipo de reformas

simplifica los procedimientos, permitiendo reclamos de menor cuantía y reglas de procedimientos más simples que han hecho que se reduzcan significativamente las demoras y los costos asociados. En estos países, este tipo de reformas ha sido exitoso porque los jueces se vuelven expertos en resolver disputas comerciales, y porque generalmente requieren procedimientos menos formales.

- Introducción de procesos sumarios o procedimientos judiciales simplificados para reducir los retrasos en los procesos.
- Introducción de posibles limitaciones en las causales que den lugar a amparos y apelaciones, explorar la posibilidad de fijar tiempos límite para los procesos, y limitar el número de días efectivos para solicitar una apelación y para decidir si una apelación procede o no. En ese sentido es importante, promover las modificaciones a la Ley de Amparo, actualmente en revisión.
- Limitar las causales de apelación a la Corte Suprema y promover la implementación de sanciones pecuniarias y administrativas en contra de los jueces que retrasen el trámite de los amparos y en contra de los que resolvieron violando garantías constitucionales
- Extender el uso de procesos privados para que la justicia sea competitiva, ya que aunque existen algunas instituciones privadas a las que las personas pueden recurrir a someter las disputas mencionadas, estos métodos (como el arbitraje y la conciliación) aún no son de uso extenso por la mayoría de empresas. Estos métodos constituyen una alternativa al sistema tradicional de justicia, al constituirse en sistemas más eficientes, con imparcialidad y especializados, con validez jurídica y proximidad entre las partes.

La principal entidad involucrada en el impulso de las reformas sería el Organismo Judicial, a través de la Corte Suprema de Justicia, aunque instituciones como el Colegio de Abogados y Notarios tendrían una función de acompañamiento importante. Por la naturaleza de las reformas se espera que la duración de las mismas sea de mediano a largo plazo (entre 6 meses y dos años).

8) Cierre de una empresa

Los resultados de este indicador en el informe *Doing Business* 2009 muestran que no hubo cambios con respecto al año anterior, señalando que los mecanismos actuales no protegen ni facilitan los procesos de insolvencia de las empresas evaluadas (sociedades anónimas).

Las mayores debilidades identificadas radican en el tiempo empleado (tres años) y en la baja tasa de recuperación, es decir la cantidad estimada de centavos por cada dólar estadounidense que los acreedores recuperan de una empresa insolvente.

Debido a que en Guatemala no existe un mecanismo eficiente para resolver procesos de insolvencia de empresas (sociedades anónimas), el reto para el país es contar con procedimientos eficientes que faciliten a los acreedores a recobrar lo invertido, en caso que una empresa quiebre. Actualmente, la legislación guatemalteca se enfoca en la liquidación de una empresa en problemas más que en su reorganización, aunque la ley provee, al menos en teoría,

un tratamiento equitativo a los acreedores de la empresa en quiebra, incluyendo a los acreedores extranjeros.

En ese sentido, es importante tomar en cuenta que las acciones a llevar a cabo en los países como Guatemala deberían enfocarse en procedimientos simples que ayuden a lograr mayor beneficio para todos los involucrados, incluyendo a los empleados y los acreedores. De acuerdo a la práctica internacional, se sabe que un proceso más simple -como un proceso de liquidación o procedimientos para asegurar el cumplimiento de las deudas- es más efectivo en países de ingresos medios, que los procesos de reorganización que se ven en países más desarrollados, pues estos pueden llegar a ser complicados.

Algunas acciones específicas incluyen:

- Elaborar una *Ley de Quiebras* integrada con los sistemas legales y comerciales del país
- Desarrollar un programa de capacitación a jueces y abogados en temas de quiebras
- Implementar juzgados especializados en temas mercantiles
 - Desarrollar mecanismo que involucren más a los acreedores, tanto en el diseño de las reformas como en los procesos de quiebra, por medio de la formación de comités de acreedores o la participación más activa en los procesos de quiebra
 - Introducir la posibilidad de limitar las causales que den lugar a amparos y apelaciones. Una rápida resolución de los procesos de quiebras es crucial en estos procesos, pues el valor de una compañía se deteriora conforme pasa el tiempo, lo que le quita a los acreedores las posibilidades de recobrar su dinero.
 - Otras reformas incluyen cambios administrativos que aceleren la velocidad de los procesos, como podría ser la publicación de la notificación a todos los acreedores involucrados en un registro central en lugar de tener que contactar a cada uno individualmente

Está comprobado que en los países en dónde las leyes de quiebra son efectivas, los empresarios se sienten más protegidos y tienden a estimular la creación de más empresas, pues cuando existe la libertad de equivocarse pero contando con un proceso eficiente, se contribuye a que los recursos humanos y financieros se destinen a su uso más productivo, lo que a la larga resulta en empresas y negocios más eficientes.

Es importante mencionar que para llevar a cabo la implementación de la *Ley de Quiebras* propuesta es necesario llevar a cabo algunos pasos previos como la preparación de un anteproyecto de ley.

Se sugiere desarrollar las siguientes actividades, las cuales deberán estar acompañadas, de entrevistas, talleres y visitas a diversas entidades y actores identificados.

- 1) Revisión del marco legal y de las prácticas locales que existen para facilitar el proceso ordenado de quiebra o liquidación de sociedades mercantiles y bancarias
- 2) Realización de entrevistas y visitas a actores clave identificados como:

a) Legisladores,

- b) Jueces,
 - c) Representantes de bancos
 - d) Abogados litigantes:
 - e) Colegios de Abogados
 - f) Centros de conciliación y arbitraje
 - g) Universidades y Centros de investigación
- 3) Revisión de, por lo menos tres experiencias internacionales de países con economías comparables con las condiciones guatemaltecas en la materia
- 4) Preparación de una propuesta con recomendaciones para agilizar los procesos de liquidación de sociedades con problemas de solvencia. Dicha propuesta debe evaluar algunos elementos clave que han sido identificados como elementos necesarios para crear un marco legal que promueva más eficiencia en los procesos de quiebra:
- a) Que dicho marco sea integrado con los sistemas legales y comerciales del país
 - b) Que se busque maximizar el valor de los activos de la empresa permitiendo su reorganización
 - c) Que se permita un balance eficiente entre liquidación y reorganización
 - d) Que se provea un trato equitativo para acreedores en similar situación
 - e) Que se provea pronta y eficazmente una resolución imparcial de los procesos de quiebra
 - f) Que se busque prevenir una desmembración prematura de los activos del deudor por parte de los acreedores
 - g) Proveer un proceso transparente que contenga incentivos a recolectar y diseminar la información
 - h) Reconocer los derechos de los acreedores y respetar la prioridad por medio de un proceso predecible y preestablecido
 - i) Establecer un marco legal para quiebras transfronterizas

El Organismo Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía, debería ser el ente encargado de llevar a cabo las reformas en este apartado, contando con la participación del Congreso de la República. Sin embargo, para la elaboración de la propuesta se debe considerar la participación de legisladores, jueces, representantes de bancos, centros de conciliación y arbitraje, universidades y centros de investigación y colegio de abogados. Tomando en cuenta los procesos de aprobación de otras leyes, esta reforma podría tomar por lo menos 8 meses y extenderse hasta 2 años, dependiendo de la agilidad con que se lleve a cabo el proceso de diálogo.

9) Registro de propiedades

A pesar de que en este apartado Guatemala aparece en la posición número 27, que representa el mejor país de Latinoamérica, los resultados en el informe *Doing Business* 2009 muestran que no hubo cambios con respecto al año anterior, lo que implica que aún se podrían hacer mejoras especialmente en cuanto a la duración de los procedimientos. Actualmente la duración

promedio para registrar propiedades es de 30 días, por lo que aún se podría llevar a un nivel menor, incluso similar al de Costa Rica que es de 21 días. En la tabla 21 se muestra el detalle de los procedimientos, tiempo y costos necesarios para registrar una propiedad. Para mejorar en el indicador, se sugiere continuar con la implementación de procedimientos “en línea”, a través de internet, pues se estima que con la reciente aprobación de la utilización de la “firma digital” se podrá agilizar el tiempo para el registro de las propiedades, especialmente en los trámites relacionados al Registro de la Propiedad (obtención de certificado para verificar el estado y entrega de la escritura). También se podría reducir el tiempo de notificación para dar el aviso de la transacción usando medios electrónicos.

Tabla 21
Procedimientos, tiempo y costos para registrar una propiedad

Procedimiento	Tiempo (en días)	Costo (en US\$)
1. Obtención de un certificado en el Registro de la Propiedad para verificar el estado de la propiedad	7	27.00
2. Obtención del valor catastral de la propiedad en la Municipalidad o DICABI	1	20.00
3. Preparación de la escritura de compraventa por el notario	2	1,178.00
4. Entrega de la escritura al Registro de la Propiedad para su registro	10	185.00
5. Notificación a la Municipalidad o al DICABI para dar aviso de la transacción	10	0.00
	30	1,410.44

Fuente: Banco Mundial, informe “*Doing Business*” 2009.

La entidad rectora en esta materia es el Registro General de la Propiedad, aunque en la agilización de trámites también participaría el departamento de catastro de la Municipalidad de Guatemala y la Dirección de Catastro y Avalúo de Bienes Inmuebles del Ministerio de Finanzas Públicas. El horizonte para realizar dichas mejoras se prevé que sea de mediano plazo, en un período de 6 a 18 meses.

10) Obtención de crédito

Este apartado mostró la mayor mejoría de todos los temas, pero aún se podría seguir mejorando, especialmente si en el corto plazo se logra implementar el registro de garantías mobiliarias y a mediano plazo se logra aumentar la cobertura tanto de los registros privados de información crediticia como de los registros públicos. En la implementación del registro de garantías mobiliarias el responsable es el Ministerio de Economía, para lo cual está pendiente la aprobación del reglamento de la ley de garantías mobiliarias y posteriormente la implementación del Registro. Se estima que el Registro empiece a funcionar a principios del 2009, pues la ley está vigente desde enero de 2008. Actualmente, el Registro General de la Propiedad está temporalmente registrando las garantías mobiliarias, mientras el Registro específico entra en operación.

V. **Aumentando posiciones en el Índice *Doing Business***

En esta sección se analizarán las medidas que debe tomar Guatemala con la finalidad de aumentar posiciones en el *Doing Business*. Para ello se asumirán algunos supuestos específicos para cada uno de los temas analizados. Es importante hacer notar que para estimar los cambios en las posiciones se asume como condición inicial la ausencia de cambios por parte de los otros países. Además, la simulación presentada se facilita con la hoja electrónica puesta a disposición para el efecto por el Banco Mundial.

Apertura de empresas

Si se asume que se logra reducir en 2 el número de procedimientos, al incluir en la ventanilla ágil el trámite de autorización de libros contables y libros de actas y el trámite de autorización del libro de salarios del Ministerio de Trabajo, y además se llevan a cabo las modificaciones en el Código de Comercio para simplificar los requisitos de la publicación del edicto de autorización de la empresa, lo que lograría una disminución de 7 en el número de días necesarios para completar el trámite. También se asume que se lleva a cabo una reforma para reducir en 50% el capital mínimo requerido para iniciar un negocio. Se lograría una mejora de 25 posiciones en el apartado al pasar de la posición 147 a la posición 122. Si el capital mínimo requerido se mantuviera sin cambio, pero se trasladara el pago hasta un tiempo después de la empresa haber iniciado operaciones (seis meses por ejemplo), el país avanzaría hasta la posición 74 en este apartado.

Trámite de licencia de construcción

Si se logra registrar el proyecto que el informe evalúa (construcción de una bodega de 1,300) como un proyecto de bajo impacto ambiental, exigiendo únicamente la Evaluación Ambiental Inicial y no el Estudio de Evaluación de Impacto Ambiental, se reduciría tanto el número de días necesarios como el costo para obtener una licencia. El número de días bajaría en 35 y el costo bajaría en US\$5,000. Si además asumimos que con la implementación de la aplicación *Web* de la Ventanilla Única en la Municipalidad de Guatemala se agilizarían los procedimientos (eliminando dos de ellos y reduciendo 5 días más), todo esto redundaría en una mejora de 28 posiciones en este apartado, pasando del puesto 164 al 136.

Adicionalmente, en el caso de lograr una reducción de 33% del costo de solicitar la licencia de construcción ante la Municipalidad de Guatemala, se reduciría el costo total en un 25% y se lograría una reducción al puesto 135.

Contratación de trabajadores

En el caso de lograr cambios al Código de Trabajo que flexibilicen las condiciones del mercado laboral, se estiman mejoras en los índices de rigidez horaria y de dificultad de contratación, lo que provocaría una mejora en el apartado de la posición actual (106) a la posición 75.

Protección de los inversionistas

Con implementación de reformas sugeridas al Código de Comercio y Código Civil, y la implementación de la Ley de Accionistas Minoritarios se mejoraría el índice de protección de los inversionistas, al pasar de un 4 a un 4.67, lo que colocaría al país en la posición 104 en este apartado del 126 que tiene sin estas reformas.

Pago de impuestos

Si asumimos que se extiende el uso de herramientas electrónicas para el pago de impuestos y se logra que el IGSS unifique su base de datos e implemente un sistema electrónico para el pago de las cuotas, se podría lograr una reducción de 50 en el número de horas necesarias para completar el pago de impuestos. Esto significaría para el país una mejora en las posiciones de la 120 a la 111 en este apartado.

Comercio transfronterizo

La implementación de las recomendaciones en este tema, especialmente el mejoramiento del sistema de la Ventanilla Única de Exportaciones y la unificación de trámites para el proceso de importación, daría como resultado una reducción estimada de dos documentos para ambos procesos y una reducción a 15 días para ambos procesos. Esto significaría una mejora en las posiciones en este apartado de la posición 124 a la posición 97. Si se lograra reducir la cantidad de días

Cumplimiento de contratos

La creación de juzgados especializados en temas mercantiles, o de unidades especializadas en los juzgados existentes, así como la limitación de las causales de amparo, tendría que dar como resultado la agilización del cumplimiento de sentencias en temas mercantiles. Se estima que se lograría reducir en dos procedimientos y 200 días los indicadores actuales, lo que ayudaría a mejorar 16 posiciones en este indicador.

Cierre de una empresa

Al igual que con el apartado anterior, la introducción de juzgados especializados en temas comerciales, como el establecimiento de la Ley de Quiebras daría mayor certeza a los procesos de insolvencia en que se vean involucrados las empresas, por lo que se esperaría un aumento en la tasa de recuperación de por lo menos un 20%, lo que redundaría en una mejora en las posiciones del apartado de la 90 a la 70.

Al llevar a cabo las reformas mencionadas en cada apartado, la posición de Guatemala en el *ranking* global mejoraría ostensiblemente al pasar hasta la posición 68. Sin embargo, como se comentó al principio hay que tomar en cuenta que en este ejercicio se está asumiendo la condición *ceteris paribus* (que los demás países no harían ninguna reforma), lo que en la

práctica es poco probable. En definitiva, lo que este ejercicio de simulación muestra es que llevando a cabo las reformas propuestas en el largo plazo mejoraría la posición relativa de Guatemala en el índice, y lo que es más importante, mejoraría el clima de negocios y las posibilidades de atraer más inversión.

VI. Conclusiones

A pesar de que el Índice *Doing Business* tiene algunas limitaciones metodológicas, sus hallazgos son importantes para ayudar a identificar tanto los obstáculos para hacer negocios como los orígenes de estos obstáculos, ayudando a los formuladores de políticas a diseñar y llevar a cabo reformas que mejoren el clima de negocios.

Si bien se reconocen algunos avances en el país en la mejora del clima de negocios, como por ejemplo la aprobación de la Ley de Garantías Mobiliarias, aún se enfrentan importantes desafíos para lograr un adecuado ambiente jurídico y normativo que incluya la protección de los derechos de propiedad, la agilización de trámites de licencias de construcción y comercio exterior y la implementación de sistemas judiciales, tributarios y aduaneros eficientes.

Al igual que en años anteriores, Guatemala se está quedando rezagada en el mejoramiento del clima de negocios, y muchos países están propiciando mayores reformas para propiciar mejores condiciones.

Dentro de los pocos avances que se tuvieron en el informe de este año se pueden mencionar los siguientes:

INDICADOR	AVANCE
Trámite de licencias	Reducción en el número de días para tramitar una licencia de 235 a 215
Obtención de crédito	Mejora en el índice de derechos de deudores y acreedores de un nivel de 3 a 7 (sobre 10), lo que significó una mejora de 33 posiciones en este tema Aumento en la cobertura del registro privado de información crediticia de 13.5% a 19.7%.
Comercio transfronterizo	Reducción del número de documentos requeridos para completar los procesos de importación y exportación de 11 a 10.

VI. Recomendaciones

Como se mencionó en la sección anterior, los avances logrados no son suficientes para mejorar en el Índice *Doing Business*, por lo que es importante avanzar en algunos temas pendientes como la elaboración del reglamento de la Ley de Firma Electrónica, y la implementación del registro de garantías mobiliarias, para potencializar los efectos de la aprobación de ambas leyes.

Además, quedan pendientes reformas importantes que fueron mencionados en cada uno de los apartados, como las reformas al Código de Comercio para cambiar procedimientos para la apertura de empresas, las reformas al Código de Trabajo para flexibilizar el mercado laboral, la ratificación del *Convenio 175 de la OIT*, la elaboración de las leyes de protección de accionistas minoritarios y ley de quiebras, y la implementación del sistema de pago de las contribuciones a la seguridad social (cuotas del IGSS) en forma electrónica, para mejorar en cada uno de los indicadores afectados.

Por último, es importante siempre tener claro que la experiencia internacional muestra que para que las reformas, en cualquier área, sean exitosas tienen que ser lideradas y apoyadas desde el más alto nivel y contar con la cooperación entre las instituciones involucradas. De lo contrario, difícilmente se logre avanzar en las reformas, como pareciera ser el caso de Guatemala.

ANEXO I - Metodología utilizada

La metodología del informe *Doing Business 2009* prácticamente es la misma que la de los dos años anteriores, excepto por algunos cambios en el tema de obtención de crédito. Se realizaron tres cambios principales, que afectaron el índice de fortaleza de los derechos legales. En primer lugar, se introdujo un caso de estudio estandarizado con supuestos específicos, para alinear este indicador con los otros indicadores de *Doing Business*. En segundo lugar, el indicador no se focaliza ahora en garantías mobiliarias tangibles -como equipamiento- sino en garantías mobiliarias tipo "revolvente", tales como las cuentas por cobrar e inventario. En tercer lugar, el indicador ha dejado de tener en cuenta si la gerencia continúa o no en su cargo durante un proceso de reorganización. De esta manera, se ajusta mejor a aquéllas economías que adopten procesos de reorganización tales como el *Capítulo 11 de la ley Norteamericana de insolvencia* y al "redressement judiciaire" de los sistemas de derecho civil. Al recalcular los indicadores del año anterior se modifican las posiciones y calificaciones de acuerdo a la nueva metodología.

En la siguiente sección se describe la metodología utilizada para calcular cada uno de los indicadores incluidos en el reporte.

1) Apertura de un negocio

El informe *Doing Business* registra todos los procedimientos que se requieren oficialmente para que un empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial. Estos incluyen la obtención de todas las licencias y permisos necesarios y la presentación de cualquier notificación requerida, verificaciones o inscripciones de la compañía y los empleados ante las autoridades correspondientes.

También se recolecta información acerca de la secuencia en que se deben completar los procedimientos, y si estos se pueden realizar simultáneamente. Se asume que toda la información requerida está disponible y que todas las instituciones involucradas en el proceso de apertura de la empresa funcionan eficientemente y sin corrupción. Para poder comparar los datos entre los diferentes países, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la empresa y a los procedimientos.

Suposiciones acerca de la empresa

- Es una sociedad anónima que opera en la ciudad más poblada del país.
- Es de propiedad nacional 100% y tiene 5 dueños, ninguno de los cuales es una entidad legal.
- Tiene un capital inicial de 10 veces el ingreso per cápita, pagado en efectivo. El ingreso per cápita que se asume es de US\$2440.
- Realiza actividades generales industriales o comerciales, tales como la producción o venta de productos o servicios al público.
- Alquila la planta comercial y las oficinas y no es propietaria de bienes raíces.
- No califica para incentivos a las inversiones o para cualquier beneficio especial.

- Tiene entre 10 y 50 empleados al mes de comenzar las operaciones, ninguno de ellos extranjero.
- Tiene una facturación de por lo menos 100 veces el ingreso per cápita.
- Su escritura de constitución es de 10 páginas de largo.

Tiempo

El tiempo se registra en días calendario. La medida captura la duración media que los abogados consultados indican como necesaria para completar un procedimiento. Se supone que el mínimo tiempo requerido para cada procedimiento es 1 día. A pesar de que los procedimientos se pueden realizar simultáneamente, no pueden comenzar en el mismo día. Se supone que el empresario no pierde tiempo y se dedica a completar cada procedimiento restante sin retraso. Se ignora el tiempo que el empresario emplea en recoger información. Se supone que el empresario está enterado de todas las regulaciones para la apertura de una empresa y su secuencia desde el principio pero que no ha tenido contacto previo con ninguno de los funcionarios.

Costo

El costo se informa como un porcentaje del ingreso per cápita del país. Sólo se consideran los costos oficiales. Se usan como fuentes el texto de la ley de compañías, el código de comercio y las regulaciones específicas y listas de tarifas para calcular el costo de apertura.

Requerimiento de capital mínimo aportado

Este requerimiento refleja la cantidad que el empresario necesita depositar en un banco antes de que comience el proceso de registro y se registra como un porcentaje del ingreso per cápita del país.

2) Trámite de licencias de construcción

El informe *Doing Business* registra todos los procedimientos que una empresa en la industria de la construcción requiere para construir una bodega de tamaño estándar como un ejemplo del trámite de licencias. Estos incluyen obtener todas las licencias y los permisos necesarios, recibir todas las inspecciones requeridas, completar todas las notificaciones requeridas y presentar los documentos correspondientes (por ejemplo, planos del edificio y mapas del lugar) ante las autoridades. El informe también registra los procedimientos para conseguir las conexiones de servicios, tales como electricidad, teléfono, agua y alcantarillado. También tiene en cuenta los procedimientos necesarios para poder usar la propiedad como garantía o transferirla a otras empresas. El estudio divide el proceso de construcción de una bodega en distintos procedimientos y calcula el tiempo y el costo para completar cada procedimiento en circunstancias normales.

Suposiciones acerca de la empresa de construcción

- Es una sociedad anónima que opera en la ciudad más poblada del país.

- Es de propiedad nacional 100% y tiene 5 dueños, ninguno de los cuales es una entidad legal.
- Lleva a cabo proyectos de construcción, tales como construir una bodega.
- Tiene hasta 20 constructores y otros empleados, todos nativos del país con la pericia técnica y experiencia profesional necesarias para desarrollar planos arquitectónicos y técnicos para construir un depósito.

Suposiciones acerca del proyecto

La bodega:

- Tiene 2 plantas y aproximadamente 1,300.6 metros cuadrados de superficie. Cada piso tiene 3 metros de altura.
- Está ubicado en la periferia urbana de la ciudad más poblada del país.
- Está ubicado en terrenos que son 100% de propiedad de BuildCo, en un lote de 929 metros cuadrados que está registrado en el catastro y el registro de la propiedad.
- Es una construcción nueva (no existieron construcciones previas en ese terreno).
- Tiene planos completos arquitectónicos y técnicos.
- Será conectado a la electricidad, agua corriente, alcantarillados y tendrá una línea telefónica regular. La conexión a cada red utilitaria será de 10 metros de largo.
- Requerirá una conexión de electricidad de 10 amperios y 140 kilovatios.
- Se utilizará para almacenar libros.

Tiempo

El tiempo se registra en días calendario. La medida captura la duración media que los expertos locales indican como necesaria para completar un procedimiento. Se supone que el mínimo tiempo requerido para cada procedimiento es 1 día. Si se puede acelerar un procedimiento legalmente a un costo adicional, se elige el procedimiento más rápido.

Costo

El costo se registra como un porcentaje del ingreso per cápita del país. Sólo se registran los costos oficiales. Se usan como fuentes el código de construcción, las regulaciones específicas y lista de tarifas y la información de los expertos locales para calcular los costos.

3) Contratación de trabajadores

El informe *Doing Business* mide la regulación del empleo, específicamente en lo que atañe al contrato y despido de trabajadores y la rigidez de los horarios de trabajo. Los datos relacionados con el contrato de trabajadores están basados sobre un estudio detallado de regulaciones laborales, completado por firmas de abogados locales.

Suposiciones acerca del trabajador

- Es un empleado de sexo masculino de tiempo completo sin puesto ejecutivo que ha trabajado en la misma compañía por 20 años.

- Percibe un salario más beneficios equivalentes al salario promedio del país durante todo el período de su empleo.
- Es un ciudadano legal con esposa y 2 hijos. La familia reside en la ciudad más poblada del país.
- No es miembro del sindicato de trabajadores, a menos que la afiliación sea obligatoria.

Suposiciones acerca de la compañía

- Es una sociedad anónima que opera en la ciudad más poblada del país.
- Es de propiedad nacional 100%.
- Opera en el sector manufacturero.
- Tiene 201 empleados.
- Se atiene a todas las leyes y regulaciones pero no otorga a los trabajadores más beneficios que los obligatorios por ley.
- Está sujeta a los acuerdos colectivos de trabajo en los países en que dichos acuerdos cubren más de la mitad del sector manufacturero.

Índice de rigidez del empleo

El índice de rigidez del empleo es el promedio de 3 subíndices: un índice de dificultad de contratación, un índice de rigidez horaria y un índice de dificultad de despido. Todos estos subíndices tienen varios componentes. Y todos toman valores entre 0 y 100, donde los mayores valores indican una regulación más rígida.

El índice de dificultad de contratación mide:

- (i) Si los contratos por tiempo determinado se pueden usar solamente para tareas temporales;
- (ii) La máxima duración acumulativa de los contratos por tiempo determinado; y
- (iii) La proporción del salario mínimo para un empleado principiante al valor agregado promedio por trabajador.

A un país se le asigna una puntuación de 1 si los contratos por tiempo determinado pueden usarse solamente para tareas temporales, y una puntuación de 0 si se pueden usar para cualquier tarea. Se asigna una puntuación de 1 si la máxima duración acumulativa de los contratos por tiempo determinado es de 3 años o menos; 0.5 si está entre 3 y 5 años; y 0 si los contratos por tiempo determinado pueden durar 5 o más años. Finalmente, se asigna una puntuación de 1 si la relación entre el salario mínimo y el valor agregado promedio por trabajador es mayor de 0.75; 0.67 para una relación mayor de 0.50 y menor de o igual a 0.75; 0.33 para una relación mayor de 0.25 y menor de o igual a 0.50; y 0 para una relación menor de 0.25.

El índice de rigidez horaria tiene 5 componentes:

- (i) Si el trabajo nocturno es irrestricto
- (ii) Si el trabajo en fines de semana es irrestricto

- (iii) Si la semana laboral puede consistir de 5.5 días
- (iv) Si el trabajo semanal puede extenderse a 50 horas o más (incluyendo horas extras) durante 2 meses al año
- (v) Si los días de licencia anual pagados son 21 días laborables o menos

Para cada una de estas preguntas, si la respuesta es no, se le asigna al país una puntuación de 1; de otro modo, la puntuación asignada es 0.

El índice de dificultad de despido tiene 8 componentes:

- (i) Si la redundancia no se considera causa justa para despidos
- (ii) Si el empleador necesita notificar a una tercera parte (tal como una agencia gubernamental) para despedir a 1 trabajador redundante
- (iii) Si el empleador necesita notificar a una tercera parte para despedir a un grupo de 20 o más trabajadores redundantes
- (iv) Si el empleador necesita la aprobación de una tercera parte para despedir a 1 trabajador redundante
- (v) Si el empleador necesita la aprobación de una tercera parte para despedir a un grupo de 20 o más trabajadores redundantes
- (vi) Si la ley requiere que el empleador considere opciones de reubicación o capacitación antes que despido por redundancia
- (vii) Si se aplican reglas de prioridad para las redundancias
- (viii) Si se aplican reglas de prioridad para volver a contratar

Para el primer componente o pregunta una respuesta positiva para trabajadores de cualquier nivel salarial produce una puntuación de 10 y significa que no se aplica el resto de las preguntas. Una respuesta positiva a la pregunta (iv) produce una puntuación de 2. Para cualquier otra pregunta se asigna una puntuación de 1 si la respuesta es positiva; de otro modo se asigna una puntuación de 0. Las preguntas (i) y (iv), por ser las regulaciones más restrictivas, tienen mayor peso en la construcción del índice.

Costo de contratación

El indicador de costo de contratación mide todos los pagos de seguridad social (incluyendo el fondo de jubilaciones; seguro por enfermedad, maternidad y de salud; por lesiones en el lugar de trabajo; beneficios familiares; y otras contribuciones obligatorias) y los impuestos sobre la nómina asociados con la contratación de un empleado en el año fiscal. El costo se expresa como un porcentaje del salario del trabajador.

Costo de despido

El indicador de costo de despido mide el costo de los requerimientos del preaviso, pagos de cesantías y penas debidas cuando se despide a un trabajador redundante, expresado en salarios semanales. Un mes se registra como 4 semanas y 1/3.

4) Registro de propiedades

El informe *Doing Business* registra la secuencia total de procedimientos necesarios cuando una empresa compra un terreno y un edificio para transferir el título de propiedad del vendedor al comprador de tal modo que el comprador pueda usar la propiedad para expandir su empresa, como garantía para nuevos préstamos o, si es necesario, para venderla a otra empresa.

Para poder comparar los datos entre los diferentes países, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la compañía, la propiedad y los procedimientos.

Suposiciones acerca de la compañía

- Es una sociedad anónima que está localizada en una periferia urbana de la ciudad más poblada del país.
- Es de propiedad nacional 100% y privada (sin participación extranjera o estatal).
- Tiene 50 empleados, todos nativos del país.
- Realiza actividades comerciales generales.

Suposiciones acerca de la propiedad

- Tiene un valor de 50 veces el ingreso anual per cápita.
- Actualmente su único dueño es otra compañía doméstica de responsabilidad limitada.
- No tiene hipotecas asociadas y ha pertenecido a la misma compañía durante los últimos 10 años.
- Está adecuadamente medida y registrada en el catastro, en el registro de propiedades y libre de disputas de título.
- Está localizada en una zona comercial en la periferia urbana, y no se requiere una nueva zonificación.
- Consiste de un terreno y un edificio. El área del terreno es de 557.4 metros cuadrados. Una bodega 929 metros cuadrados está ubicada en el terreno. La bodega tiene 10 años de antigüedad, está en buena condición y cumple con todas las normas de seguridad estándares, códigos de construcción y otros requerimientos legales. La propiedad del terreno y edificio será transferida en su totalidad.
- No se someterá a renovaciones o construcciones adicionales después de la compra.
- No tiene árboles, fuentes de agua naturales, reservas naturales o monumentos históricos de ninguna clase.
- No se empleará para propósitos especiales, y no se requieren permisos especiales, tales como para uso residencial, plantas industriales, depósito de desperdicios o ciertos tipos de actividades agrícolas.
- No tiene ocupantes (legales o ilegales), y ninguna otra parte posee un interés legal en ella.

Tiempo

El tiempo se registra en días calendario. La medida captura la duración mediana que los abogados de propiedades u oficiales de registro indican como necesaria para completar un procedimiento. Se supone que el mínimo tiempo requerido para cada procedimiento es 1 día. A pesar de que algunos procedimientos se puedan realizar simultáneamente, no pueden comenzar en el mismo día. Se supone que el comprador no pierde el tiempo y se dedica a completar cada procedimiento restante sin retraso. Si se puede acelerar un procedimiento a un costo adicional, se elige el procedimiento legal más rápido y usado por el público en general. Si se pueden realizar procedimientos simultáneamente, se supone que así se hace. Se supone que las partes involucradas están al tanto de todas las regulaciones y su secuencia desde el principio. Se ignora el tiempo empleado en recoger información.

Costo

El costo se registra como un porcentaje del valor de la propiedad, que se supuso como equivalente a 50 veces el ingreso per cápita. Sólo se consideran los costos oficiales requeridos por ley. Estos incluyen tarifas, impuestos de transferencia, derechos de estampillado y cualquier otro pago efectuado al registro de propiedades, notarios, agencias públicas o abogados.

5) Obtención de Crédito

El informe *Doing Business* construye medidas sobre los derechos legales de los acreedores y deudores y sobre la distribución de la información de crédito. El primer grupo de indicadores describe la efectividad de las leyes de garantías y de bancarrotas para facilitar el préstamo. El segundo grupo mide la cobertura, alcance, calidad y accesibilidad de la información de crédito disponible a través de los registros de crédito públicos y privados.

Los datos sobre los derechos legales de prestatarios y prestamistas son recolectados a través de un estudio de abogados financieros y verificados mediante el análisis de leyes y regulaciones así como también de fuentes públicas de información sobre leyes de garantías y de bancarrotas. Los datos de distribución de la información crediticia se construyen en 2 etapas.

Índice de fuerza de los derechos legales

El índice de fuerza de los derechos legales mide el grado en que las leyes de garantías y de bancarrota protegen los derechos de prestatarios y prestamistas y de esa manera facilita el préstamo. El índice incluye 7 aspectos relacionados a los derechos legales en la ley de garantías y 3 aspectos encontrados en la ley de bancarrotas. Se asigna una puntuación de 1 para cada una de las siguientes características de las leyes:

- Se permite una descripción general de los activos, en vez de una específica
- Se permite una descripción general de la deuda, en vez de una específica
- Cualquier persona legal o natural puede otorgar u obtener garantías en la propiedad.
- Funciona un registro unificado que incluye cargos sobre bienes muebles.
- Los acreedores asegurados tienen prioridad fuera de bancarrota.

- Los acreedores asegurados, en vez de otras partes tales como el gobierno o los trabajadores, son los primeros en recibir lo adeudado del dinero recaudado con la liquidación de una firma en bancarrota.
- Los acreedores asegurados pueden recuperar su garantía cuando un deudor entra en un proceso de reorganización—no existe un "aplazamiento automático" o un "congelamiento de los activos" impuesto por los tribunales.
- La gerencia no permanece durante la reorganización. Un administrador es el responsable de manejar la empresa durante la reorganización.
- Las partes pueden acordar por contrato procedimientos de ejecución.
- Los acreedores pueden recuperar y vender las garantías fuera de los tribunales sin restricción.

El índice varía de 0 a 10 y los valores mayores indican que las leyes de garantías y de bancarrota están mejor diseñadas para aumentar el acceso al crédito.

Índice de profundidad de información crediticia

El índice de profundidad de información crediticia mide las reglas que afectan el alcance, accesibilidad y calidad de la información crediticia disponible a través de oficinas públicas o privadas de registro de crédito. Se asigna una puntuación de 1 para cada una de las siguientes 6 características del sistema de información crediticia:

- Se distribuye información de crédito tanto positiva (por ejemplo, cantidad del préstamo e historia de pagos en término) como negativa (por ejemplo, número y cantidad de pagos atrasados, falta de pagos y cualquier cobranza o bancarrota).
- Se distribuye información tanto de firmas como de individuos.
- Se distribuye información de minoristas, acreedores comerciales o empresas de servicios así como también de instituciones financieras.
- Se distribuyen más de 2 años de información histórica.
- Se distribuye información sobre préstamos mayores del 1% del ingreso per cápita.
- Por ley, los prestatarios tienen el derecho de acceder a su información.

El índice varía de 0 a 6 y los valores mayores indican que hay disponible más información crediticia ya sea de un registro público o de una oficina privada para facilitar decisiones de préstamo.

Cobertura del registro de crédito público

El indicador de cobertura del registro público señala el número de individuos y firmas en la lista del registro de crédito público con información actual de historia de pagos, deudas sin pagar o crédito pendiente. El número se expresa como un porcentaje de la población adulta. Un registro de crédito público se define como una base de datos manejada por el sector público, usualmente por el banco central o el superintendente de bancos, que recolecta información en el sistema financiero acerca del valor o mérito de los prestatarios (personas o empresas) en lo que a crédito se refiere y la hace disponible a las instituciones financieras. Si no funciona un registro público, el valor de cobertura es 0.

Cobertura del registro de crédito privado

El indicador de cobertura señala el número de individuos o firmas en la lista de una oficina de crédito privada con información actual de historia de pagos, deudas sin pagar o crédito pendiente. El número se expresa como un porcentaje de la población adulta. Una oficina de crédito privada se define como una firma privada u organización sin fines de lucro que mantiene una base de datos acerca del valor o mérito en lo que a crédito se refiere de los prestatarios (personas o empresas) en el sistema financiero y facilita el intercambio de información crediticia entre bancos e instituciones financieras. No se consideran las oficinas de investigación de crédito y las firmas de informes de crédito que no facilitan directamente el intercambio de información entre bancos e instituciones financieras. Si no funciona una oficina privada, el valor de cobertura es 0.

6) Protección de los inversionistas

El informe *Doing Business* mide la fuerza de las protecciones de accionistas minoritarios contra el mal uso de los activos de la compañía por parte de los directores con el fin de beneficio personal. Los indicadores distinguen 3 dimensiones de protección de los inversores: transparencia de las transacciones (índice del grado de divulgación), responsabilidad por autocontratación (índice del grado de responsabilidad de los directores) y la capacidad de los accionistas de llevar a juicio a los directores y ejecutivos por mala conducta (índice de la facilidad para juicios de inversores). Los datos provienen de una encuesta de abogados corporativos y están basados sobre las leyes de compañías, reglas de evidencia de tribunales y regulaciones de garantías.

Para poder comparar los datos entre los diferentes países, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la compañía y a la transacción.

Suposiciones acerca de la compañía

- Es una corporación con acciones públicas que figura en la lista del mercado de valores más importante del país. Si el número de compañías con acciones públicas en la lista de ese mercado de valores es menor de 10, o si no hay mercado de valores en el país, se supone que es una compañía privada grande con muchos accionistas.
- Tiene una junta de directores y un director ejecutivo (CEO en inglés), el que tiene la capacidad legal de actuar en su nombre donde está permitido, incluso si esto no se requiere específicamente por ley.
- Tiene solamente inversionistas nacionales.
- Ha invertido solamente en el país y no tiene subsidiarias u operaciones en el extranjero.
- Es una fábrica de productos alimenticios
- Tiene su propia red de distribución

El índice de fuerza de protección de inversores es el promedio de los índices de divulgación, del grado de responsabilidad de los directores y de la facilidad para los juicios de accionistas. El índice varía entre 0 y 10 y los valores mayores indican mayor protección de los inversores.

7) Pago de Impuestos

El informe *Doing Business* registra los impuestos que una compañía de mediano tamaño debe pagar o retener en un determinado año, y también mide la carga administrativa asociada con el pago de impuestos. Se miden los impuestos a todos los niveles del gobierno e incluyen el impuesto sobre los ingresos corporativos, las contribuciones de seguridad social e impuestos de trabajo pagados por el empleador, impuestos sobre las propiedades, impuestos sobre las transferencias de propiedades, impuesto sobre los dividendos, impuesto sobre las ganancias de capital, impuesto sobre las transacciones financieras, impuestos de recolección de residuos e impuestos vehiculares y de carreteras.

Para poder comparar los datos entre los diferentes países, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la compañía y a los impuestos.

Suposiciones acerca de los impuestos

- Se registran todos los impuestos pagados o retenidos durante el segundo año de operaciones.
- El número de veces que la compañía paga o retiene impuestos en un año es la sumatoria de los productos de cada impuesto diferente multiplicado por su frecuencia anual de pago (o retención). La frecuencia de pago incluye los pagos por adelantado (o retenciones) y los pagos regulares (o retenciones).

Pagos de impuestos

Este indicador mide el número total de impuestos pagados, el método de pago, la frecuencia de pago y el número de agencias involucradas para este caso estandarizado durante el segundo año de operaciones. Incluye pagos que la compañía ha efectuado por impuestos al consumo, tales como impuestos a las ventas o impuestos al valor agregado. Estos impuestos son retenidos tradicionalmente en nombre del consumidor. El número de pagos toma en cuenta presentaciones electrónicas. Donde se permiten presentaciones electrónicas completas, el impuesto se cuenta como pagado una vez al año incluso si el pago es más frecuente.

Tiempo

El tiempo se registra en horas por año. Este indicador mide el tiempo que se requiere para preparar, presentar y pagar (o retener) tres tipos mayores de impuestos: el impuesto sobre los ingresos corporativos, el impuesto sobre el valor agregado o impuesto sobre las ventas, y los impuestos laborales, incluyendo impuesto sobre la nómina y contribuciones de seguridad social. El tiempo de preparación incluye el tiempo para recolectar toda la información necesaria para computar el impuesto pagable. Si se deben mantener diferentes libros de contabilidad para el

propósito de impuestos—o cálculos separados deben realizarse para el propósito de impuestos—se incluye el tiempo asociado con todos estos procesos. El tiempo de presentación incluye el tiempo para completar todos los formularios de impuestos necesarios y para realizar todos los cálculos necesarios. El tiempo de pago es el tiempo en horas necesario para efectuar el pago online o en la oficina de impuestos. Cuando los impuestos se pagan en persona, el tiempo incluye los retrasos por esperas.

Tasa de impuesto total

La tasa de impuesto total mide la totalidad de impuestos pagables por la compañía en el segundo año de operaciones expresada como una porción de los beneficios comerciales. La cantidad total de impuestos es la suma de todos los diferentes impuestos pagables después de contabilizar las deducciones y exenciones. Se excluyen los impuestos retenidos (tales como el impuesto a las ventas o al valor agregado) pero no pagados por la compañía. Los impuestos incluidos pueden dividirse en cinco categorías: impuesto a los beneficios o ganancias corporativas, contribuciones de seguridad social y otros impuestos laborales pagados por el empleador, impuestos a las propiedades, impuestos a la facturación y otros impuestos menores (tales como impuestos municipales e impuestos vehiculares y sobre los combustibles).

8) Comercio Transfronterizo

El informe *Doing Business* recopila los requerimientos de procedimientos para exportar e importar un cargamento de mercaderías estandarizado. Se registran todos los procedimientos oficiales—desde el acuerdo contractual entre las dos partes hasta la entrega de la mercadería—junto con el tiempo y el costo requeridos para completarlo. También se registran todos los documentos necesarios para el paso de las mercaderías a través de las fronteras. Para mercaderías exportadas, los procedimientos abarcan desde el empaque de la mercadería en fábrica hasta su partida desde el puerto de salida. Para mercaderías importadas, los procedimientos abarcan desde el arribo del barco al puerto de entrada hasta la entrega del cargamento en la bodega del importador. La forma de pago es por medio de una carta de crédito, y se incluye el tiempo y el costo necesarios para emitirla.

Para poder comparar los datos entre los diferentes países, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la compañía y a las mercaderías comercializadas.

Suposiciones acerca de la compañía

- Tiene 60 empleados y está ubicada en la ciudad más poblada del país.
- Es una sociedad anónima. No opera dentro de una zona de procesamiento de exportaciones o un estado industrial con privilegios especiales de exportación o importación.
- Es de propiedad doméstica sin dueños extranjeros.
- Exporta más del 10% de sus ventas.

Suposiciones acerca de las mercaderías comercializadas

El producto comercializado viaja en un cargamento seco con un contenedor completo de 20 pies. El producto:

- No es peligroso ni incluye armas o equipos militares.
- No requiere refrigeración ni cualquier otro ambiente especial.
- No requiere ningún estándar fitosanitario especial o de seguridad ambiental más que los estándares internacionales aceptados.
- Se ubica dentro de una de las siguientes categorías de revisión de la Clasificación Estándar de Comercio Internacional (SITC por sus siglas en inglés):

SITC 65: fibras textiles, telas, artículos fabricados.

SITC 84: artículos de vestimenta y accesorios de ropa.

SITC 07: café, té, cacao, especias y manufacturas relacionadas.

Documentos

Se registran todos los documentos necesarios para exportar e importar las mercaderías. Se supone que ambas partes ya están de acuerdo y han firmado el contrato. Los documentos incluyen documentos bancarios, declaración de aduanas y documentos de despacho, documentos de presentaciones en puertos, licencias de importación y otros documentos oficiales intercambiados entre las partes interesadas. Los documentos que se presentan simultáneamente se consideran documentos diferentes pero con el mismo margen de tiempo para completarlos.

Tiempo

El tiempo se registra en días calendario. El cálculo de tiempo para un procedimiento comienza desde el momento en que se inicia el procedimiento hasta el momento en que se completa. Si se puede acelerar un procedimiento a un costo adicional, se elige el procedimiento legal más rápido. Se supone que ni el importador ni el exportador pierden el tiempo y que cada uno se dedica a completar cada procedimiento restante sin retraso. Los procedimientos que se pueden completar en paralelo son tratados como simultáneos para el propósito de medida del tiempo. El tiempo de espera entre procedimientos (por ejemplo, durante la descarga del cargamento) se incluye en la medida.

Costo

El costo se registra como las tarifas aplicadas sobre un contenedor de 20 pies en dólares estadounidenses. Se incluyen todas las tarifas asociadas con completar los procedimientos para exportar o importar las mercaderías. Estas tarifas incluyen costos por documentos, tarifas administrativas para despacho de aduanas y control técnico, gastos por manipulación en la terminal y transporte al interior del país. La medida de costo no incluye aranceles o impuestos comerciales. Sólo se registran costos oficiales.

9) Cumplimiento de contratos

Los indicadores sobre el cumplimiento de contratos miden la eficiencia del sistema judicial en la resolución de una disputa comercial. La información se construye siguiendo la evolución paso a paso de una disputa de pago ante las cortes locales. Los datos se recolectan a través de un estudio de los códigos de procedimiento civil y otras regulaciones de tribunales así como también mediante consultas con abogados litigantes locales (y en un cuarto de los países consultas con jueces también).

Suposiciones acerca del caso

- El valor de la demanda equivale al 200% del ingreso per cápita del país.
- El demandante ha cumplido completamente con el contrato (es decir, tiene el 100% de la razón).
- El caso representa una transacción legal entre compañías ubicadas en la ciudad más poblada del país.
- El demandante entabla un juicio para hacer cumplir el contrato.
- Una corte en la ciudad más poblada decide la disputa.
- El acusado intenta demorar el servicio del proceso pero éste finalmente ocurre.
- El acusado se opone a la demanda (sentencia por incomparecencia no es una opción) sobre la base de que las mercaderías entregadas no eran de la calidad adecuada.
- El demandante introduce evidencia documentaria y presenta un testigo. El acusado presenta un testigo. Ninguna de las partes presenta objeciones.
- La sentencia es a favor del demandante y el acusado no apela la sentencia.
- El demandante toma todos los pasos requeridos para un rápido cumplimiento de la sentencia. La deuda se recolecta exitosamente a través de la venta de los activos móviles del acusado (tales como un vehículo) en un remate público.

Tiempo

El tiempo se registra en días calendario, contados desde el momento en que el demandante inicia el juicio en corte hasta el momento del pago. Esto incluye los días cuando tienen lugar las acciones y también los períodos de espera entre las acciones. Los que responden a las encuestas de *Doing Business* hacen estimaciones separadas de la duración promedio de las diferentes etapas de resolución de la disputa: completar el servicio del proceso (tiempo para archivar el caso), el dictado de sentencia (tiempo para el juicio), y el momento de pago (tiempo para la ejecución).

Costo

El costo se registra como un porcentaje de la demanda. Sólo se registran los costos oficiales requeridos por ley, incluyendo los costos del tribunal y honorarios promedio de abogados donde el uso de abogados es obligatorio o común.

10) Cierre de una empresa

El informe *Doing Business* estudia el tiempo, el costo y los resultados de los procedimientos de bancarrota que involucran a sociedades locales. Los datos son provienen de encuestas con abogados locales y son verificadas a través de un estudio de las leyes y regulaciones así como de información pública sobre sistemas en bancarrota. Para poder comparar los datos entre los diferentes países, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la empresa y al caso.

Suposiciones acerca de la empresa

La empresa:

- Es una sociedad anónima que opera un hotel, como su activo principal, en la ciudad más poblada del país.
- Es de propiedad doméstica 100%, y el fundador, que es también el director ejecutivo de la junta directiva, es dueño del 51% de las acciones (ningún otro accionista posee más del 5% de las acciones).
- Tiene un gerente general profesional.
- Ha tenido ingresos anuales promedio de 1,000 veces el ingreso per cápita durante los últimos 3 años.
- Tiene 201 empleados y 50 proveedores, a cada uno de los cuales se le debe dinero por la última entrega.
- Obtuvo un préstamo de un banco local hace 5 años (el préstamo tiene 10 años de plazo para completar el pago) y compró bienes raíces (el edificio del hotel), usándolo como garantía para el préstamo bancario.
- Hasta ahora ha cumplido con los pagos y todas las otras condiciones del préstamo.
- Tiene una hipoteca y el monto de la hipoteca es exactamente igual al valor de mercado del hotel.

Tiempo

El tiempo se registra en años calendario. Captura la duración estimada requerida para completar el proceso de bancarrota. Se recolecta información acerca de la secuencia de los procedimientos de bancarrota y de si cualquier procedimiento puede realizarse simultáneamente con otros. Se consideran las demoras debidas a cualquier táctica legal de retraso que las partes puedan usar—en particular, la extensión de los períodos de respuesta o apelaciones.

Costo

El costo de los procedimientos de bancarrota se registra como un porcentaje del valor de los bienes. Se calcula sobre la base de respuestas de los abogados especializados. Si varios de los que responden consideran diferentes valores estimados, se usa el valor de la mediana. Sólo se consideran los costos oficiales, incluyendo costos de tribunales así como también los honorarios de abogados, asesores independientes, contadores y otros. Las cifras de costo son promedios los valores estimados sobre una pregunta de tipo opción-múltiple, donde los que responden

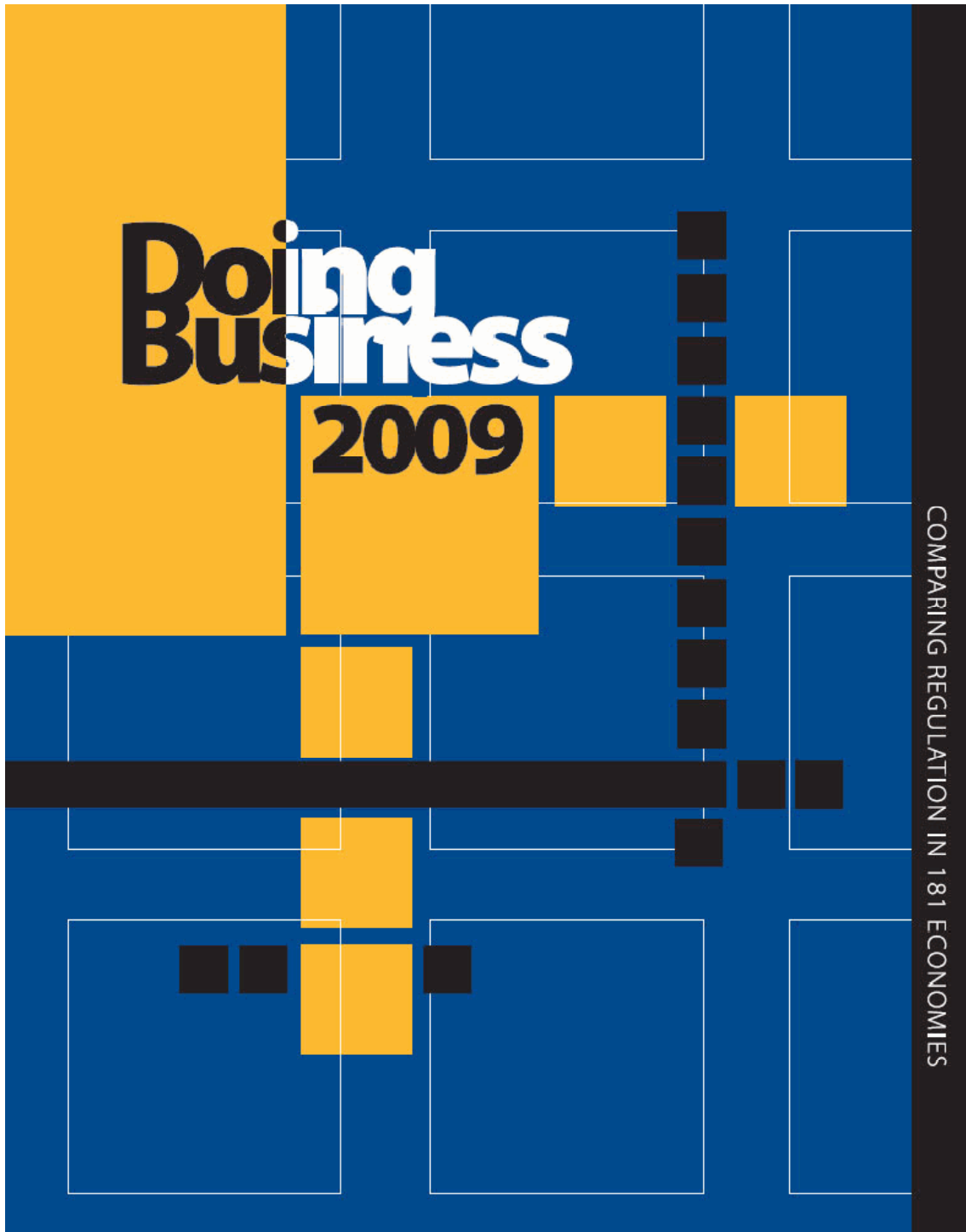
eligen entre las siguientes opciones: 0-2%, 3-5%, 6-8%, 9-10%, 11-18%, 19-25%, 26-33%, 34-50%, 51-75% y más del 75% del valor de los bienes de la compañía en bancarrota.

Tasa de recuperación

La tasa de recuperación se registra como centavos por dólar recuperados por los demandantes—acreedores, autoridades impositivas y empleados—a través de los procedimientos de bancarrota. El cálculo toma en cuenta si la compañía se mantiene como un negocio en marcha durante el proceso, así como también los costos de bancarrota y la pérdida de valor debido al tiempo perdido en el cierre. Si la compañía se mantiene operando, no se pierde ningún valor en la demanda inicial, establecida en 100 centavos por dólar. Si no continúa operando, los 100 centavos por dólar iniciales se reducen a 70 centavos por dólar. Entonces se deducen los costos oficiales del procedimiento de insolvencia (un centavo por cada porcentaje del valor inicial).

Finalmente, se considera el valor perdido debido al tiempo que el dinero permanece inmóvil en los procedimientos de insolvencia, incluyendo la pérdida de valor debido a la depreciación del mobiliario del hotel. De acuerdo con la práctica internacional contable, la tasa de depreciación para muebles de oficina se considera que es 20%. Se supone que el valor del mobiliario es un cuarto del valor total de los activos. La tasa de recuperación es el valor presente de los fondos restantes, sobre la base de las tasas de préstamo del informe del Fondo Monetario Internacional *International Financial Statistics*, complementadas con datos de bancos centrales.

ANEXO II - Extractos de la Publicación



Guatemala



Region:

Latin America & Caribbean

Income category:

Lower middle income

Population:

13,348,222

GNI per capita (US\$):

2,440.00

