

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

UNAN – León

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.



Tesis para optar al Título de Licenciado en Derecho.

Tema:

Análisis al régimen normativo de la inversión extranjera directa como principal garantía de Seguridad Jurídica en Nicaragua.

Autor: Hastin Aníbal Pérez Toruño.

Tutor: Dr. Dennis Iván Rojas Lanuza.

León, febrero 2016.

“A la libertad por la Universidad.”

Agradecimiento.

A Dios. El cenit de esta etapa de mi carrera profesional no habría sido posible sin la ayuda desinteresada de esas personas que de una u otra manera contribuyeron a la consecución de este logro.

Dedicatoria.

A mis padres Alba y Marcos por su esfuerzo, amor y confianza, ejemplos claros de superación y perseverancia.

***Análisis al Régimen Normativo de la Inversión Extranjera Directa
como Principal Garantía de Seguridad Jurídica en Nicaragua.***

Índice.

Introducción.....	1
CAPÍTULO I. ASPECTOS GENERALES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA.	
1.1 Definiciones básicas.....	6
1.1.1 Concepto de la inversión extranjera.....	6
1.1.2 Tipos de inversión extranjera.....	7
1.1.2.1 Inversión extranjera indirecta.....	7
1.1.2.2 Inversión extranjera directa.....	7
1.2 Formas o modalidades de la inversión extranjera directa.....	8
1.3 Sujetos de la inversión extranjera.....	9
1.4 Principios jurídicos de la inversión extranjera.....	10
CAPÍTULO II. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERA EN NICARAGUA.	
2.1 Leyes, decretos y reglamentos:	
2.1.1 Ley 344: Ley de promoción de inversión extranjera.....	12
2.1.1.1 Trato a la inversión.....	13
2.1.1.2 Protección a la propiedad.....	14
2.1.1.3 Derechos y obligaciones de los inversores.....	14
2.1.1.4 Los seguros sobre riesgos no comerciales para la IED.....	15
2.1.1.4.1 Expropiación.....	16
2.1.1.4.2 Transferencias de divisas.....	17

2.1.2	Decreto 74- 2000: Reglamento de la ley de promoción de inversión extranjera.	
2.1.2.1	Competencias y atribuciones del MIFIC.....	17
2.1.2.2	Proceso para llevar a cabo la inscripción de una inversión extranjera directa.....	18
2.1.2.3	Inversiones financieras e ingresos de capital.....	20
2.1.2.4	La transferencia de derechos de un inversionista a otro.....	21
2.1.2.5	La solución de controversias en materia de inversión extranjera.....	21
2.1.3	Ley 535: Ley de incentivos migratorios para los nicaragüenses residentes en el extranjero.....	21
2.1.4	Ley de zonas francas industriales de exportación.....	22
2.1.5	Ley 540: ley de mediación y arbitraje.....	24
2.1.6	Decreto 28-2007: Decreto creador de la comisión interinstitucional para la defensa del Estado de Nicaragua por diferencias relativas a inversiones.....	24
2.2	Otras Leyes:	
2.2.1	Tratados de libre comercio.....	25
2.2.2	Tratados bilaterales de inversión.....	27

CAPÍTULO III. SEGURIDAD JURÍDICA PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN NICARAGUA.

3.1	Concepto de seguridad jurídica.....	29
3.2	Fuentes de la seguridad jurídica.....	32
3.3	Relación entre inversión extranjera directa y seguridad jurídica institucional y jurídica normativa.....	35
3.4	Clausulas básicas en los tratados de inversión extranjera.....	39

3.5 Riesgos para la IED en Nicaragua.....	42
-------------------------------------------	----

CAPÍTULO IV. LA SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN MATERIA DE INVERSIÓN EXTRANJERA.

4.1 instituciones y organismos para la solución de conflictos en materia de inversión extranjera.	
---------------------------------------------------------------------------------------------------	--

4.1.1 convención de las naciones unidas sobre reconocimiento y ejecución de las sentencia arbitrales extranjeras (convención de Nueva York 1958).....	44
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

4.1.2 Organismo multilateral de garantía de inversión (MIGA).....	44
-------------------------------------------------------------------	----

4.1.3 Corporación de inversiones privadas en el extranjero (OPIC).....	45
------------------------------------------------------------------------	----

4.1.4 La comisión interamericana de arbitraje comercial (CIAC).....	45
---------------------------------------------------------------------	----

4.1.5 Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).....	46
-------------------------------------------------------------------------------------------	----

4.2 Arbitraje y mediación de controversias de Inversión Extranjera.	
---------------------------------------------------------------------	--

4.2.1 Disputas de inversiones.....	48
------------------------------------	----

4.2.2 El arbitraje como mecanismo de resolución de controversias de IE.....	49
-----------------------------------------------------------------------------	----

4.2.3 El procedimiento en el arbitraje de inversiones.....	50
------------------------------------------------------------	----

4.2.4 Duplicidad de procedimientos en la solución de controversia en materia de inversiones extranjera.....	52
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

4.2.5 Resolución de Conflictos de Duplicidad en la solución controversia relativas a inversiones extranjera.....	55
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

4.2.6 Condena por un laudo arbitral comercial internacional.....	55
------------------------------------------------------------------	----

Conclusiones.....	57
-------------------	----

Recomendaciones.....	59
----------------------	----

Fuentes Documentales y Bibliográficas.....	62
--------------------------------------------	----

Anexos.....	66
-------------	----



Introducción.

La globalización de la actividad económica ha sido un proceso permanente, al menos desde la segunda mitad del siglo veinte. Proceso que se ha visto acelerado durante la última década y que continuara por tiempo indefinido.

Uno de los componentes del proceso de evolución de la globalización económica es la inversión extranjera de ahora en adelante IE, las posibilidades que esta genera para las distintas economías son numerosas: la internacionalización de la economía nativa, la creación de empleos, el contacto con nuevas tendencias de desarrollo e ideas a implementar, nuevas tecnologías así como las prácticas de trabajo que se pueden establecer en el país receptor de la inversión, son solo algunas de las ventajas que ofrece tal proceso.

La IE genera a su vez una serie de retos para la economía receptora, entre los que se encuentran el buscar obtener máximo provecho de la misma y el ser conscientes de que esa inversión incidirá de distintas maneras en los diferentes sectores económicos y regiones del país receptor.

Haciendo referencia al origen de las IE no es otro que la marcada diferencia económica entre las naciones; mientras los países elocuentemente llamados en vía de desarrollo están deseosos de recibir la inyección de capital económico proveniente de la otra parte que conforma la inversión, los países altamente desarrollados. Por contraparte a esto hay quienes enfatizan en que el flujo mayoritario de IE no es norte-sur¹ (haciendo referencia al desarrollo económico de los países del norte con respecto a los del sur), por el contrario, la IE fluye

¹UMAÑA Mario A. Inversión Extranjera Directa en Centroamérica: El rol de la seguridad jurídica. p. 8. Marzo 2002 Georgetown University Law Center.



fundamentalmente desde y hacia países con economías maduras capaces de ofrecer seguridad y rentabilidad.

El tema de la IE en Nicaragua ha ido evolucionando paulatinamente, a medida que su economía mermada por conflictos ideológicos y corrientes políticas existentes se lo ha permitido, para entender mejor esta aseveración es menester hacer una retrospectiva del marco jurídico que ha regulado dicho aspecto de la economía nacional, mencionando así los precedentes a normas jurídicas actuales, tal es el caso de la “ley de inversión extranjera de 1955”² donde se abren las puertas al capital extranjero, tomando como principal consideración: “que para obtener un grado superior de desarrollo económico, es importante estimular la inversión del capital extranjero y que para ello es preciso establecer garantías de trato equitativo, en ningún caso menos favorable al del capital nacional”.

Posterior a ese primer esfuerzo de tratar de proveer a Nicaragua de un marco legal competitivo para atraer a posibles impulsores de la economía nacional, se constituye la ley N° 127: ley de inversión extranjera³ y su reglamento⁴ como características principales de dichas normativas se puede decir que tratan de adaptar a las inversiones provenientes del exterior al desarrollo socioeconómico del país, por lo que toda inversión foránea deberá ser estudiada y examinada en su conjunto para ver si efectivamente contribuirá en manera alguna al desarrollo de la economía⁵.

² Ley de inversión extranjera de 1955 Arto. 1; publicado en la gaceta diario oficial N°. 56, de 10 de marzo de 1955.

³ Ley de inversión extranjera ley N° 127 Arto. 5 y 6; publicado en la gaceta diario oficial N° 113, de 20 de junio de 1991.

⁴ Reglamento a la Ley 127 de 1991 Arto. 7; aprobado por decreto ejecutivo N° 30-92 de 10 de junio de 1992.

⁵ Así lo señala el Dr. Armando J. Mena Cuadra, en su obra comentarios, textos legales y formularios sobre las inversiones extranjeras en Nicaragua.



Los motivos por los que un inversionista decide colocar su inversión en un país o en otro, a corto o largo plazo, tiene que ver con factores económicos, como los indicadores macroeconómicos; la tasa de crecimiento del producto interno bruto, inflación, deuda, tasa de interés, tipo de cambio, etc. y los relacionados con la microeconomía entre los que destacan la estructura prevaleciente de los mercados, las condiciones geográficas y de infraestructura existente; o de incertidumbres tales como la estabilidad política y social, el marco legal que les rige o bien las expectativas sobre cambios futuros. Es aquí donde puntualizamos la necesidad de tener normas jurídicas que evolucionen a la par del contexto socio- económico del país.

Nuestra Constitución Política señala la obligación del Estado de Nicaragua de promulgar una ley de inversión extranjera a fin de contribuir al desarrollo económico y social del país, sin detrimento de la soberanía nacional, es noticia de todos los días escuchar de inversionistas que vienen a Nicaragua para formalizar acuerdos de cooperación e inversión de capital para proyectos a desarrollar a mediano o largo plazo. Lo anteriormente dicho expone cuatro interrogantes, que serían: ¿Cuáles son las principales normas jurídicas que regulan el tema referente a las inversiones extranjeras directas en Nicaragua?, ¿Tiene Nicaragua normas legales adecuadas a la realidad jurídica, económica e institucional del país que garanticen los derechos y las obligaciones de los inversores?, ¿De qué manera impacta la seguridad jurídica en la calidad del clima de negocio y la toma de decisiones para la inversión extranjera? y ¿Cuáles son las instituciones u organismos internacionales que garantizan la resolución de conflictos en esta materia?.



El presente trabajo investigativo nace con el propósito de enmarcar la importancia que tiene la IE en el país, no solo como precursora de riqueza para el sector privado sino más bien como incentivo al desarrollo de la nación, es por eso que desde una perspectiva eminentemente jurídica la IE tienen que verse resguardada por un marco jurídico de garantías que asegure al igual que dirija las políticas a implementar para incentivar y atraer al inversor.

El objetivo general que se persigue en esta investigación es analizar la importancia de la relación que existe entre la inversión extranjera directa y la seguridad jurídica del país. Se plantean como objetivos específicos: analizar las normas jurídicas vigentes que regulan el tema de la inversión extranjera directa en adelante IED, así también determinar los mecanismos e instituciones que ayudan a la solución de controversias en materia de IED.

En este trabajo se utiliza el método: jurídico-analítico, como una técnica documental. Considerando apropiado hacer un análisis de la normativa vigente sobre IED la cual ha dado un giro rotundo hacia un modelo precursor de nuevos incentivos fiscales para los inversores. Pero todo esto insuficiente si no se tiene como principal baluarte de ese proyecto la certeza de seguridad jurídica que garantice la viabilidad de la inversión.

Como en todo trabajo investigativo, agote las fuentes de conocimiento disponibles subdividiéndolas en primarias, secundarias y terciarias; dentro de las fuentes primarias indague la legislación nacional vigente relacionada a la IED iniciando por nuestra Constitución Política, leyes, decretos y reglamentos sin obviar los tratados y acuerdos que Nicaragua adopta como leyes nacionales; en cuanto a las fuentes secundarias se utilizan libros de diferentes autores nacionales e internacionales tales como: Textos legales y formularios sobre las



inversiones extranjeras en Nicaragua de Mena Cuadra Armando J. y Arsen Patricia; Tratados bilaterales de inversión, su significado y efectos, de las fuentes terciarias es todo lo que respecta a páginas webs y documentos electrónicos.

La investigación está estructurada por cuatro capítulos complementarios que persiguen ayudar a entender mejor el tema de la protección de las IED así también lo concerniente a su relación con la seguridad jurídica. El capítulo uno trata de agotar lo relativo a la teoría que define y puntualiza a las IED menester para entender el rumbo de esta investigación, el segundo capítulo abordare el régimen jurídico de las IED en Nicaragua enfatizando en las leyes de carácter nacional que vienen a normar dicho aspecto del que hacer económico- social del país no obviando los tratados y convenios internacionales que Nicaragua adopta y ratifica como leyes propias del Estado. El tercer capítulo la figura de la seguridad jurídica para la IED, bajo la cual el inversor extranjero trata de analizar la viabilidad de invertir su capital o el de las actividades económicas que pretende realizar en el territorio del país receptor, haciendo un énfasis en los indicadores de seguridad y los riesgos que conlleva con sí misma la inversión. Al haber realizado satisfactoriamente un análisis completo de lo que son las IED y la manera que estas tienen relación con la seguridad que se le brindan al momento de acogerlas, en el cuarto capítulo abordare lo relacionado a la resolución de conflictos en materia de IED, destacando los métodos que Nicaragua ha adoptado para la solución de dichos conflictos.



CAPÍTULO I. ASPECTOS GENERALES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

1.1 Definiciones básicas.

1.1.1 Concepto de inversión extranjera.

Es objeto de los cuerpos legales eminentemente el de regular la materia del cual son objeto, en nuestro caso usando los instrumentos que norman el tema sobre la IE daremos una definición de la misma, partiendo de lo estipulado en la ley N° 344 Ley de promoción de inversiones extranjeras⁶ en el artículo 2 señala que: “Se entiende por inversión extranjera aquella que se realice mediante la transferencia a Nicaragua de capital extranjero, entendiéndose como tal el proveniente del exterior con independencia de la nacionalidad o del lugar de residencia del inversionista”. La inversión se refiere al empleo de un capital (independiente del origen del financiamiento) en algún tipo de actividad, con el objetivo de incrementarlo.

Desde un punto de vista más estricto, la inversión comprendería sólo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa o entidad va a utilizar durante varios períodos económicos. Sin embargo, desde una consideración más amplia, la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, y comprendería la adquisición tanto de equipos, como de materias primas, servicios, etc.⁷

⁶Ley de promoción de inversiones Extranjeras, Ley N° 344 gaceta N° 97 del miércoles 24 de mayo del 2000.

⁷Inversión extranjera directa. nota metodológica. pp. 5 y 6. disponible en

http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/metodologias/documentos/nm_inversion_extranjera_directa.pdf. consultado 17/08/2015.



1.1.2 Tipos de inversión extranjera.

1.1.2.1 Inversión extranjera indirecta.

La inversión extranjera indirecta representa un número de préstamos internacionales, que realiza un país a otro, y recibe asimismo el nombre de inversión de cartera. Por un lado consiste en la cesión de dinero y recursos al gobierno o a alguna empresa pública del país de destino, en términos más sencillos se podría decir que es la adquirida y utilizada por el Estado para hacer obras; como la construcción de una carretera, o darle mantenimiento a las empresas del Estado, como sería el caso de Correos Nacionales; pero también se colocan valores de bolsas oficiales de este último en el que ofrece la inversión.⁸

1.1.2.2 Inversión extranjera directa

La IED consiste en la inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica (instituciones o empresas públicas, empresas privadas, etc.) en un país extranjero. En el país de destino, esta entrada de capital puede realizarse mediante la creación de nuevas plantas productivas o la participación en empresas ya establecidas para conformar una filial de la compañía inversora. Las IED tienen por objeto ejercer un control a largo plazo sobre la empresa adquirida o participada.

En la actualidad los principales agentes de la IED son las empresas transnacionales, a través de las fusiones y adquisiciones transfronterizas y no de la inversión en la construcción de nuevos tejidos productivos. Y es que esas modalidades de inversión han llegado a constituir el 88% del total de la IED a

⁸Inversión extranjera indirecta. Disponible en <http://definicion.de/inversion-extranjera/>. Consultado 19/07/2015.



nivel mundial y consisten en su mayoría en fusiones de grandes empresas, cuyo resultado es obtener mayor concentración del capital.

Los motivos que llevan a estas corporaciones a realizar inversiones en otros países son entre otros; la obtención de recursos naturales y mano de obra de bajo coste, así como el acceso a mercados mayores o en crecimiento. En definitiva, el motor de la IED es la búsqueda de un incremento en los beneficios de la empresa.⁹

La distinción entre ambos tipos de inversión radica en que en la inversión de cartera hay un divorcio entre la administración de la sociedad y la propiedad accionaria. Por el contrario la IED ingresa al país con el consentimiento directo del Estado por medio de tratados internacionales y protegida por el ordenamiento jurídico doméstico, lo cual no ocurre con la inversión de cartera que invierte en la bolsa de valores e ingresa al mercado bajo su propio riesgo por otros medios.

1.2 Formas o modalidades de la IED.

Básicamente las formas de inversión y aun cuando las propias normativas no se refieren directamente a ellas, es claro que estas se materializan de alguna manera, esto en correspondencia con la doctrina internacional al respecto y por la analogía con otros cuerpos legales se puede afirmar que en Nicaragua la forma más clara y amplia de IE serían las IED constituidas por la participación o creación de una sociedad nicaragüense que permita al inversor extranjero el control efectivo de la sociedad y se comprenderían bajo esta forma de inversión la existencia cuatro tipos de IED:

⁹ Inversión extranjera directa. disponible en <http://omal.info/spip.php?article4822>. consultado 19/07/2015.



1. Alianzas de riesgo compartido: alianzas en las que los socios de un país extranjero comparten la propiedad y el control de una empresa, la mayoría de las veces nueva, con socios del país anfitrión.
2. La compra de empresas existentes: el inversionista extranjero adquiere la totalidad de los activos de una empresa existente en el país de destino.
3. El montaje de empresas: apertura de un establecimiento de carácter permanente en el país destino con el fin de llevar a cabo su actividad productiva o la prestación de servicios.
4. Las franquicias: el inversionista extranjero vende a socios locales el derecho continuo de usar la marca, tecnología y el “know how”.

Toda esta IED se materializa a través de la entrada directa de capital en la forma prevista en la Ley de promoción de inversión extranjera y su correspondiente reglamento.

1.3 Sujetos de la inversión extranjera.

Los accionistas amparados en tratados de inversión extranjera son los sujetos de la inversión, estos accionistas residentes o no han adquirido sus participaciones sociales en el país que los acoge o aquellos cuyas carteras de inversión están incluidas o son consideradas como inversión extranjera en los tratados. Para entender esto, las clasificaremos según su naturaleza y residencia:

1.3.1 Personas naturales nacionales residentes en Nicaragua.

Las personas naturales de nacionalidad nicaragüense residentes en el territorio nacional que siendo titulares de capitales radicados en el extranjero que los transfieren a Nicaragua para implementar una inversión de cualquier tipo.



1.3.2 Personas naturales residentes en el extranjero.

Los nicaragüenses residentes en el extranjero que transfieran sus capitales a Nicaragua para destinarlos a una inversión que según la ley pueda calificarse como extranjera y quiera acogerse a los beneficios e incentivos que otorga la legislación referente al tema.

1.3.3 Personas jurídicas nacionales domiciliadas o no en Nicaragua.

Las personas jurídicas de nacionalidad nicaragüense domiciliadas o no en el país que introduzcan capital en cualquiera de las formas señaladas por la ley y el reglamento de inversión extranjera.

1.3.4 Personas naturales o jurídicas extranjeras.

También pueden ser sujeto titulares de IE las personas extranjeras (sean estas jurídicas o naturales) que envíen sus recursos en la forma prevista en las leyes del tema referente con destino a Nicaragua para dedicarlos a la adquisición y compra de bienes materiales e inmateriales y realización de proyectos en cualquier forma con sujeción a lo dispuesto en la normativa y que sean congruentes con el desarrollo socioeconómico del país.

1.4 Principios jurídicos de la inversión extranjera.

La IE a nivel internacional está regida por diversos principios que reflejan el contexto bajo el cual se celebran los contratos, convenios o tratados de IE a través de la reglamentación jurídica, que refleja las relaciones entre el derecho internacional y el derecho nacional, tanto público como privado, considerando estos como el eje en el cual se interpreta una IE. En este sentido al referirnos a principios jurídicos que afectan las inversiones nos estamos refiriendo al ámbito de protección de las IE. De acuerdo con esta categoría, los principios jurídicos



que afectan a las IED son obtenidos de los postulados jurídicos establecidos en los tratados internacionales, por lo que su aplicación afecta y se refleja en la legislación interna en general de los Estados anfitriones de la inversión¹⁰.

¹⁰LABARIEGA VILLANUEVA Pedro Alfonso, Marco regulatorio de la inversión extranjera directa en México, p. 476. Consultado el 18 de septiembre de 2015, disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx>



CAPÍTULO II. RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN NICARAGUA.

2.1 Leyes, decretos y reglamentos.

2.1.1 Ley 344: Ley de promoción de inversión extranjera.

La Ley 344, Ley de promoción de inversión extranjera publicada en la Gaceta diario oficial No. 97 del 24 de Mayo de 2000, en lo sucesivo Ley 344/2000 y su Reglamento, Decreto No. 74-2000, publicado en la Gaceta Diario Oficial No. 163 del 29 de Agosto de 2000, en ambos se fundamentan y ofrecen un tratamiento equitativo para los inversores locales y extranjeros, libertad para hacer inversiones, libre expatriación de capitales, por la que se garantiza a los inversionistas extranjeros la realización de transferencias de fondos al extranjero de forma expedita y la conversión de monedas extranjeras a través del sistema bancario nacional, acceso a la financiación local y protección de la propiedad, excepto en casos de seguridad nacional y seguridad pública así como las limitaciones establecidas en nuestra Constitución Política. Estos serían los aspectos fundamentales orientados a mejorar el clima de inversión incluyendo la estricta disciplina económica supervisado por diferentes organismos e instituciones de carácter internacional que brindan informes y califican cuantitativamente los aspectos a tomar en cuenta, ejemplo de esto es el programa supervisado por el FMI¹¹, el cual culminó con una condonación importante de la deuda externa de Nicaragua.

¹¹El 9 de julio de 2010, el directorio ejecutivo del fondo monetario internacional (FMI) concluyó la consulta del artículo IV con Nicaragua correspondiente 2010, el FMI sostiene consultas bilaterales con los países miembros, generalmente cada año, un equipo de funcionarios visita el país, recoge información económica y financiera y examina con las autoridades nacionales la evolución y las políticas económicas del país. A su regreso a la sede, los funcionarios preparan un informe que sirve como base para las discusiones en el directorio que se transmite a las autoridades del país. Vid.: <http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pn/2010/pn1083s.htm>. Consultado el 21/08/2015.



Ahondaremos más en cada uno de esos aspectos para obtener un mejor entendimiento de los mismos:

2.1.1.1 Trato a la inversión.

Esto se refiere al trato que el país huésped debe dar a la inversión extranjera, tendiente a brindar seguridad jurídica al capital foráneo para que este contribuya al desarrollo de la región. El trato a la inversión adopta tres modalidades, que garantizan un trato no discriminatorio y propicio a la expansión.

- a. Trato nacional: Consiste en que ninguna de las partes ostentara un trato menos favorable del que se le otorga a los inversionistas nacionales en circunstancias similares; lo anterior deviene aplicable no solo al establecimiento de la inversión, sino a su expansión, administración, conducción, operación y demás; es decir incluye todos los actos sustanciales a un proyecto de inversión.¹²
- b. Trato de la nación más favorecida: Consiste en la obligación de hacer extensivo a los inversionistas del tratado, aquellos beneficios que cualquiera de las partes otorguen a los inversionistas ajenos a la región. Es decir sino asegurar un trato preferencial, al menos uno equitativo para los inversionistas nacionales.
- c. Trato mínimo: Es la disposición de otorgar al inversor un nivel mínimo de trato el cual debe conferirse en esta forma, contemplado el mismo acorde con el derecho internacional, incluido un trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plena.

¹² HEFTYE ETIENNE Fernando, Criterios de admisibilidad de la inversión extranjera directa en México p. 71. Este principio es ya un clásico, puesto que está presente en varios tratados internacionales; persigue la igualdad en el trato entre nacionales y extranjeros.



2.1.1.2 Protección a la propiedad.

La protección a los derechos de la propiedad son determinantes en un Estado de Derecho para generar confianza en los inversionistas. En el Derecho Internacional se ha entendido en las IED como la responsabilidad que el Estado debe alcanzar unos estándares mínimos de tratamiento que incluye la protección de la propiedad tangible, aunque progresivamente se han incorporado los derechos intangibles como los arrendamientos financieros, las hipotecas, gravámenes, derechos de propiedad intelectual, derechos contractuales y administrativos adquiridos, protegidos internacionalmente en los tratados sobre inversión.

2.1.1.3 Derechos y obligaciones de los inversores.

En materia de derechos y obligaciones relativas a inversión extranjera, se regula la misma en concordancias con la normativa constitucional, a través del artículo 3 de la Ley de Promoción de Inversión Extranjera destacando que: el inversionista extranjero queda sujeto a todos los preceptos legales de observancia general en el territorio de la República de Nicaragua y gozará de los mismos derechos y de los medios de ejercerlos que las leyes que se otorgan a los inversionistas nicaragüenses. Se exceptúa de la disposición anterior, los casos relacionados a la seguridad nacional y salud pública.

En consiguiente el Artículo 4 enfatiza en salvaguardar el interés social previsto al reconocer al inversionista extranjero el pleno derecho sobre el disfrute, uso, goce y dominio de la propiedad relacionada a la inversión, salvo que sea por una de utilidad pública a interés social declarados por la autoridad competente en la que cabra la indemnización prevista en los términos establecidos en el Artículo 44 de la Constitución Política.



Entonces de esto se desprenden las críticas a las IED que se podrían sintetizar básicamente en:

1) Propiedad. La propiedad extranjera, por el control de las empresas productoras de bienes y servicios, de los predios destinados a labores agrícolas ganaderas o de aquellas destinadas a la explotación de recursos naturales.

2) Ganancias. La empresa o inversión extranjera naturalmente enfocará su actividad en la maximización de sus ganancias y la recuperación de la inversión realizada, con una preocupación menor por contribuir al desarrollo económico del país receptor.

3) Exclusión del capital local. Las firmas extranjeras tradicionalmente excluyen la participación de los capitales locales, con el resultado que las ganancias derivadas de su actividad pasarán directamente al exterior del país.

4) Impacto negativo en la balanza de pagos. Esto se produce no solamente porque los capitales extranjeros deben competir con los nacionales por el escaso capital nacional disponible, sino también porque la introducción de monedas fuertes generalmente incrementa el desbalanceo en la balanza de pagos. Esto sucede porque en caso de repatriación de ganancias, se afecta el sistema de cambio de moneda interno. En el supuesto de reinversión se inhibe la llegada de nuevas inversiones.

2.1.1.4 Los seguros sobre riesgos no comerciales para la IED.

Ahora bien como primera aproximación a esta cuestión, se entiende por riesgo no comercial el cambio inesperado de la legislación del país receptor de la inversión, afectando dicho cambio de alguna manera a la mencionada inversión.



En pocas palabras, es el riesgo a una intervención del gobierno en la inversión misma.¹³

En efecto, tanto desde el punto de vista de la evaluación de la IE, como de la asistencia financiera y la contratación de seguros especiales, existen dos elementos que son tratados bajo el paraguas del riesgo político es decir no comercial estos son; la expropiación y libre transferencia de divisas.

2.1.1.4.1 Expropiación.

Como básica definición podemos decir que expropiación en este contexto, significa la toma por parte del Estado receptor de la inversión de la propiedad cuya titularidad corresponde a un extranjero (sea persona física o jurídica), localizada en ese Estado, efectuada con un propósito público. El Estado manifiesta la expropiación con la declaración mediante la cual se expresa que, el inversor, no reviste más el carácter de propietario de los bienes expropiados.

Cabe señalar la importancia de la determinación del estándar de pago de la compensación por expropiación por parte de un Estado, de una parte o del todo de una IE. La controversia se genera en la contraposición de dos estándares diferentes de compensación. Uno sostenido por los países desarrollados encabezados por Estados Unidos, que sostiene que el estándar debe garantizar que la compensación sea “sin demoras, adecuado y efectivo”. El otro sostenido por los países en desarrollo, especialmente los latinoamericanos, para los cuales el estándar debe ser “apropiado”¹⁴.

Aterrizando al marco jurídico local la declaración de utilidad pública e interés social elevado a rango Constitucional estipulado en el Artículo 44 de nuestra

¹³ ARSEN Patricia, Tratados bilaterales de inversión. Su significado y efectos pp.15 y ss., Editorial Astrea, 2003.

¹⁴Ibidem.



Constitución Política en el cual señalan los procedimientos para la declaratoria de utilidad pública y de interés social, así como las declaratorias de expropiación e imposición de servidumbres y las indemnizaciones por las afectaciones.

2.1.1.4.2 Transferencias de divisas.

Surge ante los controles que un Estado puede efectuar sobre las transferencias de divisas al exterior del mismo, generalmente por medidas adoptadas por el banco central que muchas veces es simple instrumento de control cambiario. También puede encuadrar dentro de estas clases de controles la fijación de tipos de cambios, sea fijo o variable en este sentido la decisión política, económica y técnica de aplicar controles cambiarios constituye unas de las principales herramientas con que cuenta un país emergente, toda vez que sus principales exportaciones son productos primarios cuyos precios son muy variables, constituyendo una fuente de inestabilidad en la balanza de pagos.

2.1.2 Decreto 74- 2000: Reglamento de la ley de promoción de inversión extranjera.

2.1.2.1 Competencias y atribuciones del MIFIC.

El Ministerio de Fomento Industria y Comercio ejecuta las políticas de promoción de exportaciones con beneficios e incentivos fiscales para el fomento de Inversiones.

La dirección de políticas de fomento de inversiones y exportaciones es una dependencia del organigrama del MIFIC y tiene como atribuciones administrar la Ley de promoción de inversiones extranjeras, proponer medidas para fortalecer el desarrollo de la actividad inversora, así como las políticas para el



fomento de las inversiones, tanto nacionales como extranjeras, incluyendo propuestas de modificaciones al marco jurídico relacionado con las inversiones.

Así también fortalecerá la coordinación inter institucional y con el sector privado, para el desarrollo y fomento de las inversiones a la vez procurara investigaciones de los sectores priorizados para crear una cartera de proyectos, y presentarlos a los inversionistas nacionales y extranjeros.

En otro aspecto dirige y supervisa el Registro Estadístico de IE, el cual se establece como una dependencia de la dirección de políticas de promoción de IE, quienes diseñan e implementan en conjunto con otras instancias gubernamentales la metodología para cuantificar la inversión nacional y extranjera.

El MIFIC también participa en las negociaciones de convenios de promoción y protección recíproca de inversiones, de proyectos regionales y en las negociaciones con organismos multilaterales en materia de inversiones.

2.1.2.2 Proceso para llevar a cabo la inscripción de una IED.

El proceso para llevar a cabo la inscripción de una IED se lleva ante el MIFIC, en este proceso se debe tomar en consideración los artículos del 10 al 16 del Decreto 74- 2000: Reglamento a la ley de promoción de inversión extranjera. Los que especifica que el inversionista como primer paso debe notificar al MIFIC, la naturaleza¹⁵ y monto de su inversión, cumpliendo con los requisitos

¹⁵ Según el artículo 7 de la misma normativa, la naturaleza de las inversiones es: a) divisas líquidas libremente convertibles, registradas en el banco central de Nicaragua. b) re- inversiones de utilidades, previamente autorizadas por el órgano competente.



establecidos y aportando los datos que se indiquen en el formulario de inscripción.

Para que se tenga por notificada la IE que habla la ley la notificación estará sujeta al cumplimiento de los requerimientos establecidos en la ley y el reglamento y al suministro de los datos solicitados en el formato de notificación. A falta de cumplimiento de alguno de los elementos contenidos en el formulario de inscripción, el inversionista tendrá derecho a completar la información requerida en un plazo no mayor de treinta días, a fin de proceder a la inscripción de inversión en el Registro Estadístico y su posterior actualización.

La inscripción de la inversión contará con un libro de notificación de inversión, que garantice la anotación de la notificación efectuada; contará también con un sistema automatizado que garantice el registro de la misma y su actualización posterior. Los formatos de notificaciones presentados al registro, deberán ser numerados en forma sucesiva, conforme la hora y fecha de presentación de los mismos para facilitar el ordenamiento del registro en su etapa inicial y en la etapa de la correspondiente inscripción, una copia del formato de la solicitud de inscripción presentada, le será devuelta al interesado, debidamente firmado y sellado con indicación de la hora y fecha de presentación; dicha solicitud, será objeto de revisión en un plazo máximo de treinta días, a fin de efectuar el registro solicitado por el inversionista, o declarar sin lugar el registro solicitado.

Posterior a la etapa inicial la inscripción de una determinada inversión en el registro, se efectuará asentando el número sucesivo que le corresponda, copia literal del contenido del formato, fecha y hora de su inscripción y nombre del funcionario responsable. En el registro se analizará la solicitud del inversionista con el objeto de verificar si llena todos los requisitos indicados en la ley y el



reglamento de IE, así como del resto del ordenamiento jurídico nacional. En caso de encontrar alguna omisión o error, se comunicará al interesado, para que en un plazo que no excederá de treinta días, proceda a completar la información requerida. Si el inversionista, no cumpliera con lo señalado anteriormente, no procederá la inscripción de la inversión.

Las certificaciones de inscripción de IED emitidas por el registro, constituyen únicamente una base de información de carácter estadística de las inversiones. La inscripción realizada, está sujeta a actualizaciones periódicas de acuerdo con la realización efectiva de la inversión notificada. La certificación referida deberá contener al pie de la misma, una nota aclaratoria que especifique su carácter básicamente estadístico.

En el caso contrario de que el inversionista no efectúe la inversión notificada, deberá hacer del conocimiento del MIFIC, tal situación, a fin de que éste proceda a la cancelación de la correspondiente inscripción. De no efectuarse tal notificación, la cancelación procederá de oficio, en un período máximo de un año, a partir de la fecha de inscripción; a fin de que los datos emanados del registro no distorsionen la información estadística de las inversiones efectuadas en el país.

2.1.2.3 Inversiones financieras e ingresos de capital.

Cabe señalar lo referente a las inversiones financieras que en términos generales, están sujetas a las disposiciones contenidas en las leyes bancarias y financieras y la aprobación y supervisión de las mismas, le corresponde a la superintendencia de bancos y otras instituciones financieras. Los registros de ingresos de capital, en la forma de divisas extranjeras convertibles, se realizarán en el Banco Central de Nicaragua y este registro servirá de fundamento para la



actualización del registro estadístico del MIFIC con las informaciones periódicas que se suministren al respecto.

2.1.2.4 La transferencia de derechos de un inversionista a otro.

La transferencia de derechos de un inversionista a otro, deberá formalizarse mediante instrumento público, cumpliendo con los requisitos establecidos en la ley de la materia, el cual deberá ser presentado por el adquirente ante el registro en un plazo no mayor de treinta días para la correspondiente anotación registral.

2.1.2.5 La solución de controversias en materia de inversión extranjera.

Las controversias o reclamos respecto de una IED, al no resolverse podrán llevarse ante un tribunal de arbitraje nacional o someterse al arbitraje internacional de conformidad con lo dispuesto en los Convenios Internacionales aprobados y ratificados por la República de Nicaragua. Una vez iniciado uno de los procedimientos de solución de controversias conforme lo establezcan los respectivos convenios o acuerdos internacionales; o las disposiciones legales nacionales, no podrá acogerse a otra jurisdicción.

2.1.3 Ley 535: Ley de incentivos migratorios para los nicaragüenses residentes en el extranjero.

La ley de incentivos migratorios para los nicaragüenses residentes en el extranjero¹⁶, permite la exoneración fiscal de todo tipo de bienes de capital y de instrumentos de trabajo para los nicaragüenses que regresen al país con la finalidad de establecer empresas o fábricas hasta por un monto de doscientos

¹⁶Ley de incentivos migratorios para los nicaragüenses residentes en el extranjero ley 535, Artículo 1: publicada en la gaceta No. 101 del 26 de mayo de 2005.



mil córdobas. Los extranjeros encuentran sus derechos consignados en la ley 761, ley de migración y extranjería¹⁷ que en su artículo 11 afirma que los extranjeros gozan de los mismos derechos que los nicaragüenses y el artículo 25 inciso 2 de la misma afirma que para ser empresario extranjero debe ser al menos residente temporal.

2.1.4 Ley de zonas francas industriales de exportación.

La IE se beneficia de las concesiones fiscales otorgada para regímenes especiales como las zonas francas y aquellas contempladas bajo la Ley de admisión temporal. También pueden beneficiarse de concesiones fiscales para sectores específicos con potencial exportador, como los textiles, las confecciones y el turismo. En general no se exige a los inversionistas que cumplan determinados criterios de actuación, como la exportación de cantidades específicas o la incorporación de un porcentaje mínimo de contenido local. La normativa vigente que rige a las zonas francas se encuentra comprendida en la ley de zonas francas industriales de exportación¹⁸, y en el decreto No 50-2005, reglamento del decreto de zonas francas industriales de exportación. Las zonas francas se dividen en: zonas francas operadoras cuya función principal es construir y administrar parques industriales donde se establecerán empresas usuarias; y zonas francas usuarias (ZOFA) que son aquellas empresas que se establecen dentro de un parque industrial cuya actividad es la producción de bienes o prestación de servicios a otras zonas francas. Adicionalmente existe un tercer tipo de zonas francas denominadas zonas francas administradas, las cuales son aquellas empresas usuarias que no están dentro de un parque industrial pero que cuentan con una autorización

¹⁷ Ley de migración y extranjería ley 761: publicada en la gaceta No. 125 del 6 de julio de 2011.

¹⁸ Ley de Zonas Francas Industriales de Exportación, Decreto No 46-91 de 22 de noviembre de 1991



especial. Pueden establecerse en las zonas francas tanto empresas nacionales como extranjeras, tanto para la producción de bienes como para el suministro de servicios. En cuanto a los inversionistas de zonas francas, gozan de un número de incentivos fiscales, cuyo alcance y duración depende de si son zonas francas operadoras, ZOFA, o empresas usuarias. En general, las ZOFA y las empresas usuarias gozan de los mismos beneficios, los cuales se mencionan en los artículos 8 y 22 de la ley antes mencionada y comprenden:

1. La exención del impuesto sobre la renta generada por las operaciones de la zona, durante los primeros 15 años para los parques industriales o zonas francas operadoras y durante los primeros 10 años para las ZOFA y empresas usuarias; este porcentaje se reduce al 60 por ciento a partir del undécimo año.
2. Exención de impuestos a la importación. Para la zona franca operadora esta exención está limitada a maquinaria, equipo, herramientas, repuestos y otros implementos necesarios para el funcionamiento de la zona. Para las ZOFA incluye materias primas, materiales, equipo, maquinaria, comedores, servicios de salud, guarderías, y bienes que satisfagan las necesidades del personal.
3. Exención del pago de impuestos por constitución, transformación, fusión y reforma de la sociedad y del impuesto de timbres.
4. Exención del pago de impuestos por transmisión de bienes inmuebles afectos a la zona.
5. Exención de impuestos indirectos, de venta o selectivos de consumo.
6. Exención de impuestos municipales.
7. Exención de impuestos a la exportación de productos elaborados en la zona.



2.1.5 Ley 540: Ley de Mediación y Arbitraje¹⁹.

Es una ley de importancia para los inversionistas extranjeros ya que les permite recurrir a la resolución de conflictos de una forma expedita y eficiente evitando la vía jurisdiccional. El artículo 2 de la misma señala el ámbito de aplicación tanto a nivel nacional como internacional sin perjuicio de las leyes o tratados internacionales que el Estado haya ratificado. Puesto que el arbitraje internacional, es hoy el sistema de solución de controversias que brindan importantes ventajas, ofreciendo a las partes un modo de solución de controversias en donde los mismos eligen la sede arbitral, la ley aplicable a la controversia, el idioma en que será sustanciado en juicio, entre otros aspectos. En Nicaragua se regula el arbitraje internacional, basado íntegramente en la Ley modelo de la comisión de las naciones unidas para el derecho mercantil internacional (CNUDMI), lo que les da amplios beneficios a los usuarios de arbitraje al tener la ley nicaragüense características doctrinales ampliamente aceptables a nivel internacional lo que proporciona confianza en la norma nacional.

2.1.6 Decreto 28-2007: Decreto creador de la comisión interinstitucional para la defensa del Estado de Nicaragua por diferencias relativas a inversiones²⁰.

La función de este decreto establecida en su artículo 2 es crear una comisión gubernamental que coordine la defensa del Estado ante reclamos de inversionistas ante la CIADI y además coordinar acciones entre la diferentes

¹⁹ Ley de mediación y arbitraje Ley 540: publicada en la gaceta No.122 de 24 de junio de 2005.

²⁰Decreto creador de la comisión interinstitucional para la defensa del estado de Nicaragua por diferencias relativas a inversiones, Decreto N° 28- 2007. Arto. 2, publicado en la Gaceta diario oficial N° 66 del 1 de abril de 2007.



instituciones involucradas en materia de promoción y fomento a las inversiones, para asesorar en la negociación de los futuros tratados bilaterales de promoción y protección de inversiones (TBI), tratados de libre comercio (TLC) y demás instrumentos comerciales internacionales, bilaterales, regionales o multilaterales que vaya a suscribir Nicaragua.

2.2 Otras Leyes.

Los tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre derechos de autor (WCT) y sobre interpretación o ejecución y fonogramas (WPPT), conocidos como tratados sobre el internet. Nicaragua se adhirió por Decreto No. 66-01²¹. El respeto a los derechos de autor proporciona seguridad normativa y es una fuente directa de seguridad jurídica.

2.2.1 Tratados de libre comercio.

Los tratados de libre comercio que coadyuvan que Nicaragua tenga libre acceso a los principales mercados del mundo son el DR-CAFTA aprobado con el Decreto 4371²², este tratado no entro en vigencia hasta el 01 de Abril del 2006 para Nicaragua. En el Capítulo diez del mismo tratado se regula aspectos relacionados con la inversión extranjera estableciendo las cláusulas de protección de trato nacional, trato de nación más favorecida y el nivel de trato mínimo el cual en su artículo 10.5.1 expresa:

“Cada parte Otorgara a las inversiones cubiertas un trato acorde con el derecho internacional consuetudinario, incluido el trato justo y equitativo, así como

²¹ Decreto No. 66-01 publicada en la gaceta no. 144 del 31 de julio de 2001. aprobado por el decreto A.N. 3288 publicado en la gaceta no. 92 del 20 de mayo de 2002, p. 3520. ratificado con el decreto 59- 2002. gaceta No. 121 del 28 de junio de 2002.

²² Decreto 4371 publicado en la gaceta no. 199 del 14 de octubre de 2005, ratificado mediante decreto 77- 2005 publicado en gaceta No. 203 del 20 de octubre de 2005.



protección y seguridad plena. El acuerdo brinda garantías a las inversiones y a los inversionistas, mediante un conjunto de normas que garantizan y estimulan la presencia y establecimiento de nuevos inversionistas en el país”.

El TLC México- Centroamérica fue suscrito el día veintidós de noviembre del año dos mil once, en la ciudad de San Salvador- El Salvador. Este tratado sustituye a los tres acuerdos comerciales vigentes que tiene México con Centroamérica, en él se homologan los compromisos y disciplinas que se aplican al comercio entre las dos partes²³ .

Tratado de Libre Comercio Entre Nicaragua- Taiwán²⁴ consignan las cláusulas que protegen a los inversionistas extranjeros con un trato nacional, trato de nación más favorecida, nivel mínimo de trato, trato en caso de contienda, expropiación e indemnización y transferencias.

Por otro lado está el acuerdo de asociación entre la Unión Europea con Centroamérica al respecto del cual se implica el establecimiento de compromisos mutuos en tres áreas complementarias: diálogo político, cooperación y establecimiento de una zona de libre comercio entre la Unión Europea y Centroamérica, fue suscrito en Tegucigalpa, Honduras el 29 de junio de 2012. En relación al tema de inversiones el acuerdo expresa la necesidad de desarrollar un clima propicio para el aumento de flujos de inversión, la mejora de las condiciones de establecimiento entre las partes sobre la base del principio de la no discriminación y la facilitación del comercio y la inversión entre las partes mediante los movimientos de capital relacionados con IED.

²³ Aprobado por la Asamblea Nacional de Nicaragua con el decreto 6822 el 22 de marzo de 2002. ratificado por el decreto No. 15- 2012 el 19 de abril de 2012 publicado en la gaceta No.74 del 24 de abril de 2012.

²⁴ Aprobado por la asamblea nacional por el decreto No. 4971, publicado en la gaceta No. 13 del 18 de enero de 2007.



2.2.2 Tratados bilaterales de inversión.

Los tratados bilaterales de inversión (TBI) son acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones, que ofrecen protección a los inversionistas procedentes de otros Estados. En 1959 se firmó el primer TIB moderno entre Alemania y Pakistán con la aprobación en 1965 de la convención del CIADI que comenzó a configurarse la arquitectura jurídica que sostiene a los modernos TIB²⁵.

Entre sus características fundamentales están; la prohibición de expropiación, la libre transferencia de rentas y repatriación de inversiones, garantía de trato justo y equitativo con plena protección y seguridad, no discriminación frente al nacional y protección como nación más favorecida en otros contratos además de la protección arbitral para la resolución de conflictos.

Nicaragua ha celebrado acuerdos bilaterales sobre inversiones con Alemania, Argentina, Bélgica-Luxemburgo, República Checa, Chile, República de Corea, Dinamarca, Ecuador, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Reino Unido, El Salvador, Suecia, Suiza, el Taipéi Chino y Rusia.

Un ejemplo conciso de esto son los Tratados de Inversión y comercio de servicios entre las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua²⁶, el cual regula el tema de las inversiones y define la inversión de manera amplia ya que considera inversión tanto el capital que trae el

²⁵BOHOSLAVSKY, Juan Pablo (2010), Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento), comisión económica para américa latina y el caribe (CEPAL), p.326, julio, Santiago de Chile disponible en internet en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/40484/lcw326e.pdf>.

²⁶Tratado de inversión y comercio de servicios entre las repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscrito en san salvador el 24 de marzo de 2002. decreto 114- 2002. aprobado y ratificado en gaceta No. 246 del 27 de diciembre de 2002, p. 7806 (corregido por decreto 17- 2003, gaceta No. 31 del 13 de febrero de 2005)



inversionista, como sus propiedades, derechos tangibles e intangibles, participaciones accionarias, pero no son inversiones las obligaciones de pago ni los otorgamientos de créditos al Estado, tampoco así las reclamaciones pecuniarias por contratos.



CAPITULO III. SEGURIDAD JURÍDICA PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN NICARAGUA.

3.1 Concepto de seguridad jurídica.

Tratar de delimitar conceptualmente la seguridad jurídica y demostrar consecuencias prácticas ya sean jurídicas, políticas, sociales, etc. de dicha estructuración teórico-conceptual es el objeto de este capítulo. La problematicidad aumentará más aún, cuando se trate de establecer relaciones entre la seguridad jurídica y nuestro caso las IED en Nicaragua a la luz de esta investigación sobre seguridad jurídica la cual tiene un raudal de acepciones en el campo del quehacer jurídico.

Por eso he de comenzar por paliar, en la medida de lo posible y provisionalmente el carácter de nuestro concepto de seguridad jurídica²⁷. Debemos entender que la seguridad jurídica es un valor superior del ordenamiento jurídico, una garantía constitucional y un derecho fundamental que lleva intrínseca una moralidad jurídica que implica normas legales conocidas por los actores y que sus efectos deben ser predecibles. Las normas legales deben ser públicas, estables, irretroactivas, coherentes y aplicadas por los jueces con regularidad. García Máynez define la seguridad jurídica como el Estado Jurídico por medio del cual se garantiza la eficacia normal de un conjunto de prescripciones justas²⁸.

La Constitución Política en el inciso 2 del Artículo 25, garantiza a todos los nicaragüenses el derecho a la seguridad, pero es preciso recalcar que la

²⁷ "La seguridad no es uno más entre los conceptos básicos de la filosofía y la teoría del derecho, sino que aparece inmediatamente enlazada con el funcionamiento de las demás formas, instituciones, derechos y deberes jurídicos de los que, en muchos casos, constituye un punto de referencia insoslayable". OROZCO TORRES Luis Ernesto: Seguridad Jurídica y Neo constitucionalismo, p. 3.

²⁸ GARCÍA MAYNEZ, Eduardo, Introducción al estudio del derecho, p. 45 ed. Porrúa, 18^o edición, México 1971.



seguridad tiene diferentes aspectos o niveles; la seguridad social, seguridad laboral, seguridad ciudadana, así también la seguridad de la nación en el artículo 185 constitucional.

Otros afirman que la seguridad jurídica es el valor que debería ser primado, lo que conlleva a elaborar una doctrina sobre la seguridad jurídica bastante acabada, en la cual se sostiene que la seguridad jurídica puede ser entendida desde tres distintos enfoques: 1. La seguridad por medio del derecho, 2. La seguridad ante la lesión de un bien jurídicamente protegido (como garantía de los valores jurídicos), 3. La seguridad del derecho mismo, es decir, la seguridad intrínseca del derecho.

La primera de ellas, bien podría ser entendida como la seguridad material extrínseca otorgada por el derecho, es decir, por consecuencia normal del orden jurídico; en donde la relación derecho-seguridad se desvela como una dinámica de medio a fin. La segunda, como la seguridad-garantía del orden jurídico, que bien podría ser una variante de la primera, manteniendo su condición de relación de medio a fin; y la tercera, como una condición *sine qua non* del derecho mismo, de la cual sería un tanto difícil encontrar una manifestación objetiva. Es la segunda la que interesa en particular, y es la que se pretende someter a análisis y confrontación con respecto a la idea de IE en concreto. Y así verificar si en el marco jurídico de las IED en Nicaragua se cumple con las exigencias que según Rodolfo Luis Vigo se formulan al derecho, en nombre de la seguridad jurídica, estas a continuación:

- determinación en general de los derechos, deberes y permisiones,
- promulgación de las reglas jurídicas,
- acceso fácil y permanente a lo determinado jurídicamente,



- comprensión de las determinaciones jurídicas,
- estabilidad de las disposiciones jurídicas,
- cumplimiento posible y fácil de las normas,
- resolución de los conflictos jurídicos por terceros imparciales,
- acceso fácil a los jueces,
- resolución en tiempo oportuno de los conflictos,
- posibilidad de defender pretensiones ante los jueces,
- justificación de las normas jurídicas,
- modos previstos de crearse y derogarse las normas,
- eficacia de las normas jurídicas,
- existencia en el derecho de un poder coercitivo,
- poder político legitimado democráticamente,
- tratamiento jurídico igualitario,
- capacidad suficiente de respuestas del derecho vigente,
- visión sistemática del derecho vigente,
- disposición ciudadana al cumplimiento de sus deberes,
- existencia de una moneda estable²⁹.

Por todo lo anteriormente dicho se reafirma la idea que la seguridad jurídica es un elemento fundamental del Estado de Derecho que afecta a las normas y a los actos de los poderes públicos, las que por sí misma deben gozar de cierta estabilidad, por lo que es imprescindible que sean modificables únicamente en la forma prevista por las leyes. Así vemos que según la percepción del programa de las naciones unidas para el desarrollo (PNUD) “La inseguridad jurídica proviene de la mala técnica legislativa, de la inadecuada actuación de los

²⁹ OROZCO TORRES Luis Ernesto. Ob. Cit. p. 4



poderes públicos y de la injustificada inestabilidad de las instituciones jurídicas.”

Podemos deducir entonces que la seguridad jurídica en la medida en que se vincula al sistema de justicia de un país se presenta cada vez más frágil, puesto que si el sistema no es funcional ni transparente e imparcial no otorga garantías. A efectos de ninguna seguridad jurídica de un Estado y un sistema jurídico-político inestable conllevara menos inversión, menos inyección de capital, menos contratos u tratados entre naciones.

La seguridad jurídica para las inversiones tiene implicaciones no solo jurídicas y políticas sino también morales tanto para los Estados como para los mismos inversionistas, de esta premisa se desarrolla la corriente idealista que ningún gobierno debería indemnizar a los inversores por todos los riesgos que implica la vida comercial³⁰.

3.2 Fuentes de seguridad jurídica.

Como se mencionó anteriormente la seguridad jurídica es una característica del sistema que se asienta en los niveles de certeza. Entre más sólido sea el ordenamiento jurídico y más calidad tengan sus elementos, mayores niveles de seguridad se generan.

Puesto a que la seguridad jurídica depende prioritariamente de tres capacidades. Estas afectan el clima de negocio que incide sobre la competitividad y es considerada como variable en la competencia por atraer más inversiones, estas capacidades son:

³⁰BOHOSLAVSKY Juan Pablo ob. cit.



- La capacidad de gobierno: Es de naturaleza política y tiene que ver con el grado de institucionalidad del país y la gobernabilidad, es decir, con la forma en que las decisiones se toman y se ejecutan. En el caso particular de la seguridad jurídica, la gobernabilidad tiene que ver con el balance entre los poderes del Estado, el respeto al derecho en general como fuente de estabilidad e institucionalidad.
- La capacidad de producción normativa atañe especialmente a la calidad del derecho positivo o bloque de legalidad, entendido como la totalidad del ordenamiento jurídico. Esta calidad depende primariamente de la forma en que nacen las normas. Unas a nivel legislativo, en el caso de las leyes propiamente dichas, y otras a nivel de la administración pública en la forma de decretos, reglamentos, directrices. A nivel legislativo, la naturaleza de los procesos de promulgación de la ley incide notablemente en la calidad de los proyectos que finalmente son o no aprobados. Por un lado, se requiere de oficinas técnicas en los cuerpos legislativos que den un sello de calidad inicial al proyecto, reduciendo al máximo el lenguaje ambiguo y los conceptos jurídicos indeterminados, así como la práctica común de las derogaciones tácitas u orgánicas que dificulta saber la vigencia de normas específicas. A nivel de la administración pública, la calidad en la promulgación de normas de menor rango como reglamentos, decretos, o directrices está ligada en mucho a la habilidad coyuntural de los profesionales de derecho que asesoran a los jefes que emiten las normas. En ambos casos, el control de legalidad y constitucionalidad lo ejercen los tribunales de justicia.
- La capacidad de gestión, tiene que ver con la calidad del aparato judicial y de la administración pública (es decir con la capacidad de los funcionarios



judiciales de interpretar adecuadamente el ordenamiento y reducir la arbitrariedad en la ejecución de las normas), y la existencia de mecanismos alternativos de solución de controversias, como el arbitraje, la conciliación y la negociación. Algunas de las condiciones necesarias para asegurar esta capacidad son:

- La imparcialidad e independencia económica y política del poder judicial,
- La capacidad de tramitar eficiente y oportunamente las causas, reduciendo al máximo la mora judicial mediante el uso de la tecnología y la introducción de la oralidad especialmente en los procesos civiles,
- La revisión de los actos administrativos con base en el principio de legalidad y el control de la discrecionalidad jurídica.
- El mayor uso de la jurisprudencia como herramienta para generar certeza.

Esta capacidad depende a la vez de sistemas de apoyo como la configuración y acceso a bases de datos de jurisprudencia, tanto a nivel judicial como administrativo, y a bases de legislación actualizada que le permitan al intérprete saber con exactitud la vigencia de la norma de derecho. Igual importancia tienen los distintos registros como los de propiedad de inmuebles, propiedad intelectual, y asuntos mercantiles, entre otros, como guardadores de los derechos y obligaciones de los agentes económicos de la sociedad. La seguridad jurídica en las transacciones comerciales depende de la calidad del sistema registral.



3.3 Relación entre IED y Seguridad Jurídica Institucional y Normativa.

Uno de los objetivos de este estudio es analizar el rol de la seguridad jurídica en la atracción de IED en Nicaragua. Llama profundamente la atención que es uno de los factores prioritarios que normalmente toman en cuenta los inversionistas a la hora de tomar la decisión de invertir, pero que el término tampoco es mencionado frecuentemente por la literatura técnica que se dedica a analizar el tema de inversiones, o al menos no directamente. Lo más cercano se refiere a estudios que cuantifican el impacto por un lado de la criminalidad, y por otro, de la inflación normativa y la complejidad de los sistemas jurisdiccionales sobre la inversión.

No obstante por ser uno de los componentes básicos del clima de negocios y la gran importancia de la seguridad jurídica en la economía doméstica, especialmente para las empresas que operan para el mercado interno y que no gozan de los instrumentos de mitigación de riesgo disponibles normalmente para los inversionistas extranjeros enfocados en la exportación.

En un mundo donde la competencia por atraer IED es cada vez mayor, pareciese también razonable pensar que las ventajas de una jurisdicción estable, madura y confiable podría influir de forma más directa de lo que hasta ahora se piensa en la toma de decisiones de inversión por parte de firmas transnacionales.

Según la agencia de promoción de inversiones y exportaciones PRO Nicaragua³¹ los países receptores de la región centroamericana compiten no solo en materia de costos, sino también en la credibilidad del gobierno, donde la

³¹ PRO Nicaragua es la agencia de promoción de inversiones y exportaciones de Nicaragua fundada en el año 2002. es una institución público-privada, cuya misión es generar crecimiento económico y creación de empleos en Nicaragua a través de la atracción de inversión extranjera directa de alta calidad y la facilitación del comercio exterior. Sus servicios son gratuitos para inversionistas calificados que deseen hacer negocios en el país.



seguridad jurídica es el factor relevante, a su vez el marco normativo y jurisdiccional especial ofrecido al inversionista.

Más concretamente, al competir los países en dos dimensiones: costos y credibilidad, los escenarios posibles son que:

- El inversionista escoja el país más costoso pero más estable.
- Que se invierta la cantidad eficiente en el país inestable de bajo costo, siempre que tenga capacidad de producción en otro parte.
- O invertir solo, pero muy modestamente en el lugar menos costoso e inestable. Esto es solo posible en la presencia de subsidios que compensen el riesgo.

Ciertamente algunos gobiernos compensan las debilidades del sistema jurídico interno y los altos costos hundidos de los inversionistas creando regímenes paralelos de protección especial a través de subsidios, aunque este esquema no produce por lo general inversiones eficientes, por el contrario genera incertidumbre con variaciones en la jurisprudencia de los tribunales de justicia, la ambigüedad y poca calidad en general de las leyes que emiten los congresos nacionales, la arbitrariedad de las autoridades administrativas a la hora de aplicar las reglas, la corrupción, y la inseguridad propia de los mecanismos obsoletos de protección a la propiedad³².

La corrupción gubernamental destruye la confianza en el clima de negocios, la cual de acuerdo con Julio Vargas se ha definido “como el abuso de autoridad pública para conseguir un beneficio privado”³³.

³² UMAÑA Mario A. Ob. cit. p. 23.

³³ Vargas Piña, J. (1999). La seguridad jurídica y las inversiones: apuntes para un enfoque integral. justicia y sociedad. p. 125 y ss. en la misma obra el autor señala que en la corrupción intervienen tanto el sector público



La seguridad jurídica institucional debe ser garantizada por el Estado de derecho y la democracia, ya que no basta tener un marco regulatorio completo y exhaustivo sino que también debe haber voluntad política para cumplirlo y hacerlo cumplir.

Pero este marco legal sólido es abordado en el siguiente aspecto de esta unidad como seguridad normativa, lo cual no es más que el conjunto de normas jurídicas y leyes en las cuales se fundamentan las inversiones extranjeras.

Según El PNUD los indicadores de seguridad normativa para la inversión pasan por un examen de calidad de las normas, el tratamiento diferenciado a la inversión extranjera, el sistema de resolución de controversias, el sistema de protección de la propiedad, la legislación ambiental, el sistema de registro público de la propiedad, las leyes laborales, el sistema tributario y la tramitología, de todos estos los más sensibles son el tema del tratamiento que concede el país al inversionista extranjero, la expropiación e indemnización, los sectores reservados a la inversión local, las limitaciones para registrarse e importar equipos e insumos, la constitución de personería jurídica y las restricciones laborales, impositivas y de ordenamiento territorial.

El ordenamiento jurídico nicaragüense es complejo en relación a la seguridad jurídica normativa, pero no todas las leyes son tan eficaces como deberían y la protección tanto al inversionista como al país se ve vulnerada en ocasiones por la actuación discrecional y arbitraria de los que están encargados de su aplicación. Aun así se puede afirmar que no existe barrera alguna al momento de registrar o llevar a cabo una inversión de gran envergadura en el país, salvo

como el privado puesto que los intereses privados ejercen su influencia por medios ilegales para aprovecharse de la corrupción y captación de rentas y las autoridades públicas sucumben ante la falta de control y supervisión.



las disposiciones y obstáculos establecidos por la legislación nacional que coadyuvan al buen ambiente y seguridad de las mismas así como a llevar de manera ordenada un registro de toda y cada una de las IED que se realizan en el país.

Para entender de una manera más simple el tema de la seguridad normativa para las IED en Nicaragua, se podría decir que se fundamenta en cuatro elementos esenciales; El Estado de derecho mismo garantizado en la Constitución Política, el marco jurídico global, la legislación tributaria y el fomento sectorial por medio de incentivos fiscales.

Para ejemplificar lo concerniente a la legislación tributaria obsérvese la Ley de concertación tributaria Ley 822³⁴ la cual establece diversos beneficios tributarios a ciertos sectores productivos de la economía con el objetivo de fomentar su crecimiento y desarrollo.

En la realidad económica de nuestro país los incentivos fiscales que se otorgan a las IED son un poco imperceptibles para el inversor, puesto que en contraposición los préstamos e incluso las transacciones que se generan de la banca privada nacional se ofertan a elevadas tasas de interés y se cobran altas comisiones por cada transacción lo cual conlleva a anular tal esfuerzo por parte de las instituciones gubernamentales encargadas ofertar más y mejores políticas fiscales para atraer IED³⁵. Dejando de un lado el aspecto económico es necesario señalar que tales incentivos fiscales conllevan consigo la oportunidad

³⁴ Ley de Concertación Tributaria Ley 822 publicada en la gaceta No. 241 del 17 de diciembre de 2012.

³⁵ Según el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y la estrategia de país Nicaragua para el periodo 2013-2017, documento que utiliza como insumos esenciales, la realidad socioeconómica que se vive, la visión de desarrollo de la nación y la experiencia de la institución en su trabajo con el país. Nicaragua tiene un sistema financiero tendiente a la internacionalización que concentre su cartera hacia el consumo lo cual reduce aún más el crédito al sector productivo.



de corroer el mercado justo por lo que conllevaría a ciertas prestaciones preferenciales envueltas en un círculo vicioso de corrupción institucional característico de los países en vía de desarrollo con marcos jurídicos sólidos pero faltos de criterios para aplicarlos.

3.4 Cláusulas básicas en los tratados de inversión extranjera.

Las cláusulas que contienen los principios que garantizan el adecuado cumplimiento de las IED en los acuerdos de protección y promoción de la IE y en TBI que contienen las cláusulas normativas en los TLC, han sido clasificados en un conjunto básico que no debe faltar en los acuerdos.

En la segunda unidad de la presente investigación se abordó el tema referente a el trato a la IED, la cual adopta tres modalidades, que garantizan un trato no discriminatorio y propicio a la expansión pero que cabe hacer remembranzas en ellas puesto a que figuran como cláusulas fundamentales doctrinarias de las IED tales cláusulas las señalamos como:

- la cláusula del tratamiento justo y equitativo.
- la cláusula del trato no discriminatorio.
- la cláusula del trato de la nación más favorecida.
- la cláusula del nacional.

Pero a estas debemos de sumar otras más que se ven estrictamente relacionadas a temas puntuales dependiendo de la necesidad, pero que no dejan de estar relacionadas a la administración pública del Estado Nación ni a las condiciones bajo las cuales serán desarrolladas las IED donde se establezcan, entre las que se enfatizan:



La cláusula paraguas: Esta cláusula exige que el tratamiento más favorable al inversor que se pudiera haber estipulado en otros acuerdos internacionales o en la legislación doméstica de las partes y que no queden sin efecto por las previsiones en los tratados.

La cláusula sobre riesgos políticos no comerciales: Las protecciones a estos riesgos contemplan riesgos por restricciones a las transferencias así también las expropiaciones o en nuestro caso la declaración de utilidad pública por parte de la administración del Estado de Nicaragua.

La cláusula de estabilización contempla el compromiso del Estado de no aplicar al inversor una nueva legislación que se dicte posteriormente y que lo afecte de manera desfavorable. Y en el caso de cambios normativos indemnizar al inversor si los cambios contractuales les ocasionan daños y perjuicios.

La cláusula de libre transferencia de divisas con la cual se pretenden garantizar a los inversionistas la posibilidad de transferir sin restricciones los beneficios que obtengan producto de las transacciones u operaciones que realizan en el país receptor de la IED. Por su parte Nicaragua garantiza al inversionista tales movimientos de divisas en su totalidad con la única imposición de haber llevado a cabo la liquidación de los impuestos arancelarios respectivos.

Dos aspectos en los cuales Nicaragua aún está tratando de mejorar son las cláusulas medio ambientales y las cláusulas laborales. En el primer aspecto las cláusulas medio ambientales; estas son abordadas con mucho cuidado, puesto que la responsabilidad ambiental y el cuidado a los recursos generadores de riquezas que se explotan en nuestro país se abordan de distintas maneras debido al vasto abanico de normativas que rigen ese aspecto y a las diferentes instituciones que velan por la promulgación y el cumplimiento de leyes



especiales para determinado proyecto en determinado rubro, la doctrina opta por nombrarlos como servicios ambientales comerciales que incorporan actividades relacionadas con el manejo de la contaminación, las relativas a tecnologías limpias orientadas a reducir el impacto ambiental de tecnologías, procesos, productos y actividades de manejo de recursos orientadas al uso eficiente y sustentable de éstos. En este grupo se ubica una considerable cantidad de actividades, entre las más importantes se ubican los servicios de consultoría e ingeniería ambiental, que representa, las actividades de remedio ambiental y servicios ambientales industriales³⁶.

Toda nueva inversión requiere de una evaluación para determinar si es necesario un estudio de impacto ambiental. Toda compañía debe seguir disposiciones generales con el fin de promover la protección del medio ambiente, si se considera que la inspección de alguna compañía es necesaria el Ministerio del ambiente y los recursos naturales (MARENA) enviará sus oficiales para analizar el proyecto y así aprobar o rechazar la continuación del mismo. La regulación general de áreas protegidas también establece normas que deberán cumplirse en el caso que una compañía desee operar dentro de un área protegida.

En cuanto a las cláusulas laborales, las garantías mínimas del derecho del trabajo nicaragüense gozan de protección constitucional. El Código del trabajo es de aplicación obligatoria a todas las personas naturales o jurídicas que se encuentran establecidas en Nicaragua. Los derechos establecidos en favor de los trabajadores son irrenunciables. Una peculiar norma del ordenamiento laboral nicaragüense es la que establece que los empleadores están obligados a contratar como mínimo un 90% de trabajadores nicaragüenses, exceptuando en

³⁶ FERRIER, GRANT., La industria ambiental y las perspectivas para construir capacidades en naciones en desarrollo, en UNCTAD (2003). disponible en: www.UNCTAD.com. Consultado el 25 de Octubre de 2015.



los casos que por razones técnicas sean autorizados por el Ministerio del trabajo para contratar mayor cantidad de extranjeros. Nicaragua ofrece los costos laborales más competitivos de la región, convirtiendo al país en un destino ideal para la inversión en operaciones intensivas en mano de obra³⁷.

Para finalizar con el apartado de las cláusulas de los tratados de inversión hay que tomar en cuenta los principios y las buenas costumbres internacionales así como el respeto a la soberanía del país que de ninguna manera deba verse afectada o mermada por la invasión de inversionista.

3.5 Riesgos para la IED en Nicaragua.

El índice de riesgo país es un indicador simplificado de la situación de una economía, debido a esto sirve como una pauta para los inversores para la toma de decisiones³⁸. Al hablar de los indicadores de riesgo país generalmente hablamos de: la estabilidad política de las instituciones, la existencia de un aparato burocrático excesivamente grande que disminuye los incentivos para invertir en el país, altos niveles de corrupción, los cuales generan incertidumbres que nos enfocan a el análisis de variables cuantitativas y cualitativas que actúan como denominadores de la economía; los patrones de crecimiento económico, la inflación; esta depende de las características específicas de la economía nacional de su composición social y del modo en que el gobierno determina la teoría política económica, la fortaleza o debilidad de la moneda, el ingreso per cápita; esta es una de las determinantes más

³⁷ El LABOR MARKET RISK 2014, publicado por el ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, calificó a Nicaragua como el segundo país en la región centroamericana con el menor riesgo de mercado laboral. Este índice mide varios factores, tales como poder de los sindicatos, disputas laborales, restricciones salariales y restricciones de contrato y despido de empleados.

³⁸ ORMEÑO CANDELARIO Carla Lissette. Análisis de la inversión extranjera directa de los países de América Latina ¿Cuáles son sus determinantes? Un estudio de datos de panel.



significativa puesto que los inversores siempre buscan las mejores condiciones para poder obtener la mayor cantidad de beneficios posibles los niveles de deuda pública externa e interna sumados a los niveles altos de gastos gubernamentales improductivo; vista desde el manejo macroeconómico de un país puesto que dependiendo del gasto que realiza el Estado así mismo será el efecto que se tenga dentro de la economía, el gasto público puede ayudar a dinamizar la economía o por el contrario ser el causante de una alta inflación y la devaluación o revaluación de la moneda.



CAPITULO IV. LA SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN MATERIA DE INVERSIÓN EXTRANJERA.

4.1 Instituciones y organismos para la solución de conflictos en materia de inversión extranjera.

4.1.1 Convención de las naciones unidas sobre reconocimiento y ejecución de las sentencia arbitrales extranjeras (convención de Nueva York 1958).

Nicaragua es parte de la Convención de Nueva York a través de la cual se reconoce sin reserva alguna la ejecución de sentencias de arbitrio en el extranjero, conocidas internacionalmente como “La Convención de Nueva York de 1958” la convención está reconocida como uno de los instrumentos fundacionales del arbitraje internacional, y su texto exige que todo foro judicial competente de un Estado contratante ante el que se interponga una acción concerniente a una cuestión que haya sido objeto de un acuerdo de arbitraje o de una cláusula compromisoria remita dicha causa a arbitraje, al tiempo que dicho foro deberá también reconocer y dar fuerza ejecutoria a todo laudo arbitral emitido en algún otro Estado, a reserva de ciertas excepciones de limitado alcance. Esta Convención entró en vigor el 7 de junio de 1959.

4.1.2 Organismo multilateral de garantía de inversión (MIGA).

El organismo multilateral de garantía de inversiones (MIGA)³⁹ del Banco Mundial, es un órgano que tiene como función la de tutelar y hacer valer los derechos de los inversionistas de países miembros contra riesgos no comerciales, Nicaragua se suscribió a la tutela de dicho órgano el 28 de

³⁹ La agencia multilateral de garantía de inversiones (MIGA) fue creada en el ámbito del banco mundial por la convención de Washington de 11 de octubre de 1985.



Septiembre de 1990. Es un organismo internacional autónomo dotado de plena personalidad jurídica y con capacidad para contratar y adquirir bienes muebles e inmuebles y entablar procedimientos judiciales con la finalidad de propiciar flujo de inversiones para fines productivos para países en desarrollo.

4.1.3 Corporación de inversiones privadas en el extranjero (OPIC)

Esta organización es una agencia autónoma del gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, para asegurar inversiones calificadas desde ese país contra riesgos no comerciales en países calificados. Nicaragua se suscribió a dicha corporación el 5 de octubre de 1990.

4.1.4 La comisión interamericana de arbitraje comercial (CIAC).

La CIAC tiene como sede la ciudad de Nueva York, es una institución de carácter privado que nace como respuesta a la necesidad de crear un sistema interamericano de arbitraje y mediación. Esta reúne los centros de mediación, arbitraje y conciliación de América Latina, Estados Unidos, España y Portugal. En materia de arbitraje Nicaragua cuenta con el centro de mediación y arbitraje Antonio Leiva, de la cámara de comercio de Nicaragua, el cual fue fundado en el año 2006 bajo la iniciativa de la cámara de comercio de Nicaragua. El centro de mediación y arbitraje Antonio Leiva basa el proceso a realizar en la Ley modelo de la comisión de las naciones unidas para el derecho mercantil internacional⁴⁰ (CNUDMI o UNCITRAL por sus siglas en inglés)⁴¹, la cual promueve un arbitraje *ad-hoc* entre inversionistas y Estados según sus reglas.

⁴⁰ Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) sobre arbitraje comercial internacional de 1985 y enmiendas aprobadas en 2006. disponible en <http://www.uncitral.org> consultada el 15 octubre de 2015.

⁴¹ La CNUDMI es un órgano subsidiario de la asamblea general, prepara textos legislativos internacionales para ayudar a los estados a modernizar el derecho mercantil y textos no legislativos para facilitar las negociaciones entre las partes en operaciones comerciales.



4.1.5 Centro internacional de arreglo de diferencias relativas a inversiones (CIADI).

La búsqueda de un foro internacional al cual someter las disputas relativas a la protección de inversiones dio lugar a la creación, en el ámbito del Banco Mundial y por el convenio de Washington de 18 de marzo de 1965 o “Convenio CIADI”, del Centro internacional de arreglo de diferencias relativas a inversiones, comúnmente designado por sus siglas en inglés ICSID o en Español CIADI, el cual entró en vigencia el 16 de octubre de 1966 como un sistema multilateral capaz de frenar el uso de la fuerza y dar una efectiva solución a las disputas entre Estados ocasionadas por los daños que un Estado receptor o un particular sufriera en el desarrollo de sus inversiones.

De los diferentes tipos de arbitraje previstos en los acuerdos para protección recíproca de inversiones APPRI, la práctica demuestra una preferencia por el arbitraje CIADI. En primer lugar, se trata de una institución arbitral exclusivamente dedicada a disputas relativas a inversiones. Además, los laudos dictados por tribunales arbitrales CIADI se benefician de las especiales normas que en cuanto a reconocimiento de laudos se prevén en el Convenio de Washington por el que se creó. En particular todos los Estados parte del convenio de Washington (143 a la fecha) están obligados a reconocer los laudos CIADI como si fuesen sentencias firmes de sus propios tribunales internos y a no admitir recurso alguno frente al laudo⁴². Este compromiso supone que los laudos de tribunales arbitrales CIADI no están sometidos en los Estados parte del Convenio de Washington a procedimiento alguno de reconocimiento ni, por

⁴² El único recurso admisible frente a un laudo CIADI es el recurso de anulación previsto en el propio convenio CIADI. véase Los tratados de protección de inversiones y su utilidad para los inversores españoles en Latinoamérica ILLESCAS Javier, p. 93.



ende, a control de orden público o a la aplicación de las normas de inmunidad de jurisdicción de Estados extranjeros.

El CIADI es un organismo descentralizado de solución de controversias que permite el empleo de tres tipos de procedimientos arbitrales: a) el procedimiento CIADI, amparado en su institucionalidad, en el hecho de que existe jurisprudencia disponible y en su sistema de ejecución y cumplimiento de laudos; b) el procedimiento UNCITRAL opción que va aparejada a la elección del administrador del procedimiento y que carece de un órgano que centralice la jurisprudencia, pero en el que se acepta la apelación de los laudos según la legislación de la sede escogida, y c) la designación de un tribunal *ad hoc*. Los tribunales del CIADI conocen de acciones por daños y perjuicios y de acciones de expropiación directa e indirecta (o normativa) contra el Estado. De este modo, los conflictos que en estas materias se susciten entre los inversionistas extranjeros y el Estado se sitúan por encima de los tribunales locales, no solo en cuanto se puede evitar demandar ante estos, sino en el sentido de que permite revisar una resolución judicial de un juez Nicaragüense pero lo más importante es que nos encontramos frente a una solución arbitral de controversias sobre asuntos que se han considerado como no disponibles por las partes.

Dentro del sistema del CIADI cabe destacar el mecanismo complementario, que permite que sean sometidas a su competencia las controversias que se susciten en casos en que el CIADI no fuese competente de acuerdo con las propias disposiciones del Convenio de Washington, ya sea porque el Estado receptor no era un Estado contratante del Convenio o porque tampoco lo era el Estado del nacional (inversionista). Así, el consejo administrativo decidió que el mecanismo complementario debía operar a través de cláusulas compromisorias



contractuales y autorizó a su Secretaría para administrar procedimientos de conciliación y arbitraje en materia de inversiones, para intervenir en procedimientos de conciliación y de arbitraje para el arreglo de diferencias que no surjan directamente de una inversión y en que al menos una de las partes sea un Estado contratante o un inversionista de un Estado contratante a condición de que no se trate de una transacción comercial ordinaria, y por último, en procedimientos de acreditación de hechos. Este mecanismo no solo ha sido utilizado desde su creación sino que ha sido aceptado en tratados internacionales suscritos entre países que no eran miembros del Convenio.

4.2 Arbitraje y mediación de controversias de inversión extranjera.

4.2.1 Disputas de inversiones.

Para el inversionista la herramienta legal que protege su interés es el derecho de propiedad, en virtud de lo cual puede usar, disfrutar y disponer de la inversión y debe ser compensado por cualquier limitación ilegítima a esas facultades. Para el Estado anfitrión la herramienta legal que protege su interés es el ejercicio de la soberanía, en virtud de lo cual puede tomar dentro de su territorio las medidas que considere apropiadas para la consecución de los fines públicos que estime conveniente⁴³. En relación a lo antes señalado se puede afirmar que casi siempre en algún momento del proceso de inversión extranjera los intereses de las partes involucradas pueden convivir o divergir. Cuando ocurre lo segundo entre el inversionista y el Estado anfitrión surge una disputa. En circunstancias normales, esa disputa ha de ser resuelta según las leyes y los mecanismos del Estado anfitrión.

⁴³ GARCÍA BOLÍVAR Omar E. Nociones básicas del arbitraje internacional de inversiones. p. 3.



4.2.2 El arbitraje como mecanismo de resolución de controversias de IE.

Los TBI contemplan un mecanismo de resolución de controversias surgidas entre el inversor extranjero y el Estado receptor de la inversión basado en las cláusulas de doble paso; una combinación de negociaciones de buena fe y arbitraje comercial internacional⁴⁴.

Al ser planteada una controversia sobre inversión, las partes involucradas deben intentar solventarla mediante negociaciones de buena fe durante un determinado período de tiempo, a estipular respectivamente en cada TBI. Solo una vez demostrada su ineficacia, las partes pueden someter entonces su resolución definitiva a un arbitraje comercial internacional independiente; es decir, cualquier arbitraje ad hoc celebrado al amparo del reglamento de arbitraje de la comisión de las naciones unidas para el derecho mercantil internacional de 1976 o institucional, por ejemplo la corte de arbitraje de la cámara de comercio internacional en el cual ninguna de las partes de la controversia pueda elegir la mayoría de los componentes del tribunal arbitral.

Esta fórmula ofrece al inversor extranjero la posibilidad de plantear frente al Estado receptor de la inversión una controversia sobre la desprotección de la inversión ante un tribunal arbitral neutral. Su objeto será determinar la existencia o la ausencia de responsabilidad del Estado receptor de la inversión y su alcance en aquellos supuestos en los que se demuestre el incumplimiento de sus obligaciones de protección de la IE al amparo de las disposiciones aplicables de un TBI y cuantificar eventualmente los daños ocasionados al inversor afectado por tal incumplimiento.

⁴⁴ JONES DAY. La solución de controversias de inversión.



La cláusula de resolución de controversias entre un inversor extranjero y el Estado receptor de la inversión contenidas en los TBI constituye un compromiso válido adquirido entre Estados soberanos y sólo renunciable mediante la denuncia por cualquier Estado firmante del TBI aplicable. Una vez aceptado por el inversor extranjero, este compromiso se convierte entonces en un acuerdo arbitral válido y vinculante para el Estado receptor de la IE que tenga una controversia sobre las mismas con un nacional o sociedad de la otra parte contratante del TBI; es decir, con un inversor extranjero, quién otorgará su consentimiento para someterse a este mismo arbitraje, presentando la correspondiente solicitud de arbitraje ante la institución arbitral elegida.

Al igual que ocurre con cualquier otro acuerdo arbitral, esta cláusula produce efectos positivos y negativos. Los efectos positivos, de carácter contractual, obligan a las partes suscribientes a estar y pasar por el contenido del contrato.

4.2.3 El procedimiento en el arbitraje de inversiones.

El procedimiento del arbitraje de inversiones está constituido por varias fases las cuales son diferentes en cada centro arbitral. Por ser el CIADI el más popular de esos centros y del que más información se tiene, las referencias que siguen solo se refieren al arbitraje que allí se ventile.

El procedimiento se inicia con la presentación de la demanda por parte del inversionista.⁴⁵ La Secretaría General del CIADI revisa la demanda para determinar su pertenencia, sin considerar temas de jurisdicción ni de fondo. Si la considera procedente, se notifica a la otra parte. A partir de ese momento se

⁴⁵GARCÍA BOLÍVAR Omar E. Ob. Cita. p. 7. N. del A: Aunque nada prohíbe que el estado inicie la disputa en contra del inversionista, eso solo sucedió en un caso reciente presentado por Nicaragua, pero que no llegó a progresar debido a que se llegó a un acuerdo de buena fe entre las partes.



inicia la etapa de designación de los árbitros. La parte peticionante debe en ese momento hacer pago de un adelanto de los gastos estimados del procedimiento.

Si las partes han acordado el número de árbitros, se procede en consecuencia. Si no lo han hecho entonces se aplican las reglas de CIADI, según las cuales el tribunal arbitral estará compuesto por 3 árbitros, donde cada parte designa un árbitro, quien debe reunir ciertas condiciones que demuestren competencia e imparcialidad⁴⁶. El tercero es designado o elegido por los dos árbitros o en ausencia de acuerdo, lo designa CIADI.

Constituido el tribunal arbitral, las partes son convocadas para una reunión preliminar donde se definen detalles formales y administrativos del procedimiento, tales como idioma a usar, honorarios de los árbitros, mecanismos de comunicación, etc. Con posterioridad se fija la primera audiencia para que se presenten las objeciones a la jurisdicción del tribunal arbitral, si las hubiera. El tribunal recibe las objeciones en esa oportunidad, escucha los argumentos y decide en consecuencia. Si se ratifica la jurisdicción continua el procedimiento, se convoca a la audiencia de méritos, se evacuan las pruebas pertinentes en la audiencia y se decide. Contra la decisión no cabe apelación, pero se puede pedir la nulidad por 5 razones taxativas establecidas en la Convención CIADI, tales como error de constitución del tribunal, exceso de funciones, corrupción, violación grave de norma de procedimiento o carencia de expresión de los motivos en el laudo . Esa nulidad se presenta ante un comité *ad-hoc*, escogido de la misma forma indicada para el tribunal arbitral.

⁴⁶ De las condiciones que deben reunir los árbitros denota la prohibición de designar árbitros de la misma nacionalidad de las partes, la cual puede ser obviada por mutuo consentimiento de las partes. estas pueden designar árbitros de la lista de árbitros de CIADI, a la cual cada país signataria de la convención respectiva puede designar hasta 4 árbitros. pero las partes no están obligadas a designar árbitros de esa lista.



Si la objeción a la jurisdicción se confirma, termina el procedimiento. Por la relevancia de esta etapa, conviene detenerse en ella.

4.2.4 Duplicidad de procedimientos en la solución de controversia en materia de inversiones extranjera.

Producto de la proliferación de tratados tanto bilaterales como multilaterales, en los que se incluyen métodos de resolución de controversias inversor-Estado muy variados y la existencia de una verdadera “oferta” estatal de sometimiento al arbitraje internacional contemplada en los mismos, puede conducir en la práctica a una concurrencia de procedimientos de solución de controversias con los consiguientes problemas y conflictos que se puede derivar.⁴⁷ En este sentido, no hay que olvidar que uno de los aspectos más importantes de la eficacia de cualquier sistema de solución de controversias descansa en su capacidad para evitar las incertidumbres que rodean la determinación del foro apropiado para resolver una diferencia concreta. De este modo, una duplicación o multiplicación de los foros disponibles para el arreglo de una controversia puede conllevar un prolongado enfrentamiento procesal, normalmente con anterioridad incluso a que el fondo del asunto haya podido ser evaluado. Igualmente, una errónea articulación de los procedimientos puede conducir desde una doble condena, pasando por la existencia de decisiones totalmente contradictorias, hasta incluso una denegación de justicia.

A las anteriores consideraciones no es ajeno el sistema de solución de controversias en materia de inversiones extranjeras. Fundamentalmente, en este ámbito, el “desorden procesal” se puede plantear en dos tipos de situaciones: a)

⁴⁷ FERNÁNDEZ MISIÁ Enrique. Duplicidad de procedimientos en la solución de controversias en materia de inversiones extranjeras. pág. 125.



La primera de las situaciones que se nos puede presentar es la concurrencia de un procedimiento arbitral internacional y un proceso ante los tribunales nacionales. De este modo, la existencia de las jurisdicciones nacionales conjuntamente con las ofertas estatales al arbitraje internacional en los tratados, obliga a plantearnos qué tipo de relaciones se pueden establecer entre ambos procedimientos y las soluciones, si las hay, para evitar los posibles conflictos. Conflictos que pueden plantearse, primeramente cuando coexiste un contrato de inversión que vincula al inversor con el Estado receptor de la inversión y donde se ha incluido una cláusula de solución de controversias, generalmente a favor de los tribunales nacionales de dicho Estado y una oferta de consentimiento al arbitraje internacional en un Tratado. En segundo lugar, igualmente, cuando la posibilidad de acudir a los tribunales nacionales está prevista en la legislación interna del Estado de recepción de la inversión o incluso, en la propia cláusula de solución de controversias del tratado que contiene la oferta estatal al arbitraje internacional. b) La segunda de las situaciones es la presencia de procedimientos arbitrales internacionales paralelos y múltiples. En este sentido, la continua negociación y entrada en vigor de los tratados, conjuntamente con la estrategia de inversión adoptada por los inversores que suelen constituir sociedades locales e incluso sociedades en terceros países para canalizar su inversión, ha posibilitado que los inversores cuenten con varias opciones para poder elegir el foro más conveniente para hacer valer sus derechos a través de la utilización de distintos tratados y de los mecanismos de solución de controversias previstos en los mismos. En concreto, el amplio abanico que se le ofrece a un inversor puede producir una duplicidad de procedimientos arbitrales internacionales con el consiguiente riesgo de laudos contradictorios, lo que provoca graves riesgos de inseguridad jurídica en un ámbito donde es tan



necesaria la misma. Las anteriores consideraciones encuentran un reflejo perfecto en lo ocurrido en los asuntos LAUDER y CME contra la República Checa. En este caso, se iniciaron dos arbitrajes internacionales CNUDMI: uno por parte del señor LAUDER, nacional norteamericano, fundamentado en la cláusula de resolución de controversias prevista en el tratado entre Estados Unidos y la República Checa y que se desarrolló en Londres. El otro, por parte de CME, compañía holandesa, de la que era accionista mayoritario el señor LAUDER, y que se fundamentó en la cláusula de resolución de controversias contemplada en el tratado entre Holanda y la República Checa, tuvo lugar en Estocolmo. Aunque ambos procedimientos se basaban en los mismos hechos, los dos tribunales arbitrales llegaron a conclusiones muy diferentes.⁴⁸ Así, mientras que el primer tribunal arbitral desestimó la demanda presentada al no considerar que podía derivarse responsabilidad alguna para el Estado checo, el segundo sí que estimó que se habían vulnerado los principios de trato justo y equitativo y de seguridad y protección constante previstos en el tratado entre Holanda y República Checa, por lo que se otorgó la indemnización correspondiente a CME. Aunque con posterioridad la República Checa intentó la anulación de este segundo laudo arbitral, los tribunales suecos no consideraron que pudiera estimarse la excepción de cosa juzgada por falta de identidad de las partes y de las reglas aplicables. La reciente práctica arbitral, además, nos muestra que conjuntamente con la posibilidad de que se desarrollen arbitrajes paralelos, también cabe la opción de que se desarrollen arbitrajes múltiples contra un mismo Estado, basados en los mismos hechos e iniciados por distintos inversores extranjeros, lo que de igual manera puede provocar

⁴⁸ Los dos laudos se pueden encontrar en la dirección electrónica <http://www.cetv-net.com> consultada el 12 de octubre de 2015.



soluciones diferentes y dificultar enormemente el logro de un eficaz sistema de resolución de controversias. Ejemplo lo encontramos en la existencia de una multitud de demandas interpuestas contra Argentina en el CIADI por parte de inversores extranjeros como consecuencia de las acciones legislativas tomadas por el gobierno de este país durante la crisis económica del gobierno.

4.2.5 Resolución de conflictos de duplicidad en la solución controversia relativas a inversiones extranjera.

Para resolver dicho conflicto, los tribunales arbitrales vienen diferenciando, a nivel conceptual, entre dos tipos de acciones. En primer lugar, si en el litigio se quiere hacer valer únicamente un derecho contractual, ha de prevalecer la cláusula de resolución de controversias contemplada en el contrato de inversión. Estaríamos en presencia, por tanto, de meras acciones contractuales que serían solventadas, ante los tribunales del Estado de recepción de la inversión. En segundo lugar, es preciso diferenciar a éstas de aquellas acciones en las que el inversor estima la existencia de una violación por la parte estatal de una obligación contemplada en el Tratado, solicitando que dicho Estado ha incurrido en responsabilidad internacional, siendo posible denominarlas como acciones convencionales derivadas directamente del convenio internacional. En este segundo caso, en consecuencia, el mecanismo de resolución de controversias competente para entender de las mismas sería aquel contemplado específicamente en el propio tratado.

4.2.6 Condena por un laudo arbitral comercial internacional.

Si un Estado resulta condenado por un laudo arbitral comercial internacional, ejemplo de esto puede ser un laudo emitido por la CIADI, el asunto determina su responsabilidad y la desprotección efectiva de inversión extranjera, el Estado



condenado debe abonar inmediatamente la cuantía en que de proceder, se liquide la condena. Aparte de debilitar en la confianza del inversor extranjero en el Estado entonces rebelde, esta renuencia en la cooperación en el abono o en el cumplimiento del laudo podría legitimar la aplicación del Apartado 7.40.5 (según redacción de mayo de 1996) del manual de operaciones del Banco Mundial. Si, además la inversión está garantizada por una póliza de riesgo político de suscripción voluntaria por el inversor extranjero emitida por el organismo multilateral de garantía de inversiones y el Estado condenado fuese renuente al cumplimiento del laudo condenatorio, el citado organismo quedaría obligado al abono de la condena contra el importe de la póliza de riesgo política suscrita con el Estado condenado. Una vez abonada, el Organismo reclamaría en vía de regreso su pago al Estado sustituido el cual, si requerido no devolviese el importe adeudado podría resultar temporalmente suspendido para solicitar nuevas pólizas al organismo multilateral de garantía de inversiones; el Banco Mundial también congelaría su financiación hasta tanto el Estado no hubiese alcanzado un acuerdo al respecto. Incluso, aunque no existan precedentes conocidos, la inobservancia de esta obligación de cumplimiento podría activar el denominado “Efecto Banco Mundial”, por virtud del cual, el Estado renuente podría, en última instancia, sufrir la expulsión de las cinco Agencias que conforman el Grupo Banco Mundial y, por ende, del Fondo Monetario Internacional⁴⁹.

⁴⁹ Vid. JONES DAY Ob. Cita.



Conclusiones.

1. Las políticas públicas de Nicaragua deben de garantizar inversiones que generen un crecimiento inclusivo y un desarrollo sostenible, lo que implica a nivel institucional la integración de las políticas de inversiones a las estrategias de desarrollo y la adaptación para fortalecer las políticas de promoción de los acuerdos internacionales de promoción de inversión con cláusulas de sostenibilidad.
2. La relación Seguridad Jurídica-IED especialmente en lo que tiene que ver con la credibilidad que pueda ofrecer un Estado en el proceso de atracción de inversiones. La seguridad jurídica en un territorio es el elemento a considerar a la hora de tomar la decisión de invertir, esto es aún más importante para el clima de negocios local. Esta credibilidad será tomada en cuenta por el inversionista después de hacer sus estudios de costos y la realidad del mercado.
3. La Inestabilidad del marco jurídico y la percepción de una débil institucionalidad que limita el que hacer económico y el adecuado desarrollo social. Basado en estudios e informes de organizaciones internacionales dedicadas a la promoción del desarrollo socioeconómico integral de la región latinoamericana, las cuales enfatizan periódicamente en la extrema partidización de todas las instituciones gubernamentales lo que no propicia un buen clima de negocios puesto que tampoco el cumplimiento contractual para con los inversionistas, ni resoluciones imparciales en la solución de conflictos.
4. Inseguridad jurídica sobre la propiedad, la imagen de inseguridad jurídica y sobre la propiedad que se ha creado del país, tema en los que si bien existen severos problemas, son magnificados primero por las características de la



lucha política en la que la descalificación de las instituciones tiene un lugar relevante, y segundo, por una visión excesivamente formalista en la atención del problema de la propiedad. Nicaragua está destinando alrededor de un millón de dólares anuales a la promoción externa del sector, mientras Costa Rica está destinando entre 10 y 12 millones anuales según fuentes de organismos internacionales.



Recomendaciones.

1. La necesidad de una visión a largo plazo de las IED puesto a que en este sentido se fomentara un desarrollo económico sostenible para erradicar el mal endémico de la pobreza extrema y el subdesarrollo a través de la generación de empleos.
2. La Seguridad Jurídica para las Inversiones gira entorno a dos actores que son el gobierno y los inversionistas, los cuales deberían de formular de manera conjunta políticas públicas para la inversión extranjera que no solamente busque el lucro y el beneficio económico empresarial sino también la responsabilidad social, laboral y medioambiental que genere riquezas y desarrollo al país anfitrión bajo un marco jurídico equitativo para ambas partes.
3. Mantener la Estabilidad Macroeconómica y propiciar un clima favorable para hacer negocios estableciendo políticas regulatorias para combatir y atenuar los problemas que están afectando el buen clima de negocios de las inversiones tales como la inseguridad de la propiedad y la incertidumbre política.
4. Fortalecer los elementos competitivos que son importantes para las IED: Educación y capacitación del recurso humano, calidad de las instituciones públicas, Innovación tecnológica, infraestructura, eslabonamiento productivo y a la vez ejecutar un programa de inversiones públicas más eficiente con el fin de apoyar una mejor competitividad empresarial del país y fomentar la inversión en los nichos de mercados potenciales.



Fuentes De Conocimiento.

Fuentes primarias:

Legislación de Nicaragua.

- Constitución Política de Nicaragua y sus Reformas incorporadas, Publicada en la Gaceta, Diario Oficial No. 32 del 18 de febrero del 2014.
- Ley de Promoción de Inversiones Extranjeras Ley 344: publicada en la Gaceta No. 97 del 24 de Mayo de 2000.
- Reglamento a La Ley 344 Ley de Promoción de Inversiones Extranjeras Decreto No. 74- 2000 publicada en la Gaceta No 163 del 29 de Agosto de 2000.
- Ley de Expropiación Decreto No 229, publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 58 del 9 de Marzo de 1976.
- Ley de Incentivos Migratorios Para los nicaragüenses residentes en el extranjero Ley 535: publicada en la Gaceta No. 101 del 26 de Mayo de 2005.
- Ley de Migración Y Extranjería Ley 761: publicada en la Gaceta No. 125 del 6 de Julio de 2011.
- Ley de Mediación y Arbitraje Ley 540: publicada en la Gaceta No.122 de 24 de Junio de 2005.
- Ley de Concertación Tributaria Ley 822 publicada en la Gaceta No. 241 del 17 de Diciembre de 2012.
- Ley de Zonas Francas Industriales de Exportación, Decreto No 46-91, publicada en la Gaceta N° 221 de 22 de noviembre de 1991.
- Decreto Creador de la Comisión Interinstitucional para la defensa del Estado de Nicaragua por diferencias relativas a Inversiones Decreto 28-2007: publicada en la Gaceta No. 66 del 10 de Abril de 2000.



- Decreto creador de la delegación Presidencial para la promoción de las inversiones y la facilitación del comercio exterior (PRO Nicaragua), Decreto N° 12-2011 de 16 de marzo del 2011, publicado en La Gaceta, Diario Oficial, N° 70, de 12 de abril 2011.

Fuentes Secundarias:

- ARSEN Patricia, Tratados bilaterales de inversión. Su significado y efectos, Editorial Astrea, 2003.
- FERNÁNDEZ MISIÁ Enrique, duplicidad de procedimientos en la solución de controversias en materia de inversiones extranjeras. Edita Enrique Fernández Misiá. Abril 2010.
- GARCÍA MAYNEZ Eduardo, Introducción al estudio del Derecho, Ed. Porrúa, 18° edición, México 1971.
- ILLESCAS Javier, Los tratados de protección de inversiones y su utilidad para los inversores españoles en Latinoamérica, Ed. Actualidad Jurídica Uría & Méndez, 5° edición, 2003.
- MENA CUADRA Armando J. Comentarios, textos legales y formularios sobre las inversiones extranjeras en Nicaragua, 1998.
- UMAÑA Mario A. inversión extranjera directa en Centroamérica: el rol de la seguridad jurídica. Ed. Georgetown University Law Center, Marzo 2002.
- VARGAS PIÑA, J. (1999). La seguridad jurídica y las inversiones: apuntes para un enfoque integral. justicia y sociedad.



Fuentes terciarias: Páginas electrónicas y documentos en línea:

- BOHOSLAVSKY Juan Pablo (2010), Tratados de protección de las inversiones e implicaciones para la formulación de políticas públicas (especial referencia a los servicios de agua potable y saneamiento), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), LC/W.326, julio, Santiago de Chile, disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/40484/lcw326e.pdf>
- FERRIER GRANT, La industria ambiental y las perspectivas para construir capacidades en naciones en desarrollo, en UNCTAD (2003). disponible en: www.UNCTAD.com.
- GARCÍA BOLÍVAR Omar E. Nociones básicas del arbitraje internacional de inversiones, disponible en : www.bg-consulting.com/basic.pdf
- HEFTYE ETIENNE Fernando, Criterios de admisibilidad de la inversión extranjera directa en México, Edita Jurídica Anuario, 1998., Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/jurid/cont/18/pr/pr10.pdf>
- LABARIEGA VILLANUEVA Pedro Alfonso, Marco regulatorio de la inversión extranjera directa en México, p. 476, disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx>



- OROZCO TORRES Luis Ernesto: Seguridad Jurídica y Neo constitucionalismo, disponible en: <http://www.letrasjuridicas.com/Volumenes/23/16a.pdf>
- ORMEÑO CANDELARIO Carla Lissette. Análisis de la inversión extranjera directa de los países de América Latina ¿Cuáles son sus determinantes? Un estudio de datos de panel, disponible en: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/21493/1/Analisis%20de%20la%20inversion%20extranjera%20directa%20de%20los%20pa%C3%ADses%20de%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf>
- JONES DAY La solución de controversias de inversión, Disponible en: <http://www.jonesday.com/files/Publication/acbb1cd5-3d3e-4ab1-adc7-59842e378f19/Presentation/PublicationAttachment/19cfb727-31d3-4e43-911c-875dc40437c2/La%20Solucion%20de%20Controversias.pdf>
- Inversión extranjera directa. nota metodológica. pp. 5 y 6, disponible en: http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/metodologias/documentos/nm_inversion_extranjera_directa.pdf
- Perfil de la economía en Nicaragua estadísticas Doing Business, Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/~~/media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/NIC.pdf>



- Panorama de Inversiones 2014 agencia de promoción de inversiones y exportaciones PRO-Nicaragua. Disponible en: <http://www.PRONicaragua.org>
- Estrategia de país Nicaragua 2010- 2014 BCIE, Disponible en: <http://www.bcie.org/?lang=en>
- Banco Mundial, CIADI, Convención de Washington, Disponible en: <http://www.worldbank.org/icsid/cases/chile-s.pdf>
- Banco Mundial, CIADI, página web link jurisprudencia, Disponible en http://www.worldbank.org/icsid/cases/emilio_DecisiononRequestforProvisionalMeasures.pdf
- Convención sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, Disponible en: <http://www.cmanicaragua.com.ni/files/4513/8487/7244/convencion-new-york-sentencias-arbitrales-extranjeras.pdf> .
- Convención Interamericana de Arbitraje comercial, Disponible en: <http://www.cmanicaragua.com.ni/files/3713/8487/7464/convencion-panama.pdf> .



- Comisión de las naciones unidas para el derecho mercantil internacional, Disponible en: <http://www.cmanicaragua.com.ni/files/2013/8488/0664/ley-modelo-CNUDMI-arbitraje-comercial-int-1985.pdf>
- Ley modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional 1985 con las enmiendas aprobadas en 2006, Disponible en: <http://www.cmanicaragua.com.ni/files/3013/8488/0796/ley-modelo-CNUDMI-arbitraje-comercial-int-2006.pdf>
- Ley modelo de la CNUDMI sobre conciliación comercial internacional con la guía para su incorporación al derecho interno y utilización 2002. Disponible en: <http://www.cmanicaragua.com.ni/files/5613/8488/1140/ley-modelo-CNUDMI-conciliacion-comercial-int.pdf>
- Índice competitividad de Nicaragua foro económico mundial. Disponible en: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2014->
- Índice riesgo económico de Nicaragua foro económico mundial, Disponible en: <http://widgets.weforum.org/global-risks-2015-interactive/eos-map.html#>

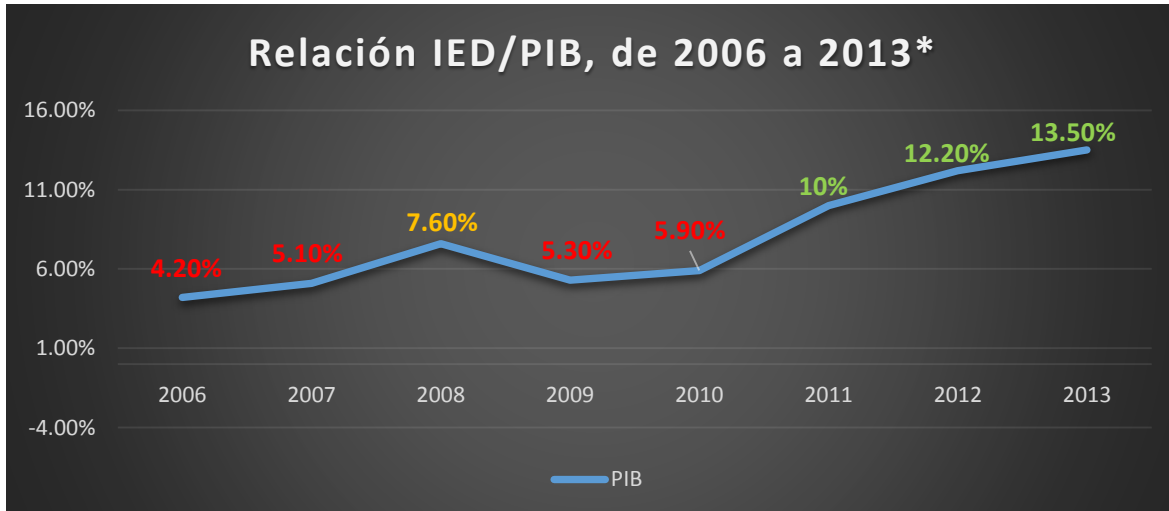


ANEXOS.



*Fuente: MIFIC, BCN PRO Nicaragua.

Gráfica 1: Nicaragua ha tenido un mayor crecimiento en las Inversiones Extranjeras Directas (IED) en 2013 comparado a 2006 de 431.3%. Al finalizar 2013 se estima que las IED se elevaron a US\$ 1,500 millones, mostrando incremento importante de US\$215.7 (16.8%) con respecto a los US\$1,284.3 millones en 2012 y de US\$1,217.7 millones (431.3%) con respecto a los US\$282.3 millones en 2006.

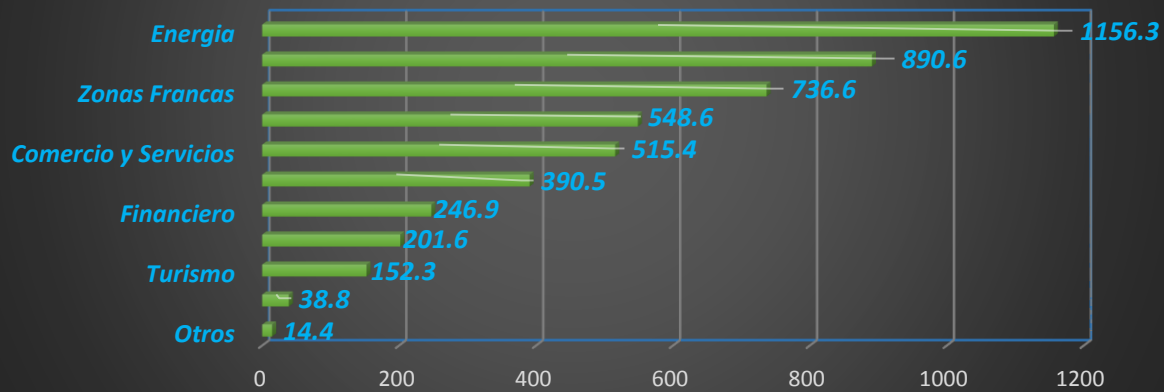


* Fuente: MIFIC, BCN PRO Nicaragua.

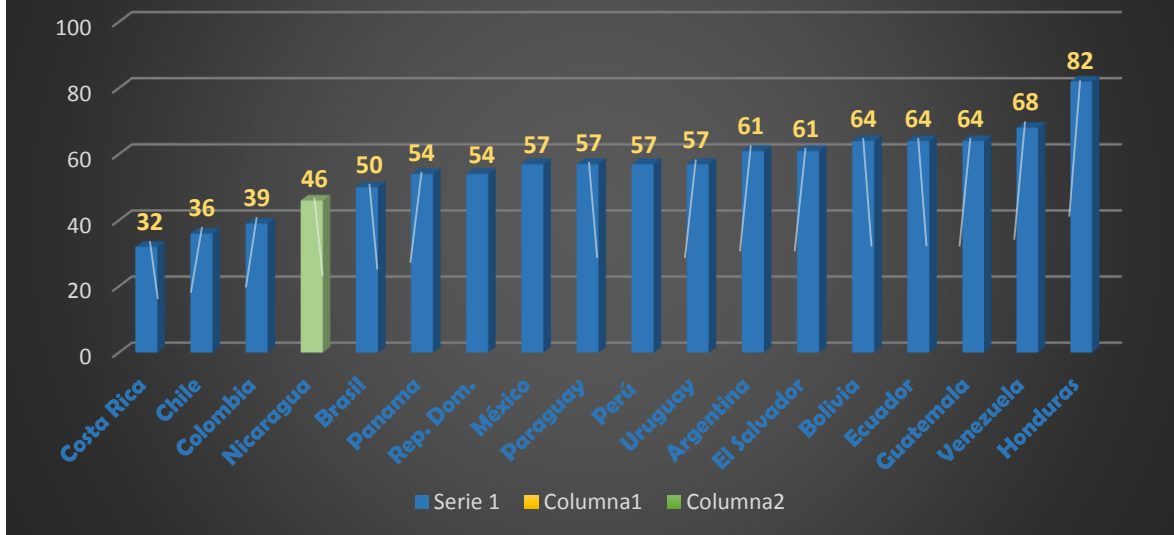
Gráfica 2: La importancia de las IED con respecto al PIB se ha aumentado significativamente pasando de 4.2% en 2006 a 12.2% en 2012 y se estima en 13.5% en 2013. Este comportamiento es el resultado del aumento de ingreso de IED que han venido a ensanchar la capacidad productiva, la generación de empleo y la expansión considerable de las exportaciones FOB y de las zonas francas.



Inversiones extranjeras directas por sector acumulado de 2007 a 30 de junio de 2013 us\$4,892.0 millones.



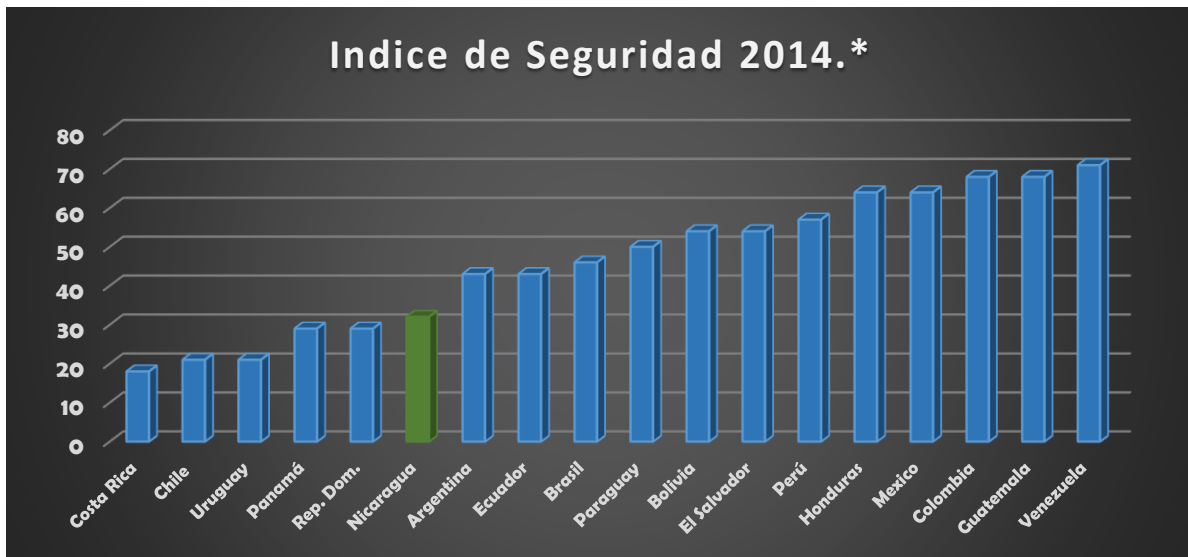
Indice de riesgo de mercado laboral 2014.



*Fuente: Base de Datos del BCN, MIFIC y PRO Nicaragua.

*Fuente: ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT- Doing Business Nicaragua.

Gráfica 4: El estudio sobre riesgo laboral, publicado por el ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, evalúa a 182 países como: poder de los sindicatos, disputas laborales, restricciones salariales y de contrato y despido de empleados. Una menor puntuación indica que el país tiene mayor seguridad laboral. Nicaragua se destaca como el país de Centroamérica con menor riesgo laboral, después de Costa Rica.



*Fuente: Economist Intelligence Unit- Doing Business Nicaragua.

Gráfica 5: El Índice de Seguridad, publicado por el Economist Intelligence Unit, mide indicadores tales como: conflictos armados, manifestaciones, delincuencia organizada y secuestros en los 182 diferentes países analizados, siendo los que tengan menor puntuación, los países más seguros. Nicaragua en su evaluación se ubica como el sexto país más seguro de Latinoamérica.



*Fuente: Reporte Competitividad Global 2014- 2015.Foro Económico Mundial 2014.

Tabla Analítica de la Gráfica:

Indicadores del Índice de Competitividad Global

Indicadores	Posición.	Puntuación.
Requerimientos Básicos	96	4.1
Instituciones	114	3.3
Infraestructura	99	3.2
Clima Macroeconómico	67	4.7
Salud y Educación Primaria	95	5.4
Educación Superior	114	3.2
Eficiencia de Mercado	125	3.8
Eficiencia de Mercado Laboral	108	3.8
Financiamiento al Desarrollo de Mercado	106	3.6
Tamaño de Mercado	102	3
Innovación	123	2.7



*Fuente: Reporte Competitividad Global 2014- 2015.Foro Económico Mundial 2014.



Fuente: Doing Business 2015- Going Beyond Efficiency. Economy Profile 2015 Nicaragua.

Nota: Los datos graficados corresponden a factores del clima de negocios, se obtienen de la calificación de Nicaragua en cada uno de los aspectos para luego compararse con la mejor puntuación obtenida de las 189 economías comparadas.