

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS
CARRERA DE DERECHO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES Y SEMINARIOS



TESIS DE GRADO

**“NECESIDAD DE UNA LEY JURÍDICA PARA REGULAR
LAS INVERSIONES EXTRANJERAS”**

(Tesis para optar al grado de Licenciatura en Derecho)

POSTULANTE: Guelvin Ismael Maldonado Viscarra

TUTOR: Dr. Edwin Alejandro Machicado Rocha

La Paz – Bolivia
2022

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo, lo dedico con todo el corazón a mis hijos: Guelvin y Bryan Maldonado Añez, desde que ellos vinieron a este mundo se convirtieron en mi fuerza y el motor para realizar todos mis objetivos.

A mi esposa Claudia Añez, por todo el apoyo, el aliento y el ejemplo para continuar y seguir adelante.

A mis padres Félix Maldonado y Virginia Viscarra, quienes me dieron la vida, educación, valores y todo su amor. Gracias por ellos soy quien soy.

A mi suegra María del Carmen Peñaloza, por apoyarme y acompañarme durante las diferentes etapas de este proceso.

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida.

Mi más grande y sincero agradecimiento a mi tutor Dr. Edwin A. Machicado Rocha, principal colaborador durante todo este proceso, quien, con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración, permitió el desarrollo y culminación de este trabajo.

De igual manera, mi agradecimiento a la Universidad Mayor de San Andrés, a toda la Facultad de Derecho, a todos mis docentes quienes con la enseñanza y sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional.

Gracias a todos ustedes, he logrado cumplir una meta más en mi vida, porque con su apoyo, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todas mis metas y objetivos.

RESÚMEN

La presente investigación tiene como objetivo general, proponer un proyecto de ley adicional a la Ley No. 516 de 4 de abril de 2015 – Ley de promoción de inversiones del Estado Plurinacional, bajo los objetivos y principios instituidos por la CUARTA PARTE – ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO. TÍTULO I – ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO – CAPÍTULO PRIMERO DISPOSICIONES GENERALES, ARTÍCULO 306 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO, concordante con el Artículo 1 de esa norma fundamental.

Si bien la Ley 516, tiene alcances de promoción de inversiones u oferta atractiva de captación de capital nacional o internacional en procesos de inversión que eleven los niveles de crecimiento y desarrollo de nuestro país, sin embargo, el contenido y la naturaleza de esta Ley, obedece solo a la forma privada de organizar la economía reconocida por la Constitución y soslaya considerar las particularidades de reconocimiento de las formas de organización de la economía instituido por el Artículo 306 parágrafo II, de la Constitución Política del Estado (comunitaria, estatal, privada y social cooperativa), y el incentivo a la apertura del mercado nacional, al margen de los conceptos de independencia y autonomía del Estado Plurinacional.

Entonces los conceptos de pluralidad y pluralismo político, económico, jurídico, cultural y lingüístico, que identifica el Artículo 1 de la Constitución Política del Estado Plurinacional como fundamento de Bolivia, debe también - a los efectos señalados en la estructura y organización económica del estado -, propender a que las inversiones tengan acceso a estas formas de organizar la economía, de manera que exista consecuencia con los postulados de la norma suprema.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN.....	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
INTRODUCCIÓN.....	1
DISEÑO METODOLÓGICO	3
1. ENUNCIADO DEL TEMA DE LA TESIS.....	3
2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	4
3. PROBLEMATIZACIÓN	5
4. DELIMITACIÓN DEL TEMA DE LA TESIS	6
4.1. DELIMITACIÓN TEMÁTICA	6
4.2. DELIMITACIÓN TEMPORAL	6
4.3. DELIMITACIÓN ESPACIAL.....	7
5. FUNDAMENTACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA DE LA TESIS.....	7
6. OBJETIVOS DEL TEMA DE LA TESIS	8
6.1 OBJETIVO GENERAL	8
6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	8
7. MARCO REFERENCIAL	9
7.1. MARCO HISTÓRICO	9
7.2 MARCO TEÓRICO.....	9
7.3 MARCO CONCEPTUAL.....	10
7.4 MARCO JURÍDICO	12
8. HIPÓTESIS DE LA TESIS.....	12
8.1. VARIABLES.....	12
8.1.1. Variable independiente.....	12
8.1.2. Variable dependiente.....	13
8.2. Nexo Lógico.....	13
8.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS A UTILIZAR EN LA TESIS.....	13
8.4. Métodos.....	13

8.5. Métodos generales.....	13
8.6. Métodos específicos.....	13
8.7. Técnicas.....	13
CAPITULO I.....	14
ANTECEDENTES HISTÓRICOS	14
1.1. LA CORRIENTE MERCANTILISTA DE FINALES DEL SIGLO XV Y PRINCIPIOS DEL SIGLO XVI.....	14
1.2. ANTECEDENTES SOCIO – ECONÓMICOS DEL MERCANTILISMO.	15
1.3. DESARROLLO DE LAS INVERSIONES Y COMERCIO EXTRA EUROPEO.	16
1.4. INTEGRACIÓN DEL ESTADO NACIONAL.	17
1.5. LA EXPANSIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL Y LOS METALES PRECIOSOS.	18
1.6. LA INFLUENCIA DE LA EXPANSIÓN CULTURAL	18
1.7. INVERSIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL	21
CAPITULO II.....	25
INVERSIONES NACIONALES E INTERNACIONALES	25
2.1. POSITIVIZACIÓN DE LAS INVERSIONES.	25
2.2. INVERSIONES Y BALANZA COMERCIAL.	26
2.3. INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA.	26
2.4. DESARROLLO DE LAS INVERSIONES Y SU INFLUENCIA EN AMÉRICA LATINA Y BOLIVIA.....	27
2.5. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y/O MULTINACIONALES COMO PARÁMETROS DE INVERSIÓN.	28
2.6. EL LEGADO DEL PENSAMIENTO SMITHIANO DE LA INVERSIÓN.	29
2.7. LA INVERSIÓN EN FUNCIÓN A LA PLANIFICACIÓN.	31
2.8. OTRAS DENOMINACIONES Y FINALIDADES DE LAS EMPRESAS INVERSORAS.....	32
2.9. LA PROBLEMÁTICA DE LA INVERSIÓN DIRECTA.	36
2.10. INVERSIÓN EN EMPRESAS TRANSNACIONALES.....	41

2.10. CARACTERÍSTICAS TEÓRICAS DE LAS INVERSIONES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.....	43
2.11. INSTITUCIONES INTERNACIONALES PARA LA INVERSIÓN.	45
2.12. LAS INVERSIONES Y LA FUERZA DE TRABAJO.	46
2.13. INVERSIÓN PÚBLICA.	47
2.14. INVERSIÓN EN EMPRESAS DE DIFERENTE TIPO.	49
2.15. CARÁCTER TEÓRICO DE LAS INVERSIONES EN TIPOS DE EMPRESAS SEGÚN LA OIT Y LA CEPAL.	49
2.16. CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA Y SU INVERSIÓN. ..	51
2.17. IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	52
2.18. CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	53
CAPÍTULO III	55
MARCO JURÍDICO PARA LAS INVERSIONES CONCEPTO DE PLURALIDAD Y PLURALISMO EN EL CONTEXTO NACIONAL.....	55
3.1. CONSIDERACIONES GENERALES	55
3.2. BREVE CONTEXTO HISTÓRICO	55
3.3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN BOLIVIA.....	72
3.4. SEGURIDAD JURÍDICA E INVERSIÓN EN BOLIVIA.	77
3.5. LA NACIONALIZACIÓN EN BOLIVIA Y SU EFECTO EN LAS INVERSIONES.....	88
3.6. MARCO JURÍDICO DE LAS INVERSIONES EN BOLIVIA	97
3.7. CONTEXTO JURÍDICO DE LA PROMOCIÓN DE INVERSIONES.	97
3.8. PROPUESTA DE LEY JURÍDICA PARA LAS INVERSIONES EN LAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN ECONÓMICA RECONOCIDAS POR LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO PLURINACIONAL.	100
CAPITULO IV	102
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
4.1. CONCLUSIONES.....	102
4.1. RECOMENDACIONES.	104
BIBLIOGRAFÍA	105

INTRODUCCIÓN

Los términos de pluralidad y pluralismo contemplados en el Artículo 1 de la Constitución Política del Estado Plurinacional, son tan importantes como importantes son las disposiciones legales que devienen de esta norma fundamental, para la organización adecuada de la sociedad boliviana, que bajo estos parámetros otorgan la significación de existencia de dos o más componentes de una determinada realidad material o inmaterial, de un determinado significado o una determinada concepción que nos da a entender la existencia de dos o más cosas, de una o más organizaciones que ocupan también determinados tiempos y espacios que pueden tener o no relación directa o indirecta, o no tener relación alguna, pero que puedan constituirse en sistema per se o sea por sí mismo.

Aplicados estos conceptos a la Ley No. 516 de 4 de abril de 2015 – Ley de promoción de inversiones, es claro que la naturaleza de esta norma, solo se adecua a una visión particularizada en la forma de organización de la economía, sintetizada en la forma privada, cuando tanto el Artículo 1 concordante con el Artículo 306 de la Constitución Política del Estado, reconocen otras formas también de organizar la economía a saber: pública, social cooperativa y comunitaria.

En esencia, esta es una contradicción al Artículo 311 de la Constitución, que en su párrafo I determina, que *“todas las formas de organización económica establecidas en esta Constitución gozarán de igualdad jurídica ante la ley”*, pues no es igual direccionar una Ley de inversiones solo para favorecer a un solo sector que es el privado, cuando las inversiones por su carácter general, local, nacional o internacional, deben considerar la reproducción del capital también en las otras formas de organización económica.

Por ello es que se ha visto por conveniente, plantear el tejido epistemológico, teórico y doctrinal sobre la regulación de las Inversiones Extranjeras, que confluya en una forma

jurídica de regulación que le corresponda y que sea con los conceptos de pluralidad y pluralismo tanto económico como jurídico.

Para este cometido, se ha visto por conveniente estructurar la Tesis, en *IV CAPITULOS*.

El *CAPITULO I*, que trata sobre los antecedentes históricos de las inversiones, desde la corriente mercantilista de fines del siglo XV y principios del siglo XVI, en procesos de desarrollo de las inversiones en el comercio extraeuropeo, la expansión de los mercados internacionales, la base de la acumulación del capital sintetizados en los metales preciosos, particularmente el oro y la plata, pasando por las inversiones nacional e internacionales.

En el *CAPITULO II*, se aborda la positivización de las inversiones, la balanza comercial, la dicotomía de intervención o no del Estado en la Economía, las inversiones y afluencia en América Latina, las Empresas Transnacionales y/o Multinacionales, la función de la planificación, la problemática de las inversiones directas, las características de las inversiones, así como la importancia y caracterización de la micro y pequeña empresa en cuanto a inversiones se refiere.

Es en el *CAPITULO III*, que se trata sobre el contexto jurídico de las inversiones y se realiza una propuesta de Ley jurídica para las inversiones, en función a las formas de organización económica reconocidas por la Constitución Política del Estado Plurinacional: comunitaria, estatal, privada y social cooperativa.

Finalmente, en el *CAPITULO IV*, se realizan las conclusiones y recomendaciones para la proyección de una Ley adicional a la Ley Nro. 516 respectivamente.

DISEÑO METODOLÓGICO

1. ENUNCIADO DEL TEMA DE LA TESIS

Las inversiones como utilización del capital¹ en la reproducción del valor mediante la utilización de los factores de producción (entre las principales: capital, tierra y trabajo), con el objetivo de generar excedentes para su diversificación, siempre ha sido una preocupación de las personas individuales o naturales y las personas jurídicas o colectivas, en la medida en que se espera beneficios como uno de los objetivos a partir de la etapa de la producción y el comercio, en esta última como fase intermedia para la generación de lucro, conforme lo determina el artículo cuatro del Código de Comercio.²

Esto significa, que, para la asignación y utilización de los factores de producción, se requiere de capital para su inversión en cualquiera de los sectores económico sociales que hacen a la estructura misma de la economía, que sustenta todas las instituciones en las que está organizada una sociedad, un país, un Estado. Es decir, se requiere de recursos financieros, que además sea producto de las actividades lícitas y legales para su inversión.

En nuestro país, las inversiones están reguladas por la Ley Nro. 516 de 04 de Abril de 2014, con el objeto de “establecer el marco jurídico e institucional general para la promoción de las inversiones en el Estado Plurinacional de Bolivia, a fin de contribuir con el crecimiento y desarrollo económico y social del país...” (Art. 1), y que en su Art. 2, si bien determina que el ámbito de aplicación corresponde a las inversiones destinadas a las actividades productivas nacionales y extranjeras tutelados por el Estado, no

¹ La palabra capital tiene muchas acepciones, por ejemplo, capital monetario, capital comercial, capital instalado, capital humano, etc., el contenido conceptual que se utilizará tanto para el presente perfil como para el desarrollo de la tesis, será el que deviene de la economía política: capital como reproducción del valor expresado en las mercancías y su reproducción mediante el dinero.

² El Artículo 4 del Código de Comercio, determina que *“comerciante es la persona habitualmente dedicada a realizar cualquier actividad comercial con fines de lucro”*, nótese que se antepone el lucro como fin último de la etapa comercial que es la fase intermedia entre la producción y el consumo.

especifica expresamente las particularidades de regulación de las inversiones extranjeras; más por el contrario, centraliza en el Estado el rol de promoción de las inversiones con carácter de exclusividad. Mas aún, considera a las empresas Transnacionales, que se constituyen en los marcos del ALBA – TCP)³ y se contraponen a las empresas de tipo privado, conformadas por aportes estatales, que además se sujetan a la Ley Nro. 466 o de la Empresa Pública, con la particularidad de que es el Banco Central de Bolivia, que tiene a su cargo el registro de la inversión extranjera y otorga el certificado de ingreso de aportes para la inversión y reinversión en el Estado Plurinacional de Bolivia.

Respecto a las transferencias de la inversión, otorga facultades a los inversionistas extranjeros transferir al exterior las divisas libremente convertibles por medio del sistema bancario que correspondan al capital proveniente de la liquidación total o parcial de las empresas en las que se hayan realizado inversión extranjera registrada, por la venta de acciones, participaciones o derechos adquiridos, utilidades netas generadas de la inversión extranjera registrada, etc.,

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

El problema es que esta Ley 516, tiene alcances de promoción de inversiones u oferta atractiva de captación de capital nacional o internacional, sin considerar las particularidades de las formas de organización de la economía reconocidas por el Artículo 306 parágrafo II, de la Constitución Política del Estado comunitaria, estatal, privada y social cooperativa e inclusive, cuando la Constitución Política del Estado y el incentivo a la apertura del mercado nacional, al margen de los conceptos de independencia y autonomía del Estado Plurinacional.

El contexto de esta Ley de referencia, es que se dirige a promover la inversión estatal en cuanto a inversiones, soslayando precisamente la importancia de las inversiones respecto

³ Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos.

a las otras formas de organizar la economía, particularmente la privada que es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo productivo.

Si bien es cierto que de acuerdo a la Constitución Política del Estado, el Estado tiene la función de conducir el proceso de planificación económica y social con participación y consulta ciudadana, dirigir la economía, controlar los sectores estratégicos de la economía, impulsar el desarrollo, evitar el monopolio, promover la industrialización, las políticas de distribución equitativa de la riqueza y de los recursos económicos, y otros preceptos; no es menos cierto que la estructura constitucional en que está asentada es el pluralismo y la pluralidad, de ahí que la ley de promoción de inversiones, tiene un carácter genérico y no incide en las otras formas de organizar la economía, de ahí es que no solo el Estado deba direccionar los procesos de inversión nacional, menos de inversión internacional de donde viene el flujo de recursos en una economía y mercado que ha alcanzado niveles de internacionalización tanto de la producción como del comercio. En consecuencia, es evidente que el Estado debe tener funciones fundamentales como garantizar la estabilidad macroeconómica, la distribución efectiva de la renta social y la asignación de recursos, pero también debe regular normativamente el flujo de inversiones nacionales y muy particularmente de capitales extranjeros.

3. PROBLEMATIZACIÓN

Ante el problema de una regulación genérica sobre inversiones para el desarrollo que propone la Ley 516, se debe resolver las siguientes cuestionantes:

- a) ¿Las inversiones están condicionados a su promoción a cargo solo del Estado?
- b) ¿En qué consisten las inversiones en función a las formas de organizar la economía plural?
- c) ¿La promoción de inversiones, solo debe reducirse a los marcos del ALBA – TCP que se contraponen a las empresas privadas?

- d) ¿Qué rol juegan las empresas privadas en la forma privada de organizar la economía?
- e) ¿Es necesaria una ley jurídica para regular las inversiones extranjeras, que también devienen de los capitales privados internacionales?

4. DELIMITACIÓN DEL TEMA DE LA TESIS

La delimitación del tema de tesis, tomara tres parámetros fundamentales:

4.1. DELIMITACIÓN TEMÁTICA

Es evidente que, sobre las inversiones nacionales y extranjeras, se ha investigado y publicado una diversidad de teorías, que han profundizado sustancialmente su estudio para un mejor entendimiento y comprensión conforme nos muestra el estado del arte. Estas se resumen en tres fundamentalmente: la inversión extranjera directa, las corporaciones transnacionales y la globalización.

Al margen de estas, la investigación girará en torno a la forma de organizar la economía mixta, sustentada fundamentalmente en las facultades que otorga la Constitución Política del Estado a las formas de organización económica que pueden constituir empresas mixtas, que en todo caso es desarrollar emprendimientos de inversión nacional y extranjera, que, a su vez, conlleva una forma de enfoque keynesiano, pero también deviene en el enfoque plural de la economía

4.2. DELIMITACIÓN TEMPORAL

La investigación estará delimitada a partir de la promulgación y vigencia de la actual Constitución Política del Estado Plurinacional, que data del 7 de febrero del año 2009 al presente, como referencia temporal, pues es el núcleo normativo fundamental para las

inversiones y que concuerda con la Ley de Promoción de Inversiones Nro. 516 de 04 de abril de 2014 respectivamente.

4.3. DELIMITACIÓN ESPACIAL

La investigación estará limitada jurisdiccionalmente al territorio departamental de La Paz, con elección de inversiones en su carácter general y normativo jurídico en sectores económico sociales al interior de la ciudad de La Paz.

5. FUNDAMENTACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA DE LA TESIS

En ausencia de una Ley jurídica específica para la regulación de las inversiones extranjeras, en las diferentes formas de organizar la economía identificadas por la Constitución Política del Estado en su Artículo 306, es importante plantear un tejido epistemológico, teórico y doctrinal sobre la regulación de las Inversiones Extranjeras, que confluya en una forma jurídica de regulación que le correspondan, y que justifica la propuesta de investigación por su pertinencia, bajo el enfoque del pluralismo económico y jurídico, cuyos parámetros teórico doctrinales, recaen en la naturaleza del Derecho Económico, relacionado además con el positivismo normativo jurídico reconocido por la Constitución Política del Estado, toda vez que este tipo de inversiones extranjeras, deben gozar de igualdad de jerarquía respecto a las otras formas de en las que también se invierte porque son reconocidas también por la norma primaria, pero que también sentaran las bases para la proyección o propuesta de una ley jurídica para la propuesta de una ley jurídica de regulación de las inversiones extranjeras desde un punto de vista particular y no general como lo plantea la Ley de Promoción de Inversiones. Se efectuará entonces, un proceso de sistematización y estructuración de los parámetros o características de las Inversiones Extranjeras, toda vez que a la fecha, no se cuenta con una ley jurídica especial en ese sentido, tomando en cuenta que las inversiones

extranjeras, pueden recaer en cualquiera de las formas de organizar la economía, reconocidas por la Constitución Política del Estado, particularizando la Forma Mixta.

La importancia de la sistematización jurídica sobre inversiones extranjeras que se plantea, debe contribuir con el enriquecimiento teórico, de la pluralidad y el pluralismo en esta área del conocimiento, desde el punto de vista teórico y fáctico. También servirá para contar con una Ley jurídica regulatoria para este tipo de inversiones, de manera que se pueda tener la base jurídica respectivamente.

6. OBJETIVOS DEL TEMA DE LA TESIS

6.1 OBJETIVO GENERAL

Sistematizar el sustento teórico para la propuesta de proyecto de Ley de Inversiones Extranjeras, con carácter particular a la Ley de Promoción para las Inversiones.

6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Particularizar la Ley de Inversiones Extranjeras de la Ley de Promoción de las Inversiones, con las características específicas que le corresponde.
- Estructurar el sustento teórico y epistemológico para el sustento doctrinal de la Ley de Inversiones Extranjeras.
- Proponer un proyecto de una Ley jurídica regulatoria para las Inversiones Extranjeras.
- Determinar expresamente los requisitos y la generación de derechos y obligaciones que derivan de las inversiones extranjeras, en función a los intereses de orden nacional.

7. MARCO REFERENCIAL

7.1. MARCO HISTÓRICO

Las inversiones tienen un carácter histórico que datan desde principios del siglo XVI, con la expansión del mercantilismo, que transfiere el mercado intraeuropeo hacia el resto de los continentes, conjuntamente los procesos de colonización y colonización, mediante las vías marítimas. En el caso nuestro desde el descubrimiento del continente llamado por los españoles “América”, hasta nuestros días.

Para el objeto de la Tesis, solo se tomará como referencia los antecedentes históricos más recientes en los mercados modernos que se desarrollan desde los años sesenta en el sector de los fondos de inversión impulsados por los inversionistas y su incidencia en la dinámica de las empresas, pasando por los años setenta y noventa, donde se desarrollan otras categorías como los gestores de fondos respectivamente, pasando por el surgimiento de otras categorías de preservaciones medioambientales respecto a las inversiones y mercados financieros, desde los años ochenta, por el cambio climático que se mantiene hasta hoy; pasando por los años 2009, que si bien las inversiones reportan resultados positivos, sin embargo no están exentas de las crisis económicas, que de todas maneras se convierten en caldos de cultivo para la importancia de las inversiones en parámetros de competitividad y administración adecuada, que es lo que caracteriza este flujo en la actualidad.

7.2 MARCO TEÓRICO

En cuanto al desarrollo del marco teórico, se han desarrollado varias teorías sobre las inversiones directas, que han dado la posibilidad de sistematizar modelos que se han desarrollado sobre inversiones que luego fueron regulados jurídicamente. Ahí están las teorías de los efectos positivos o negativos de las inversiones directas. Teorías sobre los efectos de las recepciones de las inversiones extranjeras y su incidencia en la dinámica

de la economía nacional. Las inversiones de los países en desarrollo respecto a los países en vías de desarrollo, etc.

El trabajo de Tesis, se encuadrará en los marcos de la teoría de la localización de la Inversión Directa Extranjera, que desarrolla las causas, el proceso y el desarrollo a partir de los flujos financieros, relacionado con las necesidades de localizar los flujos de las inversiones extranjeras directas para desarrollar los diferentes sectores económicos a los que va dirigidos, pero que requieren de una regulación jurídica, para que no se distorsionen los fines productivos. Pero la regulación jurídica, no solo es necesario para evitar las distorsiones, sino fundamentalmente también para la apertura al comercio internacional para el desplazamiento del capital con el objetivo principal de reducir el desempleo especialmente del factor trabajo. Aquí el modelo Heckscher – Ohlin es el predominante.⁴

7.3 MARCO CONCEPTUAL

El marco conceptual que orientará la investigación, se basará en los criterios de interpretación relacionados con el fondo del tema y el objeto de investigación, entre los cuales fundamentalmente están los siguientes:

INVERSIONES

En el sentido económico comercial y jurídico para la investigación, con el sentido de ejercer un derecho para la reproducción del capital con el objetivo de generar excedentes con el beneficio tanto de la persona natural o individual así como la persona jurídica o

⁴ El modelo de Heckcher – Ohlin, demuestra que la ventaja comparativa está determinada por la interacción entre los recursos de un país, la relativa abundancia de los factores de producción y la tecnología. Es la interacción entre la abundancia y la intensidad con la cual son explotados esos recursos, la fuente de ventajas comparativas. El modelo fue desarrollado por dos suizos: Eli Heckscher y Bertil Ohlin en 1977. La teoría pone énfasis en la interrelación entre la proporción en el cual los factores de producción están disponibles en los diferentes bienes (Teoría de la dotación de los factores de producción). (En CEUPE – Magazine)

colectiva que en este caso es el Estado, con la finalidad de determinar una tasa de retorno a favor de la población.

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

Se refiere a las transferencias de capitales realizadas por entidades económicas y comerciales de un país a otro, realizado por personas naturales individuales o jurídicas colectivas, que involucran al Estado mediante el Gobierno en cuanto a las regulaciones jurídicas se refiere. Estas inversiones extranjeras directas deben adecuar sus actividades a la norma jurídica en el país de efecto. Un aspecto importante para este tipo de inversión directa, es la productividad en el país de invertido que tenga incidencia en los niveles de crecimiento y desarrollo, que en última instancia justifica este tipo de inversiones.

PROMOCIÓN DE LAS INVERSIONES

Generalmente desarrollado mediante programas de inversiones condicionados por la detección de oportunidades para los capitales externos con reproducción del valor de inversión que tenga la facultad de atraer la atención económica comercial de los inversores, a cuyo efecto el Estado mediante el Gobierno ofrecerá las seguridades sistémicas correspondientes. Las capacidades y potencialidades de los capitales de inversión juegan un rol importante a la hora de evaluar este tipo de proyectos dirigidos a los diferentes sectores productivos o de servicios.

MERCADO DE INVERSIONES

El espacio físico o virtual donde se realizan las compras y las ventas de los títulos valores de las diferentes empresas que ofrecen o demandan inversiones para incorporar nuevos socios en función a la inversión y proporción de sus capitales.

COMPETITIVIDAD

Es la capacidad de producir incorporando elementos nuevos que presenta la ciencia, la tecnología y nuevos métodos de producción, de manera que los resultados de la producción o la comercialización de bienes o servicios, sean de mejor calidad y puedan realizar su valor a menos precio en el mercado. Al caso del tema, para las inversiones directas externas, las regulaciones jurídicas, también formaran parte de los elementos de competitividad, pues la norma jurídica es la mejor manera de evitar inversiones para el monopolio

7.4 MARCO JURÍDICO

La base jurídica de análisis de la investigación, se encuentra en la Constitución Política del Estado promulgado el 09 de febrero de 2009 y en la Ley Nro. 516 de 04 de abril de 2014, o de promoción de inversiones.

8. HIPÓTESIS DE LA TESIS

“LA PROMULGACIÓN DE UNA LEY DE INVERSIONES DIRECTAS, NACIONALES O INTERNACIONALES, REGULARÁ LA INCLUSIÓN DE CAPITAL EN LAS DIFERENTES FORMAS DE ORGANIZAR LA ECONOMÍA PLURAL PARA PROMOVER EL CRECIMIENTO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL PAÍS”

8.1. VARIABLES

8.1.1. Variable independiente.

Ley de Inversiones Directas para la inclusión de las formas de organizar la economía plural.

8.1.2. Variable dependiente.

Crecimiento y desarrollo del país.

8.2. Nexo Lógico.

El crecimiento y el desarrollo del país, está en función a la Ley de Inversiones Directas.

8.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS A UTILIZAR EN LA TESIS.

8.4. Métodos.

Se utilizarán los siguientes métodos:

8.5. Métodos generales.

Los cuatro más importantes: Deductivo Inductivos, Sintética y Analítico.

8.6. Métodos específicos.

Entre los métodos específicos se utilizarán: el Histórico, el de Observación, el Heurístico y el documental.

8.7. Técnicas.

Se utilizarán los causales – comparativos, cualitativa, la observación participante y bibliográfica.

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

1.1. LA CORRIENTE MERCANTILISTA DE FINALES DEL SIGLO XV Y PRINCIPIOS DEL SIGLO XVI.

El Mercantilismo es una etapa de crucial importancia en la historia de la humanidad, pues en este periodo se define los nuevos comportamientos del mundo extraeuropeo. A principios del siglo XVI se produjo cambios institucionales que hicieron que los tres siglos siguientes fueran muy distintos de la época anterior del feudalismo. Una característica de estos cambios fue la aparición de naciones-estados más fuertes y centralizadas en todos los aspectos: económicos, políticos, sociales, culturales, religiosos y todos los parámetros de identificación geopolítica que han incidido hasta el siglo XIX. El contexto institucional e intelectual ya era diferente al periodo histórico anterior, con características de plena libertad individual y una concentración mucho menor del poder económico y político. Entonces, el mercantilismo viene a ser un período intermedio entre el feudalismo y el liberalismo, donde se desarrolla una corriente económica que interpreta el nacimiento del sistema capitalista con la llamada acumulación originaria del capital, hasta antes de la Revolución Industrial, periodo en el que se fusionará el capitalismo mercantil con el capitalismo industrial.

Desde esa época, se han desarrollado dos líneas de pensamiento para analizar el comportamiento del Mercantilismo. Una de ellas lo considera como un conjunto de ideas, bastante cohesivo y estático; esto es, un cuerpo de pensamiento resumido en los acontecimientos del día. La otra aproximación ve al mercantilismo como un proceso histórico importante relacionado con los intereses del mercado y su papel para definir las instituciones económicas y políticas. Esta es conocida como posición de orden político. Ambas aproximaciones consideran el mercantilismo como un sistema de poder, pero la

primera presenta un conjunto de proposiciones mercantilistas diferenciadas, o "tendencias centrales", que caracteriza el pensamiento de la época. La aproximación doctrinal sugiere que los humanos y sus ideas pueden disponerse en un campo continuo en el que aparezca lo mercantilista en un extremo y lo liberal en el otro. La visión que hemos llamado política ilumina aquellas fuerzas egoístas que operaban en el sistema económico que produjo cambios en el poder y en la riqueza. Se concentra en las regulaciones específicas del periodo mercantilista y en la forma en que cada una de ellas afectó a los grupos de competencia respaldados por el monarca. Supone que la fuerza motriz del comportamiento individual en el periodo mercantilista es la misma que la del capitalismo del siglo XX, es decir, la persecución egoísta de la ganancia.

Aunque estas dos aproximaciones pueden considerarse como teorías rivales, no hay ninguna razón para que no puedan ser tratadas como complementarias.

1.2. ANTECEDENTES SOCIO – ECONÓMICOS DEL MERCANTILISMO.

Las primeras manifestaciones del mercantilismo aparecen desde el siglo XV. Ya desde entonces, y aun antes, tenemos como manifestaciones más importantes la avaricia por el oro, la cual constituye el objetivo básico del comerciante, al par que las riquezas en especias.

En el tercer período de la Edad Media, las fuerzas productivas se desarrollaron tanto que dieron lugar al nacimiento de las relaciones capitalistas. Este proceso estuvo ligado a la formación incipiente de la burguesía como clase poseedora de los medios e instrumentos de producción, y del proletariado, la clase de los obreros asalariados, desprovistos de dichos medios y obligados a vender su fuerza de trabajo al capitalista.

El desarrollo de las fuerzas productivas proporcionó la base necesaria para el nacimiento del tipo de economía capitalista. A partir del siglo XIV, la rueda perfeccionada se utilizó

en las ramas de producción más diversas. Esto permitió pasar al soplado mecánico en el horno. Comenzó la producción de acero. En la producción textil, los telares verticales fueron cediendo su lugar a los horizontales, de un rendimiento mayor. En el siglo XV se creó el reloj de bolsillo. Se empezaron a crear embarcaciones de gran capacidad. Se perfeccionó la brújula. Se inventó la imprenta y se dio principio a la industria de artes gráficas.

El desarrollo de las fuerzas productivas, debido al perfeccionamiento de los instrumentos de trabajo, se operó también en la agricultura, aunque más lentamente que en la industria. Se extendían las superficies de siembra y se mejoraban los métodos de laboreo.

Durante el último período de la Edad Media experimentaron considerables progresos la ganadería y la horticultura. Aumentó la especialización de distintas zonas en la producción de artículos agropecuarios de determinado tipo. El desarrollo múltiple de la industria y el avance de la agricultura profundizaron más aún la separación entre ellas y dieron lugar al nacimiento de nuevas ramas industriales. Prosiguió el aumento de la división social del trabajo, lo que suponía el desarrollo de las relaciones monetario-mercantiles y del comercio. Los mercados adquirieron carácter nacional. El progreso del comercio, en las condiciones nuevas contribuyó a la decadencia de la pequeña producción.

1.3. DESARROLLO DE LAS INVERSIONES Y COMERCIO EXTRA EUROPEO.

Una de las premisas históricas que contribuyó al nacimiento del capital fue el nivel alto de la producción mercantil ya que hacía que unas cuantas personas acumularan grandes sumas de dinero. Otra premisa se manifestó en la existencia de una masa de seres personalmente libres, desprovistos de medios de producción, y por consiguiente, de medios de subsistencia como resultado de la expropiación violenta por medio de la clase

feudal y de la burguesía naciente. En la creación de esas premisas consistió la esencia del proceso de acumulación originaria del capital.

Las causas que precipitaron los acontecimientos fueron los grandes descubrimientos geográficos, el Renacimiento, la reforma religiosa, la aparición del Estado moderno y el régimen colonial.

1.4. INTEGRACIÓN DEL ESTADO NACIONAL.

La aparición y desarrollo de las relaciones capitalistas ejercieron una influencia excepcional sobre el régimen social y político de Europa. En el período de descomposición del régimen de la comunidad primitiva empezaron a formarse las nacionalidades. En el período del feudalismo desarrollado, la formación de nacionalidades estaba a punto de terminar en muchos países de Asia y Europa.

El desarrollo de las relaciones capitalistas dio lugar al proceso de formación de las naciones sobre la base de las nacionalidades existentes, en las condiciones de comunidad económica y centralización política de los Estados.

A partir del siglo XVI, desaparece el ideal de los siglos anteriores, basado en una cristiandad unida y organizada como potencia política, apareciendo las grandes nacionalidades, tales como Francia, España e Inglaterra. Cada uno de estos Estados se consolidó bajo los ideales de soberanía y libertad, convirtiéndose así en los artífices de su propio destino. En lo futuro, la política habría de jugar un nuevo papel: asegurar la supervivencia, el engrandecimiento y la prosperidad del Estado, a efecto de convertirlo en una entidad desprovista de aquellos escrúpulos a los que los sometía el régimen feudal.

La nación surgió sobre la base del desarrollo de las relaciones de producción capitalistas. Por consiguiente, los vínculos nacionales que se estaban creando eran vínculos

burgueses. Siendo la burguesía una clase dominante, económica y políticamente, la nación adquiriría el carácter burgués, aunque estuviera formada por todas las clases y capas de la población. Su ideología era también burguesa.

1.5. LA EXPANSIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL Y LOS METALES PRECIOSOS.

Iniciados desde fines del siglo XV, los grandes descubrimientos geográficos abren inmensos mercados para los productos europeos, y se convierten, a la vez, en inagotable fuente de materias primas. Asimismo de esos grandes territorios habría de llegar a Europa, con el tiempo, un ininterrumpido río de oro y plata, a efecto de saciar la avidez por estos metales. Es así como se abrían las puertas para la industria europea y lo único que hacía falta era emprender una tarea de renovación técnica de gran envergadura, capaz de satisfacer las nuevas necesidades. El deseo de adquirir oro y otros tesoros dio lugar a los grandes descubrimientos geográficos, estos, no solamente ampliaron los territorios hasta entonces conocidos, sino que incrementaron los mercados.

El descubrimiento de la imprenta permitió que se desarrollara el afán de cultivarse; la aparición de los libros impresos despertó el espíritu de discusión. Los descubrimientos en las matemáticas, astronomía, geografía, biología, geología, medicina, y demás ramas del saber humano, cambiaron radicalmente las instituciones de su tiempo; cambio que se aceleró con la existencia de hombres de la celebridad de Copérnico, Galileo, Descartes, Newton.

1.6. LA INFLUENCIA DE LA EXPANSIÓN CULTURAL

El desarrollo de las relaciones capitalistas en las ciudades de Italia de los siglos XIV y XV hizo surgir nuevos fenómenos en la esfera de la ideología. Se fue creando una cultura de la burguesía incipiente llamada Renacimiento. Los primeros ideólogos burgueses estaban persuadidos de que hacían "renacer" la cultura antigua.

La producción capitalista naciente despertó el interés por el estudio fundamental de los fenómenos naturales. En los siglos XVI y XVII comenzó el estudio de la naturaleza a base del experimento, contrariamente a lo que predicaban los dogmas de la religión, obteniéndose éxitos enormes, para aquel tiempo, el conocimiento de las leyes naturales. Los descubrimientos científicos se hacían en un ambiente de lucha tenaz contra la filosofía feudal católica.

El movimiento renacentista sin duda influyó en el advenimiento del mercantilismo, tanto por lo concerniente al desarrollo de las ciencias como al del arte, filosofía, literatura, comercio, etc. También cuenta el invento de la imprenta, ya que esta permite ampliar el marco de la enseñanza y de la cultura.

Como si todo esto no fuera suficiente, se tiene ahora un nuevo concepto del hombre: es el ser más importante del universo y, por lo tanto, resulta necesario interesarse cada vez más por sus problemas aquí en la tierra.

Entre las grandes figuras de la época del renacimiento destacan: Leonardo de Vinci, Miguel Ángel, Rafael Sanzio y Ticiano y otras personalidades de aquel tiempo. Los representantes de la cultura del renacimiento designaron con el término "humanismo" la esencia de los fenómenos ideológicos nuevos, porque querían destacar el carácter mundano de la nueva cultura, liberada de la dependencia feudal y religiosa. Los humanistas recalcan el valor de la personalidad humana.

Al mismo tiempo los humanistas, como ideólogos del capitalismo en desarrollo, glorificaban el individualismo extremo, el afán de conseguir a toda costa el éxito personal.

Maquiavelo en "El Príncipe"; enseña que todos los medios valen para conseguir los objetivos planteados personales o de clase: la violencia y la malicia, la mentira y la hipocresía. De ahí que el humanismo burgués del Renacimiento difiera radicalmente del auténtico humanismo, proclamado por la clase más revolucionaria: el proletariado.

Al oponerse a la religión católica que constituía la base ideológica de la sociedad feudal, la burguesía, como clase explotadora, no podía renunciar a la concepción religiosa del mundo. Por ello no se planteó la tarea de liquidar la iglesia y la religión, sino que sólo se propuso reformarlas: sustituir el catolicismo por una iglesia nueva, la protestante. El protestantismo reflejaba con la mayor idoneidad los puntos de vista e intereses de la joven burguesía. Los dogmas elaborados durante siglos por la iglesia católica que se basaban en el embaucamiento y la ignorancia de los trabajadores en su inclinación a las formas religiosas exteriores, correspondían por entero al objetivo de la clase feudal dominante, de mantener sumisas a las masas populares.

El desarrollo de la producción mercantil y, luego, de las relaciones capitalistas, traía aparejados la liberación de los campesinos de su descendencia servil, el aumento de la población urbana y la elevación cultural de ésta. En las condiciones históricas nuevas debía la burguesía crear dogmas más sutiles, elaborar métodos de engaño de las masas populares más idóneos que los usados por los ideológicos de la iglesia católica feudal; hacía falta, pues, refinar los procedimientos para asegurar su hegemonía.

Los reformadores de la iglesia y de la religión rehusaron muchos dogmas del catolicismo feudal. Formularon una doctrina nueva, cuya esencia consistía en que la religión se trasplantaba al mundo interior del hombre. Los ritos fueron simplificados al extremo; se exigía eliminar de la iglesia todas sus instalaciones y adornos costosos y crear la llamada iglesia "barata".

Lutero, fiel a las concepciones económicas del Medievo, entra en conflicto con otras sectas protestantes, encabezadas por Calvino (verdadero fundador del protestantismo), las cuales hicieron una interpretación a su manera de la Biblia, exaltando el esfuerzo individual y creyendo en las finanzas, con lo cual hace legítimo el afán de lucro ilimitado. En lugar de estabilidad social y deseos de servir a los demás, característica de la edad media, se implanto el lucro como móvil de toda actividad económica.

La tendencia mercantilista se caracterizó también por una política de tratamiento severo hacia sus colonias por parte de los países europeos que las gobernaban. Política conocida por los tratadistas como "rudo celo colonial". Se trataba de que el comercio entre las colonias sólo se realice con la metrópoli, y nunca con otros países. Explotaban España e Inglaterra y en menor proporción Francia y Holanda, los recursos naturales de sus posesiones, básicamente las minas de oro y de plata donde las había, o si no sus materias primas, las que transformadas en Europa, se vendían nuevamente en sus colonias.

1.7. INVERSIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL

Todos sabemos que a los descubrimientos sigue la conquista, la colonización y el establecimiento de un régimen colonial. El saqueo de las tierras recién descubiertas y convertidas en colonias, ofrecía las mayores posibilidades para la acumulación de grandes riquezas. Este deseo de adquirir oro dio lugar a los grandes descubrimientos geográficos y, luego, motivo la política colonialista de las potencias europeas. Los rasgos fundamentales son:

Implantación de un tipo feudal de explotación –reparto de tierras para asegurarse una renta, como la encomienda mexicana- dentro de las colonias portuguesas y españolas. En las colonias holandesas e inglesas la explotación fue de tipo capitalista, generalmente a través de plantaciones.

Creación de monopolios, tanto para los productos coloniales como para el transporte y el comercio, los cuales determinaron una gran acumulación de riqueza en Europa.

Aplicación del principio expoliativo en la organización del trabajo, política que distaba mucho de la aplicada en la metrópoli.

Comercio de esclavos cuyo primer monopolio se otorgó en 1517, por Carlos V. Weber estima que a principios del siglo XIX vivían en las colonias de Europa algo así como

siete millones de esclavos, y que sólo a Inglaterra le retribuía cada uno entre 15 y 20 libras por año en el siglo XVIII.

Los conquistadores, sin limitarse al simple saqueo, crearon un sistema de explotación rapaz de las colonias. Los colonizadores empezaron por practicar un comercio no equivalente y recurrieron con frecuencia a la armas. Es así como comenzó la inhumana explotación de africanos en las colonias del continente americano. Los africanos creaban allí, con su trabajo en las plantaciones, riquezas ingentes para los grandes terratenientes. La afluencia de caudales inmensos como resultado de la ocupación y del saqueo de tierras nuevas aceleró el avance de la economía capitalista en Europa.

Este es el panorama en que se desarrolla el mercantilismo, la nueva corriente de pensamiento económico considerada como la etapa preclásica, con su característica de pragmatismo, orientado hacia la conquista de la riqueza; nacionalista en sus aspiraciones, realista en sus métodos, pero buscando por doquier la ganancia.

El economista alemán Gustavo Schmoller, más de cien años después, expresa que el mercantilismo en esencia fue una "política de unidad económica", independiente de sus tendencias y manifestaciones particulares. En realidad, fue una oposición al atomismo económico y político de los señores territoriales, en contra de la situación imperante en Europa, que restringía la libertad de tránsito, personas y artículos; por lo tanto, el mercantilismo buscó la unidad económica y política del Estado.

El hombre es el medio para el logro de un fin, y el fin es engrandecer el Estado.

Fue, por tanto, un conjunto de manifestaciones políticas y económicas encaminadas a fortalecer el Estado debilitando a los otros poderes. Estas tendencias exigían que el poder público controlara la vida económica de su pueblo y de sus colonias reglamentando su consumo, producción, trabajo, etc. La teoría y la práctica mercantilista se basó en el supuesto de que existía un conflicto esencial e inevitable entre el interés nacional y el particular.

Todo lo anterior aunado al deseo de los países de acumular metales preciosos y de tener balanzas comerciales favorables, no constituyó una escuela o doctrina económica, sino que se tradujo en una tendencia, que desarrollaron comerciantes, banqueros, pensadores y gobernantes del siglo XVII, impulsados por factores como el descubrimiento de América, el pensamiento de Calvino y Lutero, etc.

En síntesis, en todo este proceso se desarrolla la acumulación de metales preciosos, como fuente de valor, con un fuerte intervencionismo estatal que somete a la empresa, la industria y el comercio, mediante normas de fuerte contenido restrictivo, reglamentos que tienen el objetivo de regular la inversión a nivel nacional, pero que además regulan la fuerza de trabajo con bajos salarios, el proteccionismo ejercido por el Estado sobre la economía, ejerciendo barreras de importación y en contrario liberar concesiones a la producción y exportaciones hacia el mercado exterior, lo que supone un alto incentivo a las iniciativas individualistas mediante la exención a las industrias y el comercio nacional en cuanto a emprendimientos con inversión nacional para la población que debía crecer constantemente pues a mayor población, mayor inversión para la producción la demanda y el consumo no solamente en el mercado nacional sino también para el mercado internacional. El beneficio será para el productor, pero también para el Estado. El fomento a la expansión de capitales que arroja una balanza comercial positiva, el estímulo de las inversiones en la industria y el comercio, la restricción a la importación de artículos de lujo y otras características que vendrían a ser la base y plataforma del desarrollo del liberalismo como fuente del sistema capitalista.

No es precisamente la acumulación de metales preciosos la que constituye fuente de reproducción del capital, sino fundamentalmente la fuerza de producción del hombre y que se constituye como la base fundamental de toda economía. Luego se dará importancia a la inversión de capital reproducido que asimismo es la base para la acumulación de los metales preciosos y la riqueza que esto supone. En consecuencia, si es importante la inversión en la acumulación de los metales preciosos y la aplicación de la fuerza de trabajo, en consecuencia, los salarios deben ser bajos para mayor

acumulación no solamente de los propietarios del capital, sino también a beneficio del Estado. La importación de artículos de lujo será entonces restringida para evitar la fuga de metales preciosos lo cual incidiría en los niveles de pobreza.

Es la llamada ilusión crisohedónica, la cual consiste en creer que la riqueza está representada por los metales –oro y plata- amonedados. Por otra parte, es precisamente su adquisición lo que constituye el fin de la actividad económica.

Resulta pertinente aclarar que dinero no siempre significa riqueza. Para la mayor parte de los mercantilistas, el dinero sólo era un medio para acrecentar la riqueza, y no precisamente significaba su esencia.

Constantemente se confundía por parte de los mercantilistas la riqueza material con el bienestar económico, y éste se traducía en la mayor posesión de oro y plata, fácil es deducir que los Estados tratarían por todos los medios de acumular metales preciosos y de impedir su salida al extranjero mediante enérgicas reglamentaciones.

CAPITULO II

INVERSIONES NACIONALES E INTERNACIONALES

2.1. POSITIVIZACIÓN DE LAS INVERSIONES.

En el siglo XVI los problemas monetarios fueron de gran importancia relacionadas con la producción minera. La política representada por el metalismo español, no tiene relación con ninguna teoría económica pues el Mercantilismo no deviene de ninguna corriente epistemológica, sino más bien obedece a la práctica cotidiana de los comerciantes en el mercado. Era común que el Estado considerase que la acumulación de oro y plata constituía prueba y causa de enriquecimiento. De ahí que, en muchos países, pero sobre todo en España se prohibiera la salida de estos metales.

Es en esta época cuando surge la teoría cuantitativa del dinero, bajo el supuesto que el circulante tenía influencia sobre los precios; en España el padre Mariana opinaba así. La teoría se formuló como consecuencia de las observaciones acerca del movimiento de los precios, hacia mediados del siglo XVI. Se notaba que había una elevación de los mismos en Europa, pero no sólo como consecuencia de las fluctuaciones en el circulante, sino, sobre todo, como consecuencia de la afluencia del oro proveniente de América. Oro y plata eran considerados como mercancías comunes y corrientes y, por tanto, su valor había de variar en sentido inverso a la cantidad: a mayor cantidad menor valor; y a menor cantidad, mayor valor. No se tenía aún ninguna regulación de orden normativo para las inversiones, así como no se tenía normativa para las importaciones y/o exportaciones.

Con la teoría cuantitativa se observa el siguiente fenómeno: la acumulación de metales preciosos que no circula conlleva al alza de precios, alza de precios que significa disminución de exportaciones y aumento de importaciones pues no se invierte en la producción interna lo que arroja una balanza comercial desfavorable, que sólo puede ser

compensada con metales preciosos particularmente oro y plata. Es así como la política metalista resultaba inoperante, sobre todo en los estados de Europa.

2.2. INVERSIONES Y BALANZA COMERCIAL.

Existe una dicotomía, entre inversión y ahorro que tiene sus repercusiones también en la reproducción de capital. ¿Se debe invertir para después ahorrar, o se debe ahorrar para después invertir? En los hechos, es cierto que toda persona debe gastar menos de los ingresos que genera si además quiere ahorrar que luego le dará la posibilidad de invertir, esto sucede entonces en las economías pequeñas o individuales, y que a la larga se traducirá en beneficio. Este principio, aplicado al Estado, si este es productor, debe entonces vender más de lo que compra para luego obtener una balanza comercial más favorable.

Lo importante para el mercantilismo era adquirir metales preciosos, cuando estos no existen al interior de los recursos naturales de un país para luego conservarlo a manera de ahorro. Entonces, si no se cuentan con metales preciosos que según esta corriente es la única manera de crecer, por lógica, se debe exportar estos recursos de otras latitudes donde si existen, este principio, incurre en otros aspectos como es el de la expansión del mercado territorial, los procesos de colonización y coloniaje, etc., y cuando ya hay el metalpreciado, hay que impedir su salida, más por el contrario, se debe permanentemente aumentar su existencia y propugnar su entrada de manera que se obtenga una balanza comercial favorable.

2.3. INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA.

¿El Estado, debe o no debe intervenir en la Economía? Esta dicotomía se presenta entonces a lo largo de la historia, pues el Estado, como instituciones organizadas en función a las necesidades de la sociedad, ya puede definir su participación mediante políticas económicas y jurídicas de regulación y reivindica el derecho de reafirmación de

su identidad y personalidad en cuanto le pertenece. Este proceso de nacionalismo nace entonces en Europa del siglo XVIII y se propaga rápidamente a todas aquellas regiones geográficas donde se había extendido el poder de dominio geopolítico, económico, social, etc., con una gran influencia particularmente en América.

Claro que el origen del nacionalismo también se ha desarrollado desde mucho antes al origen del capitalismo del siglo XV y principios del XVI, pues los estados nacionales, tendían siempre a una economía de autosuficiencia que caían dentro del nacionalismo. Si en muchos casos esto no se logró fue debido al atraso técnico, pero la regla es que por razones de autoconservación los pueblos se inclinan de modo natural hacia la defensa económica al interior de las jurisdicciones territoriales.

Esto obedece también a los resultados del declive del feudalismo para dar paso al sistema económico, que se iría a acentuar en su dominio hasta la fecha.

El nacionalismo entendido desde el punto de vista económico presenta grandes diferencias con el nacionalismo como doctrina filosófica. Sin embargo, uno es complemento del otro. El nacionalismo es, además de una política de autosuficiencia, una actitud proteccionista hacia la industria y el comercio locales. Podríamos agregar que ese proteccionismo tendía a frenar las importaciones y propiciar las exportaciones, estableciendo un saldo siempre favorable para el país de que se trate.

2.4. DESARROLLO DE LAS INVERSIONES Y SU INFLUENCIA EN AMÉRICA LATINA Y BOLIVIA.

En este devenir de las expansiones territoriales, las inversiones europeas y alemanas en sectores específicos de la economía de América Latina y particularmente en Bolivia, también adquieren un carácter histórico respecto a los bienes renovables, electromovilidad y automotriz particularmente y que tuvieron el potencial de diversificar la estructura productiva y de contribuir a patrones de desarrollo más sostenibles, en

varios países de América Latina. Desde entonces, la cooperación multilateral se convirtió en una actividad de gran importancia para el desarrollo de los países, en particular, en la región juega un rol clave para la integración pro-ductiva y el desarrollo sostenible. Este último término que surge actualmente relacionado con el desarrollo que tiene el objetivo de satisfacer las necesidades de la sociedad actual, sin comprometer la disponibilidad de los recursos naturales y no perjudicar las necesidades de las generaciones futuras. Es un compromiso entonces con lo económico, lo social y lo ambiental. A ese cometido se definen y se redefinen estrategias y prácticas de inversión y desarrollo muy afines a las propuestas de desarrollo sostenible e inclusivo de la región que se extiende a los países de América Latina, con alcances también hacia nuestro país, de ahí que los procesos de integración se constituyen en actividades de crucial importancia para la región y el país en materia de inversiones.

2.5. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y/O MULTINACIONALES COMO PARÁMETROS DE INVERSIÓN.

Es indudable que fueron las empresas transnacionales y/o multinacionales las que se han constituido como referentes o parámetros de inversión a nivel internacional a partir de la segunda guerra mundial, aquel conflicto armado que estalló en 1939 y que involucró a Alemania, Italia y Japón como eje, e Inglaterra, Francia y la Ex Unión Soviética como aliados, reforzado luego por los Estados Unidos de Norteamérica, cuyas causas obedecieron a diferentes causas eco-nómicas, sociales y políticas y que finalizó en 1945. Desde entonces primero en un proceso de reconstrucción y luego de crecimiento y desarrollo, las empresas transnacionales jugaron un rol importante frente a las empresas tradicionales, por las grandes ventajas que tienen en la inversión y reproducción del capital que supone ventajas en todos los aspectos de su proceso, como los contratos colectivos, las incorporaciones de tecnología en la producción de bienes y servicios, su distribución y consumo, sus inversiones a largo plazo, sus estructuraciones orgánicas que comprometen a la fuerza de trabajo ya no como un factor de explotación de la plusvalía, sino como compromisos con los resultados y distribución de primas, etc., pero

funda-mentalmente, las perspectivas más allá del mercado local o nacional, para rebasar las inversiones bajo el carácter multinacional, muy relacionado con el sistema financiero nacional e inter-nacional. Como una lógica consecuencia, entre otras las concepciones clásicas dejan de tener vigencia y consiguientemente dejan de existir y se transforman en una situación de competencia imperfecta. Un rol importante en este proceso, es el que juega la información adecuada e independiente. Pero las empresas multinacionales distorsionan esa información a través del control de la publicidad, que se extiende ahora a la producción de líneas completas de me-dios de comunicación, que fácilmente inducen al consumo de la producción de bienes y servicios, muy al margen de las garantías de calidad y de precios.

Es cierto que la teoría económica ha logrado clasificar a las empresas como núcleos funda-mentales de sustentación de cualquier sociedad (empresas grandes, medianas, pequeñas, microempresas y otro tipo de clasificación), así como el reconocimiento de tipología desde el punto de vista jurídico (sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita por acciones, etc.), sin embargo, es cierto que las empresas transnacionales y/o multinacionales, han jugado y juegan un rol importante en el devenir de las diversificaciones y globalización de la economía mediante las inversiones en los estados en los que opera, por eso es que estas empresas llegaron a ser muy grandes y se extendieron a diversos países o regiones, con el aditamento que es una sola persona o un núcleo reducido de personas las que los administran.

2.6. EL LEGADO DEL PENSAMIENTO SMITHIANO DE LA INVERSIÓN.

Esta tendencia individual respecto a la acumulación viene ya desde el pensamiento smithiano que propone que el riesgo y la recompensa era una cuestión entre individuos que se encuentran en el libre mercado. Sin embargo, no solo es el individuo, sino que su carácter social de este que da lugar a la competencia para la producción de bienes y servicios, y no solo el enfoque se reduce al individuo, sino también a la forma de

organización de la sociedad, pues el pensamiento de Adam Smith (1723 – 1790 economista filósofo), no es precisamente dogmático respecto al mercado, pues sustenta la necesidad de que la sociedad pueda contar con instituciones públicas necesarias, como la salud, la educación y la seguridad, y todo aquello que signifique inversión fuera de estos sectores, deba estar a cargo del sector privado. A lo largo de la historia, esta propensión ha dado lugar a desarrollar otros conceptos de identificación respecto al emprendedor y los objetivos empresariales del individuo profesional en las inversiones, que sigue precisamente esa corriente liberal clásica del comportamiento económico de los individuos. Ese empresariado procederá inevitablemente a la persecución de sus intereses, tanto como individuos como grupo. De la misma manera que otros individuos o grupos buscan manipular el mercado a fin de beneficiarse, estos empresarios buscarán hacerlo. Smith mismo previó la situación: los accionistas inversores, recibirán lo que les corresponde sin un privilegio de exclusividad.

Esa situación empieza a cambiar en las dos primeras décadas del siglo veinte. Ya en 1911 Schumpeter hace referencias a la importancia que asume lo que se podría llamar el "empresario profesional" (entrepreneur) quien es (en las palabras de Schumpeter), el individuo que asume riesgos económicos no personales.

Mucho se ha escrito sobre el carácter y papel del "entrepreneur". En general aquellos que se consideran partidarios del capitalismo y liberalismo (en sus versiones clásicas o neo) olvidan ese aspecto de la posición tanto de Smith, Schumpeter y otros para concentrarse en otra parte del análisis schumpeteriano: el entrepreneur como innovador. Mientras es cierto que Schumpeter identifica ese gerente profesional como un innovador, no es menos cierto que esa innovación no es necesariamente favorable a los inversionistas o a la sociedad en general porque, como Galbraith apunta, no está ni puede estar motivada por el mejor deseo por otros, sino el personal. En una sociedad donde todos persiguen el interés personal, no se puede esperar que aquellos que controlan las empresas sean la excepción, sean los que están motivados por el bien de otros.

Que el empresariado profesional manipule las empresas y el mercado para ganancia personal no es solo una cuestión moral o legal. Más allá de casos extremos, el problema se centra en la percepción Smithiana de mal manejo y restricción de la empresa. En ese sentido que se va desarrollando mediante la proliferación de la burocracia en la forma de más y más capas de gerentes; existen casos en que estos llegan a muchos respecto a la dependencia de la fuerza laboral (un ejemplo es el de la empresa IBM que llegó a tener más de diez gerentes por empleado que trabajaba). Sin embargo, esos niveles se transformaron en un verdadero freno a la innovación: cada nivel necesitaba hacer un análisis antes de recomendar una acción al nivel superior. El resultado fue que meses pasaban antes que una propuesta llegara al nivel que realmente podía decidir. Y cuando se llegaba a ese nivel, sucedía que empresas competidoras ya habían implementado o incluso superado la innovación.

2.7. LA INVERSIÓN EN FUNCIÓN A LA PLANIFICACIÓN.

Una de las características principales que lleva la inversión en los emprendimientos y las empresas, es la planificación de la producción presente en relación al mercado futuro. Es esa planificación, complementada por su control del mercado, la que en gran medida ha estado detrás del éxito y auge de las internacionales y que esa planificación se ha beneficiado enormemente de la introducción de un sistema de gerencia profesional.

En ese sentido, estos podrían estar ubicados en cualquier lugar en el que sea conveniente y la producción o los servicios estar descentralizados y a su vez, ser subcontratadas o externalizadas por área de producción, y sin embargo tener un solo sistema.

De llegar tales Empresas Integradas Mundialmente a hacerse una realidad, significaría quizá el corte final de la relación de una empresa a un país determinado: los centros administrativos y de producción podrían situarse donde sea que tales servicios sean más económicos (o crecientemente, a ser externalizados a otras empresas, multinacionales o

no, especializadas en proveerlos), lo que favorecería las inversiones de capital monetario.

Las investigaciones y desarrollos podrían ser llevadas a cabo en universidades y otros centros intelectuales dispersados a través del mundo para propósito de ingresos e impuestos. A este cometido, la comunicación por internet juega un rol importante.

Eso nos deja con el aspecto de la propiedad de la empresa. Y en relación a esto hay otro aspecto del cambio que no se ha considerado a menudo, el desarrollo que está significando que el capitalista clásico se transforme cada día más en una especie en peligro de extinción, pero que sin embargo, su inversión pueda proseguir el camino permanente de la reproducción del capital.

2.8. OTRAS DENOMINACIONES Y FINALIDADES DE LAS EMPRESAS INVERSORAS

Existen otras denominaciones para la empresa transnacional o multinacional como: corporaciones, corporaciones mundiales, sociedades multinacionales, transnacionales; siendo utilizables todas las combinaciones posibles entre unos y otros. Ante la invasión mundial de estas gigantes llamadas multinacionales, la salida de una empresa del territorio nacional se puede explicar por distintas razones, pero que siempre constituyen la aplicación de un principio fundamental, la maximización de las ganancias, lo que el Código de Comercio de Bolivia, mediante su artículo cuarto refiere como lucro (aunque en la actualidad, este que se refiere a los ingresos obtenidos, no es precisamente la finalidad frente a los parámetros de productividad), ese aumento de las ganancias y el crecimiento sostenido solo puede obtenerse en el mundo actual, con grandes unidades económicas, se produce así el fenómeno de la concentración económica, tanto dentro de los respectivos territorios estatales como a través de varios de ellos. Cabe preguntarse entonces: ¿Cuáles han sido las causas del desarrollo y evolución de las Empresas Multinacionales? De la razón general se van a generar varias razones particulares, la

primera de ellas es la necesidad de las empresas de aumentar incesantemente su producción, no sólo con el fin último de incrementar el lucro, sino con la finalidad intermedia de reducir los costos unitarios. Por esta y otras razones la empresa se ve obligada a ampliar sus mercados, inclusive creándolos en el extranjero. Tal creación no solo esta impuesta por la necesidad o conveniencia de producir y vender más, sino por muchos otros motivos como por ejemplo, seguir a un competidor importante, así como también por razones demográficas, como es el caso en la empresa norteamericana que se ve obligada a multinacional izarse ya que su mercado nacional se encuentra saturado por lo cual tiende a disminuir demográficamente en proporción a los demás.

Se ha dicho que la necesidad de invertir en el exterior es ofensiva, cuando su motivo es buscar mayores mercados y ganancias, y defensiva cuando se debe al deseo de conservar determinados mercados, o por lo menos determinada parte del mercado total.

Una segunda causa del surgimiento y desarrollo de las multinacionales, se ha atribuido a circunstancias tecnológicas. Existe por tanto una brecha tecnológica, que puede definirse como el monopolio de los conocimientos científicos y técnicos por un reducido número de países altamente desarrollados. Ese monopolio, unido a la función esencial que desempeña la tecnología en la producción y al carácter de las empresas multinacionales como portadoras y trasmisoras de tecnología, caracteriza la moderna economía mundial. Es así como surge la tesis de la brecha tecnológica, el país o la empresa que detenta una ventaja tecnológica podrá explotarla colocando en el extranjero el o los productos fabricados por ellas, pero esa diferencia tecnológica sólo durara el tiempo que demoren las naciones compradoras en copiar o adquirir la tecnología que les permita fabricar el producto por sí mismas. Por eso una de las formas de mantener la ventaja tecnológica es la de invertir en una empresa propia en el exterior con lo cual se evita el transferir la licencia, patente o procedimiento a un nuevo socio y eventual competidor. Por ello la empresa que dispone de una ventaja tecnológica se ve impulsada a multinacional izarse, no sólo para explotar su ventaja, sino que también para evitar o posponer en lo posible la aparición de imitadores de menor costo, copando su mercado antes de que surjan.

Una tercera causa surgimiento y desarrollo de las multinacionales, la encontramos en las llamadas empresas extractivas (industria petrolera, industria del caucho, minería, etc.) son naturalmente multinacionales al tener que instalarse en el territorio donde se encuentran las materias primas que constituyen el objeto de su explotación.

Un cuarto elemento que incide en la instalación de filiales en el extranjero, es las diferencias de costos, especialmente en países donde la mano de obra es sensiblemente más barata y es precisamente esta causa uno de los problemas que se le presentan al Derecho Laboral, ya que los trabajadores de las empresas filiales casi nunca gozan de los beneficios que poseen los trabajadores de la principal, aun y cuando tengan los mismos derechos; de allí la necesidad de crear una legislación que regule a estos gigantes del comercio internacional.

Una quinta causa la constituye el evitar las barreras arancelarias, y así formar agrupamientos regionales eficaces. Muchas empresas multinacionales se instalan en el extranjero para sortear una barrera arancelaria que impide la exportación tradicional de sus productos, las filiales se consideran un factor determinante para la conquista y conservación de los mercados y además permite obtener ganancias altísimas ya que exportador e importador forman una sola unidad económica, se compra y se vende a sí mismo.

Otro hecho que probablemente contribuya al surgimiento y desarrollo de las multinacionales, estaría constituido por el adelanto de los transportes, las comunicaciones, y la elaboración de datos (Internet). Ello obviamente abrió nuevas perspectivas a la integración de las actividades de cada empresa por encima de fronteras nacionales. En los años recientes se intensificó el proceso de fusiones y compras de empresas. Primero fue impulsado por el proceso de privatizaciones, en el que las empresas compradoras se hicieron cargo de empresas públicas ya instaladas y en funcionamiento; después, las empresas transnacionales compraron en gran escala empresas privadas nacionales. En general, optaron entonces por el medio más rápido

para obtener los objetivos de expansión empresarial; en lugar de fundar un nuevo emprendimiento, se aprovecharon las ventajas ya instaladas, que consisten entre otras, en el conocimiento técnico y de mercados, la utilización de patentes, permisos y licencias, el aprovechamiento de mano de obra capacitada, la utilización de redes de abastecimiento y distribución. En estudios sobre el tema, se han caracterizado algunos rasgos que provocan que la inversión extranjera directa se haga por compra-fusión o por nuevos emprendimientos. A continuación, se enumeran algunos de ellos. En primer lugar, se ha observado que las empresas con baja intensidad tecnológica prefieren las compras, mientras las que disponen de alta tecnología optan por la creación de empresas. En segundo término, las firmas inversoras más diversificadas prefieren las compras; también es este el caso de las empresas inversoras más grandes. Una tercera diferencia es que cuando existe una distancia cultural y económica grande entre el país de origen y el de destino de la inversión, es menos probable una compra. Asimismo, las compras están estimuladas por la sube evaluación de las acciones de las empresas. Por otra parte, las empresas transnacionales que ya tienen afiliadas en otro país prefieren expandirse con compras. Debe haber además un conjunto de empresas entre las cuales elegir aquella que se comprará y el crecimiento lento de una industria favorece las compras. En definitiva, las mayores ventajas de las compras son la rápida entrada y el conocimiento del mercado, los sistemas de distribución ya establecidos y los contactos con el gobierno, los proveedores y los clientes. Todas estas causas de multinacionalización pueden actuar conjunta o separadamente, según circunstancias de tiempo y lugar y, en particular, su influencia será dispar según se trate de una u otro tipo de empresas multinacionales. Pero como se aclaró al comienzo todas estas son causas que derivan de una razón fundamental que es la necesidad de incrementar las ganancias a través de un crecimiento continuo en un esquema de concentración económica.

La multinacional tiene sus raíces en la necesidad del empresario moderno de producir una cantidad siempre mayor de bienes, utilizando las instalaciones industriales y de distribución de modo de reducir costos.

2.9. LA PROBLEMÁTICA DE LA INVERSIÓN DIRECTA.

Los movimientos de capital a nivel mundial han crecido a un ritmo sin precedentes y su estructura ha cambiado notablemente. A comienzos de los años ochenta, ciertos países en vías de desarrollo, especialmente en América Latina, gozaban de un acceso privilegiado a cuantiosos préstamos de bancos comerciales. No obstante, a mediados del mismo decenio, la crisis de la deuda había situado a muchos países de América Latina al margen de los movimientos internacionales de capital. Es entonces que, a comienzos de los años 90 que se manifiesta hasta los años 2000, se puso de manifiesto una nueva tendencia, propiciando la reanudación a gran escala de los flujos de capital en forma de inversiones directas y de cartera hacia los mercados emergentes de América Latina y de otras regiones del mundo en desarrollo. La tendencia cada vez más acentuada a la globalización económica ha producido un aumento masivo de los flujos internacionales de Inversión Extranjera Directa, sin duda América Latina no ha sido ajeno a este fenómeno, principalmente debido a que los países de la región han reorientado sus políticas de desarrollo y entre ellas sus legislaciones, haciendo hincapié en la liberalización del comercio y de la inversión, la desregulación de los mercados y el papel fundamental del sector privado. Este nuevo contexto ha estimulado a las empresas transnacionales a integrar progresivamente la región en sus estrategias globales de organización, producción, investigación, desarrollo y comercialización a partir de la segunda mitad del Siglo XX.

El proceso de transnacionalización de la economía mundial adquiere un ritmo sostenido a partir de la segunda posguerra, con dos características fundamentales: Los cambios de la estructura hegemónica central que muestra la modificación del papel cumplido por los principales centros industrializados en este proceso y la creciente marginación de los países en desarrollo. En este sentido resulta objetivo detallar el análisis de la evolución histórica de la inversión directa, como un indicador de la inserción de las economías mundiales en un proceso de transnacionalización describiendo su evolución y comparándola con la inversión a nivel mundial y en particular con la destinada a países

en desarrollo analizando la tendencia inversora en los países de la región y los enfoques de la política económica que acompañaron esta evolución. Para ello detallamos una división de períodos que se definen por esta tendencia.

En los años inmediatos a la Segunda Guerra Mundial, el proceso de transnacionalización asume una nueva característica que lo diferencia claramente de la situación previamente a la misma. A nivel mundial, se incrementa en forma rápida las instalaciones de las filiales de las grandes corporaciones, la Inversión Directa acelera su ritmo de crecimiento destinándose fundamentalmente a los sectores más dinámicos de la manufactura. Este proceso fue liderado por las empresas transnacionales de los Estados Unidos.

Este menor crecimiento en la segunda década se acompaña por un crecimiento mayor en la inversión de los demás países desarrollados, en consecuencia, Estados Unidos, que había llegado a controlar a principios de los 60 casi la mitad de las inversiones directas. Uno de los principales cambios operados en la posguerra es la creciente concentración del proceso de transnacionalización en los países más desarrollados, esto se observa al analizar la participación de los países en desarrollo en los flujos totales de inversión de los Estados Unidos, principal inversor en el período y para el único que se cuenta con información que permite esta comparación.

Los tres países de mayor tamaño de la región fueron los que estuvieron más asociados con esta moderna expansión del capital transnacional en el campo industrial. Argentina, Brasil y México, atrajeron inversiones en proporción aún mayor a su presencia económica. El proceso interno de industrialización y la presencia del capital internacional son complementarios y no antagónicos. Las políticas desarrolladas a partir de este período buscaron establecer algunas condiciones básicas que posibilitaran una creciente apertura de las economías de la región a la expansión del capital transnacional. En los tres países mayores se adoptaron políticas de liberalización, en el período que tuvieron un impacto positivo en los flujos de la inversión directa en Latinoamérica que si

bien crece a mayor ritmo que en el período anterior lo hace con fuertes variaciones con un crecimiento continuo y a tasas mayores. La crisis de la deuda en los países en desarrollo permite establecer la hipótesis de que las mismas no abatieron su dinámica existiendo una fuerte oscilación donde las inversiones respondieron básicamente a variaciones vinculadas con la conmoción en el mercado mundial durante ese período. Esta diferencia se relaciona con el hecho de que los países en desarrollo son los que sufren por más tiempo el efecto de las crisis. Las salidas de la inversión directa retomaron un curso veloz, incluso a tasas históricamente sin precedentes, como consecuencia del reacomodamiento del espacio económico mundial, con la consolidación de las economías centrales y el relegamiento de los endeudados países en desarrollo. Las salidas de las inversiones directas de los países desarrollados crecen a diferencia de la crisis que debieron soportar los países en vías de desarrollo particularmente ciertas regiones en América Latina, sumergidos en una espiral de pagos externos, inestabilidad interna, progresiva debilidad y escasas perspectivas de crecimiento, ampliaron su marginación durante ese período. Algunas razones que explican la ausencia de interés por parte de las empresas transnacionales en la inversión en países en desarrollo, pasan por factores como: las limitaciones que restringen el desarrollo de las empresas conjuntas; el escaso mercado laboral; la falta de infraestructura y mano de obra calificada para exportaciones; el relativo aislamiento geográfico; la inestabilidad política; las políticas económicas desfavorables a las empresas transnacionales. Los mismos compensan el atractivo de los bajos salarios y colaboran en neutralizar la intensa política de promoción que han estado realizando algunos de estos países para atraer las inversiones directas por vía de concesiones. Las inversiones están prácticamente comprometidas, por lo que exhiben circunstancias como la falta de ahorro, además de la falta de propios empresarios locales muy alto pero inferior a los años pasados.

Las inversiones en este último año son los años inmediatos a la crisis de la deuda, donde los problemas macroeconómicos que enfrentan las economías de la región las hace altamente riesgosas para el capital extranjero a pesar de las políticas de liberalización

que algunos países ya venían aplicando, como es el caso de los países del cono sur. Los factores negativos que afectaron a los países en desarrollo durante el período inmediato a la crisis de la deuda, incidieron con mayor intensidad en los países de América Latina que en ninguna otra región. Esto es razonable desde que ha sido la región más endeudada, tanto en términos absolutos como relativos. De la deuda total de los países en desarrollo un 38% correspondía a América Latina. Por otra parte, el coeficiente de deuda por habitante alcanzaba a los 1.098 dólares americanos frente a 318, 5 del resto del tercer mundo. En este contexto desfavorable para la región, si se contrasta la tendencia de las inversiones directas en América Latina con la orientada a otras regiones del mundo ya era perceptible una baja comparada de los países en vías de desarrollo con los países en desarrollo. Esto confirma que la crisis de inversión asociada a la crisis del endeudamiento presenta situaciones preocupantes en todas las regiones, donde el estancamiento económico medido por la evolución del PBI es mayor. Es a partir de 1993, y luego de un período de reducción, que los flujos inversión directa nuevamente presentan tasas de crecimiento positivas, pero con características diferentes a la inversión directa respecto al período anterior. En los últimos años, si bien el destino principal de las inversiones sigue siendo los países desarrollados, la tasa de crecimiento hacia las inversiones en países en desarrollo ha sido mayor. Esta evolución general de los flujos de IED presenta diferencias al interior de estos dos conjuntos de países. Dentro de los países desarrollados se produce un reposicionamiento entre los principales inversores. El crecimiento en las salidas de inversión directa había estado liderado por los países europeos y Japón, desplazando a Estados Unidos como principal inversor internacional. Japón apoyado en un yen apreciado frente a las demás monedas y enfrentando a fuerzas proteccionistas en sus mercados de exportación, adquirió un importante volumen de activos en el exterior, principalmente en Estados Unidos. Por otra parte, el avance en el proceso de integración europea que llevó a un crecimiento importante de los flujos intraeuropeos de inversión directa. Sin embargo, a partir de 1990 y fundamental de, 1993, Estados Unidos recupera su liderazgo como principal país inversor al lograr recuperarse de la recesión más rápidamente que los países europeos. En general, tanto los flujos de salida como las entradas de inversión directa se han

concentrado principalmente en cinco de los países más desarrollados: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón, países que responden por más del 70% de estos flujos. Los países en desarrollo tienen tasas crecientes de inversión a partir de la segunda mitad de los 80 que se ha sostenido hasta el presente. Las empresas transnacionales orientaron su inversión hacia los países que impulsaron exportaciones industriales, y a los que relativamente estaban menos endeudados y pudieron sortear la crisis y mantener un ritmo dinámico.

En este sentido se observa que en América Latina se van creando las condiciones necesarias para el desarrollo de las transnacionales propias, aunque las operaciones de la mayoría aún estén limitadas al continente americano. Empero, este panorama no debe hacer perder de vista que no basta sólo con contar con una mayor cantidad de inversión dado que también importa la calidad. En la región se ha tendido a priorizar la cantidad de la inversión directa y sus efectos macroeconómicos, por lo que estas estrategias se basan en políticas horizontales (liberalización, desregulación, privatizaciones y establecimiento de garantías para las inversiones directas). En otras regiones, las políticas más exitosas prestan más atención al desarrollo productivo que hace hincapié en la calidad de la inversión directa y sus efectos en términos de producción. Estas políticas suelen ser más activas y focalizadas, y están orientadas a comprobar la concentración de los beneficios esperados y a paliar las dificultades que puedan manifestarse. La inversión directa, ha tenido claras consecuencias para la región, aunque sus efectos han sido disímiles. El análisis macroeconómico del financiamiento externo permite apreciar que, en América Latina la diferencia de entradas y salidas netas de renta de inversión directa dejó de reducirse en el año 2004.

Con respecto a la competitividad internacional en la región, se evidencia que esta inversión ha contribuido al mejoramiento de las exportaciones manufactureras, gracias a la estrategia de búsqueda de eficiencia de las empresas transnacionales, especialmente en México y la Cuenca del Caribe. La inversión directa está orientada a la búsqueda de recursos naturales ha contribuido a mejorar la competitividad de América del Sur en este

sector, muy particularmente en Bolivia. El problema radica en el limitado escalamiento industrial y tecnológico, esto indica que la región tiene a futuro mejorar la calidad de las inversiones directas y los efectos de la presencia de estas empresas. Las empresas Nacionales, tanto privadas como estatales, han empezado a competir con las empresas transnacionales, pero en muy poco grado. Mas bien las empresas públicas han adquirido importancia, aunque sin mayores niveles de competitividad y competencia. La proporción de las ventas de las mayores empresas de la región correspondiente a las empresas transnacionales ha bajado, mientras que ha aumentado la de empresas nacionales. Y por último cabe destacar la creciente internacionalización de empresas originarias de la región, que da origen a las corporaciones translatinas, algunas de las cuales se han expandido fuera de América Latina.

2.10. INVERSIÓN EN EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Cuando se trata sobre las empresas transnacionales, que nos dan la idea de ser una relación de una empresa que opera fuera de sus fronteras e invierte capitales en otros países, también ésta relación puede adquirir la naturaleza de multinacional, es decir la relación de ésta empresa con varias empresas en diferentes jurisdicciones territoriales, conforme lo permitan las normas jurídicas que rigen en esas jurisdicciones del Estado en cuestión.

La empresa transnacional parte de una matriz productiva o de servicios y se expande a muchos países alrededor del mundo, pero se descentraliza en su administración y se adapta su actividad a cada uno de los países donde desarrolla sus actividades. Al adaptar su producto en todo el proceso y fases productivos, recursos humanos y publicidad consiguen que cada una de las filiales trabaje de manera distinta, aunque siempre con las órdenes y estrategias propuestas desde la matriz.

Sin embargo, una empresa multinacional no llega a descentralizar los procesos de gestión, toda vez que desde su matriz realiza todas las estrategias y operaciones,

limitándose a invertir en desarrollar su producto en diferentes mercados locales de todo el mundo. Puede que realicen sus procesos de producción en otros países, pero las decisiones administrativas son siempre tomadas por la sede central. En todo caso, son los sistemas jurídicos de cada Estado, las que regulan a las empresas multinacionales allá donde operan sus actividades de inversión, elevando las actividades productivas y de ingresos que beneficien al Estado receptor.

Entre las principales características de la empresa transnacional, pueden identificarse las siguientes:

- a) Tienen una empresa matriz encargada de dar lineamientos de políticas económicas, empresariales, institucionales y de todo orden, al resto de filiales alrededor del mundo.
- b) La sede central es la encargada de dar las órdenes generales al resto de países, los cuales tienen la labor de adaptar la estrategia a la legislación nacional donde tiene direccionados sus inversiones.
- c) Este tipo de empresas, siguen estrategias de descentralización, por lo que los estudios de mercado previos a la apertura de una filial son cruciales y pueden determinar el éxito de sus inversiones.
- d) Estas empresas seleccionan minuciosamente el mercado al que consideran llegar y generar los beneficios que se espera, estudiando particularmente la legislación y las normativas de cada uno de ellos.
- e) Existe coordinación entre la matriz y las filiales para desarrollar sus actividades fuera de las fronteras del capital de exportación, a los que además llevan sus propios modelos de producción o de servicios.

- f) La competencia, es también decisiva para la apertura de nuevas filiales. Analizando el resto de empresas, su forma de operar y qué impacto tienen en el mercado, las empresas transnacionales pueden analizar si su estrategia de costos y plan de negocio se adaptan o no a cada lugar en concreto.

- g) A diferencia de las empresas de carácter privado, que se sustentan gracias a sus inversores y accionistas particulares tanto a nivel nacional como internacional, las empresas nacionales también pueden operar con las empresas transnacionales a cuyo efecto deben someterse a las legislaciones que permitan inversiones mixtas de este tipo. En todo caso está en función a la toma de decisiones estratégicas y organizacionales tanto de la empresa transnacional y la empresa pública.

2.10. CARACTERÍSTICAS TEÓRICAS DE LAS INVERSIONES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Se pueden identificar teóricamente algunas características de las empresas transnacionales:

- a) Las empresas transnacionales con la diversificación y magnitud de sus inversiones, tienen un fuerte impacto en los mercados y economías donde actúan. Sin embargo, una de las críticas más habituales que reciben está relacionada con el cómo algunas de ellas realizan su proceso productivo sin en concepto de sostenibilidad, particularmente en los sectores agrario, agropecuario, minero y de hidrocarburos.

- b) Generalmente este tipo de empresas, por la magnitud de sus inversiones, decide instalarse en un país en vías de desarrollo que supone una inyección enorme de capital y empleo para el país de inversión.

- c) Estas empresas revitalizan las economías, introduciendo productos novedosos al mercado a la vez que dan empleo y generan movimiento en países donde los mercados no están tan desarrollados como en los europeos o norteamericanos.

El problema que se presenta para los países en vías de desarrollo como el nuestro, es que estas empresas transnacionales invierten capitales con la finalidad de reducir la estructura de costos en sus egresos acudiendo a la reducción de los sueldos o salarios o generalmente la base de sus escalas salariales, están en base al sueldo o salario mínimo nacional instituido por norma jurídica, aunque en contrario, generan excedentes económicos que superan ampliamente las expectativas de la inversión inicial en la medida en que se ha invertido allí donde la demanda del mercado requiere de los bienes o servicios ofertados por la empresa. Es cierto que la inversión de estas empresas, favorece las tasas de empleo, particularmente del factor fuerza de trabajo, sin embargo, no está exento el concepto de explotación de plusvalía a favor de la empresa.

Estas empresas al acudir a los permanentes niveles de productividad, rebasan el mercado local y nacional para luego entrar en el mercado transnacional en un permanente recorrido de competencia que les otorga plenas posibilidades de liderar en sus sectores de producción económica.

Gracias a su desarrollo internacional y su eficiente descentralización, muchas empresas han adquirido un carácter transnacional y se han posicionado como líderes en sus sectores. La adaptación del producto a los diferentes mercados, la toma de decisiones desde la matriz o el estudio de las diferentes normativas y legislaciones de los mercados en los que invierte, son factores clave que han definido el éxito de estas compañías en ese permanente proceso de globalización de la economía a nivel mundial.

Pero aquí viene la gran interrogante: La atracción para la inversión de capitales transnacionales para Bolivia, esta no solo en el mercado considerado solo como un concepto abstracto de concentración de bienes y servicios en sus fases de desarrollo:

producción, circulación o comercio y consumo, sino que este mercado esta diversificado bajo el concepto de pluralidad en las diferentes formas de organización económica, la que la hace más atractivo, pues las inversiones se pueden direccionar en forma legal y constitucional, al sector privado, al sector público, al sector social cooperativo y también al sector comunitario.

El problema es todavía mucho más profundo cuando se trata de las inversiones extranjeras en forma directa, tal como se ha visto.

2.11. INSTITUCIONES INTERNACIONALES PARA LA INVERSIÓN.

Una de las instituciones de mayor significación es el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), para crear inversiones direccionados al medio ambiente, al cambio climático y a los desequilibrios financieros, para abordar el déficit de infraestructura de transporte, telecomunicaciones, digital y energético que sufre la región. Ello abriría grandes oportunidades de inversión pro-ductiva no solo al interior de la región, sino especialmente con Bolivia, mediante la acumulación del flujo de capitales que requieren entonces de una regulación jurídica, en función a las formas de organización económica reconocidas por la Constitución Política del Estado Plurinacional.

Los emprendimientos y las empresas están presentes en sectores claves para el desarrollo de América Latina, tanto por su aporte tecnológico como por el rol estratégico que puedan tener para modificar la matriz energética, aspectos centrales si se quiere avanzar hacia un nuevo modelo de desarrollo, pero siempre direccionados a las particularidades del país y a las formas de organizar la economía, reconocidas por la Constitución Política del Estado Plurinacional.

Las relaciones entre Europa, América Latina y el Caribe con respecto a las inversiones estratégicas directas, son particularmente sólidas y ofrecen oportunidades para las

personas naturales o jurídicas que requieren invertir, siempre y cuando se consideren los diferentes sectores económicos que están reconocidos alrededor de las formas de organizar la economía. Si los países de la región quieren realmente aprovechar las posibilidades ofrecidas por estas inversiones, requerirán asimismo de políticas nacionales de inversión para desarrollar sistemas de producción y redes de provisión de bienes y servicios que logren favorecer las decisiones de inversión de las transnacionales europeas y a su vez resulten en la transferencia de conocimiento y tecnología a los territorios locales.

Otra institución que debe tomarse en cuenta es la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, en encuentros bilaterales para las inversiones en sectores importantes como la democratización de la digitalización en que también un país en vías de desarrollo como el nuestro debe intervenir, en todo caso, este es un sector nuevo para las inversiones que pueden ser bastante atractivos para las inversiones nacionales. Por supuesto que las inversiones extranjeras en el mismo rubro, contribuirían de gran manera con el crecimiento del producto en nuestro país, frente a las desigualdades regionales que persisten, pese a las intenciones permanentes de integración regional, en todo caso, la interrogante es: ¿Las inversiones están en función a determinados sectores de la estructura económico social del país, o debe estar en función a las diferentes formas de organizar la economía reconocidas por la Constitución Política del Estado Plurinacional?. Si la respuesta es esta última, con seguridad entonces que es el sector privado de la economía, la que tendrá el privilegio de estas inversiones, pese a la igualdad que otorga la norma fundamental respecto a las otras, una de las cuales es el sector público, cuyo agente estratégico es el Gobierno relacionado con las inversiones en la estructura económica estratégica con fuente de financiamiento propio.

2.12. LAS INVERSIONES Y LA FUERZA DE TRABAJO.

Se podría quizá concluir que el llamado de Carlos Marx a que los trabajadores controlen los medios de producción (a través del Estado como una primera fase) se está

transformando en realidad de una manera imprevista no solo por sus seguidores. Igualmente, sorprendente es el aparente entusiasmo con que los emprendedores o los que consideran sus representantes por excelencia abrazan o por lo menos no rechazan esta intervención estatal.

Pero es aquí que la observación de John Kenneth Galbraith (1908 – 2006), uno de los grandes economistas del siglo XX que analizó los grandes monopolios y oligopolios y que afirma haber pasado de la escuela clásica a la edad de la opulencia y acerca de la importancia de la nueva diferencia entre accionistas y gerencia se percibe en su totalidad. No es solo que estos nuevos administradores manipulen los mercados y decidan por sí mismos si es que y cuál será la recompensa que otorgaran a los que asumen el riesgo, es que junto a ese control de la empresas adquieren la influencia y poder político que antiguamente poseían los propietarios del capital. Donde anteriormente la empresa capitalista oprimía al proletariado, hoy la multinacional, sugiere Galbraith, oprime a todos los habitantes, en sus roles de trabajadores, consumidores, accionistas y, crecientemente, como ciudadanos

Es indudable que el nacimiento de las empresas multinacionales, tiene su origen en el comercio internacional, aunque evidentemente la fase de la producción es determinante para el comercio y el consumo. Es entonces la empresa prototipo de la actividad privada o de los emprendimientos privados que en su clasificación económica y jurídica obedecen a las normas nacionales para su funcionamiento y generación de derechos y obligaciones.

2.13. INVERSIÓN PÚBLICA.

Las inversiones públicas, son erogaciones de los niveles administrativos del sector central, organismos descentralizados y empresas de participación estatal, destinadas a la construcción, ampliación, mantenimiento y conservación de obras públicas y en general

a todos aquellos gastos destinados a aumentar, conservar y mejorar el patrimonio de bienes públicos.

Estas inversiones, están en función al planteamiento de un presupuesto operativo anual de inversiones, que se constituyen en un conjunto de recursos asignados para la realización de los proyectos del programa de Inversión Pública. Los recursos son incorporados en los presupuestos institucionales de cada entidad pública y en el Presupuesto General del Estado Plurinacional para cada periodo anual de gestión fiscal. Alberga los programas y proyectos de inversión de los Organismos y Entidades del Estado que cuentan con asignaciones en el presupuesto, aprobado por el Congreso Nacional y que permite planificar y orientar las inversiones públicas a futuro a fin de que éstas permitan incrementar la competitividad de este sector adhiriendo a este cometido, la responsabilidad propiamente así como los procedimientos y metodologías que permitan optimizar el proceso de identificar, formular, evaluar, priorizar, ejecutar y monitorear los planes, programas y proyectos de inversión pública en el marco de las políticas y planes de desarrollo, a los efectos de optimizar la aplicación de los recursos internos y externos a las mejores alternativas de inversión, en los marcos de la transparencia, mediante la difusión de la información que ayude a la evaluación de gestión y conocimiento de los diferentes proyectos de inversión que se están ejecutando en el país, como así también, las diferentes instituciones ejecutoras.

El marco legal para las inversiones en este sector, es sumamente importante, para estos procesos de gestión pública bajo la garantía de una determinada fiscalización tanto del ejecutivo como del legislativo. El concepto de planificación para la inversión pública es también importante, para la asignación de los presupuestos y previsiones financieras necesarias para la ejecución del plan de inversiones determinando los programas y proyectos prioritarios para la inversión pública que postulan para la obtención de financiamiento nacional o internacional o independientemente de la fuente de financiamiento. El criterio de prioridad social también es relevante a fin lograr la cohesión social, otorgar garantías a toda la población y reducir la pobreza y la

desigualdad social. Entonces estos nos acercan hacia las otras formas de organizar la economía: Social Cooperativa y Comunitaria.

2.14. INVERSIÓN EN EMPRESAS DE DIFERENTE TIPO.

La inversión en una empresa se caracteriza por desarrollar su actividad productiva o comercial en diferentes sectores y áreas de una jurisdicción territorial. Este tipo de empresas tienen una central que podemos considerar como la matriz del emprendimiento, e invierte y desarrolla sus actividades de recursos humanos, marketing y finanzas en el mercado local como en el mercado internacional, con la correspondiente legislación de cada uno de ellos.

En cierta medida, se puede considerar que el modelo inversión en o de una empresa directa o indirectamente se encuentra relacionada con los procesos económicos de orden global. Todo el modelo de negocio parte desde la matriz, pero se va expandiendo hacia otros mercados con la misma idea de producto, a su vez que adapta su estrategia respecto a la cultura y demanda local.

Por supuesto que existe diversidad de inversiones en cuestión de magnitud absoluta o relativa en empresas conforme a su clasificación económica. Ahí están las empresas transnacionales, las empresas grandes, las empresas medianas y las empresas pequeñas. Es probable que en las formas de organizar las economías reconocidas constitucionalmente en Bolivia, también puedan adecuarse estas clasificaciones al sector privado, público, cooperativo y comunitario, entonces correspondería que las inversiones consideren este aspecto de legalización del flujo de capital.

2.15. CARÁCTER TEÓRICO DE LAS INVERSIONES EN TIPOS DE EMPRESAS SEGÚN LA OIT Y LA CEPAL.

Se ha desarrollado el carácter teórico de las empresas para las inversiones. La dicotomía al respecto, se sintetiza entre las empresas transnacionales o multinacionales y las

microempresas, toda vez que las microempresas tienden siempre a convertirse en empresas pequeñas, estas en empresas medianas, estas en empresas grandes y estas en empresas transnacionales o multinacionales.

Sin embargo, no hay unidad de criterio con respecto a la definición de la Micro y Pequeña Empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, le valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico: Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología.

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

La OIT, en su Informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a

empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

La CEPAL define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Se estima que la micro empresa, que está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de uno a cuatro personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además, presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes. Este sector es mayoritariamente informal.

Con respecto a la Pequeña Empresa Industrial, la describe como empresa que tiene un tamaño de 5 a 19 personas ocupadas y una densidad de capital de aproximadamente 3000 dólares por puesto de trabajo. Su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la microempresa: Es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces, una mayor estabilidad económica que el sector microempresarial.

Como se observará, existen diversos criterios para caracterizar a la Micro y Pequeña Empresa. Sin embargo, nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.

2.16. CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA Y SU INVERSIÓN.

Para las pequeñas empresas, se pueden distinguir las siguientes características:

- a) Una administración independiente. (usualmente dirigida y operada por el propio dueño)

Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.

- b) Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.

- c) Actividad no intensiva en capital; denominado también con predominio de mano de obra.

Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).

- d) Tecnología. A respecto, se presentan dos corrientes de opinión que son las siguientes:

Aquellos que consideran que la pequeña Empresa utiliza tecnología en la relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.

Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

2.17. IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micros y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental; pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando

productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Estas unidades económicas jurídicas, gozan del marco legal correspondiente crecimiento para el crecimiento de la inversión privada y el fomento del empleo.

Jurídicamente, se considera a la micro y pequeña empresa como un canal importante de acceso masivo al empleo, sobre todo de la mano de obra no calificada, al tener un costo por puesto de trabajo significativamente menor al de otros sectores productivos y constituirse en un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional.

En términos generales, se define a la micro y pequeña empresa, como aquellas unidades económicas que operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial, desarrolle cualquier tipo de actividad ya sea de producción comercialización o prestación de servicios.

2.18. CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Generalmente, la característica de la micro y pequeña empresa, se encuentra en las actividades de Comercio y Servicio de reparación de vehículos, efectos personales y enseres domésticos; a los establecimientos que se dedican a la venta o prestación de servicios de carácter ambulatorio. De igual modo en la actividad de transporte, a los establecimientos que desarrollan actividades de transporte urbano, como los servicios de taxis, microbuses, etc. Asimismo, a las actividades económicas de agricultura, ganadería, caza y de servicios conexo. Sus características particulares:

- e) . Para la Microempresa (establecimientos con 1 a 10 trabajadores) y Pequeña empresa (establecimientos con 11 a 20 trabajadores)

- f) . El surgimiento de la administración como institución esencial distinta y rectora es un acontecimiento de primera importancia en la historia social en pocos casos, si los hay una institución básica nueva o algún nuevo grupo dirigente, han surgido tan rápido como la administración desde principios de siglo. La administración es el órgano social encargado de hacer que los recursos sean productivos, esto es con la responsabilidad de organizar el desarrollo económico que refleja el espíritu esencial de la era moderna.
- g) Las personas han hecho planes y perseguidos metas por medio de organizaciones y logrado todo tipo de hazañas desde hace miles de años. Sin embargo, la teoría de la administración se suele considerar un fenómeno relativamente reciente que surge con la industrialización de Europa y Estados Unidos en el siglo XXI.
- h) Una organización es una unidad social o agrupación de personas constituidas esencialmente para alcanzar objetivos específicos lo que significa que las organizaciones se proponen y construyen con planeación y se elabora para conseguir determinados objetivos. e. La administración posee características como universalidad, especificidad unidad temporal, valor instrumental, amplitud del ejercicio, flexibilidad, entre otras que serán ampliadas en este contenido.
- i) Poseen elementos como: la eficiencia, eficacia, productividad, coordinación de recursos, objetivos y grupos sociales que la hacen diferente a otras disciplinas.
- j) El proceso administrativo comprende las actividades interrelacionadas de: planificación, organización, dirección y control de todas las actividades que implican relaciones humanas y tiempo.
- k) La administración de empresas posee cinco variables principales que constituyen su estudio las cuales son: tarea, personas, tecnología, ambiente y estructura.

CAPÍTULO III

MARCO JURÍDICO PARA LAS INVERSIONES CONCEPTO DE PLURALIDAD Y PLURALISMO EN EL CONTEXTO NACIONAL

3.1. CONSIDERACIONES GENERALES

Hasta aquí, se ha realizado un recuento del contexto teórico que obedece a las inversiones y que adquiere un carácter histórico, está presente en la modernidad y se proyecta al futuro, pues como se ha visto, su esencia también es de naturaleza global, porque una de las características principales de las inversiones, es que obedecen a la reproducción permanente del capital que como se reconoce, no tiene fronteras que lo limiten.

3.2. BREVE CONTEXTO HISTÓRICO

Hasta la primera mitad de la década de los años 80, el modelo de desarrollo en Bolivia estaba basado en un capitalismo de Estado, donde el propio Estado participaba directamente en la actividad productiva. Este modelo tuvo importantes resultados en términos de crecimiento, en especial durante la década de los años 70, cuando se logró alcanzar una tasa de crecimiento superior al 5% anual, que tan sólo fue sostenible en la medida en que el Estado contaba con el financiamiento de recursos externos. Tras la subida de los precios del petróleo a fines de 1973 la expansión monetaria alcanzó parajes elevados, que no se conocieron antes. Aquellos países que producían petróleo se colocaron en los mercados financieros internacionales y fueron canalizados por bancos comerciales, que trajo como resultado un incremento en la liquidez. Es en este sentido los bancos comenzaron a conceder créditos y por Empero, las acciones del Estado no se basaban en criterios de eficiencia, eficacia o sostenibilidad, disminuyendo de esta

manera la capacidad del Estado de diseñar y llevar a cabo sus políticas y programas de gasto e inversión pública. Al iniciar la década de los 80 el Estado era ineficiente y operaba con elevados y crecientes déficits fiscales, que cada vez más eran financiados domésticamente.

En 1980, Bolivia sufre el proceso de estanflación más severo de su historia asociado a un fuerte proceso de informalización y desintermediación financiera, elevadas tasas de desempleo y subempleo, además de una fuerte caída de los ingresos tributarios y persistencia de un elevado desequilibrio fiscal, que al ser financiado con emisión de dinero derivó en una espiral hiperinflacionaria.

El origen de la situación radica en errores de política económica interna y la reversión del entorno externo que había sido hasta entonces favorable, shocks en cuanto a los precios internacionales de las materias primas e inestabilidad política elevada. Fuente: Unidad de Análisis Político y Económico (UDAPE) (1993) Y UDAPE (1998) ende esto suponía la captación de muchos más recursos, es cuando los bancos comenzaron a ofrecer estos créditos a países latinoamericanos que tenían un cierto crecimiento industrial. La caída del producto y aumento de la inflación, la reducción del financiamiento externo, los persistentes déficits fiscales y cuasi fiscales, al ser financiados por el Banco central de Bolivia originaron una emisión creciente que impulsaba las presiones inflacionarias, además de mantener déficits fiscales persistentes, la utilización de controles de precios afectaron a los ingresos de las empresas públicas y generaron tasas de interés real negativas y tipos de cambio (múltiple) sobrevaluados.

En el caso boliviano la política de endeudamiento parecía correcta dado que los intereses eran apenas superiores a la tasa de crecimiento de los precios de las exportaciones, es decir, la tasa de interés real medida así era muy baja. Es así que el endeudamiento externo de Bolivia aumentó de 645 millones de dólares en 1972 a 3.328 millones en 1982 (datos del Banco Mundial, 1988 y 1990).

A comienzos de los ochenta la situación económica mundial empezó a cambiar al incrementarse súbitamente las tasas de interés mundiales como consecuencia de los programas anti-inflacionarios implementados en los países desarrollados. A su vez, los precios de las materias primas, principal fuente de ingresos por exportación para los países en desarrollo, comenzaron a deteriorarse. Ante este panorama, los países latinoamericanos empezaron a experimentar cada vez mayores dificultades para cumplir con el creciente servicio de la deuda externa, llegando así a desatarse una crisis económica y financiera que hace denominar a la década de los ochenta como la década perdida, situación que ocasionará que el desempeño de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial adquiera mayor preponderancia. En términos de política económica, estas no fueron consistentes, si bien se implementaron cinco paquetes de estabilización durante el período comprendido entre 1983 a febrero de 1985, estos tuvieron una orientación más heterodoxa, al poner un mayor grado de interés sobre el control de precios en las empresas públicas y en el tipo de cambio, pero sin realizar los ajustes fiscales necesarios.

Las políticas comerciales implementadas que buscaban proteger la industria nacional, a través de tarifas arancelarias elevadas, la concesión del tratamiento arancelario preferencial a las importaciones de insumos de bienes de capital para el sector agropecuario y créditos subsidiados a sectores productivos generó ineficiencia en la asignación de recursos y condujo a un ahorro interno insuficiente para promover las inversiones.

La precaria situación económica y la pérdida de Reservas Internacionales Netas (RIN) por el Banco Central, incentivaron al gobierno a desdolarizar la economía en 1982, con la finalidad de reducir la demanda de dólares, restituir el tipo de cambio como instrumento de política, solucionar la situación de las empresas endeudadas en dólares y devolver la capacidad del gobierno de captar recursos¹⁶. Debido a la pérdida de reservas internacionales, y a la delicada situación fiscal, el Gobierno se vio obligado a declarar una moratoria en el pago del servicio de la deuda a los bancos privados internacionales

en 1984, y esto redujo aún más el flujo de capitales hacia Bolivia, esto significó la suspensión de las líneas de crédito por parte de la banca privada internacional, inclusive las de corto plazo para financiar operaciones de comercio exterior.

En el marco social, la crisis económica en la década de los 80 logró afectar en mayor medida a la población más pobre del país debido a la falta de empleo, que se tradujo en una caída de la calidad del mismo aumentando de esta manera el subempleo, la informalidad y la protección contra la inflación.

Concluido un ciclo de fuerte inestabilidad política durante el período de 1978-1982 en Bolivia, asume la presidencia el gobierno de Hernán Siles Suazo (10 de octubre de 1982) apoyado por la coalición conformada por los principales partidos políticos de izquierda (Movimiento Nacionalista 14 Antelo Eduardo, Políticas de Estabilización y Reformas Estructurales en Bolivia. La desdolarización implicó la prohibición de operaciones en moneda extranjera en el sistema bancario y todas las deudas en dólares fueron liquidadas en pesos bolivianos que se cotizaban cerca al 45% inferior al tipo de cambio.

Al reducirse el crecimiento económico y aumentar la tasa de inflación se incrementó el desempleo de un 6% en 1980 a más del 18% en 1985 y el subempleo de un 48% a un 57% en el mismo año.

Desde el punto de vista político, el Movimiento Revolucionario de Izquierda MNRI, Movimiento de Izquierda Revolucionario MIR y el Partido Comunista Boliviano PCB), conformaron el partido Unidad Democrática y Popular (UDP). El gobierno de la UDP enfrentó graves presiones internas, debido a la oposición existente en el Congreso, donde los partidos del Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) y Acción Democrática Nacionalista (ADN), además de la Central Obrera Boliviana (COB) y la Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB) lograron crear un marco de inestabilidad política y social, con un Estado débil que no podía ejecutar políticas económicas consistentes además de los reducidos márgenes de gobernabilidad. A partir

de 1984 se identifican problemas de orden macroeconómico y social que fueron el principal motivo para un adelantamiento en las elecciones de gobierno dando como vencedor a Víctor Paz Estenssoro (MNR) con el apoyo del partido de Acción Democrática Nacionalista (ADN) liderado por Hugo Banzer Suárez.

En agosto de 1985 el gobierno electo implementa un programa de estabilización ortodoxo iniciando de esta manera el proceso de reformas estructurales con la promulgación del Decreto Supremo 21060, que establecía la Nueva Política Económica en Bolivia. Con el Decreto Supremo 21060 a partir de 1985 se lleva adelante un proceso de reformas económicas con la promulgación del Decreto Supremo 21060 que tiene como objetivo el estabilizar los precios eliminando la hiperinflación para con esto poder sentar las bases de promoción para un mayor crecimiento económico y que logre revertir la tendencia negativa en el producto durante la primera mitad de la década de 1980, y restablecer la solvencia externa del país a partir de un modelo de desarrollo basado en las fuerzas del mercado para asignar los recursos en la economía y en la apertura al exterior. Aplicar una Nueva Política Económica que tenga la aptitud de ser realista y pragmática con el objeto de atacar las causas centrales de la crisis, en el marco de una racionalidad de medidas fiscales, monetarias, cambiarias y de ajuste administrativo del sector estatal que, además de su contenido, radicalmente antiinflacionario, sienta los fundamentos para reiniciar, redefinir y encaminar el desarrollo nacional (Decreto Supremo 21060). El D.S. 21060 definía también el rol que debía desempeñar el sector público y privado, de esta manera se abandonaba el Capitalismo de Estado, dejando al sector privado la responsabilidad de realizar las inversiones productivas, de esta manera el Estado tendría un rol normador, regulador y de garantía para la estabilidad macroeconómica.

Este programa tuvo una naturaleza ortodoxa en la que se encontraba una combinación de políticas fiscales y monetarias restrictivas, asociada a una fuerte devaluación y posterior estabilización de tipo de cambio, este tratamiento implementado dentro de un tratamiento de shock fue en gran parte apoyado con la asistencia internacional, en el

sentido de poder garantizar su sostenibilidad y así mismo promover simultáneamente la liberalización en los mercados de bienes, comercial, financiero y del mercado de trabajo.

La Política Fiscal y Tributaria del 21060 El principal ajuste en la política fiscal de este período se basó en la racionalización de los gastos públicos e incremento de los ingresos. Las medidas empleadas para poder disminuir el déficit fiscal fue el inmediato establecimiento de un adecuado control de caja de las operaciones del Tesoro General de la Nación, es decir, el crédito interno que prestaba el Banco Central de Bolivia, como recurso directo. Una Tasa de inflación mensual que superaba los 182%, unos precios con gran volatilidad, un desequilibrio fiscal en parte sujeto a la reducción de ingresos y la incapacidad del gobierno para equilibrar sus gastos. Por todo lo mencionado anteriormente además de la imposibilidad del acceso a crédito externo y con un mercado de capitales muy poco desarrollado, se tuvo que recurrir a las reservas internacionales del Banco Central de Bolivia, que se agotaron provocando una crisis en la balanza de pagos y un financiamiento monetario de déficit fiscal, que derivó en el proceso inflacionario.

Promulgado el 29 de agosto de 1985, bajo la presidencia de Víctor Paz Estenssoro con la intervención del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional. Las entidades del Estado, fueron suprimidos los subsidios directos e indirectos que se otorgaban. De la misma manera se congelaron aquellos saldos bancarios del Tesoro General de la Nación (TGN), empresas públicas y entidades descentralizadas y se depositaron en un “Fondos de Custodia”. En enero del año 86, se lograron depositar 280 millones de dólares en estos fondos, cuya utilización se encontraba restringida.

Además de los saldos bancarios se procedió también al congelamiento de los salarios de los funcionarios del sector público iniciando con esto un proceso de racionalización de personal en la mayoría de las entidades públicas. En cuanto al régimen de precios y tarifas para el sector público, se introdujeron reajustes significativos como lo fueron las eliminaciones de las distorsiones precios relativos vigentes, el caso más notable fue el

del precio de la gasolina, que se reajustó inicialmente en un 833%²⁴, creándose adicionalmente, un sistema de transferencia de excedentes de la empresa estatal de petróleo (Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB)) al Tesoro General de la Nación, equivalente a un 65% de sus ingresos por ventas en el mercado interno y un 50% del valor de sus exportaciones. En el aspecto internacional, la necesidad de continuar pagando a las instituciones bilaterales y multilaterales de crédito con el fin de reestablecer negociaciones que permitiesen reabrir financiamientos concesionales, ayudaron de alguna manera en la decisión de declarar en moratoria a la deuda con la banca comercial dando como resultado la renegociación y recompra de deuda por el país. La negociación Internacional y Gestión de Deuda externa con el objetivo de reinsertar a Bolivia en el sistema financiero internacional era dado a través de la aplicación del programa de estabilización y reformas estructurales, el problema con el que tropezaba era que toda vez que Bolivia no contaba con el apoyo externo para financiar un programa de estabilización desde el punto de vista fiscal y de balanza de pagos. A mediados de 1986 se consiguió un acuerdo de ajuste estructural con el Fondo Monetario Internacional con lo cual se lograba financiar la inversión pública y de asistencia alimentaria en la reunión del grupo consultivo auspiciado por el Banco Mundial, la captación de recursos de organismos multilaterales y bilaterales para apoyar la balanza de pagos y la primera reprogramación de la deuda bilateral oficial, en el ámbito del Club de París. En este mismo año, se comienza a concretar acuerdos de reprogramación y reducción de la deuda bilateral en el ámbito del Club de París, obteniendo como resultados acuerdos y condonaciones de deuda externa bilateral bajo los términos de Toronto, Londres y Nápoles.

A partir de 1986, la deuda externa pública en Bolivia comienza a reducirse alcanzando un nivel de un 40% que en millones de dólares significó unos 1.900, sin embargo, esta reducción no fue suficiente para garantizar la sostenibilidad de la balanza de pagos. La Política Cambiaria El objetivo fundamental de esta política era el de reducir la brecha cambiaria y posteriormente estabilizar el tipo de cambio, eliminando los controles o restricciones al capital u operaciones de cambio. En este sentido se promovió una fuerte

depreciación del tipo de cambio oficial, para utilizarlo como un ancla de freno a la hiperinflación, en un sistema de tipo de cambio reptante.

Como resultado del deterioro de los precios internacionales del estaño y del déficit financiero que presentaba una de las empresas públicas del país como era la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL), se cerraron las minas y se despidieron alrededor de 21.000 trabajadores mineros. Los hidrocarburos para el mercado boliviano, representaba el 60% de los ingresos al TGN. 26 A partir de 1986, la deuda externa pública en Bolivia comienza reducirse alcanzando un nivel de un 40% que en millones de Dólares significó unos 1.900, sin embargo esta reducción no fue suficiente para garantizar la sostenibilidad de la balanza de pagos en Bolivia, y es a partir de 1997 que se inician negociaciones con los organismos multilaterales para la reducción de la deuda multilateral en el marco de la iniciativa para países pobres altamente endeudados patrocinado por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. El tipo de cambio y el mercado estableció un nuevo tipo de cambio unificado, con una depreciación de 1600% de la tasa oficial en un día. Para reunificar el tipo de cambio oficial con el paralelo y permitir la libre convertibilidad de la moneda boliviana respecto a la extranjera fue creado el bolsín, que operó como una verdadera subasta, del tipo holandesa, es decir, todas las ofertas al precio base o por encima del precio eran consideradas exitosas y los participantes pagaban el precio que ofrecían. Este tipo de política cambiaria permitió aumentar de alguna manera la competitividad de las inversiones y exportaciones bolivianas, si se toma en cuenta el tipo de cambio real multilateral se observa un significativo aumento de la competitividad.

Luego del D.S. 21060, se logra que desde 1989 a 1993, se cambie el énfasis de estabilidad y recuperación, hacia la promoción del crecimiento económico, continuando y profundizando sobre los lineamientos generales de la NPE. En esta etapa se promulga la Ley de Inversiones que establece, condiciones muy liberales a favor de la inversión extranjera. A esta acompañaron la Ley de Hidrocarburos y el Código de Minería, que permitían la participación del sector privado nacional y extranjero, bajo la modalidad de

contratos de riesgo compartido, en actividades llevadas a cabo por las empresas YPFB (Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos) y COMIBOL. También se aprueba la ley de privatizaciones, dando inicio a las primeras experiencias en privatización de empresas públicas. Las preocupaciones sobre la eficiencia y eficacia de las administraciones públicas se convierten en la Ley de Administración y Control Gubernamental (LEY SAFCO). A pesar de los logros alcanzados desde 1985, en términos de crecimiento económico, pronto surgió un consenso generalizado de que Bolivia requería de tasa de crecimiento más elevadas para superar el subdesarrollo. Dichas tasas de crecimiento debían alcanzarse mediante incrementos sustanciales en el ritmo de la inversión, en el crecimiento de la productividad de los factores y en el desarrollo de una capacidad exportadora competitiva. Estas acciones ayudarían a la generación de empleo y al aumento del bienestar de la población, en particular al acompañarse con políticas redistributivas a favor de la población más vulnerable y que coadyuven al desarrollo del capital humano. Los mayores niveles de inversión requeridos, debían necesariamente expresarse en incrementos de productividad para tener un verdadero impacto sobre crecimiento. En el marco de un modelo de economía de mercado, las inversiones deben realizarse en un ambiente de competencia y de libre comercio, porque estos estimulan aumentos en la productividad de los factores y generan empleo de mejor calidad. Esto implicaba fomentar aún más la participación del mercado y del sector privado, y desarrollar un Estado que trabaje con el mercado en vez de contra el mercado. Así mismo las inversiones privadas que produzcan estos resultados requieren de garantías en términos de credibilidad de la estabilidad macroeconómica y de los sistemas legales. Desde 1985, la mayor participación del mercado en la asignación de recursos no trajo consigo aumentos importantes y rápidos. Esta era mayormente dependiente de las propias inversiones públicas y en general no había desarrollado la capacidad tecnológica y de gestión empresarial como para competir en mercados de bienes transables en condiciones de libre comercio. En los mercados de no transables, la participación privada se encontraba mayormente dominadas por cooperativas, los cuales en adición tampoco contaba con grandes capitales de riesgo. Por otra parte, existía incertidumbre sobre la estabilidad macroeconómica alcanzada con un Estado Centralizado, politizado y

cada vez más criticado por la eficiencia y calidad de sus servicios, además de ya no poseer empresas públicas con capacidad para realizar las inversiones requeridas por la economía en cuanto al mantenimiento y continua expansión de servicios e infraestructura básica, y exploración en el campo de los minerales e hidrocarburos^{28 28}

La inversión pública continuaba siendo el motor del crecimiento, pero era altamente dependiente del endeudamiento externo. La poca y decreciente inversión que se realizaba se dirigía simultáneamente a la expansión de servicios básicos (electricidad, agua y alcantarillado, telecomunicaciones, transporte), infraestructura básica (construcción y mantenimiento de carreteras y otras infraestructuras) exploración y explotación de minerales para exportación, además de inversiones en salud, educación, vivienda. Así mismo, existía presión de organismos internacionales como el Banco Mundial, que condicionaron su participación financiera solo a países comprometidos con los principios de eficiencia económica en la gestión empresarial y con la introducción de competencia donde sea posible y regular donde no sea posible.

La Capitalización y Privatización en el período 1993-1997 se caracteriza por una agresiva profundización de las reformas al sistema económico denominadas de Segunda Generación. Este proceso en su conjunto, se llevó a cabo en el período 1994 con un objetivo de política macroeconómica muy específico: incrementar la tasa de inversión y productividad para asegurar el desarrollo de los sectores de infraestructura básica, con miras a efectos multiplicadores en la tasa de crecimiento del PIB y la tasa de crecimiento del ahorro interno. A diferencia de una privatización clásica, en la que el Estado busca obtener recursos para dirigir a corregir problemas del sector fiscal y asegurar la estabilidad macroeconómica, la capitalización trata fundamentalmente, del fomento al crecimiento económico mediante la asociación entre el Estado e inversores privados, en la que el Estado aporta con sus empresas públicas y el inversor nacional o extranjero, aporta con capital en un monto igual al valor del mercado de las empresas públicas, creando así una nueva empresa con el doble de valor y en la que el inversor recibe 50% de las acciones y el control de la administración de la empresa. El restante 50% de las

acciones es de los bolivianos y se distribuye a los mismos, ya sea en forma directa o a través del sistema de fondo de pensiones reformado.

Se autoriza al poder Ejecutivo a aportar los activos y/o derechos de las empresas públicas, para la integración del capital pagado en la constitución de nuevas sociedades de economía mixta. A los trabajadores de cada una de estas empresas públicas, se les propondrá suscribir acciones para la constitución de la respectiva sociedad de economía mixta, hasta el monto de sus beneficios sociales. También se aprueban los acuerdos requeridos para la conversión en sociedades de economía mixta, de acuerdo a disposiciones en vigencia, de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), Empresa Nacional de Electricidad (ENDE), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), Empresa Nacional de Ferrocarriles (ENFE) y Empresa Metalúrgica Vinto, que especifiquen como aportes del Estado el valor en libros de patrimonio de dichas empresas.

Las sociedades de economía mixta debían constituir domicilio en la República de Bolivia. Bajo este marco conceptual, la estrategia de capitalización siguió dos etapas, la primera consistió en la elaboración y aprobación de la ley de Capitalización en marzo de 1994 y posterior conformación de los lineamientos y grupos de trabajo de las seis empresas más grandes del Estado: La Empresa Nacional de Electricidad (ENDE), Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), la Empresa Nacional de Ferrocarriles (ENFE), La empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), la empresa Lloyd Aéreo Boliviano (LAB) y la empresa Metalúrgica Vinto (EMV). Una segunda fase se inició con la creación del Ministerio de Capitalización, que se encargó de la formulación de los proyectos de ley sectoriales y el proyecto de ley sobre el Sistema de Regulación Sectorial (SIRESE). Las administradoras de Fondo de Pensiones (AFPs), adjudicadas por dos consorcios internacionales como Invesco Argentaria (AFP futuro de Bolivia) y Consorcio Previsión Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (AFP Previsión BBV) se rigen bajo el sistema de capitalización individual, donde las contribuciones pasan a ser responsabilidad total de los empleados y son depositadas en

cuentas individuales administradas por las AFPs. Los empleadores hacen de agentes de retención quienes deben transferir al sistema un 12.5% de los salarios, que incluye el 10% depositado en cada cuenta individual y el resto pagar los seguros de invalidez y muerte. Como contrapartida a sus aportaciones, cada individuo afiliado al sistema tiene derecho a una pensión que podrá ser pactada por un monto fijo y por un período determinado de 5, 10 o 15 años podrá ser una renta mensual vitalicia variable. Para acceder a estos benéficos el trabajador deberá haber acumulado aportes suficientes como para asegurarle una tasa de reemplazo del 70% de su ingreso cotizante, de los 5 últimos años por el restante de su vida.

Posteriormente, se ejecutó el programa de capitalización de dichas empresas también siguiendo varias etapas: a) La conformación de sociedades anónimas mixtas, con la participación de los empleados de las empresas, mediante su libre decisión de utilizar sus beneficios sociales en la compra de acciones de la empresa a ser capitalizada³¹, b) La licitación pública internacional para la capitalización de la empresa, en la que el Estado ofrece sus activos y el inversionista privado ofrece contribuir con un nuevo capital equivalente al valor del mercado de la empresa, c) La creación de una nueva sociedad anónima, en la que el inversionista seleccionado se convierte en socio con derecho a utilizar el aporte capitalizador en la ejecución del programa de inversiones, para el logro de las metas de política pública convenidas con el Estado mediante contrato. La especialización del nuevo Estado descentralizado en tareas de normas, de regulación y promoción del desarrollo social, han dado también dirección a la futura inversión pública y a los organismos internacionales interesados en financiarla, aunque supeditada a acuerdos con el FMI bajo programas trianuales de ajuste estructural reforzado. Estos programas establecen metas de desempeño obligatorio y otras referenciales, además de requerimientos de acciones previas, todas dirigidas a objetivos de estabilidad macroeconómica, reformas estructurales y reducción de la pobreza. La implementación inicial de las reformas introdujo incertidumbre en la economía y redujo el ritmo de las inversiones en el sector público y en particular en el sector privado, lo cual se refleja en una caída del Coeficiente de Inversión a un 13,80% en 1994. A medida

que las reformas se fueron ejecutando y el nuevo Modelo económico quedaba más claro, se emprendió un ritmo acelerado y de crecimiento de la inversión, llegando a ser de 17,36% en 1997³². Como resultado de estas medidas, la confianza del público en el sistema financiero fue restablecida, registrándose un incremento importante tanto en los depósitos del público como en la colocación de la cartera, llegando a niveles de 40% del PIB y 47% del PIB, respectivamente, en 1998. Por otro lado, si bien Bolivia aún no presenta un mercado de capitales desarrollado, el volumen de operaciones de su Bolsa de Valores, que se concentra principalmente en títulos de renta fija. De los 15.000 trabajadores potencialmente beneficiarios, según el Ministerio de Hacienda (1997) el 76% de los mismos se convirtieron en accionistas de la nueva sociedad mixta creada. A continuación, el 50% de las acciones de esa nueva empresa de economía mixta fue licitada internacionalmente, siendo uno de los criterios básicos de selección, las ofertas de inversión. Los inversionistas estratégicos que adquiriesen esas acciones, tomaban el control de la administración de la empresa y comprometían inversiones a realizarse en un período definido de tiempo, entre 5 a 8 años. El 50% restante de las acciones serían transferidos a la población boliviana con mayoría de edad a diciembre de 1995, mediante un beneficio denominado Bono Solidaridad (BOLIVIDA), que se otorgaría en pagos anuales y vitalicios a todos los bolivianos mayores de 65 años. Esta confianza puede ser confirmada por la mayor presencia de la banca extranjera que adquirió y capitalizó importantes bancos en el país. El Banco Central Hispano de España adquirió al Banco de Santa Cruz, el más grande de Bolivia, el CITIBANK incorporó al BHN Multibanco y el Banco de Crédito del Perú adquirió a los Bancos Boliviano Americano y La Paz.

La importancia de estas transacciones puede ser verificada al mencionar que en 1999 operan en Bolivia 13 bancos privados comerciales y 3 de ellos también eran filiales de bancos extranjeros: el Banco do Brasil, el Banco de la Nación Argentina y el Banco Real. Es necesario apuntar que, en el caso boliviano, a diferencia de los otros procesos de privatización llevados a cabo en Latinoamérica y otras experiencias de los países ex-comunistas de Europa, con el proceso de capitalización de las principales empresas

públicas se eliminó la necesidad de pagar por la transferencia de activos, y se privilegió que se asuman compromisos de inversión, relacionados con metas de expansión de los servicios. Más que incrementar los ingresos fiscales de una sola vez, el proceso de capitalización buscaba atraer inversiones y capital, crear empleos, acelerar el crecimiento económico y mejorar la distribución del ingreso al incluir aspectos sociales dentro de la nueva política económica. Es así que el Estado aportaba con los activos de las empresas públicas y el inversionista estratégico privado realizaba aportes en recursos frescos para la empresa. De esta forma se ejecutó una estrategia global de transferencia de empresas públicas, que tenía entre sus metas principales la transferencia de las empresas más importantes del país, lo más rápido posible y garantizando las mayores inversiones, pero potencialmente a costa de perder los ingresos fiscales por una única vez. Este proceso de capitalización fue complementado con el proceso de privatización tradicional de empresas públicas medianas y pequeñas, llevando a transferir al sector privado a 53 empresas medianas y pequeñas en el período comprendido entre 1994-1999, recaudando para el fisco y las regiones donde se localizan estas empresas más de 133 millones de Dólares. Las modalidades variaron desde la transferencia a inversionistas extranjeros (en general, para las empresas más grandes, como la Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica de Cochabamba, la Compañía de Distribución de Electricidad y las industrias de leche PIL distribuidas en diversos departamentos del país), a inversionistas privados nacionales (como la Fábrica de Cemento el Puente o la Terminal de Buses de Cochabamba y en general la mayor parte de las empresas privatizadas en los más diversos rubros desde hotelería a industrias manufactureras y agrícolas) y a los trabajadores, como el complejo azucarero Villamontes.

Otra modalidad de transferencia de empresas públicas, o de su administración al sector privado, fue el de otorgar en concesión aquellas empresas de servicio que, por su naturaleza, no podían ser transferidas al sector privado a través de los procesos de capitalización y privatización. Con el objetivo de lograr mayor eficiencia en la prestación de los servicios se otorgó concesiones de administración para los aeropuertos de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz a la empresa SABSA y las empresas de agua

potable y alcantarillado de las ciudades de La Paz y El Alto. En 1999, se adjudicó el proyecto múltiple Semapa Misicuni, para proporcionar agua potable y energía a Cochabamba, donde se comprometieron inversiones de 183 millones de dólares. Asimismo, se adjudicó el servicio de recaudación y administración de aportes para la vivienda (patronal del 2% y laboral del 1%), en sustitución al Fondo de Vivienda Social (FONVIS), que fue liquidado en diciembre de 1997.

Se autorizo a las instituciones, entidades y empresas del sector público enajenar los bienes, valores, acciones y derechos de su propiedad y transferirlos a personas naturales y colectivas nacionales o extranjeras, o aportar los mismos a la constitución de nuevas sociedades anónimas mixtas. La privatización de las entidades públicas de servicios no sujetas a la libre competencia, debieron someterse a un procedimiento especial cuya reglamentación expresa tomará en cuenta las disposiciones que sean necesarias. El proceso de capitalización y privatización de empresas públicas permitió atraer Inversión Extranjera Directa, que se incrementó de un 2.1% del PIB en 1992 a 10.2% del PIB en 1998.

Además del sector de hidrocarburos, que fue el más importante en atraer IED, se destaca el sector de servicios. El atraso de las transferencias de las empresas mineras parece haber afectado la atracción de inversiones para ese sector.

A partir de 1956 se establece en Bolivia el sistema público de seguro social a través del Código de Seguridad Social el cual se constituía en un sistema de reparto simple con beneficios definidos³⁵. Dadas las características de este beneficio se necesitaban alrededor de 10 trabajadores por cada jubilado, sin embargo, en la práctica, esta relación fue disminuyendo aceleradamente en el tiempo, siendo que en 1980 existían 5 cotizantes por cada jubilado y en 1993 esta relación se redujo de 3 a 1. A partir de 1987, se pretendió reducir los desequilibrios financieros del sistema de seguridad social que habían aumentado durante el período hiperinflacionario y que habían provocado una fuerte reducción en las reservas, que ponían en riesgo la sostenibilidad del sistema. El

objetivo de esta reforma, se basaba principalmente en el aumento de la racionalidad administrativa, es decir, crear un Fondo Nacional de Reservas (FONARE) para de esta manera poder administrar los recursos de la seguridad de largo plazo, que en ese tiempo se encontraban frente a problemas financieros relacionados con la utilización de una proporción importante de las reservas del seguro de largo plazo en el 34 BOLIVIA, Ley de Privatización, Edit. Serrano, Pág. 2, 1996 35 Los afiliados activos financiaban las jubilaciones de los pasivos financiamiento del seguro a corto plazo, además del atraso continuo en el pago de los aportes patronales, la baja cobertura del sistema y la alta tasa de evasión de empleadores y empleados³⁶. A partir de 1991 y con el D.S. 22407, se sustituye FONARE por el Fondo de Pensiones Básicas (FOPEBA), con el objetivo de realizar una administración integral del sistema básico de pensiones de largo plazo³⁷, elevándose las tasas de cotizaciones, para mejorar la situación financiera del sistema. Hasta el año 1996, FOPEBA tenía 330 mil afiliados activos, es decir, un 22% de la población activa, donde más del 65% eran funcionarios del sector público. En términos reales este sistema era insostenible ya que su déficit oscilaba cerca de los 400 millones de Dólares, por otro lado, el Estado no realizaba las contribuciones exigidas y los costos administrativos de los Fondos eran muy elevados e incentivaban la informalidad, aumentando cada vez más la deuda del sector privado por no pagos de las contribuciones del empleador y disminuyendo los pocos incentivos para registrar a los empleados, debido a los elevados costos de contribución. Ante estas falencias y necesidades se aprueba en 1996 la Ley de Pensiones, que implicó la transformación de un sistema de reparto simple a un sistema de capitalización individual, con administración privada, buscando como resultados. i) Resolver la crisis financiera y el déficit del sistema de reparto simple, ii) incrementar la cobertura del sistema de pensiones que cubría sólo al 10% de la Población Económicamente Activa y los beneficios en el futuro, iii) aumentar el ahorro interno y la intermediación financiera y iv) permitir la transferencia de los recursos de capitalización (50% de las acciones), que estaban custodiados por un fideicomiso a todos los beneficiarios bolivianos. Una de las causas de que la reforma de pensiones se planteara en 1996 fue el relacionamiento que se dio con el proceso de capitalización de las empresas públicas, ya que permitía aumentar la cobertura de

beneficio a todos los bolivianos adultos al 31 de diciembre de 1995, y constituir un nivel de recursos a ser administrados en el sistema, que aseguraban la participación de empresas internacionales en el proceso de licitación. La manera de vincular la capitalización con la reforma de pensiones fue considerar, bajo la misma administración privada, la gestión simultánea de un fondo no contributivo que contuviera las acciones de la capitalización (Fondo de Capitalización Colectiva) y el otro fondo constituido por los aportes al seguro social de largo plazo (Fondo de Capitalización Individual). El fondo de Capitalización Colectiva inicia actividades con activos de cerca de 1.671 millones de Dólares, mientras que el fondo de Capitalización Individual lo hace con 80 Millones en el primer año de su aplicación³⁸. Los beneficios de la capitalización de las empresas públicas a los ciudadanos bolivianos se constituiría en el pago de una renta anual vitalicia denominada Bono de Solidaridad (BONOSOL), a todos los bolivianos que al 31 de diciembre de 1995 habían cumplido 21 años, a partir de sus 65 años de edad y un pago por gastos funerarios a los descendientes del beneficiario.

3.3 Descentralización Administrativa Hasta antes de 1994 el Estado Boliviano se caracterizaba por presentar una administración pública bastante centralizada, lo que impedía atender eficazmente las demandas tanto nacionales como regionales, en este año se comienzan a sentar las bases para lograr aumentar esa eficiencia a través de la asignación de los recursos públicos al determinarse nuevas competencias y responsabilidades para los gobiernos locales además de las prefecturas, mediante la aprobación de las leyes de Participación Popular y Descentralización Administrativa. La primera de estas fue promulgada en abril de 1994 definiendo entre sus principios la transferencia de las competencias de infraestructura física en el área de la salud, educación, cultura, deportes, caminos vecinales y microrriego a los gobiernos municipales, con la finalidad de que administren, realicen el mantenimiento y la dotación de insumos, equipamiento y medicamentos. Para ello se disponía que el 20% de la recaudación efectiva de la renta interna y renta aduanera

36 Unidad de Análisis Políticos y Económicos (UDAPE), Estabilización y reforma estructural: el Caso Boliviano. Fundación Konrad Adenauer, 1995, Pág. 56

37 El sistema de pensiones en Bolivia, estaba compuesto por el sistema básico, administrado por el Estado a través de

FOPEBA y Fondos Complementarios Privados, la participación en FOPEBA era obligatoria para todos los trabajadores formales y si bien la participación en los fondos privados era voluntaria, prácticamente todos los afiliados al sistema estatal también participaban de los fondos complementarios. 38 Candia F., Op. Cit. 1999 Pág. 53 (coparticipación Tributaria) entre los 311 municipios existentes en el país, bajo el principio de distribución per cápita. Por otro lado, en julio de 1995, se promulga la ley de Descentralización Administrativa, que tiene como objetivo establecer la estructura organizacional del Poder Ejecutivo de cada Departamento, tomando en cuenta un régimen de recursos económicos y financieros departamentales, que permita mejorar la eficiencia y eficacia de la administración pública, en la prestación de servicios a la población. Con esta ley, se transfieren a las prefecturas responsabilidades como: i) Construcción y mantenimiento de caminos nacionales, caminos secundarios, electrificación rural, infraestructura de riego y apoyo a la producción, ii) conservación y preservación del medio ambiente, iii) promoción del turismo, iv) programas de asistencia social, v) programas de fortalecimiento municipal, vi) las actividades de administración, supervisión y control por delegación del Gobierno Central de los recursos humanos y las partidas presupuestarias asignadas al funcionamiento de los servicios personales de educación, salud y asistencia social³⁹. La obtención de los recursos para lograr los objetivos provenía de tanto las regalías departamentales como a través del Fondo Compensatorio Departamental que se creó para aquellos Departamentos que estén por debajo del promedio nacional de las regalías. Con ambas leyes se buscó cambios importantes en la inversión pública por nivel de Gobierno, con un aumento importante de la ejecución de la inversión pública a nivel Nacional y Departamental.

3.3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN BOLIVIA

Al comparar el origen de los ingresos de la IED desde 1996 hasta el segundo trimestre del 2000, se comprobó que las principales regiones que realizan inversiones en Bolivia son Norte América y Europa, con una participación similar del 32% del total. En cambio

la región de Sud América participa en un 28%. Al realizar la desagregación por países se puede verificar que aún no existe una participación significativa de los países de la región. Hidrocarburos Minería Industria-Agropecuaria Comercio y Servicio Fuente: Instituto Nacional de Estadística Bolivia (2001) Los resultados obtenidos a través de la encuesta Atractivo del País a los Inversionistas Extranjeros realizada por la Cámara de Comercio Americana en Bolivia (AMCHAM) en el año 2002 que fueron realizadas en 35 empresas con capital extranjero establecidas en Bolivia, señala que los Estados Unidos es el país socio con una mayor inversión de empresas con capital extranjero en el país. Si analizamos la participación accionaria promedio dentro de las empresas, Estados Unidos tiene como 39 Bolivia, Ley de Descentralización Administrativa, Edit. Serrano, Pág.1, 1996 promedio el 80% de las acciones en cada una de las empresas en las que es socio, mientras que Bolivia posee una participación promedio del 21% (en porcentajes)

PAIS DEL SOCIO EXTRANJERO EMPRESAS CON IED PARTICIPACIÓN PROMEDIO

Estados Unidos	28.57%	79.69%	Argentina	11.43%	50.78%
Brasil	11.43%	50.26%	Perú	8.57%	52.22%
España	5.71%	73.32%	Francia	5.71%	27.74%
Holanda	5.71%	96.00%	Inglaterra	5.71%	33.34%
Japón	5.71%	99.00%	Suecia	5.71%	99.45%
Canadá	2.86%	98.00%	Costa Rica	2.86%	23.18%
Islas Caimán	2.86%	100.00%	Nueva Zelanda	2.86%	100.00%
Panamá	2.86%	12%	Suiza	2.86%	70.00%
Uruguay	2.86%	1.00%	Bolivia*	28.57%	21.29%

*Representa la participación de socios bolivianos dentro de la empresa Fuente: Cámara de Comercio Americana en Bolivia 2001 Tal como se observa en promedio, los inversores extranjeros prefieren tener la opción del control absoluto de las empresas en las que efectúan la inversión, ya que la participación promedio global de los capitales extranjeros alcanza al 65.5%. Las excepciones son Francia, Inglaterra, Costa Rica, Panamá y Uruguay. Sin embargo, en el caso de Francia, la empresa donde se invirtió el mayor porcentaje del capital está bajo su control administrativo y financiero. Por otro lado, se observa que los cuatro principales países extranjeros socios de un mayor número de empresas bolivianas son los Estado Unidos, Argentina, Brasil y Perú, constatando que los principales socios naturales de los países andinos son los Estados Unidos y otros países de la región. Ahora bien, según los datos estadísticos del Viceministerio de Inversión, en 1992 la IED estaba dirigida

esencialmente a la minería, con un motivo de inversión que ascendía a 112 millones de dólares, lo que representaba el 66,26% del total de la IED, le seguía la inversión en el sector de hidrocarburos, con una participación de aproximadamente el 10% del total de la IED. Pero desde 1993, el sector de hidrocarburos ha liderizado la IED, alcanzando un monto total de 138 millones de dólares en 1993, lo cual representa el 41,06% del total de IED. Sólo en 1996, y debido a la capitalización de ENTEL, la inversión en el sector servicios constituye el rubro más importante de la inversión extranjera directa, con un monto total e inversión de 321 millones de dólares, lo que representa aproximadamente el 76% del total de IED. La construcción del gasoducto al Brasil ha permitido que Bolivia reciba una fuerte suma de inversión extranjera en el sector de hidrocarburos debido a que las oportunidades de acceder al mercado brasileño han aumentado notablemente. A partir de 1997, este sector ha recibido aún mayores inversiones, debido a la implementación de la Ley de Hidrocarburos del 30 de abril de 1996. Como se desprende de estos resultados, la Inversión en el sector minero ha declinado durante todo este período, este hecho se debe a varios factores tales como la caída en los precios internacionales de los minerales, los cambios en las leyes correspondientes al sector, el impuesto indirecto del 22.45% sobre las importaciones de bienes de capital destinadas a la exploración y producción mineral. Por su parte, la Inversión en la Agroindustria, ha presentado un notable salto a partir de 1999, año en el cual se registró una tasa de crecimiento del orden del 903,4% con respecto al año anterior, este incremento se debe principalmente a las privatizaciones efectuadas en el sector. En este año la IED del sector fue de 159 millones de dólares, con lo que el sector tuvo una participación del 15,61% del total de la IED, situándose muy por encima al año anterior en el cual la participación del sector con respecto del total de la IED fue tan sólo del 1,65%, año en el cual fue el sector de menor participación. El ritmo de crecimiento de la Formación Bruta

de Capital Fijo (FBCF) desde 1994 hasta el 2021 sufrió un ascenso debido al crecimiento de la inversión extranjera directa (véase gráfico 4). Empero para lograr este crecimiento como vimos en los apartados anteriores no fue tan solo necesario la liberalización de los mercados financieros iniciados en 1985, ésta debía acompañarse con una apertura hacia la inversión extranjera de sectores productivos que tradicionalmente se encontraban en las manos del Estado. 41 La tasa de crecimiento de la IED en el sector Hidrocarburos en 1997 fue de 856,12%, con un monto de inversión de 510 millones de dólares, lo que representaba el 58,09% del total de la IED para ese año. Fuente: Unidad de Análisis Políticas y Económicas UDAPE 2021

A principios de los años 90, más del 60% de la inversión extranjera todavía era atraída por el sector minero, pero rápidamente este sector pierde importancia en los años siguientes, tomando desde entonces un giro en lo referido a la inversión en el sector de hidrocarburos, así como los servicios básicos. La inversión Extranjera en estos sectores concentra cerca del 90% de la misma en 1997. El mismo cuadro resalta que la inversión extranjera se dirige a sectores donde la demanda es creciente, inelástica y de productos mayormente transables (excepto hidrocarburos), lo que garantiza retornos a la magnitud de las inversiones requeridas, las cuales tienden a ser de largo plazo. Esto deja como remanente, a los sectores agrícolas, agroindustrial, minería, pequeña industria y servicios. En los sectores tradicionales Soya Maderas Joyería Algodón Castaña Café Azúcar. Incluye Ganado, cacao, bebidas y goma. Estos son también los sectores abiertos al MERCOSUR y la globalización, donde para competir, el sector privado doméstico debe introducir nuevas tecnología y eficiencia en la gestión empresarial, tal vez en asociación con inversión extranjera. A pesar de los grandes desafíos enfrentados desde fines de los años 80, el sector privado doméstico se encuentra realizando progresos en algunas áreas, como se puede observar en la estructura de las exportaciones no tradicionales. Se resalta en primer lugar que las exportaciones no tradicionales son por primera vez mayores a las tradicionales en 2020. Entre las exportaciones no tradicionales destaca fundamentalmente la soya. Esta industria que actualmente se encuentra bajo presión por tener que compartir un mercado abierto, sin los beneficios arancelarios que recibía por parte del Pacto Andino, su principal cliente. Luego se

encuentran las exportaciones de joyería de oro; una industria en crecimiento con características de maquiladora, y los productos forestales. En el Rol De La Comunidad Andina En Las Inversiones Extranjeras En Bolivia Si nos referimos a la Inversión Extranjera Directa (IED), Bolivia continúa siendo la región menos favorecida en el contexto de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) debido al tamaño de su economía, la cual no favorece a la atracción de los inversores. Los flujos acumulados de IED entre los años de 1996 y 2020 llegaron cerca de los seis millones de dólares, de los cuales el 41,4% se ubicó en el sector de Explotación y exploración de petróleo crudo y Gas natural y el 19.3% en el sector de transporte y comunicaciones⁴³. Como inversión intracomunitaria, Bolivia captó apenas 153 millones de dólares en períodos comprendidos entre 1990 y 2020, en porcentajes esto equivale al 2,2% del flujo acumulado total. Del monto total el 60% se deriva del vecino país peruano, y el 34% de Colombia. Bolivia por su parte, tuvo una inversión de apenas 4,5 millones de dólares en la CAN acumulados durante 1993 y 2020, siendo el principal país receptor Colombia, ante esta estadística observamos que Bolivia es un país netamente receptor de flujos de inversión intracomunitario, con bajos niveles de inversión por su calidad de país con menor desarrollo relativo. La Comunidad Andina de Naciones es el principal mercado de exportaciones de Bolivia, el comercio de este representa un 28,6% de todas sus exportaciones en el año 2020, otro mercado importante es el Mercado Común del Sur, que representa el 26,6% de sus exportaciones y el TLC absorbe el 16% de las exportaciones. Bolivia es el país en la Comunidad Andina que posee el arancel más bajo en promedio, pasando de 54% en 1972 a 9,3% en 2020, así también presenta un grado de apertura de 41.4% el segundo más alto de la subregión, después de Ecuador. En relación a la Cooperación Financiera Andina, Bolivia resultó beneficiada durante la década de los noventa con los créditos del Fondo Latinoamericano de reservas, que se dirigió a las exportaciones. En el caso de la Corporación Andina de Fomento, Bolivia es el país con menor participación en préstamos de cartera con un 12%, su uso creciente llegó a significar el 8,5% del PIB en el 2020. Su condición de país con menos desarrollo le permite realizar aportes menores que el resto de países, pero obtiene los mismos beneficios. Al 30 de junio de 2020, Bolivia mantuvo en la CAF 85 millones de dólares

en capital y su deuda ascendió a 260 millones, alcanzando en este momento a una cifra de 671 millones de dólares.

3.4. SEGURIDAD JURÍDICA E INVERSIÓN EN BOLIVIA.

En el Estado de Derecho, tanto la globalización como la Inversión Extranjera han propiciado, entre otros factores culturales, una renovada importancia del Derecho Comparado y de las instituciones preocupadas por la armonización de las legislaciones nacionales. Esto sucede principalmente a principios del siglo XX. El proceso de integración Andino (CAN) empezó a delinarse desde 1966, con la Declaración de Bogotá, y en 1969, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú suscribieron el Acuerdo de Cartagena. Venezuela se incorporó al proceso en 1973 y Chile se retiró en 1976. El proyecto Andino nació como una respuesta a la insatisfacción de sus fundadores respecto a la velocidad de avance de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el tratamiento dado en éste a los países de menor desarrollo relativo. Fue concebido como un medio para adelantar el proceso de integración regional, tal como se declara en los considerandos y en el Art. 1 del Acuerdo. Este proceso de integración, es de carácter multidimensional, abarcando no sólo aspectos económicos y comerciales, si no también diversas áreas que involucran la construcción del Mercado Común y por ende, la libre circulación de servicios, capitales y personas-así como la política exterior común, integración fronteriza, agenda social y nuevos temas como energía y medio ambiente. Estos temas sin embargo, tienen un desarrollo relativamente reciente, que data de fines de los noventa, y por tanto, la evaluación del impacto de éstos avances supone períodos más largos de adaptabilidad. Secretaría General de la Comunidad Andina, 35 años de Integración Económica y Comercial, un balance para los países andinos, donde Kelsen teorizó este concepto en su ensayo *Peace through law*, en la que apuntaba hacia el Derecho Internacional como una garantía de solución de controversias entre los Estados Nacionales. Hoy encontramos que precisamente comienza a acelerarse la creciente intercomunicación de los distintos países sean estos en el transporte, telecomunicaciones, relaciones económicas. De nuevo, juristas y filósofos insisten en la

necesidad de fortalecer la paz mediante el Derecho Internacional, dando una respuesta global a los problemas que superan a los Estados. Estos procesos vividos mundialmente exigen una creciente internacionalización de la ciencia jurídica transnacional, capaz de contribuir a la integración de los Estados, mediante la aproximación de sus instituciones. El fortalecimiento del Derecho público en los Estados que aspiran a consolidarse sistemas jurídicos democráticos puede lograrse a través del estudio del Derecho Comparado que ha dejado de ser una materia exclusiva de interés académica. El Derecho Comparado permite situarse como observador imparcial y de esta manera poder analizar las ventajas y desventajas de las distintas soluciones a los problemas políticos, económicos y sociales, esto es, las respuestas institucionales. Democracia y Estado de Derecho son ejemplos de que hoy al hablar de inversiones económicas hablamos de una generalización de instituciones políticas y jurídicas que, poco a poco, se van aceptando como las más convenientes para garantizar la dignidad de la persona y el progreso de los pueblos. Eso se explica que en tan solo diez años se ha multiplicado exponencialmente el número de países que han asimilado en sus Constituciones principios básicos contenidos hasta entonces sobre todo en las normas fundamentales de los Estados desarrollados y en desarrollo. Apología del término “Estado de Derecho” Este concepto de Estado Derecho no es utilizado hasta el siglo XIX en el pensamiento de Kant donde el núcleo esencial de estos fundamentos filosóficos radicaría en la defensa de la libertad de la persona y el necesario control del poder, vinculándose por tanto a la teoría política escrupulosa en cuanto a los medios.

El desarrollo conceptual de tales principios establecía al Estado de Derecho como aquél Estado en que se realizan los principios de la razón. Para Sthal el Estado debe ser un Estado de Derecho: he aquí la fórmula que expresa lo que está implícito en la tendencia del desarrollo moderno. Aquél debe definir con exactitud y garantizar inviolablemente la dirección y límites de sus propias funciones, así como la esfera de libertad de los ciudadanos, por medio del Derecho. Del mismo modo no debe desarrollar ninguna actividad que no entre en la esfera contemplada por la ley. Esta es la concepción de Estado de Derecho, no aquella por la que el Estado debe aplicar sólo el ordenamiento

jurídico sin fines administrativos o sólo tutelar los derechos de los individuos. En definitiva, no son los fines, sino los medios, los que caracterizan al Estado de Derecho: sólo aquel Estado que se autolimita y renuncie a la utilización de instrumentos que puedan dañar los derechos de las personas puede ser considerado un Estado de Derecho, resaltando de esta manera sus dos garantías cuales son la esfera de la libertad de los ciudadanos y la limitación de la actividad estatal conforme a la ley. El reconocimiento de la cláusula de Estado de Derecho en las Constituciones y en la Carta Democrática Interamericana El Estado de Derecho como principio constitucional es dado en la mayoría de los países de América Latina, donde se demuestra en parte la veracidad de la tesis de aproximación de los modelos de Constitución, esto es, la universalización de un sistema político presidido por valores comunes, Así por ejemplo la Constitución Política de Bolivia, reconoce la soberanía y la forma democrática representativa basada en la unión y solidaridad de todos los bolivianos en un Estado social de Derecho. Mediante la adopción de la Carta Democrática Interamericana el 11 de septiembre de 2001, además de fortalecer la Convención Americana de los derechos Humanos, asocia la idea de democracia manifestando la voluntad de los Estados Latinoamericanos de favorecer la realización y profundización de ambos principios en el continente. En el Artículo 2 se afirma que: El ejercicio efectivo de la democracia representativa es la base del Estado de Derecho y los regímenes constitucionales de los Estados miembros de la Organización de los Estados Americanos. La democracia representativa se refuerza y profundiza con la participación permanente ética y responsable de la ciudadanía en un marco de legalidad conforme al respectivo orden constitucional. Con los antecedentes descritos anteriormente se desprende que la perspectiva institucionalista insiste en el análisis del marco normativo y en la importancia de su cumplimiento real para la economía. Como puso de manifiesto Nino, uno de los filósofos del derecho más destacados en América Latina, destacando las conexiones entre anomia y desarrollo “La tendencia a la anomia en sí misma generadora de los bajos grados de eficiencia y productividad social que subyacen a situaciones de subdesarrollo”. Así como el legado de una herencia no garantiza el sustento de por vida de los herederos, tampoco los territorios privilegiados por la tierra dan siempre de comer a sus pobladores. No sólo la dilapidación, o el

derroche, si no que la falta de organización y de diligencia en el cuidado de lo propio puede ser motivo de pérdida de los patrimonios más espectaculares. La historia demuestra en todo caso que los recursos naturales no son en ningún caso la verdadera fuente de riqueza de las naciones, basta con dar una mirada a la situación económica de los Estados pletóricos en minerales y tierras fértiles para comprender la escasa relación entre lo que la naturaleza ofrece al hombre y las condiciones vitales de éste en la sociedad. Es así que por ejemplo Holanda, un país que no cuenta con abundantes riquezas, debe asociarse a la creación de instituciones mucho más propicias al estímulo del trabajo y a la multiplicación de resultados⁴⁸.

Seguridad Jurídica La Idea de Seguridad Jurídica representa la idea más básica del estado de Derecho, a medida que se vuelve más complejo un entorno social, político o económico, las normas tienden a ser cada vez más importantes, basándose en un contexto más amplio donde debe prevalecer la aplicación de dichas normas. Empero debemos observar que estas normas deben basarse en un criterio constitucional, partiendo del hecho de la independencia del órgano jurisdiccional. Generalmente la Seguridad Jurídica se confunde como un derecho conservador, siendo erróneo este carácter debido a que esta idea solo se puede entender desde un régimen autoritario, al contrario, debemos entenderla como un principio de libertad e igualdad donde sabemos que existe una norma y que ella regulará mi comportamiento en la sociedad. Debido a una diversidad de elementos que involucra el tema de seguridad jurídica, este resulta de un difícil y complejo análisis, partiremos entonces a través de conceptos los cuales ayudarán a situar que el tema de seguridad jurídica no se confunda con seguridad legal. Para el autor Pérez Luño⁴⁹, la seguridad jurídica no es un *factum* inmanente a cualquier sistema de Derecho, si no un valor del Derecho justo que adquiere su plena dimensión operativa en el Estado de Derecho; es decir, que se introduce con el valor jurídico básico y, en cierto modo omnicompreensivo: la justicia en su dimensión general, como uno de sus apartados. El mismo autor en cita distingue dos acepciones básicas del término a) como una exigencia objetiva de regularidad estructural y funcional del sistema jurídico a través de sus normas e instituciones a la cual llama seguridad *strictu sensu* y b) Una faceta subjetiva, que se presenta como certeza del derecho; es decir, como proyección en las situaciones

personales de la seguridad objetiva que requiere la posibilidad del conocimiento del derecho por sus destinatarios, algo que se realiza por adecuados medios de publicidad, para que el sujeto de un ordenamiento jurídico sepa con claridad aquello que le está mandado, permitido o prohibido.⁵

Por su parte el autor Norberto Álvarez, expresa que la seguridad jurídica constituye, más que un valor, un interés protegido por el Derecho; critica la seguridad jurídica como un valor irrealizable en plenitud, dibujando un concepto que la aproxima al de Radbruch, como la certeza del Derecho Formal y sociológicamente. En sus propias palabras, es el estar seguro de que hay un Derecho que me protege, y cuya vigencia no es solamente formal, si no también real; esto es, que se aplique por los tribunales. Este autor presenta una visión desde un ámbito de la realidad aplicativa del Derecho; considera la ideología jurídica como sustituta de lo que con frecuencia se presenta como filosofía jurídica, para decir que no sólo el Derecho es el garante de la seguridad jurídica, sino que también otros factores, como la moral y la economía, que resultan decisivos para la protección del interés del sujeto; entiende que la existencia de seguridad jurídica en un sistema es proporcional a la vigencia del Derecho, y que tal vigencia depende, además de la fuerza institucional y de la ideología de los jueces, también del consenso motivado por la comunión ideológica de los destinatarios del Derecho con la ideología en la que esta se inspira. Para el Prof. Eduardo García de Enterría la seguridad jurídica se basa en dos pilares fundamentales: i) en la observación implacable, tanto en el ámbito legislativo como operativo, de los primados constitucionales, por concretado que está el concepto de supremacía de la constitución ii) en nuevos modelos de codificaciones que ya empiezan a experimentar algunos países, destacándose la especialización por materias. El autor Hugo Machado, señala que la seguridad jurídica no es en sí mismo un principio jurídico, si no un ideal que, en el plano de las abstracciones jurídicas, suscita interminables polémicas en la idea de justicia, no obstante ser un complemento de ésta y constituir ambas, respectivamente, las raíces de las dos grandes corrientes del

⁵ Nino F., Un país al margen de la ley, Buenos Aires, 1992 48 Rivero Ortega R., Op. Cit. Pág. 30 49 Pérez Luño, La seguridad Jurídica, 2da ed. Ariel Derecho, Pág. 140-142

pensamiento jurídico filosófico: el positivismo y el iusnaturalismo. Así en las soluciones de los casos concretos, para el positivista debe prevalecer la idea de seguridad, mientras que para el iusnaturalista, la idea de justicia. Para este autor tampoco se supera la cuestión de que justicia y seguridad sean principios jurídicos o meta-jurídicos que impliquen necesidad o no de expresión legal. Para los positivistas el orden jurídico positivo debe acogerlos para que prevalezcan. Y los Iusnaturalistas sostendrán que se tratan de principios fundamentales del Derecho natural, cuyo predominio deriva del hecho de que son fundamentos de todo y cualquier orden jurídico. Para este autor, la seguridad en los ordenamientos jurídicos, se revela en normas diversas, entre las cuales destacan las que, albergadas en la constitución, garantizan la irretroactividad de las leyes, cuidan de la cosa juzgada, de la preclusión, de la decadencia, de la prescripción y otros. Para poder determinar la seguridad jurídica en una sistema, no basta establecerla sólo en el plano institucional, si no también hay que ver los modelos de operatividad y divulgación de las normas, es decir, como se aplican realmente esas normas a los casos concretos y cuál es el grado de conocimiento de las reglas de conducta existentes, para que los particulares puedan saber previamente, sus derechos, deberes y obligaciones e impedimentos. La seguridad jurídica, como valor y componente de justicia en todo sistema, es un extracto de varios factores que en ella concurren. No se realiza en un 100% y es relativa al grado de desarrollo de la sociedad que mantiene. En otras palabras, es extracto de las virtudes y defectos del sistema jurídico. La Seguridad Jurídica respecto a las inversiones extranjeras, trascienden al dominio soberano de los países independientes, toda vez que el capital además del poder que detiene en sí mismo, se sostiene en la propia competencia que estimula, cambiando de mercados en la medida que más aproveche sus ganancias. Hoy por hoy el capital internacional administrado de manera uniforme por las empresas multinacionales y de modo concentrado y también uniforme por los fondos de inversión, de modo directo o indirecto ejerce un determinante poder de presión sobre los poderes nacionales de los Estados dependientes. En la medida que gana terreno, presiona para que las medidas de su aportación sean establecidas de manera que permitan su seguridad. Seguridad Jurídica Y Regulación En Bolivia Como parte de las reformas del sector público y con la finalidad de definir y

garantizar derechos de propiedad y determinar los preceptos que garanticen las inversiones privadas y el Estado de Derecho.⁶ Para las personas era de suma importancia modernizar y adecuar el marco legal e institucional al nuevo modelo de desarrollo que Bolivia estaba llevando desde 1985, basado en las fuerzas del mercado, en la inversión privada y en la apertura de la integración económica al exterior. Estas reformas buscan promover de alguna manera reglamentaciones que estimulen la competencia, eficiencia, productividad y competitividad para promover las inversiones y el crecimiento económico para que así de esta manera pueda fortalecerse la capacidad reguladora del Estado, con instituciones independientes, autónomas del aparato del gobierno y con recursos humanos y financieros que permitan el desarrollo presente y futuro de la industria regulada, para poder alcanzar un equilibrio entre la promoción de las inversiones y la defensa de los consumidores por la que se promulgó la Constitución en Bolivia, realiza una serie de modificaciones en cuanto al sistema electoral se refiere, con la creación de circunscripciones para la elección de diputados uninominales además del reconocimiento de la multietnicidad y pluriculturalidad nacional y de los derechos de los pueblos originarios, que mejoraron sin duda, la gobernabilidad del país. Se permitió también impulsar los procesos de descentralización administrativa y participación popular estudiados en el capítulo anterior. Otras modificaciones sustanciales fueron i) La creación del Tribunal Constitucional para velar por la aplicación de los principios constitucionales en la legislación. ii) La creación del Consejo de la Judicatura como órgano administrativo y disciplinario con la finalidad de eliminar las influencias políticas y garantizar una plena independencia del Poder Judicial, implementando sistemas modernos de elección de magistrados y control de la administración pública y iii) El Defensor del Pueblo como ente encargado de defender los derechos y garantías de los ciudadanos además de la promoción de los Derechos Humanos. Es a partir de este marco establecido en la Constitución Política del estado que se han iniciado reformas a

⁶ Álvarez Norberto, Jalones para una Teoría Crítica de la Seguridad Jurídica, Ed. Universidad de Alcalá de Henares, 1995, Pág. 80 51 García Eduardo, Justicia y Seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas, Madrid, Cuadernos Cívitas, 1999 52 Machado Hugo, Principio de seguridad jurídica en la creación y cobranza del tributo, Instituto peruano de Derecho Tributario 1993.

la Justicia para garantizar de esta manera el Estado de Derecho, aumentar la transparencia y previsibilidad de los fallos legales, reduciendo la incertidumbre y los costos de realizar inversiones, además de la reducción de la corrupción. Entre los avances del conjunto de Leyes se destacan el de la Fianza Juratoria, con el fin de minimizar el atraso en los procesos judiciales y evitar el encarcelamiento por deudas y sin duda el Nuevo Código de Procedimiento Penal que busca simplificar y dar transparencia a los procesos judiciales, pasando de un modelo inquisitivo a un modelo acusatorio donde el In dubio Pro Reo prevalece como principio de juzgamiento. Ley de Inversiones En septiembre de 1990 se promulga la Ley de Inversiones (No 1182), determinando que la inversión extranjera tenga los mismos derechos, deberes y garantías, que se otorgan a los inversionistas nacionales. Define las inversiones conjuntas entre inversionistas nacionales y/o extranjeros, bajo la modalidad de riesgo compartido (joint ventures) y faculta a los inversionistas a someter sus diferencias en tribunales arbitrales de conformidad a la Constitución Política del Estado de ese entonces y a normas internacionales. También establece que las garantías para la inversión extranjera, estarán respaldadas por los convenios bilaterales o multilaterales suscritos por Bolivia con otros países y Organismos Internacionales. ARTÍCULO 1º.- Se estimulará y garantiza la inversión nacional y extranjera para promover el crecimiento y desarrollo económico y social de Bolivia, mediante un sistema que rijan tanto para las inversiones nacionales como extranjeras. El control de constitucionalidad, la supremacía de la Constitución, el respeto y vigencia de los derechos y garantías de las personas además de la constitucionalidad de convenios y tratados son fines del Tribunal Constitucional, el cual se encuentra sometido tan sólo a la Constitución. Bolivia en el marco de acuerdos bilaterales y multilaterales suscribió convenios de adhesión con la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), El Centro Internacional de Resolución de Disputas sobre Inversión (CIADI) y la Corporación de Inversión Privada Extranjera (OPIC) ARTÍCULO 2º.- Se reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que las Leyes y Reglamentos otorgan a los inversionistas nacionales, sin otra limitación que las establecidas por ley. La Ley de Inversiones fortalece también las definiciones de

política, respecto a la libre convertibilidad de la moneda, el libre ingreso y salidas de bienes, servicios de capitales y la libre remisión de utilidades al exterior. Dentro de este fortalecimiento se trató también de establecer un marco legal y una estructura de regulación para poder resguardar los derechos y las obligaciones de los participantes en el sistema económico, es decir, el Estado, los Inversionistas Privados y el Consumidor. Esta estructura para las actividades productivas se basó en la creación del Sistema de Regulación Sectorial (SIRESE) tal y como veremos en el siguiente acápite. Legislación laboral Con el D.S. 21060 de 1985, se restablece la libre contratación y se otorga libertad para la libre negociación de salarios entre empresas y trabajadores, derogando disposiciones que garantizaban la estabilidad laboral. Este Decreto también determina que el Estado solo fije el salario de los funcionarios públicos y elimina la estabilidad y reduce los costos laborales para los empleados públicos. Sin embargo, la reforma laboral fue parcial, ya que la legislación del mercado de trabajo aún se basa en la Ley del trabajo de 1942, promulgada durante el período de sustitución de importaciones, que es excesivamente restrictiva y debido a las disposiciones legales que se dictaron desde entonces, se generó un sistema de resolución de disputas complejo e impredecible, que eleva la incertidumbre para las inversiones. De la misma forma, los elevados costos potenciales que determina en términos de inamovilidad laboral y beneficios sociales en el sector privado, incentiva a la informalidad. Empero, y como lo veremos más adelante en esta investigación, a partir de la elección del nuevo gobierno de Evo Morales Ayma en diciembre de 2005, se está produciendo reformas sustanciales del modelo imperante desde 1985, en el aspecto laboral concretamente se deroga el Art. 5 del D.S 21060 en la que “Las empresas y entidades del sector público y privado podrán libremente convenir o rescindir contratos de trabajo con estricta sujeción a la ley General del Trabajo y su Decreto Reglamentario” Logrando de esta manera sustituir el modelo de libre contratación por uno de contratación más estable, aunque esta derogación fue promulgada en mayo de 2006 aún no existe un nuevo modelo a seguir como debe establecerse en la Ley general del Trabajo, esperando más adelante reformas en esta legislación. Poder Ejecutivo A partir de 1987 se concibe un programa de servicio civil con el objeto de lograr una mejor eficiencia de funciones del sector público con

objetivos como i) jerarquizar el empleo público eliminando las interferencias políticas en las contrataciones y promociones, ii) la creación de la carrera administrativa basada en méritos profesionales, a partir de escalas salariales adecuadas y capacitación permanente y iii) La modernización del sistema de administración tomando en cuenta la necesidad de incorporar transparencia en los procedimientos y control de resultados. La continuidad de estas reformas llevó a que en 1990 se aprobara la Ley del Sistema de Administración, Fiscalización y Control Gubernamental (LEY SAFCO) donde se busca normar y regular la acción del sector público en la administración y control del uso de los recursos del Estado, estableciendo sistemas de administración y control del uso de los recursos del Estado, estableciendo sistemas de administración y fiscalización aplicables a todas las entidades públicas. Esta misma normativa, establece el relacionamiento de este sistema con los sistemas nacionales de inversión pública, el funcionamiento del control externo posterior y la jurisdicción coactiva fiscal. Artículo 1º.- La presente ley regula los sistemas de Administración y de Control de los recursos del Estado y su relación con los sistemas nacionales de Planificación e Inversión Pública, con el objeto de:⁷ a) Programar, organizar, ejecutar y controlar la captación y el uso eficaz y eficiente de los recursos públicos para el cumplimiento y ajuste oportuno de las políticas, los programas, la prestación de servicios y los proyectos del Sector Público; b) Disponer de información útil, oportuna y confiable asegurando la razonabilidad de los informes y estados financieros; c) Lograr que todo servidor público, sin distinción de jerarquía, asuma plena responsabilidad por sus actos rindiendo cuenta no sólo de los objetivos a que se destinaron los recursos públicos que le fueron confiados sino también de la forma y resultado de su aplicación, d) Desarrollar la capacidad administrativa para impedir o identificar y comprobar el manejo incorrecto de los recursos del Estado⁵⁶.

5.6 Regulación Medio Ambiental y de Recursos Naturales

La incorporación del tema de Desarrollo Sostenible en Bolivia, se inició a través de la promulgación de la Ley del Medio Ambiente (No 1333) en junio de 1992 y fue impulsada con la creación del Ministerio de Desarrollo Sostenible, que entre sus funciones tiene las de establecer las normas de criterio ambiental y el uso de suelos

ARTÍCULO 1º.- La presente Ley tiene

⁷ BOLIVIA, Ley de Inversiones, Edit. Serrano, 2000, Pág.3

por objeto la protección y conservación del medio ambiente y los recursos naturales, regulando las acciones del hombre con relación a la naturaleza y promoviendo el desarrollo sostenible con la finalidad de mejorar la calidad de vida de la población.

ARTÍCULO 2°.- Para los fines de la presente Ley, se entiende por desarrollo sostenible el proceso mediante el cual se satisfacen las necesidades de la actual generación, sin poner en riesgo la satisfacción de necesidades de las generaciones futuras. La concepción de desarrollo sostenible implica una tarea global de carácter permanente.

ARTÍCULO 3°.- El medio ambiente y los recursos naturales constituyen patrimonio de la Nación, su protección y aprovechamiento se encuentran regidos por Ley y son de orden público⁵⁷. Adicionalmente fue creado el Sistema de Regulación de Recursos Naturales Renovables (SIRENARE) mediante Ley No 1700 en julio de 1996, con el objetivo de regular, controlar y supervisar la utilización de los recursos renovables. En cuanto a los derechos de propiedad rural, la necesidad de adecuar la normativa a las nuevas condiciones económicas impulsó a que en 1996, se promulgue la Ley del Instituto Nacional de Reforma Agraria (LEY INRA), con el propósito de brindar seguridad jurídica sobre la tenencia de tierras, establecer un nuevo marco institucional, sentar las bases para la administración de justicia agraria, incorporar el concepto de sostenibilidad en el uso de la tierra y regular el proceso de saneamiento de la propiedad agraria. En el tema institucional, se modifica la estructura y el funcionamiento del Servicio Nacional de Reforma Agraria, para que sea el organismo responsable de planificar, ejecutar y consolidar el proceso de Reforma Agraria en el país

ARTÍCULO 10°.- La Comisión Agraria Nacional (C.A.N) es el órgano responsable de proyectar y proponer políticas agrarias de distribución, reagrupamiento y redistribución de tierras, cualquiera sea su condición o uso, para elevarlas a consideración de la autoridad máxima del Servicio Nacional de Reforma Agraria. Para el sector minero en Bolivia, el Código de minería de 1991 definen el marco legal para la suscripción de contratos de riesgo compartido, arrendamiento y servicios entre la empresa COMIBOL (Corporación Minera de Bolivia) y los agentes privados, se estableció además un nuevo régimen impositivo minero, basado en un impuesto a las utilidades y la regulación de aspectos

relacionados con la libertad de exploración, explotación, fundición y comercialización. También, se impulsó la eficiencia.⁸

La autoridad máxima del Servicio Nacional de Reforma Agraria es el Presidente de la República, con las atribuciones de otorgar títulos de propiedad sobre las tierras agrarias y considerar, aprobar y supervisar la formulación, ejecución y cumplimiento de las políticas de distribución, reagrupación y redistribución de tierras⁹ del sistema de catastro minero para permitir un registro automático y transparente de las concesiones mineras

ARTÍCULO 2º.- El Estado a través del Poder Ejecutivo, otorgará concesiones mineras a las personas individuales o colectivas, nacionales o extranjeras, que las soliciten ante el Superintendente de Minas de la jurisdicción, conforme a las normas del presente Código. ARTÍCULO 4º.- La concesión minera constituye un derecho real distinto al de la propiedad del predio en que se encuentra, aunque aquélla y éste pertenezcan a la misma persona. Es un bien inmueble, transferible y transmisible por sucesión hereditaria. Puede constituirse sobre ella hipoteca, y ser objeto de cualquier contrato que no contraríe las disposiciones del presente Código.

3.5. LA NACIONALIZACIÓN EN BOLIVIA Y SU EFECTO EN LAS INVERSIONES.

La decisión del gobierno de Bolivia de nacionalizar el sector de los hidrocarburos posee amplias consecuencias económicas de largo alcance y que según las características de la puesta en marcha de esa decisión, podría haber un impacto sobre la disponibilidad de capitales locales y extranjeros privados para ser invertidos en ese importante sector de la economía de Bolivia”.¹⁰ Esta introducción del presente acápite destaca la percepción internacional mayoritaria observada tras el proceso de nacionalización de los hidrocarburos. Por otro lado existen aquellos que piensan todo lo contrario y reflejan

⁸ BOLIVIA, Ley de Administración y Control Gubernamentales (SAFCO), Edit. Serrano, 2000, Pág.3.

⁹ BOLIVIA, Ley del Servicio Nacional de Reforma Agraria, Edit. Serrano, 2001, Pág. 6.

¹⁰ (Mahsood Ahmed: Representante del Fondo Monetario Internacional)

que: “El fracaso del modelo neoliberal impuesto por el Consenso de Washington que se propuso reducir al mínimo el Rol del Estado en la economía de los países hizo que Bolivia fuera uno de los alumnos más aventajados y sintió “Todos los Dolores”, pero que no ha llegado a vivir ninguna de las ganancias y era evidente que tenía que existir un cambio en el modelo económico y que en ese contexto no se puede calificar la nueva política energética de Evo Morales de nacionalización, si no, de “recuperación” de sus recursos o de la “devolución de una propiedad que era suya” (Joseph Stiglithz, premio Nóbel de economía) Sin duda, el pedido de nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia es un proceso que ha ido madurando a lo largo de los últimos años y que al momento ha servido como una consigna unificadora de sectores populares, reflejada en el referéndum vinculante celebrado en julio de 2004. Pero, para poder tener claro que este proceso proviene no sólo de la voluntad popular sino también de una crisis histórica y política es menester hacer un análisis un poco más profundo de las perspectivas de un proceso de nacionalización, ya que este no se reduce simplemente a la recuperación de la propiedad de los hidrocarburos para el Estado, si observamos un poco la historia vemos que la nacionalización de algunos sectores económicos, fueron parte de las transformaciones sociales estructurales. Tenemos como ejemplo la nacionalización de la Standard Oil Company en el gobierno del presidente David Toro (1937), que fue parte de un proceso histórico iniciado en la guerra del Chaco, que tenía como objetivo la construcción de un Estado Nacional Moderno. Hasta ese momento la nacionalización se presenta como una necesidad del país de recuperar su soberanía y transformar la economía en base a un Estado interventor. Es de esta manera que buscando la participación del Estado como socio de las empresas en la explotación petrolera y con la visión de una futura confiscación de la Standard Oil, el gobierno de Toro crea la empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos. En marzo de 1937 el Gobierno de David Toro declara la caducidad de todas las concesiones por Defraudación comprobada de intereses fiscales y se anuncia la confiscación de la empresa por el Estado. La trascendencia histórica de esta acción fue muy importante ya que se trataba de la primera confiscación de una empresa de EE.UU. en Latino América. Al mismo tiempo de conformar el monopolio estatal de petróleo, se inició la transformación del

Estado, dándole la posibilidad de intervenir en la economía. Este fue el comienzo de un Estado que en los años 50 llegaría a producir el 50% del Producto Interno Bruto.¹¹

Las reformas del gobierno de Toro no pasaban tan sólo de propuestas de bienestar y pro sindicalismo, sin afectar los intereses de las empresas transnacionales.¹² Pero es evidente que este período puso los cimientos de un cambio de mayor alcance, que buscaba como dijimos construir un estado nacional poderoso que tenga el monopolio de los recursos, la industria y garantice el bienestar social de la población. Uno de los problemas más significativos fue que por la gran dependencia de la economía nacional, el Estado tuvo que recurrir a la cooperación de EE.UU. para poder sostenerse, pero la Standard Oil influyendo en el gobierno norteamericano exigió que antes de cualquier préstamo Bolivia debía indemnizarle y devolverle todos sus bienes invertidos en el país. Esto sucedió el 27 de marzo de 1942, en que el Estado firmo un compromiso para pagar a la Standard Oil la suma de 1.700.000 Dólares Americanos como indemnización a cambio de informes y documentos de la empresa. El gobierno tuvo que convencer a diversos sectores de la población de la importancia de pagar esa suma a cambio de la compra de minerales por parte de los EE.UU. Durante los años cuarenta la situación mostraba una bonanza económica para la exportación de minerales y una parte muy importante de estos ingresos del Estado fue destinado al fortalecimiento de los yacimientos que tuvo una gran expansión. Este periodo vivió su apogeo hasta que Bolivia vivió una etapa denominada de Revolución Nacional que llegó a consolidarse el 9 de abril de 1952 año en el que el partido del Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) accedió al poder y apoyado por la gran masa campesina y obrera llevaron adelante el proceso de reforma agraria y nacionalización de las minas.

Otro ejemplo, la nacionalización de las minas en el año 1952. La presión paramilitar de obreros y mineros obligó al gobierno a declarar de monopolio estatal la exportación y venta de minerales, pasando esta actividad a cargo del Banco Minero. A partir de este

¹¹ (Mahsood Ahmed: Representante del Fondo Monetario Internacional)

¹² PRENSA, La Jornada, 16 de mayo de 2006, en www.lajornada.com

hecho, la presión aumentó para el gobierno obligándola a declarar la nacionalización total del sector minero en octubre de 1952 creándose de esta manera la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL), logrando de esta manera expropiar las compañías de los barones del Estaño de Patiño, Hoschild y Aramayo. Pese a la oposición obrera a la indemnización el MNR tuvo que comprometerse con las empresas expropiadas a indemnizarlas, suspendiendo de este modo el proceso de nacionalización del resto de las minas del país en manos principalmente de capital estadounidense. De esta manera la creación de la COMIBOL y el fortalecimiento de YPFB crearon un capitalismo de Estado convirtiendo a este en el mayor productor de la economía nacional. EL CODIGO DAVENPORT Para la llegada de capital extranjero a Bolivia se establecieron acuerdos y normas como fue la reforma a la ley de hidrocarburos elaborado con la ayuda técnica de los EE.UU. el cual se denominó Código Davenport, en el que se establecía un régimen de regalías nacionales del 18% promoviendo de esta manera el debilitamiento de YPFB otorgando prioridad a las concesiones para la inversión extranjera. La aplicación de este Código hizo que las empresas transnacionales ingresaran al país de manera inmediata, entre estas empresas se encontraba la Gulf Oil Company, que entre los años 1961 y 62, descubre los pozos petroleros de Caranda, Colpa y Rio Grande en la región oriental del país, logrando de esta manera adjudicarse la propiedad del petróleo y los oleoductos. El avance y resistencia por parte de los grupos organizados de izquierda que actuaban mediante diversos métodos: guerrillas urbanas, focos guerrilleros, movimientos de masas, logró consolidar frentes de peligro para la estabilidad del sistema capitalista instaurado. En esta época las tendencias marxistas socialistas, se vieron fortalecidas llegando en determinados momentos a formar Estados paralelos de la tendencia soviética e incluso consolidar transformaciones como la de la revolución Cubana. En este mismo período se promulgo la Ley de Inversiones.

Otro ejemplo: la nacionalización de la Gulf Oil Company. El Gobierno de Alfredo Ovando Candia en el año de 1969 procedió a la derogación del Código de Davenport, ante esta acción que suponía el peligro para las empresas petroleras, las mismas ofrecieron inmediatamente al gobierno elevar las participaciones para el Estado hasta un

50% y posteriormente a un 54%. El gobierno aceptó la propuesta pero debido a la presión social existente, el 17 de octubre de 1969 promulga el Decreto Supremo 08956 de Nacionalización de la Gulf en la que establece: 1. Reversión al Estado de todas las concesiones otorgadas a la Gulf y la nacionalización de todas sus instalaciones, inmuebles, medios de transporte, estudios, planos y todo otro bien sin excepción alguna. 2. Inmediato control por las Fuerzas Armadas de todos los campos, instalaciones y demás pertenencias. 3. YPFB intervendrá inmediatamente en el control técnico y administrativo de las pertenencias de la Gulf. 4. Se forma una comisión que establecerá el monto, condiciones y términos de la indemnización. A raíz de este decreto hubo un inmediato cierre de los mercados de petróleo para las exportaciones bolivianas por presión de la Gulf, y a consecuencia de esto el campo de Rio Grande tuvo que paralizar sus operaciones de manera temporal y disminuir la producción total del país. Se paralizó la comercialización del crudo en Arica, se suspendió la exportación de gas a la Argentina, se retuvieron los materiales para la construcción del gasoducto Yacuiba en la frontera Argentina y el crédito del Banco Mundial para su construcción quedó sin efecto. Posteriormente y por la gran presión ejercida por la Gulf, el Banco Mundial y los EE.UU., contradiciendo el decreto de nacionalización, el 29 de diciembre de 1969 se firma un contrato con la empresa francesa GOPETROLE, para evaluar las inversiones de la Gulf; esta empresa define que el monto de la indemnización asciende a 101.098.961 dólares. La nacionalización de la Gulf fue solo parte de un proceso político mucho más radical y profundo que apuntaba a una transformación del propio Estado. En el año 70 se instala la Asamblea Popular que claramente tenía el objetivo de instaurar un régimen socialista en Bolivia y un gobierno organizado por la izquierda mediante un proceso de transición pacífica, librando al país de una innecesaria guerra civil. EL NUEVO PROYECTO DE NACIONALIZACIÓN EN BOLIVIA (2006) Después de un largo proceso de luchas sindicales y sociales, donde el país sufrió la peor de sus crisis en estos últimos diez años y tras la salida del modelo político tradicional con el gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada en 2003, el país entra en una nueva fase de proyecto político, el ascenso al poder del Movimiento al Socialismo liderado por el ex diputado y dirigente cocalero Evo Morales Ayma en diciembre de 2005 tras obtener la mayoría

absoluta en las elecciones presidenciales adelantadas tras la renuncia del entonces vicepresidente y posterior gobierno Carlos Mesa Gisbert, obliga al país a replantear las ideas del pasado y se introduce en una corriente en que el Estado vuelve a ser el protagonista del escenario tanto económico como internacional. La consulta del Referéndum en julio de 2004 sobre la política energética en la que se cuestiona 5 puntos cruciales que van desde la industrialización hasta la nacionalización de los hidrocarburos y con el SI de la mayoría de la población hacia las preguntas del referéndum, es la mecha que desencadena este nuevo proceso de Nacionalización⁶³. El 1º de mayo de 2006 es promulgado el Decreto Supremo No 28701 de Nacionalización de los Hidrocarburos, que contiene su base jurídica en fundamentos expresados en la Constitución Política del Estado en sus Arts. 136, 137 y 139 en la que señala que los hidrocarburos son de dominio originario, directos e inalienables e imprescriptibles del Estado y que en su Art. 59 señala que aquellos 63 Si nos remontamos en la historia observamos que la nacionalización de los hidrocarburos sólo pudieron concretarse mediante procesos de más largo alcance, como el surgimiento de una nueva conciencia nacional después de la Guerra del Chaco o la revolución de 1952 o la asamblea popular de 1970. Contratos de explotación de riquezas nacionales deben ser autorizados y aprobados por el Poder Legislativo. Que estas actividades hasta el momento no se han cumplido de acuerdo a este requisito y habiendo expirado los contratos que en el plazo de 180 días, señalado en el Art. 5 de la ley No 3058 de 17 de mayo de 2005 referida a la Ley de Hidrocarburos, obliga a la suscripción de nuevos contratos. Por otro lado, este decreto de nacionalización puesto en vigencia, no puede pensarse en sí misma, sino solo como parte de la decadencia de la sociedad neoliberal a nivel global y el surgimiento de nuevas perspectivas y proyectos políticos revolucionarios. Empero, más allá de las connotaciones de orden político o legal que puede contener el decreto de nacionalización, existen aspectos jurídicos que se consideran relevantes. Y es que es vital que el Estado boliviano recaude más y en eso puede coincidir la mayoría de la población, pero existen maneras de encarar decisiones de Estado, sin vulnerar principios que pueden ser perjudiciales a futuro. La Nacionalización es el acto a través del cual se incorporan a una Nación la propiedad de bienes permitiendo que los mismos sean

explotados únicamente por el Estado. La expropiación tiene referentes doctrinales que se basan en principios como el de Dominio Eminente o el de los fines del Estado, y se lleva a cabo por motivos de utilidad pública o interés social calificados por ley y previo pago de justa indemnización. La confiscación, en cambio, no trae inmersa la figura de la indemnización, y a diferencia de la expropiación, no está prevista en el ordenamiento jurídico boliviano. De ahí se desprende que el D.S. de Nacionalización tenga fallos legales de relevancia a decir del presupuesto del Art. 3 del D.S en cuestión, que da por sentada la nulidad de los contratos de riesgo compartido y su ineficacia jurídica, al disponer que las operaciones de las compañías petroleras deberán regirse a lo estipulado en el D.S. y hasta que en 180 días se firmen nuevos contratos. Unilateralmente, se impuso la nulidad contractual, al no reconocerse la existencia de convenciones que son ley entre las partes y que para declararse nulos, requieren pronunciamiento judicial. Es menester nombrar el Art. 7 del D.S en cuestión en la que señala que: Se nacionalizan las acciones necesarias para que YPFB controle como mínimo el 50% mas 1 en las empresas Chaco S.A., Andina S.A., Transredes S.A., PETROBRAS Bolivia Refinación S.A. y Compañía logística de Hidrocarburos de Bolivia S.A. No existe norma de suficiente rigor jurídico que respalde la apropiación y confiscación de acciones hasta lograrse la titularidad del 50% mas 1. Las acciones de oro, son aquellas que permiten el control de la sociedad y las que por ese carácter, tienen un valor especial. Con la apropiación dispuesta, el gobierno ha colocado al país en una suerte de indefensión, ya que los afectados podrían iniciar acciones legales a fin de obtener la reparación de sus derechos a la propiedad y al ejercicio de la industria y el comercio. Las acciones están representadas en títulos accionarios y éstas importan una parte del capital de la sociedad. Al “Nacionalizarse” las acciones de privados, el Estado boliviano está apropiándose de bienes y activos de particulares, detalle que no debe pasar desapercibido. Si bien resulta justo que el Estado Boliviano tenga una mayor participación en el negocio del gas e hidrocarburos, correspondía buscar acuerdos con los inversionistas sin hacer gala de la toma física de campos petroleros. Esas acciones han hecho que la tasa de riesgo haga impensable, cualquier negocio de magnitud en Bolivia. Las cláusulas arbitrales insertas en los contratos establecen a las normas CIADI como el procedimiento para resolver

controversias. Es aquí donde pesará el interés de las compañías por seguir en el negocio bajo este marco, o buscar protección jurídica. Cuando capitales extranjeros invierten en territorio ajeno, es muy importante el concepto del precedente. En todo caso, si se produjeran arbitrajes, serán los laudos los que demarcarán cómo terminará esta fase de nacionalización. La inversión internacional es un factor de suma importancia para el crecimiento económico de un país. Sin embargo, por diversas razones a lo largo de la historia, la actitud ambigua y ambivalente de los países frente a la protección del inversor extranjero constituyó un elemento de incertidumbre que 64 Criterio reiterado en la sentencia del Tribunal Constitucional No 0019/2005 de 7 de marzo de 2005. Afectó, en algún grado, el volumen de ese flujo de recursos. El fenómeno de la globalización ha modificado el comportamiento tradicional de muchos de los actores internacionales, entre ellos, el del Estado. Hasta hace no mucho tiempo considerábamos a éste como el único actor del sistema internacional: hoy debemos aprender a razonar y actuar en términos de fenómenos transnacionales de todo orden. Este proceso ha tenido como correlato en el marco jurídico una gran expansión de organismos y regímenes internacionales específicos, así como de espacios de integración económica. Tales organismos y regímenes que caracterizan a la actual comunidad internacional demuestran, paralelamente, un incremento de la “juridicidad” de las relaciones internacionales, aumentando el ámbito de aplicación del Derecho Internacional. En este orden de ideas, la vinculación entre el Derecho Internacional y el derecho interno de los Estados plantea nuevas cuestiones. En efecto, las normas de derecho interno condicionan la práctica de los Estados en el Derecho Internacional influyendo en la formación de sus reglas. Por su parte, el Derecho Internacional genera obligaciones a los Estados que, en muchos casos, conllevan la necesidad de modificar o complementar su derecho interno. Esta interacción la vemos claramente en el Derecho Comercial Internacional. En el caso Boliviano, los programas de estabilización económica y reformas estructurales se presentaron como una manera de enfrentar la severa crisis socio-económica en Bolivia desde ya hace medio siglo, que llevaba inmerso el país con una hiperinflación y una balanza de pagos insostenible, donde se prioriza al sector del mercado como un mecanismo para la asignación de los recursos en la economía y la apertura de la

economía al exterior. La experiencia boliviana muestra, en el ámbito agregado, que un marco de la política económica que busca la estabilidad económica y un modelo de desarrollo de mercado, a través de reformas estructurales, no son condiciones suficientes para garantizar la entrada de capitales. Sin embargo, dichas ajuste y reformas que estuvieran acompañados por medidas que facilitan las operaciones de inversión y consoliden normas y leyes que definan las reglas del juego son importantes en la decisión de destino de la IED, como mostró el proceso de la Capitalización y Privatización. Ahora bien, podríamos pensar que con la nacionalización de los Hidrocarburos estamos en puertas de un nuevo ciclo económico basado en los ingresos generados por estos energéticos, su venta al exterior y su industrialización interna. Y coincidir en que deben servir para apuntalar el desarrollo nacional. Y surge la pregunta al azar de que si ¿Existe coincidencia en los modos específicos de su utilización, cuando hoy una masiva ciudadanía está familiarizada con el tema y aguarda recibir su parte del agua de lluvia que esperan, mojará a todos y por mucho tiempo? Corresponde centralmente al Gobierno Nacional, pero también a las Prefecturas Departamentales, pronunciarse técnicamente en el debate, para orientar a la nación sobre el uso más adecuado de esos recursos. Es claro que si hoy no tenemos la capacidad nacional - regional - municipal de localizar el excedente, es decir de invertirlo bien para que genere riqueza de un modo sostenible, podríamos llevarnos un chasco con la expectativa creada. Bolivia vivió varios ciclos económicos asentados en lo extractivo, que produjeron grandes excedentes. Los de la plata, estaño, petróleo. Comparando trayectorias históricas de varios países, no parece imprescindible contar con excedentes grandes para gestar el desarrollo. Más bien, tienen una importancia poco reconocida los factores internos a los propios países. Así, quien (actores), cómo (métodos, sistemas) y en qué (rubros) invertimos como país ese excedente, es central para no seguir echando eternamente la culpa de nuestras desgracias a los otros. El Gobierno Nacional vincula su anunciado Plan de Desarrollo Nacional (PDN) al uso de esos excedentes. Y busca restaurar la centralidad del Estado en la planificación y la orientación de la inversión. Conviene recordar que ya tuvimos momentos gloriosos y miserables cuando ese Estado fue gestor del desarrollo, o cuando la iniciativa privada al amparo o desamparo de su relación con

él creció y adquirió empuje, contribuyendo de distinta forma al desarrollo nacional. Uno y otro actor, Estado iniciativa privada, deberían estar hoy involucrados y articulados del mejor modo posible, aprendiendo de la experiencia de las décadas pasadas.

3.6. MARCO JURÍDICO DE LAS INVERSIONES EN BOLIVIA

En Bolivia, si bien es cierto que se tiene el marco jurídico para la promoción a las inversiones que se encuentra en la Ley Nro. 516 de 04 de abril de 2014, no es menos cierto que el sentido general y particular de esta norma, está solamente direccionado al sector privado nacional e internacional de las inversiones, soslayándose los conceptos de pluralidad y pluralismo y las formas de organización de la economía reconocidas por la Constitución Política del Estado Plurinacional. Esto es no haber adecuado la Ley de promoción a las inversiones al artículo 1, que proclama que Bolivia se funda en la pluralidad y el pluralismo político, económico, jurídico, cultural y lingüístico, concordante con el artículo 306 que en sus párrafos correspondientes, reconoce que el modelo económico boliviano es plural, constituida por las formas de organización económica comunitaria, estatal, privada y social cooperativa y que además estas formas de organización económica reconocidas por la constitución pueden constituir empresas mixtas.

3.7. CONTEXTO JURÍDICO DE LA PROMOCIÓN DE INVERSIONES.

En este contexto jurídico se estimula y garantiza la inversión nacional y extranjera para pro-mover el crecimiento y desarrollo económico y social de Bolivia, mediante un sistema normativo que rijan tanto para las inversiones nacionales como extranjeras. Reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que las Leyes y Reglamentos otorgan a los inversionistas nacionales, sin otra limitación que las establecidas por Ley. Algo que se

debe tener en cuenta, es que la inversión privada no requiere autorización previa ni registro adicional a más de las determinadas por Ley.

Se garantiza el derecho de propiedad para las inversiones nacionales y extranjeras sin ninguna otra limitación que las estipuladas en la Ley.

Se garantiza un régimen de libertad cambiaria, no existiendo restricciones para el ingreso y salida de capitales, ni para la remisión al exterior de dividendos, intereses y regalías por transferencia de tecnología u otros conceptos mercantiles. Todas las remisiones o transferencias estarán sujetas al pago de los tributos establecidos por Ley.

Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda. Los agentes económicos están facultados a efectuar sus actos jurídicos, operaciones o contratos tanto en moneda nacional como extranjera.

El inversionista puede contratar libremente seguros de inversión en el país o en el exterior. Las garantías para la inversión extranjera, establecidas en la presente disposición legal, estarán respaldadas por instrumentos bilaterales o multilaterales que el Gobierno de Bolivia haya acordado o acordare con otras naciones y organismos internacionales.

Se garantiza la libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos que afecten la salud pública y/o la seguridad del Estado.

Se garantiza la libertad de producción y comercialización de bienes y servicios en general, así como la libre determinación de precios. Se exceptúan aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén prohibidos por Ley.

Los inversionistas nacionales y extranjeros podrán acordar someter sus diferencias a tribunales arbitrales, de conformidad a la Constitución Política del Estado y normas internacionales.

Los inversionistas nacionales y extranjeros podrán acogerse a los incentivos otorgados por el Gobierno Nacional.

En materia impositiva, las inversiones nacionales y extranjeras estarán sujetas al Régimen Tributario en vigencia. Las remuneraciones a empleados y trabajadores serán establecidas entre las partes. Los contratos de trabajo pueden convenirse o rescindirse libremente en conformidad a la Ley General del Trabajo y sus disposiciones reglamentarias. Los inversionistas deben respetar asimismo el Régimen de Seguridad social vigente en el país.

De acuerdo a lo dispuesto en la Constitución Política del Estado no se reconoce ninguna forma de monopolio privado. Las actividades de producción, comercialización interna, de exportación e importación, así como de intermediación financiera no podrán invocar privilegios proteccionistas del Estado, debiendo realizar sus actividades dentro de un marco de eficiencia económica y competitividad.

El Estado no avalará ni garantizará contratos de crédito externo o interno suscritos por personas naturales o jurídicas de derecho privado, nacionales o extranjeras.

Se reconocen las inversiones conjuntas entre inversionistas nacionales y/o extranjeros, bajo la modalidad de Riesgo Compartido (Joint Venture) u otras.

Las sociedades constituidas en el país, las entidades del Estado, incluyendo las empresas autárquicas así como las personas naturales nacionales o extranjeras, domiciliadas o representadas en el país, pueden asociarse entre sí mediante Contratos de Riesgo Compartido para toda la actividad permitida por Ley.

Las personas individuales o colectivas extranjeras que suscriban contratos de Riesgo Compartido se regirán por las leyes nacionales, debiendo constituir domicilio legal en Bolivia y cumplir con los demás requisitos establecidos en la legislación nacional.

El Contrato de Riesgo Compartido no establece personalidad jurídica. Los derechos y obligaciones de Riesgo Compartido se rigen por lo acordado en el respectivo contrato.

Las zonas francas industriales orientadas a la exportación, zonas francas comerciales o terminales de depósito, así como el régimen de internación temporal para la exportación, autorizadas por el Poder ejecutivo, funcionarán bajo el principio de segregación aduanera y fiscal con exención de imposiciones tributarias y arancelarias.

En otras palabras, se incentiva legalmente, la inversión extranjera directa, que recae solo en el sector privado y no así en las demás formas de organización económica reconocidas por la Constitución Política Plurinacional.

3.8. PROPUESTA DE LEY JURÍDICA PARA LAS INVERSIONES EN LAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN ECONÓMICA RECONOCIDAS POR LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO PLURINACIONAL.

LEY N°... LEY DE ... DE ... DE 2022

LUIS ALBERTO ARCE CATAORA

**PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DEL ESTADO PLURINACIONAL DE
BOLIVIA**

Por cuanto, la Asamblea Legislativa Plurinacional, ha sancionado la siguiente Ley:

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA PLURINACIONAL,

DECRETA:

LEY ADICIONAL A LA LEY No. 516 LEY DE 4 DE ABRIL DE 2014: LEY DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES.

DISPOSICIÓN ADICIONAL PRIMERA. - (OBJETO). El objeto de la presente Ley, es establecer el marco jurídico institucional para que la Ley No. 516 de 4 de abril de 2015 – Ley de promoción de inversiones del Estado Plurinacional, bajo los objetivos y principios instituidos, amplié la naturaleza de sus disposiciones a la CUARTA PARTE – ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO. TÍTULO I – ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO – CAPÍTULO PRIMERO DISPOSICIONES GENERALES, ARTÍCULO 306 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ESTADO, concordante con el Artículo 1 de esta norma fundamental.

DISPOSICIÓN ADICIONAL SEGUNDA. - (ÁMBITO DE APLICACIÓN).- La presente Ley se aplica a las inversiones bolivianas y extranjeras que se realicen en el territorio del Estado Plurinacional de Bolivia, en todas sus formas de organización económica reconocidas por la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia: Comunitaria, estatal, privada y social cooperativa.

DISPOSICIÓN ADICIONAL TERCERA.- (SUBSISTENCIA).- Quedan firmes y subsistentes, todas las disposiciones contenidas en la Ley Nro. 516 de 4 de abril de 2015 – Ley de promoción de inversiones del Estado Plurinacional.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES.

- a) Las inversiones como ejecución de una determinada cantidad del factor capital en una determinada empresa y las acciones que se requieren para su reproducción, tienen un carácter histórico y que se remontan a principios del Mercantilismo de finales del siglo XV y principios del siglo XVI.
- b) La reproducción del capital, obedece a la utilización de los factores de capital, capital tierra y trabajo, que tienen una conceptualización universal y que, en su relación inherente, son los que generan excedentes en cualquier sistema económico, regulado jurídicamente.
- c) La reproducción del capital, en el mercado interno y externo, siempre ha sido una preocupación de las economías del mundo, en sus tres fases: producción, circulación o comercio y consumo, para la satisfacción de las necesidades individuales y sociales.
- d) Consecuentemente, se requiere de capital en su expresión dineraria como fuente de reproducción del excedente, en cualquiera de los sectores económicos y bajo las diferentes formas de organización de la economía reconocidas por la Constitución Política del Estado: forma privada, forma pública, forma social cooperativa y forma comunitaria, pero que además las inversiones en estos sectores y bajo estas formas, sean lícitas y legales.
- e) Si bien en nuestro país, las inversiones están reguladas por la Ley Nro. 516, que es el marco jurídico e institucional para la promoción de las inversiones, su

aplicación está relacionada con las actividades productivas naciones y extranjeras, sin embargo, no especifica expresamente las particularidades de las inversiones que requieren las diferentes formas de organizar la economía reguladas por la C.P.E.

- f) Es el Estado que centraliza las inversiones extranjeras mediante el Banco Central que tiene a su cargo el registro de las inversiones extranjeras, comprobables mediante el certificado correspondiente, pero se excluye a las fuentes provenientes del capital por una parte y por otra, se otorga a los inversionistas extranjeros las facultades para transferir al exterior las divisas libremente convertibles mediante el sistema bancario que correspondan al capital de la liquidación total o parcial de las empresas que han realizado la inversión extranjera como resultado de las diferentes modalidades: inversión de capitales directas, venta de acciones por participación derechos adquiridos, utilidades netas, inversiones extranjeras registradas.
- g) El contenido de la Ley de Inversiones en vigencia, promueve la inversión regulada por el Estado, sin embargo, soslaya la importancia de las inversiones en las otras formas, particularmente la privada, que es uno de los pilares fundamentales de la economía, al igual que las inversiones en el sector público.
- h) El hecho de que la Constitución Política del Estado Plurinacional, tenga la función de planificar y conducir la economía, controlar los sectores estratégicos e impulsar el desarrollo, sin embargo, el monopolio que ejerce el sector público o estatal particularmente de los sectores económicos estratégicos, contradice la esencia del concepto de pluralidad y pluralismo que sustenta su estructura normativa.

4.1. RECOMENDACIONES.

- a) Es necesario contar con una ley jurídica normativa de inversiones nacionales e internacionales, que aglutine a los factores de producción: capital, tierra y trabajo en las diferentes formas de organizar la economía reconocidas por la Constitución Política del Estado Plurinacional.
- b) Se debe complementar la Ley Nro. 516 relacionada con las actividades productivas nacionales y extranjeras, especificando las particularidades que requieren las diferentes formas de organización económica.
- c) Es necesario plantear un tejido epistemológico, teórico y doctrinal sobre la regulación de las Inversiones Extranjeras, que confluya en una forma jurídica de regulación que justifiquen parámetros teórico doctrinales y que recaigan en la naturaleza del Derecho Económico, relacionado además con el positivismo normativo jurídico reconocido por la Constitución Política del Estado respecto a la propuesta de ampliación de la Ley jurídica sobre Inversiones Nacionales y Extranjeras.
- d) Es necesaria la ampliación de la Ley de Promociones de Inversiones en vigencia, contemplando los principios de pluralidad y pluralismo, deberán estar dirigidos a impulsar el desarrollo económico no solamente en el sector privado o en el sector público de la economía, sino también en las otras formas que corresponden al sector cooperativo y al sector comunitario (este último, sin una ley especial a la fecha), sin que se afecten los derechos espectaculosos y consolidados de la ley principal.
- e) La característica de la Ley de Inversiones Extranjeras, como una ampliación de la Ley de Promoción de las Inversiones, debe ser la de particularizar las inversiones en las diferentes formas de organizar la economía conforme a la C.P.E.

BIBLIOGRAFÍA

- ACOSTA, Romero y otros Tratado de Sociedades Mercantiles, México, Porrúa 2da. Ed. 2004.
- AGOSIN, Manuel (compilador), Inversión extranjera en América Latina: Su contribución al Desarrollo. Red de Centros de Investigación de Economía Aplicada, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile, 1996.
- ÁLVAREZ Norberto, Jalones para una Teoría Crítica de la Seguridad Jurídica, Ed. Universidad de Alcalá de Henares, 1995.
- AMIN, Samir. La acumulación a escala mundial, Siglo XXI editores, México 1971.
- ANTELO Eduardo, Políticas de Estabilización y Reformas Estructurales en Bolivia. Universidad Católica Boliviana, La Paz, 2000
- AYALA Víctor H. Impacto de las Reformas sobre la Inversión y Productividad del Sector de Hidrocarburos. La Paz, 1998
- BANCO MUNDIAL, Informe sobre el desarrollo mundial 2005. Un mejor clima para la inversión en beneficio de todos, Washington, 2004
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo), Panorama Mundial de los Flujos de Inversión, Washington D.C. 1999.
- BOLIVIA, Código de Minería, Edit. Serrano, 2001
- BOLIVIA, Constitución Política del Estado, Ed. U.P.S., 1ra edición, La Paz – Bolivia 2000.
- BOLIVIA, Ley de Administración y Control Gubernamentales (SAFCO), Edit. Serrano, 2000,

- BOLIVIA, Ley de Capitalización, Edit. Serrano, 1994.
- BOLIVIA, Ley de Descentralización Administrativa, Edit. Serrano, 1996
- BOLIVIA, Ley de Inversiones, Edit. Serrano, 2000
- BOLIVIA, Ley de Privatización, Edit. Serrano, 1996
- BOLIVIA, Ley del Medio Ambiente, Edit. Serrano, 2001
- BOLIVIA, Ley del Servicio Nacional de Reforma Agraria, Edit. Serrano, 2001
- BOLIVIA, Ley del Sistema de Regulación Sectorial (SIRESE), Edit. Serrano, 2002
- BOLIVIA, Ley del Sistema de Regulación Sectorial, Ed. U.P.S., 1ra edición, 2000
- BOLIVIA, Ministerio de Hacienda, Bolivia hacia el Siglo XXI, 11° Grupo Consultivo. Paris, 1997
- CANDIA Fernando, Bolivia: Reforma Estructural y Políticas Públicas entre 1985-1997. Manuscrito. La Paz, 1999.
- CARIAGA Juan, Estabilización y Desarrollo, La Paz, Fondo de Cultura Económica, Los Amigos del Libro Ed., 1997,
- CASTRILLON y Luna Víctor M. Sociedades Mercantiles, México, Porrúa, 2003.
- CERVANTES, Ahumada Raúl, Derecho Mercantil, México, Herrero 3ra. Edición 1980.
- Código de Comercio D.L. No. 14379 de 25 de Febrero de 1977
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), La Inversión Extranjera en América Latina y El Caribe, 2004

- Constitución Política del Estado Plurinacional.
- DÍAZ Vázquez R., Inversión Extranjera directa en España: Patrón de localización regional, Universidad de Vigo, 2002
- ESCOBARI, de Querejazu Laura. Producción y comercio – Siglo XVI – XVIII, Instituto de Investigaciones Históricas, IEB, PLURAL Editores, Bolivia 2014.
- ESPACIO JURÍDICO GLOBAL, Revista de administración pública, No 157, enero-abril 2002
- FERNÁNDEZ Silvia, Los Convenios Bilaterales, Academia Argentina de Derecho y Ciencias Sociales, Buenos Aires, 1993
- GARCÍA Eduardo, Justicia y Seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas, Madrid, Cuadernos Cívitas, 1999
- GARCIA, Arturo Thomas, Marco Legal de los Negocios III, México, Mc. Graw Hill, 2da. Edición, 1996.
- GARCIA, Rendon Manuel, Sociedades Mercantiles, México, Editorial Oxford University Press, 1999.
- HIDALGO Antonio, El pensamiento económico sobre el desarrollo, Universidad de Huelva, 1998.
- MACHADO Hugo, Principio de seguridad jurídica en la creación y cobranza del tributo, Instituto peruano de Derecho Tributario 1993.
- MACHADO Muñoz, La regulación de la red, Madrid, 2000
- MORALES J., Precios, Salarios y política económica durante la alta inflación boliviana de 1982-1985 ILDIS, La Paz, 1994.

- MORALES Juan A, La Transición de la Estabilidad al Crecimiento sostenible en Bolivia, Arellano Ed., 1990.
- OVANDO, Sanz Jorge Alejandro. Historia económica de Bolivia, Editorial Juventud, La Paz Bolivia, 1981.
- RIVERA, Casanovas Claudia. Ocupación Inka y dinámicas regionales en los Andes Siglos XV – XVII. Instituto Francés de Estudios Andinos – PLURAL Editores, Bolivia 2014.
- TAPIA, Luis. El momento constitutivo del Estado Moderno Capitalista en Bolivia, CIDES UMSA - Autodeterminación, Bolivia 2016.
- TAPIA, Luis. Una reflexión sobre la idea de un estado plurinacional, OXFAM Gran Bretaña, La Paz Bolivia 2008.
- THOMSON, Sinclair. Cuando sólo reinasen los indios – La política aymara en la era de la insurgencia, Muela del Diablo Editores, Bolivia 2007.
- VALLADARES, Liliana y OLIVÉ, León. ¿Qué son los conocimientos tradicionales Apuntes epistemológicos para la interculturalidad, México año 10?
- WALLERSTEIN, Immanuel. El Capitalismo Histórico, Siglo XXI, España 2014.
- ZIZEK, Slavoj. El resto indivisible. Ediciones Godot, Bs. Aires Argentina 2016.

---0---