



Universitat Autònoma de Barcelona

ADVERTIMENT. L'accés als continguts d'aquesta tesi queda condicionat a l'acceptació de les condicions d'ús establertes per la següent llicència Creative Commons:  http://cat.creativecommons.org/?page_id=184

ADVERTENCIA. El acceso a los contenidos de esta tesis queda condicionado a la aceptación de las condiciones de uso establecidas por la siguiente licencia Creative Commons:  <http://es.creativecommons.org/blog/licencias/>

WARNING. The access to the contents of this doctoral thesis it is limited to the acceptance of the use conditions set by the following Creative Commons license:  <https://creativecommons.org/licenses/?lang=en>

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA

PROGRAMA DE DOCTORADO EN DERECHO

Departamento de Derecho Privado - Área de Derecho Mercantil

**RÉGIMEN JURÍDICO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN
AMÉRICA LATINA, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA
INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN BOLIVIA**

TESIS DOCTORAL

MÓNICA PERNA HERNÁNDEZ

Directora

DRA. MARÍA ISABEL MARTÍNEZ JIMÉNEZ

Catedrática de Derecho Mercantil de la Universidad Autónoma de Barcelona

Barcelona, 2022

**RÉGIMEN JURÍDICO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN
AMÉRICA LATINA, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA
INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN BOLIVIA**

Mónica Perna Hernández

Doctoranda

Dra. María Isabel Martínez Jiménez

Directora

*“...Soy el desarrollo en carne viva...,
soy un pedazo de tierra que vale la pena.
...Vamos dibujando el camino,
vamos caminando.
...Trabajo en bruto, pero con orgullo,
Aquí se comparte, lo mío es tuyo...
Soy América Latina”*

Fragmentos canción Latinoamérica
Grupo musical CALLE 13

A mis padres y hermano,
con todo mi cariño

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, que han sido mi inspiración, sin cuyo apoyo no habría sido posible llevar a término el presente proyecto, un recuerdo especial a mi padre, mi ejemplo de vida.

A la Dra. María Isabel Martínez Jiménez, Catedrática de Derecho Mercantil y mi Directora de Tesis, por su paciencia, comprensión, dedicación, innumerables consejos, pero sobre todo por confiar siempre en mi persona, incluso en aquellos momentos más difíciles.

Al Dr. Eliseo Sierra Noguero, Coordinador de la unidad de Derecho Mercantil, quien supo animarme y apoyarme permanentemente, en especial en las dificultades presentadas en el trayecto, agradecimiento que hago extensivo a mis compañeros docentes y administrativos de la unidad.

A la Universidad Autónoma de Barcelona, su Facultad de Derecho y el Servicio de Bibliotecas, por su colaboración permanente ante las constantes consultas para la elaboración de esta Tesis.

A las entidades y autoridades bolivianas, por su apoyo institucional en los pasos de la presente investigación.

A los amigos y compañeros, sin olvidar aquellos que desde la distancia, han sido partícipes en este proyecto de manera incondicional y con mucha generosidad conmigo. Su acompañamiento y afecto ha completado lo imposible.

A todos ellos mi más sincero agradecimiento.

ÍNDICE

ABREVIATURAS.....	17
INTRODUCCIÓN.....	23

PARTE PRIMERA

RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN BOLIVIA

CAPÍTULO I: LA REGULACIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN AMÉRICA LATINA.....	33
--	-----------

1. Consideraciones generales sobre las inversiones extranjeras en América Latina.....	35
--	-----------

1.1. Propuesta ofrecida desde el mercado Latinoamericano.....	42
---	----

1.2. La región de América Latina y los procesos de integración.....	48
---	----

1.2.1. La eficacia de los Acuerdos Económicos y Comerciales del MERCOSUR y la CAN.....	70
--	----

1.2.2. La Unión de Naciones Suramericanas. UNASUR, su trayectoria, éxitos y fracasos.....	74
---	----

1.2.3. La aparición del Foro para el Progreso de América del Sur. PROSUR.....	79
---	----

2. El marco normativo de las inversiones extranjeras en América Latina ante el rediseño del N.O.E.I.....	84
---	-----------

2.1. Fuentes jurídicas internacionales que regulan las actividades económicas extranjeras.....	89
--	----

2.1.1. Tratados de Libre Comercio que rigen en Latinoamérica.....	94
---	----

2.1.2. La conducta para las inversiones extranjeras, los Tratados Bilaterales de Inversión - Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. Los APPRI's.....	99
2.1.3. La Firma extranjera inversora y economía receptora de inversión extranjera.....	104

CAPÍTULO II: RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN BOLIVIA109

3. Oportunidades de la inversión extranjera en Bolivia, especial referencia a las empresas españolas.....112

3.1. Régimen jurídico relativo a las inversiones extranjeras en Bolivia.....127

3.2. La nueva realidad define el pulso jurídico de las inversiones extranjeras, la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia y su componente económico.....133

3.2.1. La elección del modelo Económico, Social, Comunitario y Productivo.....139

3.2.2. La transformación al modelo económico MESCP mediante las disposiciones transitorias octava y novena de la constitución actual boliviana.....142

3.3. Las reglas de la denominada seguridad jurídica para las inversiones extranjeras, las leyes especiales en Bolivia, el acompañamiento a la inversión extranjera.....143

3.3.1. Denuncia de los Tratados Internacionales contrarios a la actual Constitución boliviana y la Ley N°401 de Celebración de los Tratados Internacionales de Bolivia.....148

3.3.2. La corresponsabilidad mutua entre la Inversión Extranjera Directa y el Estado boliviano.....158

4. Concepto y elementos de la inversión extranjera en la realidad boliviana.....159

4.1. Estructura de la inversión en el extranjero desde la fiscalidad internacional.....161

4.2. Consideraciones tributarias y fiscales referentes a las inversiones extranjeras en Bolivia.....	162
4.3. Elementos de consideración colateral a la inversión extranjera.....	168
4.3.1. El desplazamiento de trabajadores de empresas españolas al extranjero.....	170
4.3.2. Trabajadores españoles desplazados a Bolivia. Prestación transnacional de servicios.....	174

PARTE SEGUNDA

MODALIDADES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN BOLIVIA Y LA RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

CAPÍTULO III: MODALIDADES DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN BOLIVIA. LAS SOCIEDADES MERCANTILES Y LOS CONTRATOS DE COLABORACIÓN. LA RELACIÓN DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS PÚBLICO-PRIVADAS CON LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA BOLIVIANA. PERSPECTIVAS DE LA RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIA REFERENTE A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS.....	179
--	------------

5. Constitución de Sociedades. Una de las formalidades de la inversión extranjera.....	182
5.1. Creación de sociedades bolivianas con capital español versus la empresa constituida en el extranjero.....	192
5.2. Establecimiento permanente en Bolivia de sucursales de empresas españolas.....	198
5.3. Las Filiales españolas en Bolivia.....	201
5.4. Agrupación de sociedades entre inversores españoles y socios locales bolivianos, las asociaciones accidentales.....	202

6. Referencias generales contractuales en Bolivia.....	204
6.1. Los contratos de colaboración ejecutados por la inversión extranjera en Bolivia...	205
6.1.1. La instalación de contratos de franquicia en Bolivia <i>Venture</i>	205
6.1.2. Las inversiones extranjeras en colaboración contractual con el Estado Plurinacional de Bolivia.....	208
7. La denominada nacionalización de las empresas privadas. Los procesos de nacionalización.....	210
7.1. La renegociación de los contratos en colaboración con el Estado Plurinacional de Bolivia.....	215
8. La iniciativa pública en la actividad económica boliviana.....	217
8.1. Las empresas públicas bolivianas.....	218
9. Las actuales Alianzas estratégicas de inversión conjunta en Bolivia, las AEIC.....	220
9.1. Contenido de las Alianzas estratégicas público-privadas en Bolivia.....	223
9.2. La colaboración contractual con el Estado Plurinacional de Bolivia. La defensa legal de los intereses los intereses del Estado Plurinacional de Bolivia.	226
10. La resolución de controversias en Bolivia.....	227
10.1 El arbitraje, una alternativa para la IED en Bolivia.....	230
10.2. Procesos arbitrales de la defensa legal del Estado Plurinacional de Bolivia y la IED.....	233
CONCLUSIONES.....	239
ÍNDICE BIBLIOGRAFÍA.....	251
ÍNDICES COMPLEMENTARIOS.....	270
I. LEGISLACIÓN.....	270

II.	JURISPRUDENCIA.....	275
III.	LAUDOS ARBITRALES	275
IV.	OTROS DOCUMENTOS.....	275
V	ANEXOS.....	277
	ANEXO I Informe Estado Plurinacional Bolivia a la OMC.....	279
	ANEXO II Dictamen General 002/2016.....	301
	ANEXO III Modelo Económico Social Comunitario Productivo.....	325
	ANEXO IV Listado Empresas Públicas bolivianas 2016.....	327

ABREVIATURAS

ACE:	Acuerdo de Complementariedad Económica
ACM:	Acuerdo Comercial Multipartidario
AECID:	Agencia Española de Cooperación Internacional
AEIC:	Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta
AII:	Acuerdo de Inversión Internacional
AIISD:	Acuerdo del Instituto Internacional de Desarrollo Sostenible
AL:	América Latina
ALC:	América Latina y Caribe
ALADI:	Asociación Latinoamericana de Integración
ALBA:	Alternativa Bolivariana para las Américas
ALDI:	Asociación Latinoamericana de Integración
APPRI:	Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones
Art., Arts.:	Artículo, Artículos
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo
BM:	Banco Mundial
BOE:	Boletín Oficial del Estado
CAN:	Comunidad Andina de Naciones
CAF:	Corporación Andina de Fomento
CAEIC:	Contratación Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta
CARICOM:	Comunidad del Caribe
CE:	Constitución Española

CELAC:	Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CI:	Comunidad Internacional
CIADI:	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
CDI:	Convenio de Doble Imposición
CPE:	Actual Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia
CCB:	Código Civil boliviano
CCo:	Código de Comercio español
CCoB:	Código Comercio boliviano
Coord., Coords.:	Coordinador, coordinadores
CSEF:	Consejo Sudamericano de Economía y Finanzas de UNASUR
DDHH:	Derechos Humanos
Dir., Dirs.:	Director, directores
D.S.:	Decreto Supremo
DBC:	Documento Básico de Contratación
Ed., Eds.:	Editor, editores
Edic:	Edición jurídica Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia
EEUU:	Estados Unidos
ET:	Empresas Transnacionales
FMI:	Fondo Monetario Internacional
FPEG:	Foro de Países Exportadores de Gas

GOB:	Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia
<i>Ibidem:</i>	Obra citada inmediatamente antes
ICEX:	Instituto de Comercio Exterior de España
IED:	Inversión Extranjera Directa
IISD:	Instituto Internacional de Desarrollo Sostenible
IUE:	Impuesto sobre las Utilidades Empresariales en Bolivia
IUE-BE:	Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas a Beneficiarios del Exterior
IT:	Impuesto a las Transacciones en Bolivia
ITF:	Impuesto a las Transacciones Financieras al Exterior en Bolivia
LCA:	Ley N°708 de Conciliación y Arbitraje de Bolivia
LEP:	Ley N°466, de la Empresa Pública de Bolivia
LIS:	D.S. N°24051 Impuesto a las utilidades de las empresas en Bolivia
LPI:	Ley N°519, de Promoción de Inversiones de Bolivia
MERCOSUR:	Mercado Común del Sur
MESCP:	Modelo Económico Social Comunitario Productivo
n°:	Número
nCPE:	Nueva Constitución política de Bolivia
NMF:	Nación más favorecida
N.O.I.E.	Nuevo Orden Económico Internacional
OCDE:	Organización Económica de Comercio y Desarrollo
OIT:	Organización Internacional de Trabajo

OMC:	Organización Internacional de Comercio
<i>op. cit.:</i>	Obra citada
PGE:	Procuraduría General del Estado
p., pp.:	Página, páginas
párr.:	Párrafo
PDGES:	Plan de Desarrollo General Económico y Social de Bolivia
Profesor:	Prof.
PROSUR:	Foro para el Progreso de América del Sur
PYMES:	Pequeñas y Medianas Empresas Españolas
ROJ:	Repositorio Oficial de Jurisprudencia Española
RSC:	Responsabilidad Social Corporativa
S.A.:	Sociedad Anónima
SAI:	Sistema Andino de Integración
SICOES:	Sistema de Contrataciones Estatales de Bolivia
SILEP:	Sistema de Información Legal del Estado Plurinacional de Bolivia
SGP:	Sistema de Generalizado de Preferencias Arancelarias
SRL:	Sociedad Responsabilidad Limitada
ss.:	Siguientes
TBI:	Tratados Bilaterales de Inversiones
TLC:	Tratados Libre Comercio
UE:	Unión Europea
UNASUR:	Unión de Naciones Sudamericanas

UNCITRAL: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil
UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo
Vid.: Véase
Vol.: Volumen

INTRODUCCIÓN

El propósito esencial de esta investigación es estudiar de forma sistemática el actual marco regulador de la inversión extranjera en el ordenamiento jurídico del Estado Plurinacional de Bolivia, en concreto las inversiones españolas y su actuación en este país receptor tradicionalmente de las mismas, con el objeto de determinar si el modelo de organización económica establecido en la Constitución 2009 crea un régimen jurídico que permita el escenario adecuado para atraer la inversión extranjera al país, en un marco de seguridad jurídica. Con ello, además, se pretende reflejar, una de las realidades de los modelos económicos de determinados países miembros de la Unión de Naciones Sudamericanas, UNASUR, pese al proceso de desintegración de este organismo sufrido entre los años 2018 y 2019.

La investigación parte de la consideración de Bolivia como un país inmerso en procesos de transformaciones o reingeniería en su modelo económico a través de la reafirmación y recuperación de la soberanía estatal, y el desarrollo industrial del país mediante la implementación de instrumentos jurídicos que permitan la colaboración conjunta entre la inversión pública-privada, nacional-internacional, que regulan las inversiones extranjeras, en especial la inversión extranjera directa en el país.

El estudio se enfoca en tres grandes bloques, direcciones específicas, de forma que se pueda reconocer la situación actual de las empresas españolas que han invertido o deseen invertir en Bolivia, una primera respecto al estudio del régimen jurídico de las inversiones extranjeras en Bolivia, la segunda en las diversas modalidades de la inversión extranjera en Bolivia, y la última referente al incumplimiento contractual en Bolivia y las alternativas para la resolución de estas controversias, por consiguiente, se ha estructurado la investigación en tres partes específicas que deberán permitir visualizar el escenario legal actual de aplicación a las inversiones extranjeras en Bolivia, este es el objetivo principal de la presente investigación.

En definitiva, brindar al empresario inversor internacional y, en especial, al español las herramientas de análisis para que pueda basar en elementos objetivos u objetivables su decisión y elección de invertir en Bolivia, consiguiendo tener una visión clara del contexto jurídico con el que sus inversiones serán reguladas y como estas quedarán afectadas

legalmente en caso de acontecer controversias propias de la ejecución de la actividad económica empresarial. Así, los cuatro capítulos que componen esta investigación son el resultado de la temática seleccionada, con especial referencia a la inversión de las empresas españolas en Bolivia. Estos capítulos persiguen un resultado común, poder ofrecer un escenario de claridad jurídica ante los cambios producidos en el régimen regulador de las empresas e inversiones extranjeras, consecuencia de la implementación de la actual constitución boliviana.

El actual trabajo se realiza mediante el análisis y la reflexión del contexto regional y el régimen jurídico específico de Bolivia, como también el estudio y la interpretación de las categorías teóricas y las normas vinculantes a las inversiones extranjeras directas en el país de observación, basándonos en la revisión documental de legislación, considerando los multiniveles de convenios, tratados internacionales y regionales, jurisprudencia, laudos, artículos y libros académicos, así como también en la comprobación de las entrevistas a expertos bolivianos y representantes de empresas españolas, que han sido fuente para la recolección y constatación de información del presente análisis. El presente proyecto de investigación ha realizado el estudio desde diversas disciplinas jurídicas para poder conocer la afectación de la inversión extranjera en el momento de la toma de decisión de invertir en Bolivia, de manera directa o de otra índole. Por ello, se ha visto por conveniente identificar a través del estudio de la *lex societatis* de aplicabilidad a las inversiones extranjeras desde el Derecho internacional privado, así como determinar el régimen tributario-fiscal que regirá estas inversiones extranjeras desde la perspectiva de la fiscalidad internacional. También se ha abordado el estudio de las modalidades efectivas y exigidas para la constitución y reconocimiento societario de la inversión extranjera desde el análisis del Derecho societario boliviano, así como otras modalidades contractuales de inversión, y finalmente se han estudiado las acciones de resolución de controversias con especial atención en los contratos realizados con el Estado boliviano.

En la primera parte de la investigación, como ya se señaló se pretende identificar el régimen jurídico de la inversión extranjera en Bolivia, formada esta parte por dos capítulos que persiguen establecer en primer lugar, a través del capítulo I, el análisis del régimen jurídico general de las inversiones extranjeras en América Latina, se busca señalar el marco normativo de la región para contextualizar. En tal sentido, este primer capítulo también

estudia el hecho de como Bolivia fue uno de los Estados miembros impulsor del proceso de integración de la Unión de Naciones Sudamericanas, UNASUR, sin una transcendencia efectiva ni presencia regional o internacional en la actualidad, se busca indicar las estrategias de integración social y las políticas económicas con referencia a las inversiones extranjeras que diseñaban las líneas de base del organismo regional, sin dejar de mantener en el momento actual, una mirada permanente a los acontecimientos del Foro para el Progreso de América del Sur, en adelante PROSUR, con perspectivas muy diferentes a las planteadas en la región anteriormente, lo cual, es de prever conllevará a la brevedad, un cambio de horizontes, variando posiblemente las exigencias para las inversiones extranjeras a futuro en la región.

En segundo lugar, mediante el capítulo II, se procede a la identificación del actual régimen jurídico de las inversiones extranjeras, principalmente directas, en Bolivia; y en consecuencia el análisis del grado de seguridad jurídica que ofrece el país receptor boliviano. Se estudia en concreto, la regulación jurídica marco de las inversiones españolas, objetivo principal de la presente investigación, así como identificar las modificaciones o reformas de la legislación interna receptora de esta inversión, basada en los nuevos postulados constitucionales del país receptor, enmarcados en la protección, dirección y control de los recursos naturales bajo la tuición del Estado, según la actual Constitución boliviana.

Así también, junto a lo acabado de mencionar respecto a las inversiones extranjeras en Bolivia, la investigación busca identificar instrumentos que permitan que la inversión extranjera indirecta y principalmente la directa, pueda desarrollar su actividad económica bajo un sistema jurídico concreto, y también determinar si cuenta con normas que ofrezcan seguridad jurídica, así como si se respetan las recomendaciones realizadas por organismos internacionales, donde se señala la necesidad de mantener una corresponsabilidad con el Estado receptor y el desarrollo del mismo, que exista beneficio mutuo, de forma que se puedan concluir políticas estatales que propicien atraer inversión extranjera directa.

En la segunda parte de la presente investigación, conformada por el capítulo III, en el que se estudia las modalidades de la inversión extranjera en Bolivia, se busca determinar las diversas formas, tanto societarias como contractuales, a través de las que se puede realizar la inversión extranjera en Bolivia, con la finalidad de mostrar las posibilidades que ofrecen las disposiciones para la colaboración conjunta empresarial y sus reglamentaciones,

diseñando el orden jurídico actual bajo el cual se rigen las inversiones extranjeras europeas, en especial las españolas. En definitiva se plantean los antecedentes de las sociedades establecidas *in situ* y del actual régimen de constitución y reconocimiento de las sociedades extranjeras en Bolivia, asimismo se propone el análisis de las alternativas a la creación de societarias comerciales, al final del capítulo se centra el estudio en determinar los actuales mecanismos de contratación entre el Estado y las empresas inversoras extranjeras, desde el enfoque de buscar la posibilidad de crear puentes de colaboración bajo la figura jurídica de las alianzas estratégicas de inversión conjunta entre el sector privado y sector público, para resaltar la potencialidad y los límites que se presentan desde la propia normativa al ejercicio efectivo del principio de autonomía de la voluntad de las partes.

Aparte, pero no de menor relevancia, se dedica a un breve análisis referente al incumplimiento contractual en Bolivia y las alternativas para su resolución, se busca presentar la responsabilidad contractual e incumplimientos de las obligaciones contractuales societarias, pero, sobre todo, se presta una especial atención al análisis de la resolución de controversias entre las inversiones extranjeras directas, y los socios locales o el propio Estado como socio o contratante. Además, también se desea averiguar aquellos mecanismos de protección que brinda la actual normativa referente a la promoción de las inversiones para garantizar las inversiones extranjeras y sus derechos, al mismo tiempo se busca identificar el resto de las reformas normativas motivadas ante el posicionamiento del principio denominado de inmunidad soberana estatal frente al principio contractual de autonomía de la voluntad de las partes contratantes. La transición y adaptación del actual régimen jurídico boliviano por el que quedaron afectadas las inversiones extranjeras provocó conflictos de intereses económicos que desembocaron en la resolución de controversias ante las instituciones del arbitraje internacional, posteriormente se han establecido las actuales reglas del arbitraje en Bolivia con el espíritu de ser consecuentes con los postulados de la presente norma constitucional, lo que también hizo necesario realizar un ejercicio de comparación de las nuevas circunstancias que exige la actual Constitución boliviana y que acontece con los contratos anteriores concertados y perfeccionados bajo condiciones de la anterior norma constitucional.

En resumen, con esta investigación se busca revisar y analizar las reglas de juego a efectos de determinar la inseguridad o seguridad jurídica de las empresas españolas que deciden invertir en alguna de las diversas modalidades en Bolivia, como parte del mercado Latinoamericano, y en general a la inversión extranjera que llega a este país receptor. La investigación desea ofrecer una visión general del marco regional y específica del ordenamiento jurídico boliviano, de los aspectos a tener en cuenta, en los procesos actuales de internacionalización, de inversiones en el exterior por parte de las empresas españolas, así como revisar las consideraciones cuando la empresa extranjera ha establecido estructuras en el país receptor de la inversión.

Reflexionar desde que punto de vista se deben clasificarse a los países, quien decide o determina en base a que parámetros deben evaluarse, y el por qué ese interés de etiquetarlos, son una clave confiable según nos indica el índice “*Doing Business*”*, que financia el Banco Mundial para la medición objetiva de las regulaciones y mostrar la factibilidad de entablar negocios empresariales, esencialmente a través del análisis de las jurisdicciones se determina el impacto de la legislación de los gobiernos en las actividades empresariales a desarrollar en ese territorio. Bolivia ocupaba el tercer lugar de países latinoamericanos clasificados como complejos para poder desarrollar actividades económicas y negocios empresariales, en el Informe de 2016 se ocupaba exactamente el lugar 157 de 189 países calificados, actualmente el quinto lugar según los Informes de 2020 y 2021, específicamente ocupa el lugar 150 de 190 países analizados. Por ello es necesario identificar y analizar los cambios introducidos en sus regulaciones, con el objeto de poder ver los efectos producidos y determinar si posibilitan una consecución efectiva de los procesos de negociación empresarial.

Así, pues, la investigación pretende analizar si Bolivia cuenta con los instrumentos jurídicos para proteger y garantizar las inversiones extranjeras, de esta forma atraer capitales que puedan participar de las convocatorias públicas o privadas que demandan de inversiones extranjeras y activar el desarrollo económico del país. Muestra de ello fue el encuentro que se realizó el 9 de junio de 2016 en Londres, donde se celebró el Foro de Comercio e Inversiones entre Bolivia y Reino Unido, con la participación de empresas europeas, se buscaba por parte del Estado boliviano atraer inversores extranjeros para consolidar los proyectos estratégicos de industrialización sobre todo extractivos y consolidar los objetivos

de crecimiento económico establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo del país. Estos sectores propuestos por el Estado boliviano donde se requiere de inversión extranjera como son minería, hidrocarburos, turismo, electricidad, infraestructuras y manufacturas, así como la colaboración con las empresas públicas para la búsqueda de mercados externos e incluso con implementación de procesos la industrialización de áreas específicas compartidas, este fue uno de los primeros escenarios donde los representantes del Estado boliviano presentaban el contenido de las actuales normativas regulatorias de la inversión en este país.

El proceso constituyente boliviano, a través de la Asamblea Constituyente de 2006, decidió la transformación del denominado Estado “aparente” al autodenominado Estado “integral”, tal como señaló Álvaro García Linera, exvicepresidente del Estado Plurinacional de Bolivia en el texto Miradas Nuevo Texto Constitucional, en 2010, *“el Estado integral como suma entre una relación óptima entre sociedad civil y Estado político”*. En este contexto la actual Constitución Política del Estado propició la activación de un Modelo Económico Social Comunitario Productivo, según Luís Alberto Arce Catacora, exministro de Economía y Finanzas de Bolivia, quien expuso en la Cumbre de Inversiones de la Nueva Bolivia, en 2015 *“donde el Estado participa activamente y define, planifica y dirige la economía en nuestro país...el desarrollo del país precisa de recursos e inversionistas extranjeros en empresas estratégicas del Estado....se precisan socios inversionistas....estamos atrayendo en nuevo marco de acción de las empresas privadas extranjeras, con nuestras reglas del juego, bajo nuestros principios, respetando la soberanía del pueblo boliviano sobre los recursos naturales y las empresas públicas”*. El actual presidente de Bolivia, en su momento ministro se reiteraba siendo todavía máxima autoridad del Ministerio de Economía de Bolivia, ante la celebración de la IX Reunión Anual de Inversiones en abril 2019 de los Emiratos Árabes Unidos, en Dubái, declaró *“Lo que queda es el desafío y ojalá que nuestro sector privado esté a la altura del desafío de poder retener esas inversiones, pueda hacer buenos negocios para el país y, por lo tanto, aproveche estas oportunidades, estos mercados y estas negociaciones”*; por ello, la presente investigación ha pretendido identificar y analizar el actual régimen jurídico que afecta a las inversiones extranjeras que se establezcan en Bolivia, concretar la existencia o no de seguridad jurídica que el actual régimen jurídico puede ofrecer a las inversiones extranjeras y los modelos de colaboración de inversión conjunta público-privada. El estudio decide concretar una especial atención en las empresas españolas que han establecido inversiones en Bolivia, con un

objetivo a medio o largo plazo, debido a que se vieron afectadas por los cambios normativos que implicó la actual Constitución de Estado Plurinacional de Bolivia.

El presente trabajo pretende investigar la visión completa de los instrumentos jurídicos introducidos a partir de la actual Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, principalmente de la ley N°516 de Promoción de Inversiones y de la ley N°708 de Conciliación y Arbitraje de Bolivia, en plena vigencia y desarrollo. La investigación se focaliza, con especial observación, en la incorporación de las nuevas reglas del pacto de convivencia que establece la actual Constitución, esto provocó para Bolivia la necesidad de realizar la denuncia de los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones debido a circunstancias de contradicción con los preceptos constitucionales actuales, para tal efecto el legislador boliviano tuvo que adoptar nuevas normativas que permitieran la regulación de las inversiones extranjeras, observando sobre todo aspectos de soberanía nacional respecto a la propiedad y de gestión de los recursos energéticos principalmente. En este sentido, se observó que pese a la existencia actual de un marco normativo relativamente estable y que define la actuación de las inversiones, en general, a las sociedades extranjeras les resulta difícil establecer la confianza en el conjunto del sistema jurídico boliviano, ante la percepción de inseguridad jurídica depositada incluso en el poder judicial, a pesar de la existencia de un régimen jurídico completo que garantiza las inversiones nacionales y extranjeras en igualdad pero que limita la resolución de conflictos en las vías alternativas nacionales e internacionales sometiendo las controversias a la vía jurisdiccional boliviana, especialmente para determinados sectores. Como consecuencia se ha provocado un desinterés en realizar inversiones extranjeras en un país donde la demanda para el desarrollo interno en los procesos principalmente de industrialización y obras públicas precisa indudablemente de la inversión extranjera.

Para ello, se ha estudiado el escenario actual de la inversión extranjera en Bolivia, considerando la casuística a través del estudio, no sólo a las sociedades establecidas permanentemente, sino también a las figuras jurídicas de temporalidad en formas contractuales o alianzas empresariales de las inversiones extranjeras, poder analizar la existencia o no de la seguridad jurídica de estas, así como la posibilidad efectiva de la resolución de conflictos mediante vías alternativas como es el arbitraje, y la participación de

las inversiones extranjeras en los proyectos de desarrollo del Estado, es el interés inherente a la presente investigación.

Por último, quisiera señalar que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, señala en su informe más reciente que la inversión extranjera directa en Bolivia ha caído un 56%, colocando en estos momentos al país en el último lugar de la región en captar inversiones, específicamente cayó a 316 millones de dólares americanos el 2018 de los 712 millones dólares americanos el 2017, la más baja desde la gestión 2006, este descenso, debido en gran parte al descenso de las exportaciones de gas natural, se agrava ante la situación de afectación sanitaria de la pandemia actual.

Para terminar, se incorporan las conclusiones de la presente investigación, algunas de las cuales distan de las primeras precepciones mantenidas al iniciar la presente investigación, concluyendo desde el estudio realizado con propuestas que pudieran contribuir a la promoción, y por ende coadyuvar a que atraer inversión extranjera directa a largo plazo pudiendo ser esta efectiva al desarrollo industrial de Bolivia.

-Nota informativa: El índice “*Doing Business*”, publicado por el grupo del Banco Mundial desde 2004, para identificar la facilidad para hacer negocios en un Estado, dejó de ser publicado el 2021, por irregularidades en las publicaciones de los índices del 2018 y del 2020 (<https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>)-.

PARTE I
RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
EN BOLIVIA

*“La cuestión de la integración no es cuestión de agrandar los mercados,
sino de tener una voz potente en el mundo”*

José Mujica,
expresidente de la República Oriental del Uruguay

CAPÍTULO I

LA REGULACIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN AMÉRICA LATINA

SUMARIO:

1. Consideraciones generales sobre las inversiones extranjeras en América Latina. 1.1. Propuesta ofrecida desde el mercado Latinoamericano. 1.2. La región de América Latina y los procesos de integración. 1.2.1 La eficacia de los Acuerdos Económicos y Comerciales del MERCOSUR y la CAN. 1.2.2. La Unión de Naciones Suramericanas. UNASUR, su trayectoria, éxitos y fracasos. 1.2.3. La aparición del Foro para el Progreso de América del Sur. PROSUR.

2. El marco normativo de las inversiones extranjeras en Latinoamérica ante el rediseño del N.O.E.I. 2.1. Fuentes jurídicas internacionales que regulan las actividades económicas extranjeras. 2.1.1. Tratados de Libre Comercio que rigen en Latinoamérica. 2.1.2. La conducta para las inversiones extranjeras, los Tratados Bilaterales de Inversión - Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. Los APPRI's. 1.3. La Firma extranjera inversora y la economía receptora de inversión extranjera.

La primera parte, nos introduce al régimen jurídico de las inversiones extranjeras en América Latina, especial atención a la inversión directa, en su instalación y desarrollo en la región. En este capítulo I, se estudian distintos instrumentos multilaterales en los que participa Bolivia y que inciden sobre las inversiones extranjeras que se dan en América Latina, especialmente la desarrollada de forma directa. Lamentablemente, hasta la fecha no se ha logrado un marco normativo homogéneo en la región sobre el cual construir políticas económicas comunes y avanzar en mayores niveles de integración, situación que se ve agravada en la actualidad a partir de los cambios abruptos que han acontecido los últimos años en esta región. En este sentido se aborda de manera especial una de las diversas iniciativas de integración en América Latina que generó avances efectivos en la región, pero

que desafortunadamente, se vieron afectados en los años 2018 y sobre todo en 2019, con la suspensión de la participación en el organismo regional, de creación efectiva en 2011, de la mayoría sus Estados participantes y miembros. La investigación ofrece constancia de la aparición de un nuevo proyecto que aspira a ser integrador de la región, el Foro para el Progreso de América del Sur, que claramente se postuló a reemplazar, a sustituir cuando todavía tenía alguna vigencia, a la Unión de Naciones Sudamericanas, UNASUR. En este sentido, PROSUR resulta un claro aspirante a organismo regional, que genera expectativas aun cuando todavía falta mucho para poder considerarlo como un órgano consolidado.

Asimismo, también se estudian los instrumentos jurídicos que rigen las conductas de las inversiones extranjeras, como son los Acuerdos Internacionales Bilaterales y los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscritos por los Estados receptores y los Estados emisores de inversiones extranjeras, así como las propuestas de alianzas estratégicas que se proponen en el escenario actual internacional. En consecuencia, también se revisa la oferta de los nuevos instrumentos jurídicos para entablar relaciones comerciales y de inversión entre Estados y de éstos con las empresas inversionistas, la UNCTAD desde 2016 brindaba recomendaciones para establecer las bases de estas relaciones y negociaciones entre las Partes, y también enunciaba principios en los que apoyar estos mecanismos de relacionamiento, como son los principios de respeto mutuo, equidad y no discriminación, lo que dotaría a los países receptores de inversión de la seguridad que estos financiamientos extranjeros aportarían desarrollo para sus países, y a su vez seguridad a la instalación a medio y largo plazo de capitales y sus beneficios a las empresas extranjeras con vocación de invertir en estos países, la seguridad jurídica se convierte en un elemento fundamental para asumir riesgos empresarial de los inversionistas extranjeros.

1. Consideraciones generales sobre las inversiones extranjeras en América Latina

La posibilidad de invertir en América Latina siempre ha estado presente y ha sido una de las consideraciones de las relaciones empresariales internacionales, una región que ha mostrado ser una opción económica, esta situación retomó protagonismo efectivo hasta 2019, según se indicaba en los informes económicos internacionales, en especial en los informes del Fondo Monetario Internacional, en adelante FMI, así se apreciaba en éstos respecto al repunte de la economía mundial¹, donde se nos mostraban cifras, que visualizaban que aquellas economías que estuvieron en recesión o en una paralización latente en esta región, tendrían de nuevo la posibilidad de atraer inversiones de economías como la estadounidense, japonesa, y europea, que en diversos periodos fueron las protagonistas en América Latina, en adelante AL², pero posteriormente se puede observar como otras

¹ En el informe del FMI se mostraba tenuemente los cambios que estaban por producirse en la economía mundial, básicamente se preveían los siguientes porcentajes de crecimiento para la gestión anual 2016, de un 3,1%, para 2017 de un 3,4% y para 2018 de un 3,6%. Importante como se ha confirmado qué durante el 2017, España ha mantenido la proyección de crecimiento, debido a las acciones realizadas en 2016, resulta importante rescatar el inicio del informe, ya el título nos anunció un cambio, ofreciendo un pronóstico con la cautela debida de posibles cambios que en efecto se reflejaron posteriormente, a partir de la gestión 2019, como lo veremos posteriormente. Así se expresaba en el informe indicado. En ese sentido, se expone: “...*El cambiante panorama de la economía mundial. Tras el deslucido resultado de 2016, las proyecciones apuntan a un repunte de la actividad económica en 2017 y 2018, especialmente en las economías de mercados emergentes y en desarrollo. Sin embargo, existe una amplia dispersión de posibles desenlaces en torno a las proyecciones, dada la incertidumbre que rodea a la orientación de las políticas del gobierno estadounidense entrante y sus ramificaciones internacionales. Los supuestos en los que se basa el pronóstico seguramente serán más específicos para cuando se publique la edición de abril de 2017 de Perspectivas de la economía mundial (informe WEO), cuando habrá mayor claridad sobre las políticas estadounidenses y sus implicaciones para la economía mundial...*”. Vid. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Informe Perspectivas de la Economía Mundial, enero 2017*, pp. 1 y 3, en <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2017/update/01/pdf/0117s.pdf> (visitado el 25 mayo de 2019).

² Los autores AYUSO, GRATIUS y SERBIN nos describen el escenario de situaciones que manifiestan el replanteamiento de una nueva modalidad para posibilitar una alianza estratégica entre Unión Europea, en adelante UE, y América Latina y Caribe, en adelante ALC, como se indica literalmente estas relaciones se basaban en, “...*el diálogo político, la promoción del desarrollo y el impulso al comercio entre ambas regiones...*”, al mismo tiempo determinan la necesidad de construir nueva alianza ante las transformaciones en la región y también ante el diseño de un nuevo orden internacional que se perfilaba hace tiempo atrás, pero que queda constatado con la incursión en las relaciones comerciales que entablan China por un a lado, y Rusia por otro, con especial atención e interés en América Latina, esto va a provocar cambios que pueden retornarse una nueva oportunidad para las relaciones entre UE y ALC, retomando y valorando las experiencias exitosas en la región en esas relaciones, “...*En todos los ámbitos la relación entre ambas regiones confronta la necesidad de buscar fórmulas y patrones de relacionamiento más equilibradas. Pero la larga trayectoria previa de estas relaciones ofrece un marco jurídico, institucional y social que constituye un legado que*

economías han tomado un papel protagónico³, como son las economías de China y Rusia, en esta región latinoamericana, donde han establecido inversiones económicas y financieras en la región⁴. Hasta la gestión económica del 2017⁵, la previsión que se constataba marcaba

debe ser valorado simultáneamente a la actualización de las bases sobre las que se construyó, con el propósito de adaptarlo a los cambios estructurales de orden global en curso y justifica la pregunta que guía el presente estudio acerca de la relevancia de la Unión Europea para América Latina y el Caribe...”, los vínculos de ambos bloques por la región sur de América Latina se enmarcan en diferentes intereses, mientras para China la importancia radica en los vínculos económicos y comerciales, para Rusia el central interés es de perspectiva geopolítica, por lo tanto focalizado en los extractivos del sector de los hidrocarburos. Son muchas las casuísticas que se identifican en el artículo, pero la clave radica en la capacidad que UE y ALC encuentre en sus relaciones interregionales que posibiliten una nueva alianza estratégica sólida que consolide y posibilite también el flujo de inversiones extranjeras que demanda AL para la ejecución de sus matrices productivas. Vid. AYUSO A., GRATIUS, S., y SERBIN, A., “América Latina y el Caribe y la Unión Europea ante la globalización y la gobernanza global”, en SERBIN, A y SERBIN PONT, A. (Coords.), *¿Por qué la Unión Europea debería ser de relevancia para América Latina y el Caribe?*, Fundación EU-LAC, CRIES, Hamburgo, 2018, pp.4 a 8 en <https://eulacfoundation.org/es/system/files/relevcia-ue-lac-es-web.pdf> (visitado el 20 mayo 2020).

³ Sobre las nuevas alianzas estratégicas en la región americana, Vid. AYUSO POZO, A., “20 años después. ¿Hacia dónde va la asociación estratégica?“, en SERBIN, A. (Dir.) *El impacto de los actores extrarregionales en América Latina y el Caribe, Pensamiento Propio*, n°49-50, CRIES, 2019, pp.55 y ss., en <http://bitly.ws/9ARr> (visitado el 25 julio 2020).

⁴ A este respecto, tanto BACARIA como SBERRO, señalan con mucha firmeza y claridad como China se destaca en su posicionamiento mundial, con términos literales de los autores, como “...una pujante emergencia de China en el escenario económico y comercial de ALC...”, resaltar para la presente investigación la relevancia que tiene la inversión extranjera directa europea en América Latina, al indicar los autores que, “Desde la segunda mitad de los años noventa, la UE ha sido la principal fuente de inversiones extranjeras directas (IED) para ALC...”, desde la comparativa de las inversiones realizadas en otras regiones, apoyándose en la CEPAL, se indica, “...en el período 2010-2017 las inversiones de la UE en ALC han representado el 18% del total de inversiones europeas hacia distintas regiones del mundo. Los países de la Unión Europea continúan siendo la principal fuente de IED para América Latina y el Caribe en su conjunto, aunque su peso es mayor en América del Sur y menor en México y Centroamérica, donde dominan las inversiones de los Estados Unidos. Un 41% de los activos acumulados de IED en la región son de empresas europeas con más importancia en América del Sur. En 2017 las IED europeas representaron el 37,3% del total, mientras que los Estados Unidos aportaron el 28,1%. Sin embargo, se advierte un cambio de tendencia con la presencia China en ALC ya que, en 2017, el volumen de adquisiciones y fusiones de China fue el mayor en la región con 18.000 millones de dólares representando el 42% del volumen...”, se pueden revisar estas apreciaciones y comentarios. Vid. BACARIA, J., y SBERRO S., “El eje económico y financiero de la relevancia de la Unión Europea para América Latina y el Caribe”, en SERBIN, A y SERBIN PONT, A. (Coords.), *¿Por qué la Unión Europea debería ser de relevancia para América Latina y el Caribe?*, Fundación EU-LAC, CRIES, Hamburgo, 2018, p.14, en <https://eulacfoundation.org/es/system/files/relevcia-ue-lac-es-web.pdf>(visitado el 20 mayo 2020).

⁵ El FMI señaló en su estudio de 2017 como la economía mundial retomaba vigor, y apuntaba a una ligera mejora para los exportadores de materias primas, como sucedía en América Latina, y sobre todo aquí se incluía Bolivia, país de estudio y que efectivamente se encontraba en diferentes condiciones a las de gestiones económicas anteriores. Vid FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Perspectivas de la economía mundial; En busca del desarrollo sostenible:*

un pronóstico económico en positivo, aunque en cierta medida, ya se revelaba una situación donde se revierten los indicadores que aparecían con muy poca distancia en el tiempo, exactamente en la gestión económica 2019⁶, la economía mundial se encuentra sujeta a cambios significativos en el corto plazo, cambios divergentes en un periodo muy limitado y ello ha conllevado a un nuevo y conocido desequilibrio en las económicas de AL⁷, previendo una desaceleración mundial e incertidumbre ante la situación de afectación sanitaria en la actualidad, pero se confirma, que para la región latinoamericana la imposibilidad de atraer a la inversión extranjera directa, en adelante IED, en determinados países como Bolivia, no solo coincidirá con la desaceleración económica mundial o los cambios gubernamentales con claros giros opuestos, sino también con otros factores que se precisaran más adelante, pero cabe destacar que se mantiene la imperiosa necesidad de ofrecer oportunidades para la inversión extranjera directa en AL, de nuevo es el caso de Bolivia⁸, país de especial referencia en el presente estudio, este análisis se realizará en el siguiente capítulo.

Recuperación a corto plazo y desafíos a largo plazo, FMI, Washington, 2017, p.1, en <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2017/October> (visitado el 20 enero 2018).

⁶ La CEPAL indicó el aumento de la IED en AL en el periodo de 2019, pero hay que prestar una especial atención, ya que esta se concentró en pocos países, Brasil y México, y no se encontraba entre ellos Bolivia. *Vid* COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL, 2019 (LC/PUB.2019/16-P), Santiago, 2019, pp.11 a 13, en <https://www.cepal.org/es> (visitado 30 de agosto de 2020).

⁷ En 2019, el FMI nos mostró en el estudio económico elaborado por éste, la desaceleración de la economía mundial, señaló un crecimiento máximo de 4% en 2017, que disminuyó a 3,6% en 2018 y continuaría esa tendencia a la baja para lograr un 3,3% en 2019, se señaló el debilitamiento debido a diversos factores e incertidumbre a corto y medio plazo para algunos países, todo ello provocó la desaceleración en propuestas de inversiones de los países emergentes y en los países en desarrollo, factores como las tensiones comerciales entre EEUU y China, entre Argentina y Turquía, los problemas del sector automotriz en Alemania, la rigidez de las políticas de crédito en China, así como la restricción en las políticas financieras de muchos países, todo ello debilita y frena el avance de la economía mundial. Destacar que para la presente investigación es importante observar que el FMI nos identifica la afectación en economías emergentes y en desarrollo de la moderación en los precios de las materias primas, junto a los conflictos civiles conllevan un escenario no tan favorable como en la década anterior al 2018, pese a desacelerar la economía mundial no se frena, aún se preveía, en ese momento y con anterioridad a la afectación sanitaria por la pandemia mundial, un bajo, tenue pero aun así, positivo crecimiento económico. *Vid*. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Perspectivas de la Economía mundial, Desaceleración del crecimiento y precaria recuperación*, FMI, Washington, 2019, pp.1 a 11, en <https://bit.ly/3i9E6ah> (visitado el 20 de agosto de 2020).

⁸ Resulta significativo revisar la literalidad expuesta por los autores MARTÍN y NAVIA para poder observar el escenario que se presentaba para Bolivia, país receptor durante décadas de inversión extranjera directa por su tradición extractivista, “*En Bolivia, la inversión extranjera ha mostrado un crecimiento significativo, aunque su participación respecto a la inversión total es mínima. Este incremento se explica principalmente por la estabilidad macroeconómica nacional y las políticas públicas orientadas a generar espacios para atraer mayor inversión extranjera. Por otro lado, el*

En realidad, lo que se puede apreciar es la inestabilidad económica global, los efectos de inmediatez que produce cualquier cambio que afecte a la economía mundial o los aspectos referentes a las contiendas políticas regionales en AL⁹, desestabilizan las débiles políticas estatales, como es el ejemplo de Bolivia, llevando de nuevo a la región a la incertidumbre socioeconómica como parte del todo de la economía globalizada¹⁰, y a un debilitamiento como bloque económico estable, en la región han acontecido diversas evoluciones en la

*aumento de los precios de materias primas, y aspectos de desequilibrios externos –bajas tasas de interés internacional, menor dinamismo de las economías avanzadas (en ocasiones con crecimientos negativos) – permitió a los inversionistas internacionales tener una opción atractiva para invertir en la economía nacional...” Vid. MARTIN VALLEJOS, T., y NAVIA CÁCERES, S., “Efecto de la Inversión Extranjera Directa en el dinamismo macroeconómico: Un análisis empírico para Bolivia”, en *Revista de análisis Banco Central de Bolivia*, Vol. nº31 /2019, p.106, en https://www.bcb.gob.bo/?q=pub_revista-analisis (visitado 27 de agosto de 2020).*

⁹ Son muchos y diversos los factores que afectan a la economía mundial actualmente, pero la autora AYUSO nos precisa en el marco del cambio de ciclo económico dos aspectos, uno que marca efecto cascada de afectación, como es la disminución del precio de las materias primas con consecuencias políticas en ALC y esto ha afectado al debilitamiento de las políticas de integración de la región, se observa la incapacidad de resolver los conflictos de la región con una visualización de único bloque AL, permitiendo que la injerencia de los aspectos geopolíticos afecte a las economías estatales sin poder dar una respuesta resolutoria conjunta ante la carencia de poder constituir un integración de la zona, aún la desaceleración de la economía mundial, la emergencia de China ve a ALC como zona de inversión, este hecho mantiene a flote las economías de la región del Cono Sur, ya que China sigue ampliando sus inversiones en esta zona a pesar de la situación económica internacional. *Vid. AYUSO POZO, A., “20 años después...”, op. cit., pp.58 a 60.*

¹⁰ El editor y autor de la introducción, SERBIN marca el escenario global que se manifiesta desde el 2017, en este momento se cierra un ciclo que probablemente tuvo varios puntos de inflexión y tiene como consecuencia, “...un nuevo ciclo o de cambio de ciclo del sistema internacional contemporáneo y del proceso de globalización, así como las implicancias que esta serie de cambios conllevan para la región de América Latina y el Caribe, como consecuencia de la articulación entre una serie de factores endógenos y exógenos...”, factores como nos señala el autor como el exceso de proteccionismo que debilita los acuerdos de libre comercio y/o la integración de la región AL, acontecimientos como las políticas Trump, el Brexit, la incertidumbre interna de la UE, el rol concreto que debe desarrollar la emergente China, si a ello unimos, como nos apunta el autor, las tensiones políticas y sociales en diversos países de la región, que intentan adaptarse a la nueva realidad internacional, que finalmente, “...afectando los modelos de desarrollo existentes y dando lugar a un nuevo mapa político de la región...”, *Vid. SERBIN, A., “América Latina y el Caribe frente a un nuevo orden mundial: crisis de la globalización, reconfiguración global del poder y respuestas regionales”, en SERBIN A. (Editor), América Latina y el Caribe frente a un Nuevo Orden Mundial: Poder, globalización y respuestas regionales, Icaria Editorial - Ediciones CRIES, Barcelona, 2018, pp.5 a 8, en <http://bit.ly/2QvHvCR> (visitado el 25 de agosto de 2020).*

última década¹¹, sin duda alguna significativas en el orden de índole geopolítica¹², que posteriormente se han reflejado en los sistemas jurídicos de los Estados de la región, incorporando, en algunas ocasiones, técnicas legislativas propias de un Derecho rígido y poco flexible, con tendencia a llevarnos a pensar en una poca o nula credibilidad en las posibilidades de establecer negociaciones empresariales, y por tanto en la consideración jurídica del propio principio de autonomía de la voluntad entre partes, presente y protagonista en el ámbito de la contratación mercantil internacional, principio plena aplicación en diversos instrumentos jurídicos mercantiles, con apreciación y observancia de sus límites.

¹¹Se hace necesario de nuevo replicar la literalidad del autor SERBIN para definir el nuevo escenario mundial ante el que se diseñan las nuevas realidades geopolíticas que indudablemente marcarán las políticas de acción y rumbo de las inversiones extranjeras en la región de AL, “...*la reconfiguración de las relaciones de poder mundial y la crisis del orden liberal internacional y de su modelo de gobernanza global, particularmente en función de la emergencia de un nuevo mapa de potenciales procesos de convergencia regional (entre MERCOSUR y la Alianza del Pacífico) y extra-regional (el acuerdo renovado en abril de 2018 entre México y la Unión Europea, los avances del acuerdo MERCOSUR-UE, el nuevo impulso del TPP con la participación de países latinoamericanos ante la suspensión de la participación estadounidense y los acuerdos estratégicos de países como China) y de la progresiva, pero incierta, transición hacia un nuevo orden mundial.../...Si bien la reconfiguración del mapa político regional en función de los cambios políticos y sociales en curso en cada país es crucial, es fundamental, a la vez, comprender las nuevas dinámicas geopolíticas y geoeconómicas que se desarrollan a nivel global...*”. Destacar que cada país evolucionará de una forma concreta siempre frente a los cambios del nuevo orden internacional, a las fuerzas externas que presionarán los cambios internos del ordenamiento jurídico interno en respuesta del nuevo mapa mundial, por otro lado, estando este sin definir, encontrándose en curso de rediseño, ante los múltiples factores que han variado el escenario internacional económico y el posicionamiento de nuevas y emergentes relaciones empresariales, en definitiva de los proyectos de inversión, de IED, todo ello dependerá de ese nuevo orden internacional económico. La idea de la necesidad imperiosa de esa convergencia, de una verdadera integración de la región. En referencia se expresa así: “...*Se encuentra en una etapa de transición de su ordenamiento económico y geopolítico, y los gobiernos y las sociedades de América Latina y el Caribe se encuentran en el proceso de re-pensar y probablemente avanzar en el re-diseño de sus esquemas de relacionamiento exterior, de manera de hacer frente a estos cambios y de poder impulsar su propia agenda de desarrollo en el nuevo ciclo económico y político global, en tanto, pese a su fragmentación, la región se plantea una posición convergente y el desarrollo de una nueva narrativa regional acorde con los cambios del sistema internacional...*”. Vid. SERBIN, A., “América Latina y el Caribe...”, *op. cit.*, pp.5 a 8.

¹² En uno de los apartados estructurados por los autores BACARIA y SBERRO ya se indica de este modo: “...*Responder conjuntamente a las turbulencias internacionales...*”, la dicotomía que existe entre los procesos de globalización y la carencia de organismos multilaterales efectivos con el objetivo de mantener posiciones comunes en bloque, que puedan de respuesta a las tres relaciones prioritarias para la economía mundial, y por ende, para las inversiones, el autor nos señala que hay que diseñar formas de gobernanza supranacional, sobre todo en líneas de, “...*el comercio, los flujos, financieros, y la acción contra el cambio climático...*” estos hechos no afectan solo a AL, sino al rediseño del sistema internacional. Vid. BACARIA, J., y SBERRO S., “El eje económico...”, *op. cit.*, p.16.

Las necesidades que arrastra consigo la región de AL, no han variado durante décadas, se observa la abrupta urgencia en establecer infraestructuras para la región que propicien el comercio internacional, como el establecimiento de cadenas productivas completas *in situ*, mediante proyectos de ingeniería y su *know how*, las estructuras organizativas como puedan ser la logística de acceso a través de una óptima red de transporte, procesos completos de industrialización¹³, que permitan viabilizar la competitividad, así como posibilitar la exportación desde los países receptores de inversión de productos con valor añadido y no dedicarse a la exportación de la materia prima exclusivamente.

En suma, mucho dependerá de la evolución que siga cada uno de los Estados de la región, ya que la situación actual denota una complejidad basada en la poca competitividad de las economías regionales, sin haber logrado un entendimiento común¹⁴, estando estas

¹³ Uno de los grandes retos de AL se encuentra en la aplicabilidad de la nueva tecnología en los sistemas de producción e industrialización, de lo que se ha denominado la cuarta revolución, algunos países de la región AL precisa de grandes capitales para afrontar los procesos en cadena para la extracción de las materias primas, y su industrialización, un conjunto ineludible a la incorporación de la tecnología que pueda ofrecer el *know how* suficiente para ofrecer soluciones óptimas y transferir este a través de cooperaciones interregionales, y así poder obtener técnicos, recursos humanos especializados, cualificados, podemos ver como lo expresa el autor BACARIA, “...*El comercio internacional actual,....da nuevas oportunidades a las economías emergentes, al incorporar parte de la producción con transferencia de tecnología y aumento del valor añadido del producto. Sin embargo, deja fuera de la producción a aquellas economías que por insuficiencia de capital para inversión en infraestructuras y de capital humano, no se pueden incorporar a tales cadenas de valor...*” *Vid. Ibídem.*

¹⁴ Se identifica un deterioro en los sistemas democráticos de muchos países de ALC, encontrándose en un lapso del 2017 al 2019, en un menoscabo significativo de los postulados fundamentales del Estado democrático, como señala el autor SANAHUJA: “...*se expresan a través del retroceso de las libertades y la erosión de las instituciones, el equilibrio de poderes y el Estado de Derecho que atraviesas algunos países...*”. La imposibilidad de los Estados de cumplir el contrato social para con sus ciudadanos comporta conflictos sociales que por consiguiente se convierten en tensiones sociales de difícil gestión. *Vid. SANAHUJA PERALES, J.A., “América Latina: malestar democrático y retos de la crisis de la globalización”, en Panorama Estratégico 2019, Ministerio de Defensa, Instituto español de estudios estratégicos -IEES, Madrid, 2019, pp.207 a 212, en <https://cpage.mpr.gob.es>; <https://bit.ly/33hHWYO> (visitado el 15 de julio de 2020).*

En esta línea con referencia al deterioro, pero desde la perspectiva del respeto a los contenidos materiales de las normas el Prof. José Carlos REMOTTI nos señala “...*que en la actualidad el sistema democrático y el Estado de Derecho no se limitan a unas formas o procedimientos, sino que requieren del respeto de una serie de contenidos materiales. El hecho de existir elecciones o tener un Poder Judicial no convierte a un Estado en Estado de Derecho ni tampoco en un Estado Democrático. Si no se cuenta con una Constitución de consenso o de integración que sea normativa y vinculante, o no se respeta la libertad e igualdad de los ciudadanos, la dignidad de las personas, ni se garantizan los derechos fundamentales, ni los derechos de las minorías, ni se tiene una verdadera separación de poderes, ni el poder judicial es independiente e imparcial y cuenta con*

supeditadas, aún hoy en día¹⁵, al sector extractivo de las materias primas en su mayoría¹⁶, aparte de precisar la región de políticas comunes destinadas a las inversiones extranjeras que se requieren para la consecución de proyectos compartidos por varios Estados de la región, la necesidad de una colaboración conjunta, sin descuidar el fortalecer las políticas comunes comerciales, y poder optar a mecanismos ágiles en pro del impulso de los procesos de industrialización y las exportaciones¹⁷. Cabe destacar la existencia de mecanismos y

todas las atribuciones que le corresponde, y si no se respetan las reglas materiales del debido proceso, entre otros muchas componentes materiales no se puede considerar que se está ni ante un Estado de Derecho ni ante un Estado Democrático, aunque así pretendan denominarse...". Vid. REMOTTI CARBONELL, J.C. "Direito, linguagem, decisão judicial e proceso no Estado Democrático de Direito" (Prefacio II), en NASCIMENTO TAVARES, G. (Coord.), *Crítica à desisão Judicial na Trilogia estrutural do processo*, Editora Lumen Juris, Rio de Janeiro, 2018. p. XX.

¹⁵ Atender a algunas indicaciones señaladas en el presente artículo y expresadas por el autor SANAHUJA, referentes a los cambios que acontecen en AL relativamente en poco tiempo, así se indica en el artículo de investigación, "...*América Latina en conjunto parece situarse dentro de una tendencia ya verdaderamente global de retroceso de la democracia y de cuestionamiento del orden internacional liberal, impulsado por el ascenso de fuerzas "iliberales", nacionalistas y de extrema derecha...*" .Vid. SANAHUJA PERALES, J.A., "América Latina: malestar en la democracia y desafíos de la política", en *Revista Electrónica Iberoamericana, REIB-CEIB*, Vol. 12, nº2, 2018, pp.8-9, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6851837> (visitado el 8 de julio de 2020).

¹⁶ Ante el cambio de paradigma internacional, los países que conformas ALC, tomaron diversas decisiones para apoyar su economía, interesa destacar, como nos indican los autores BACARIA y SBERRO, Bolivia basó su crecimiento en la exportación de materias primas en hidrocarburos y energía, como Argentina, Brasil y Venezuela tomaron la misma decisión, los precios de estas materias primas fueron al alza, pero probablemente el proteccionismo de los mercados internacionales también afectará a estas economías, provocando su freno o receso. Vid. BACARIA, J., y SBERRO S., "El eje económico...", *op. cit.*, pp.16-17.

¹⁷ En la intervención del investigador FAVIER, en el mencionado congreso, nos identifica aspectos esenciales en los procesos de integración, sobre todo marcados por la necesidad de establecer políticas comerciales y económicas comunes. Parte de visualizar a la globalización económica destacando dos elementos esenciales, la participación de los organismos internacionales y sus instrumentos jurídicos, las normas y regulaciones internacionales, pero a su vez indica otro de los elementos esenciales la necesidad de que los ordenamientos jurídicos internos se acomoden, estos deban adecuarse las normas internas de cada Estado, establecer adaptaciones en el marco de las reglas del mercado internacional. En este sentido, realiza la propuesta de contrarrestar estas circunstancias a través de procesos de integración regional, el autor desde el máximo ejemplo de integración, la U.E. justifica la posibilidad de contrarrestar el poder de la globalización a través del "extra bloque" y de la globalización interna regional, tal como aconteció en la UE, en una primera instancia se promueven uniones aduaneras, políticas arancelarias comunes frente al exterior del bloque regional, posteriormente se procede a la aplicabilidad de libre circulación de bienes, servicios, personas y sobre todo capitales que conlleva procesos legislativos y regulatorios comunes concluyendo un bloque de integración regional capaz de hacer frente a la globalización mundial, compartir con el autor que estas bases pueden ser el sustento de otros procesos de integración como el de AL, para ello se deben priorizar los intereses comerciales y económicos, proporcionando mecanismos de actuación en el bloque legislativos, regulatorios y de funcionamiento judicial, así revisemos en palabras del autor la

procesos de cooperación y colaboración en la región de AL pero que todavía hoy no emergen, como señala el autor Favier, en un <intra-bloque> regional frente a las reglas del comercio internacional o la globalización económica mundial.

1.1. Propuesta ofrecida desde el mercado Latinoamericano

Diversos son los informes de organismos internacionales que nos muestran tendencias similares a la presente actualidad en la zona latinoamericana, aunque desde variados prismas, pronosticaron todos ellos la ruptura de la ralentización que afectó la mayor parte de la región hasta finales 2015, pero al mismo tiempo, estos informes advertían de la amenaza que podía suponer determinados conflictos ante la imposibilidad de establecer consenso regional en la zona¹⁸. Durante los periodos 2017, 2018 y 2019, en la región de América Latina y Caribe, en adelante ALC, han tenido lugar diversos procesos electorales que, hasta el presente, no han contribuido a establecer nuevos escenarios económicos para AL. Desde 2017, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, en adelante CEPAL, vino anunciando aspectos que podían llevar a un patente deterioro de la economía en la región, así como la persistente falta de innovación, la ausencia de generación de conocimiento y su gestión, la falta de capitales locales suficientes de que precisa la IED, por tanto la escasez o falta de estos elementos desacelera las posibilidades de la región, precisando promover la industrialización y el desarrollo tecnológico de ésta.

fortaleza de estos bloques frente a la globalización: “...la regionalización o constitución de bloques de países, con mayor o menor integración, constituye una respuesta a la globalización mundial tendiente a reglamentar su impacto. Por tal motivo, dicha globalización intra-bloque no responde necesariamente a las mismas pautas que la globalización mundial (Consenso de Washington) sino que puede atender a las necesidades e intereses de los países miembros y de sus poblaciones...” Vid. FAVIER DUBOIS (H), E.M., “Globalización vs Integración regional. El balance negativo de la armonización societaria en los países del MERCOSUR”, en ROQUE VITOLO, D., y EMBID IRUJO, J.M., (Dirs.), *El derecho de sociedades en un marco supranacional -Unión Europea y Mercosur*, III Congreso argentino-español de Derecho Mercantil, Comares, Granada, 2007, pp.4-5.

¹⁸ El informe económico de la CEPAL proyecta una trayectoria de desaceleración en ALC, es preciso observar que en el Cono Sur de América se preveía un decrecimiento, sobre todo en comparativa al mismo periodo y los datos que incluían en el informe del 2018, pese a ello queda reflejado como una de las economías, la del Estado Plurinacional de Bolivia, en el primer trimestre del 2019 con un registro del mayor crecimiento económico de la región, señalando este en un 4%. Vid COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2019. El nuevo contexto financiero mundial: efectos y mecanismos de transmisión en la región*, CEPAL, (LC/PUB.2019/12-P) Santiago, 2019, pp.15 a 17, en <https://www.cepal.org/es> (visitado 30 de agosto de 2020).

En la misma línea, la CEPAL marca las perspectivas de la IED en la región en su informe de 2019, podemos destacar varios aspectos que se detallan a continuación, este informe constata una mayor complejidad del escenario internacional debido a las tensiones entre EE. UU., China y U.E., basadas en sus políticas de proteccionismo interno y las preocupaciones por el posicionamiento de las tecnologías actuales. El mercado de ALC había recibido mayor IED en 2018 y se preveía la misma tendencia para la gestión 2019, posicionándose capitales de la U.E. y EE.UU, pero se destaca el protagonismo de China a través de fusiones y adquisiciones en AL, especialmente en infraestructuras y los procesos extractivos, como es la industria del litio en la región de AL, podemos identificar como China coloca sus inversiones en los sectores estratégicos de los países receptores de IED, pero de igual modo para abastecer al mercado internacional. Esta potencia emergente cuenta con más de 18 memorándums firmados con países de la región en AL. Es importante ver como la propia CEPAL considera impulsar políticas comunes en la región para incentivar y promover la instalación de IED en ALC¹⁹.

A partir del año 2019, como refleja la propia CEPAL en su informe anual de la gestión 2020 referente a la IED, a nivel mundial esta descendió un 35%, cierto que ALC ha mantenido una tendencia a la baja en determinados Estados de la región desde 2013, en otros desde 2016, como es el caso que nos ocupará más adelante, Bolivia. Concretamente en América del Sur va asociada a los ciclos de precios de las materias primas han marcado la IED. La misma institución en el informe del año 2021 verificó que desde mitad del año 2020

¹⁹ En el informe sobre IED del 2018 de la CEPAL, cabe observar con atención algunos aspectos, que aunque ya mencionados adquieren total relevancia en el tratamiento y consideración de la IED, en sus términos exactos se indica: “...*El contexto internacional y las perspectivas globales de los flujos de inversión muestran la importancia que puede adquirir la IED como factor que contribuye a crear capacidades locales, fomentar el desarrollo sostenible y modificar la estructura productiva de América Latina y el Caribe. Como se ha señalado en informes anteriores, flujos elevados de IED no garantizan por sí solos un aporte la diversificación productiva de la región y al crecimiento de largo plazo...Para lograr dichos objetivos, se requiere identificar y poner en marcha lineamientos de política a fin de orientar y coordinar las prioridades de inversiones de los países. En un mundo donde las políticas se diseñan y se ejecutan según grandes bloques económicos, las posibilidades de los países de avanzar de forma individual son bastante limitadas y aumentan los riesgos de competir por las mismas fuentes de inversión. Por el contrario, la búsqueda de espacios de coordinación y los planes de desarrollo compartidos entre distintos países ofrecen oportunidades para generar mayores incentivos a fin de atraer inversión extranjera y para integrar IED en estrategias de desarrollo más ambiciosas...*” Vid. COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL, 2019, (LC/PUB.2019/16-P), NU. CEPAL. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago, 2019, pp.11 a 13, <https://www.cepal.org/es> (visitado 30 de agosto de 2020).

hasta inicios de la gestión 2021, existió un incremento considerable en las inversiones en ALC, aunque a partir del mes de mayo de ese año se ha tornado a la decaída de la misma. Es difícil prever un aumento mayor al 5% en IED para la región, según la agencia de NN.UU. nos indica, resulta complejo un pronóstico a corto y medio plazo²⁰.

La búsqueda que mantiene a AL atenta para poder atraer IED, es la posibilidad de que estas inversiones realicen aportes relevantes a los países de la región que promueven su instalación, pero en realidad a lo largo de la última década no se puede estimar que estas inversiones hayan contribuido a la transformación del modelo económico productivo de desarrollo de estos países, es decir no se aprecian cambios en proyectos estructurales e

²⁰ En este informe de la CEPAL se denota la complejidad de los escenarios económicos internacionales, y a su vez la inestabilidad de los flujos de IED a corto y medio plazo. Después de dos años de caída en general, en el 2019 existe un repunte que pronto reduce la situación posterior del COVID-19. Es destacable y compartir el planteamiento de repensar la función de la IED en los Estados receptores de éstas. Observemos como se indica: “...En 2020 se presenta un escenario mucho más complejo para el mundo y para la región. Los resultados alcanzados en la década de 2010 ya planteaban la necesidad de repensar el rol de la IED para apoyar procesos sostenidos de crecimiento en un contexto de mayor equidad social y sostenibilidad ambiental. En esa situación América Latina y el Caribe enfrenta el año 2020, que se ha caracterizado por una crisis mundial sanitaria y económica —ocasionada por la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19)— que tiene muy pocos antecedentes en la historia...”. Vid. COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL, 20, (LC/PUB.2020/15-P), Santiago, 2020, pp.12 a 16, <https://www.cepal.org/es> (visitado 30 de marzo de 2021).

De manera muy similar y sin grandes cambios, el último informe de la CEPAL sobre IED 2021, también confirma que se mantendrán las dificultades en los mercados internacionales, provocando inestabilidades e inseguridades en los flujos de IED en ALC. De todos modos, el informe marca un aspecto que visualiza el escenario actual del Estado de estudio de la presente investigación, el Estado Plurinacional de Bolivia, donde tenuemente podemos apreciar los resultados de la aplicación de las normas jurídicas actuales que rigen el estatuto de la IED en el país. Así el informe señala: “...En el Estado Plurinacional de Bolivia las entradas de IED registraron cifras negativas y las desinversiones totalizaron 1.097 millones de dólares en 2020, lo que demuestra el gran impacto de la pandemia en los inversores extranjeros en el país. De acuerdo con la información sectorial, que solo está disponible respecto de la IED bruta, los sectores de mayor captación de recursos fueron los de explotación de petróleo y gas (71%), comercio al por mayor y por menor (44%) e industria de manufactura (29%). Por otra parte, las pérdidas enfrentadas por las empresas extranjeras en minería, transporte y almacenamiento y comunicaciones y servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, debido a la paralización de las actividades económicas, determinaron flujos negativos en estos sectores. España ha sido el principal origen de la inversión (un 26% de la IED en la década de 2010). Sin embargo, debido a una reducción del 57% entre 2019 y 2020, en 2020 el Perú fue el país que tenía más IED en territorio boliviano...”. Vid. COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL, 2021, (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021, p.63, <https://www.cepal.org/es> (visitado 28 de octubre de 2021).

industriales de estos países, ni tampoco avances significativos que hayan sido semilla de transformaciones de progreso o mejoras en los Estados receptores de IED en ALC²¹.

El reto real al que se enfrentan los países de la región de ALC es que la IED instalada en un Estado, generalmente con actividades extractivas es generar u obtener mayor productividad, recibir transferencia innovativa y tecnológica, a su vez instalar capacidades *in situ*, todo ello propiciaría el desarrollo de la región. El expresidente de Uruguay, José Mujica en una entrevista televisiva emitió el siguiente comentario: “*el camino a la integración permitirá a este continente un pleno desarrollo porque es mucha la ventaja que nos tienen en la economía del conocimiento y nos exige comenzar a revertir la primarización de la región*”²². AL precisa de IED y para ello cada uno de sus Estados establecen reglamentaciones que puedan promocionar la llegada de inversiones, pero algunos estados han incorporado cambios de paradigmas en sus ordenamientos jurídicos internos, promoviendo la asociación en los proyectos de inversión, la identificación de socios estratégicos extranjeros, como así sucede en el caso de estudio, Bolivia.

La CEPAL nos anuncia dos tendencias opuestas posteriores a la pandémica, lo que denomina “*la reorganización de las cadenas globales de valor*”, en un ejercicio de adivinanza del futuro, es arduo prever cómo puede afectar a la productividad de ALC. Por un lado, una de las tendencias estaría marcada por el retorno y relocalización de las empresas del IED a sus países de origen, también se prevé, por otro lado, una tendencia a la ampliación

²¹ A propósito de este aspecto, autora COBOS, se puede apreciar claramente las necesidades en el momento de elaboración del documento, y de igual manera sigue siendo prioritario hoy, así se indica en sus consideraciones: “...*Si se produce un cambio del marco regulatorio y se realiza una firme apuesta política al nivel de los países de ALC por la acumulación del capital, tanto físico, como tecnológico y humano, se dará un nuevo impulso a la atracción de IED en ALC. Ello será muy necesarios para Latinoamérica porque, por primera vez en más de un siglo los países de América del Sur que reformaron sus economías van a crecer en medio de un mundo en recesión. Y esto sin duda va a cambiar las perspectivas de riesgo de la región, y cuando la economía mundial vuelva a la normalidad, ello va a ser reconocido, facilitando un mayor acceso a capitales lo que debería traducir en mayores oportunidades de crecimiento para la región...*”. Vid. COBOS, P., “Entorno actual de los negocios en América Latina en el marco del nuevo regionalismo americano”, en CIENFUEGOS, M., (Dir.), *Oportunidades de negocios en la situación actual de integración regional en Suramérica - X Jornadas de Economía Latinoamericana*, Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, 2010, p.35.

²² El expresidente de Uruguay, José Mujica, mostró su convencimiento por la necesidad de mantener el camino a la integración de la región, señala el menester de revertir lo que denomina “*primarización*” en países de abundantes recursos naturales, resulta esencial dar valor añadido a esas materias primas, y eso exige aplicar conocimiento, investigación.

y afianzamiento de las cadenas regionales en los bloques de países receptores de IED. Será decisivo el comportamiento y el diseño de las políticas gubernamentales de los Estados receptores de inversiones, este hecho determinará que la IED adopte una de las dos tendencias en un país, o permanecer profundizando y posiblemente agregar valor a las cadenas en la región o el retorno a su origen. Por lo tanto, teniendo en cuenta estas posibilidades se precisan identificar acciones que propicien y ofrezcan seguridad jurídica, convocatorias de proyectos que impliquen infraestructuras productivas, potenciar la innovación y las capacidades tecnológicas de las empresas, digitalización de los procesos, pero sobre todo incentivar los procesos de integración económica y política a nivel regional.

Dos son las premisas fundamentales para posibilitar atraer IED a AL actualmente, por un lado, la indudable necesidad de establecer procesos de cooperación e integración estables y perdurables en la región, y por otro lado, ajustar el rol de la IED en AL, solicitarle a estas inversiones acciones empresariales que posibiliten el desarrollo en el propio país receptor, todo ello considerando que en el tablero del nuevo escenario económico de la región, China se consolida como el inversor protagonista en sectores siderúrgicos y energéticos, fundamentalmente²³.

²³ El director del Observatorio de la Política China, RÍOS, en un estudio publicado en el año 2019 visualiza las relaciones entre China y AL, la lectura es importante para poder entender como se ha posicionado estratégicamente a nivel mundial, pero sobre todo concretando determinados sectores económicos de vital necesidad en el mercado global inmediato, China ha marcado una estrategia desde hace décadas sabiendo muy bien donde quiere llegar, así como también ha sabido aprovechar la necesidad en ALC para obtener un nuevo socio para contrarrestar a los tradicionales socios de la UE y los EE.UU, pero ALC carece de ser un bloque regional integrado, entonces cabe plantearnos como puede afrontar a las inversiones del monstruo asiático sin perder la soberanía financiera sobre sus recursos naturales, en ese sentido el autor expone circunstancias que dejan a AL carente de posicionamiento de bloque regional, se expresa de la siguiente manera, “...China por otra parte ha mostrado que posee una estrategia a largo plazo bien definida de hacia dónde quiere ir, así como lo que espera de América Latina. Esta, en cambio, no cuenta con una estrategia regional para enfrentarse al gigante asiático que le permita aprovechar sus beneficios y no en pocos casos carece incluso de una estrategia de país. .../...Para América Latina y el Caribe gestionar la relación con China no es tarea fácil, pero predomina la visión de que representa una oportunidad no solo para diversificar a los socios y equilibrar el peso político y económico regional de la UE y EE.UU., sino también para elevar la calidad de su actividad productiva e industrias nacionales y mejorar significativamente unas infraestructuras de sus con el potencial suficiente para impulsar una dinámica de integración de gran alcance material. Para preservar sus intereses en el largo plazo necesita incorporar estrategias conjuntas que incluyan la corrección de déficits y carencias actuales...”. Vid. RÍOS, X., “El estado de las relaciones China-América Latina”, en *Documentos de Trabajo*, nº1 (2ª época), Madrid, 2019, Fundación Carolina, p.4 y p.30.

Últimamente se han dado una secuencia de noticias periodísticas que apuntan acciones ya planificadas anteriormente en ALC y ahora se consolidan en otras regiones geoeconómicamente

Finalmente un elemento que no debemos descuidar, y que influye directamente en el escenario económico de la región, son las dinámicas de los propios Estados latinoamericanos, varios Estados en AL por diversos motivos han llevado a cabo procesos constituyentes que concluyeron con sus actuales Constituciones, tales como Venezuela (inicio 1999), Ecuador (inicio 2007), Bolivia (inicio 2006), actualmente Chile se encuentra en proceso, por lo tanto el aprendizaje de las tensiones internas en cada uno de los Estados de AL nos puede señalar la dificultad de entablar el camino estable a la integración, cierto el hecho de que son diversas en cada país, pero tienen puntos en común entre ellos, manteniendo a su vez las características propias. Las necesidades colectivas reflejadas en las demandas de los movimientos sociales, así como el cúmulo de gestiones estatales obsoletas con poca transparencia condujeron a la solicitud social de establecer procesos constituyentes con el anhelo de reordenar las bases del Estado, su configuración y su rol, tanto en aspectos sociales como económicos. El resultado de estos procesos, y una década después, aproximadamente nos muestra como existía una relación demasiado cercana entre los liderazgos estatales y los cambios de dirección en esos años, al mismo tiempo se observa como al no existir un relevo claro y consistente, quizás no se efectuaron las modificaciones estructurales que estabilizarán la firmeza del Estado, o se dejó a un liderazgo concreto sin la previsión de nuevos relevos futuros, relegando los procesos constituyentes a momentos históricos y sus circunstancias, en esos términos se expresa el investigador Viaña, “*los ciclos estatales*” conducen e influyen los movimientos geoeconómicos de AL²⁴.

importantes hoy en día, a través de las asociaciones empresariales entre o con empresas chinas Chinalco, China Minmetals Corporation y Ganzhou Rare Earth Mines, conformando el recientemente denominado Grupo de las tierras raras de China, del que en breve existe la previsión ejerza un lugar estratégico en la economía global. Vid. LAGARDE, S., en *RFI*, el 30 de diciembre de 2021, en <https://bit.ly/3HSx9Hk> (visitado 31 de diciembre de 2021).

²⁴ En el artículo podemos revisar como el economista e investigador VIAÑA, describe una de las situaciones de mayor complejidad que han acontecido de forma periódica en los Estados de AL, según cita “...*Los liderazgos en los tres países con procesos constituyentes, hacen de esta condición un elemento tan importante que a la vez claramente se convierte en una de sus debilidades...*”, y como prosigue, “...*ya que en un transcurso revolucionario debe encontrarse formas de no dependencia de individuos, por muy importante o meritorios que fueran...*”. Vid. VIAÑA, J., “La necesidad del aprendizaje mutuo de los ciclos estatales de las luchas en Latinoamérica entre 1998 y 2016”, en *RUPTURA-Revista de análisis internacional Latino América*, Academia Diplomática Plurinacional, n°2, 2016, p.66.

1.2. La región de América Latina y los procesos de integración

Los procesos de integración regionales tienen muchos matices, de diferente origen los unos de los otros, probablemente su generalidad o aquello que los caracteriza en un primer momento es la necesidad de fortalecer la economía en una región concreta²⁵, incorporar esfuerzos comunes que protejan y fomenten el desarrollo de una región para con sus Estados miembros, mediante un trato preferencial de estos y la apertura externa del organismo regional, así sucedió con la Unión de Naciones Sudamericanas, en adelante UNASUR²⁶, sus

²⁵ Los encargados de la introducción, autores de reconocida trayectoria investigativa, nos sorprenden con el término “dilemas”, el cual resume a la perfección el estado de la situación en la región durante décadas de intentos en diversos procesos de integración, los autores abogan a la multidimensionalidad presente en estos procesos que no solo giran al entorno de las relaciones económicas, sino de tener en consideración aspectos sociales, políticos, regulatorios, de colaboración entre Estados. Los autores señalan que no existe un único modelo de integración en AL, ello conlleva a que sostener que no existe en la región solidez suficiente para establecer relaciones de supranacionalidad entre los Estados, organismos internacionales a través de procesos de integración solventes. En ese sentido compartir la siguiente indicación: “...*La integración debe asumirse como un proyecto político-estratégico que pueda proyectar una presencia más sólida y competitiva de América latina en el mundo. Ello se puede lograr a través del fortalecimiento del diálogo político, lo que permitiría fortalecer un modelo de desarrollo, integral y más equitativo, basado en algunos principios rectores como la solidaridad, la búsqueda de la equidad, la superación de asimetrías y el respeto a la integridad territorial y autodeterminación de los pueblos.../...Se hace entonces necesario mirar la integración como un proceso integral, en el que la dimensión política sea un componente esencial de la misma. El problema radica en que esta premisa confronta el concepto tradicional de la soberanía nacional con la esencia misma de la integración. Esta dinámica en no pocas veces ha servido de excusa a muchos gobiernos para frenar los avances de la integración regional aduciendo que a construcción integracionista implica la <cesión de la soberanía> por parte de cada uno de los Estados miembros, lo que erróneamente implicaría pensar en temas legales - constitucionales-...*”. Vid. ALTMANN BORBÓN, J., y ROJAS ARAVENA, F., “Introducción. América Latina: Dilemas de la Integración”, en ALTMANN BORBÓN, J., y ROJAS ARAVENA, F., (Eds.), *Las paradojas de la integración en América Latina y el Caribe*, Fundación Carolina y Siglo XXI de España Editores S.A., Madrid, 2008, pp. XIII a XX, en <https://www.fundacioncarolina.es/> (visitado el 25 de mayo 2019).

²⁶ Vid. CIENFUEGOS MATEO, M. y SANAHUJA PERALES, J.A., “Introducción...”, en CIENFUEGOS, M. y SANAHUJA, J.A.(Eds.), *Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*, en Fundación CIDOB, ediciones Bellaterra SL, Barcelona, 2010, p.13, <http://www.cidob.org/es/> (visitado el 20 de mayo de 2017).

La autora BARRENENGOA expone, en el mismo lineamiento que autores mencionados anteriormente, varios aspectos que competen a los actores que impulsan los procesos de integración de la región AL, por un lado, y de manera muy visual realiza un paralelismo entre las piezas que conforman un rompecabezas con cada uno de los actores que finalmente propician el escenario de la integración, gobiernos, empresas, movimientos sociales, organismos internacionales de financiación, bancos nacionales, entre otros muchos, todos ellos mantienen intereses propios y que resultan complejo de conciliar en el marco de la integración, se utiliza el ejemplo del Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN). En suma, la autora destaca las relaciones emergentes entre ALC y China, compitiendo con los roles de actores extra regionales como son

fundamentos originarios provenían de las bases exitosas del Mercado Común del Sur, en adelante MERCOSUR, y de la Comunidad Andina de Naciones, en adelante CAN, según podemos constatar en el preámbulo del Tratado Constitutivo de la UNASUR.²⁷

Relativamente en poco tiempo, la organización regional UNASUR, se vio confrontada con nuevas propuestas regionales surgidas por las variaciones geopolíticas en la región, propuestas incipientes pero que mostraban y denotaban, las tensiones y el posicionamiento en el escenario de reestructuración del nuevo orden internacional, y sobre todo de espacios basados de nuevo en los aspectos económicos de la zona Latinoamericana²⁸,

Europa y EE.UU. Se instalan las alianzas estratégicas entre China y las empresas públicas y privadas de la región AL. Vid. BARRENENGOA, A.C., “El rompecabezas de la integración suramericana: intereses corporativos, política exterior y estrategia en el COSIPLAN-UNASUR”, en *Brazilian Journal of Latin America Studies*, CADERMOS PROLAM USP, Vol.17, nº33, 2018, pp.102 a 104, DOI: 10.11606/issn.1676-6288.prolam.2018.147374 (visitado el 14 de abril de 2019).

²⁷ En pleno preámbulo se señala: “...Entienden que la integración suramericana debe ser alcanzada a través de un proceso innovador, que incluya todos los logros y lo avanzado por los procesos de MERCOSUR y la CAN, así como la experiencia de Chile, Guyana y Surinam, yendo más allá de la convergencia de los mismos...”. Vid. Preámbulo del Tratado Constitutivo de UNASUR de 23 de mayo de 2008, publicado *Documentos Normativos UNASUR*, <http://www.unasur.org/> (visitado el 23 mayo de 2017).

²⁸ Décadas de transformaciones, tensiones, conflictos en la región de AL, quizás ahí se encuentre la necesidad de la imperante integración en la región, como apuntan los autores PASTRANA y CASTRO, esta región no es ajena a la reestructuración el orden internacional, a las transformaciones de las estructuras internacionales, afectadas desde tiempo atrás y que finalmente ante las economías emergentes se deben rediseñar, en base a los procesos de integración, los autores nos señalan “...los desequilibrios del orden mundial del siglo XXI develan la ausencia de ciertos elementos que podrían apuntalar su estructura..., la naturaleza misma del Estado ha sufrido grandes transformaciones a causa del impacto de los procesos de globalización, los cuales han incidido en los cambios de su estructura y en la redefinición de sus funciones. Por tanto, los Estados han creado nuevas formas colectivas de gobernanza regional con fundamento en la soberanía compartida - Unión Europea - y..., el carácter transfronterizo de los desafíos que enfrentan los ha llevado a constituir mecanismos colectivos de gestión en el marco de los procesos de regionalización...”, vemos los desequilibrios que afronta el escenario internacional y la necesidad de crear escenarios de soberanía regional. Actualmente se ha alcanzado un elevado grado de relaciones transfronterizas, de interconexión, en el artículo se insinúa la superación y al mismo tiempo lo imitado que resulta el Estado y su mirada al ámbito nacional, cuando la exigencia es la creación, innovación de mecanismos, instrumentos que puedan responder a un estado intermedio, conjunto que permita la participación conjunta en el sistema internacional y no solo con la mirada en lo propio y nacional, sino en la región. Se deben superar los niveles nacional e internacional, creando los multiniveles, regional e interregional, carentes desde una supranacionalidad vigente en AL. Finalizar con una cita específica de los autores: “...Por tanto, la construcción de un nuevo orden mundial deberá tener en cuenta dos aspectos fundamentales: la nueva distribución global de poder y los órdenes regionales emergentes...”. Vid. PASTRANA BUELVAS, E. y CASTRO, R., “Orden mundial y transición de poder en América Latina. Un nuevo ciclo para América Latina”, en SERBIN A. (Ed.), *América Latina y el Caribe frente a un Nuevo Orden Mundial: Poder, globalización y respuestas regionales*, Icaria Editorial -

opciones muy alejadas de los postulados de creación del proceso de integración que inspiró a UNASUR, que contraponen visiones incluso de las organizaciones de CELAC, MERCOSUR, ALBA, pero que en definitiva buscan la ansiada integración del bloque latinoamericano, una situación imprescindible para el posicionamiento de la región en el nuevo orden internacional en construcción²⁹.

La última crisis económica presentada en Europa, anterior a la actual afectación sanitaria del Covid-19 que en su previsión también podría provocar ésta última una nueva crisis colateral económica al colapso por las consecuencias de la epidemia mundial, la crisis del 2008 tuvo impactos considerables en el mercado empresarial español, durante la última década y media, éste experimentó como consecuencia el resurgir de la búsqueda de mercados en el exterior por parte de las empresas españolas, quienes vieron la necesidad, ante las adversas circunstancias de mantenerse exclusivamente en el mercado habitual más cercano, de iniciar búsqueda de oportunidades y reactivar actividades empresariales a través de procesos de internacionalización³⁰, hacia la región de ALC, poniendo la mirada de nuevo,

Ediciones CRIES, Barcelona, 2018, pp.125 a 127, en <http://bit.ly/2QvHvCR> (visitado el 25 de agosto de 2020).

²⁹ Incluso en ALC también han acontecido cambios relacionados con la transformación del orden internacional, durante los últimos quince años, la región latinoamericana, ha construido diversos niveles regionales y de participación en el escenario global, de esa forma pudo la región mantener su genuinidad sin injerencias, más bien logrando evitar las actuaciones y desplazando a Estados Unidos, se buscaba ofrecer una respuesta regional conjunta a las problemáticas propias de la región, y se diseñaron instrumentos regionales como la UNASUR, la CELAC, el ALBA. Vid. PASTRANA BUELVAS, E. y CASTRO, R., "Orden mundial ...", *op. cit.*, p.131.

En este sentido, y en la búsqueda de establecer un desplazamiento el Estado Plurinacional de Bolivia, anunció un nuevo socio estratégico con el mayor proyecto anunciado, fue la adjudicación en 2016 de la construcción de la Empresa Siderúrgica del Mutún a la empresa Sinosteel, por 450 millones de dólares. Dicha construcción se retomó a inicios de 2021 y cuenta con financiamiento del Banco de Exportación e Importación (Eximbank), Vid. COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, CEPAL, (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021, p.120, <https://www.cepal.org/es> (visitado 28 de octubre de 2021).

³⁰ Según nos indica SÁNCHEZ, la internacionalización no se limita a la expansión internacional de la empresa multinacional sino a otras alternativas como la inversión extranjera en destino, según señala el autor de la siguiente forma: "... *Considera las ventajas propias de la empresa, las derivadas de la elección de una localización y las de la internacionalización de los distintos procesos como condiciones necesarias para que una empresa opte por la inversión extranjera como modalidad de expansión internacional frente a otras como las exportaciones o las licencias...*". Vid. SÁNCHEZ DÍEZ, A., *La Internacionalización de la economía española hacia América Latina. Los elementos*

al igual que en etapas anteriores en los mercados latinoamericanos³¹ tras nuevas oportunidades de negocio, relaciones iniciadas bajo los lazos históricos creados desde tiempos de las colonias y mantenidos estos mediante los diversos periodos de expansión industrial o de reestructuración de mercados, coincidentes con situaciones productivas de excedencia o bien con ciclos de crisis, como sucedió anteriormente con la reestructuración, que se logró mediante la relocalización del sector productivo a través de los capitales empresariales transnacionales³², del mismo modo ante la crisis europea sobrevenida en el 2008, y a su vez la actual, se posibilita la circulación de la IED a través de los proyectos de inversiones privadas o público-privadas, que buscan la instalación o el establecimiento permanente en mercados receptores de Latinoamérica³³.

determinantes en el inicio y la consolidación del proceso, Universidad de Burgos-Servicios de Publicaciones, Burgos, 2002, pp.46-47.

En esta línea apuntaba la autora COBOS al realizar la siguiente consideración “...*El proceso de internacionalización de la empresa española desde los años 90 ha estado apoyado solidariamente en la entrada en Latinoamérica...*”. Vid. COBOS, P., “Entorno actual de los negocios...”, p.35.

³¹ Podemos revisar anexos y cuadros de las indicaciones sobre inversión extranjera en etapas anteriores a la actual. El autor SÁNCHEZ señala literalmente “...*la naturaleza del proceso de internacionalización de la economía española se muestra a través de la tendencia registrada por la inversión española en América Latina. Éste comenzó de forma destacable en 1994, motivo por el cual se presentan dos escenarios distintos: el primero de ellos, considerando la inversión en el periodo 1980-1999 que traza una tendencia de pendiente suave y el periodo 1994-1999 con una tendencia de pendiente mayor...*”. Vid. SÁNCHEZ DÍEZ, A., *La Internacionalización de la economía española...*, op. cit., p.155.

³² Vid. ORNELAS BERNAL, R., *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1991, p.30.

³³ Hay que destacar que durante el año 2015 se sufrió una desaceleración la inversión en Latinoamérica, aunque siguió siendo una de las regiones de mayor recepción de IDE, sobre todo europea (española), como se pudo observar el 15 de junio de 2016, se precisaban las cifras referentes a la inversión extranjera en AL. El informe indica: “...*Gracias al continuo crecimiento de los acervos de IED en la región, la considerable disminución de la rentabilidad a lo largo de los dos últimos años solo ha provocado un pequeño decrecimiento de las rentas de la IED. Los acervos de IED se definen como los activos que poseen las empresas transnacionales en las diferentes economías receptoras de inversión al final del año. Aumentan cuando se producen nuevas inversiones (ya sean completamente nuevas o adquisiciones) y disminuyen cuando se producen desinversiones o se deprecian los activos. En términos nominales, han crecido considerablemente durante los últimos años, de manera que, en la mayoría de las economías, la IED es el mayor pasivo externo. Los acervos de IED medidos como porcentaje del PIB también crecieron durante la década anterior, lo que supone que las empresas transnacionales tienen ahora un impacto mayor que nunca en las economías de América Latina y el Caribe. Las excepciones son la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Ecuador, Guatemala y Venezuela (República Bolivariana de). Salvo en el caso de Guatemala, se trata de países que han dado prioridad a las inversiones nacionales con respecto a la IED...*” Vid. COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *Informe La*

Destacar, que al igual que en etapas anteriores, en estas dos últimas décadas España y Latinoamérica han intensificado sus relaciones comerciales y económicas viendo incrementado el comercio y las inversiones, son varios los aspectos que han influenciado esta tendencia como los programas políticos-estatales, la aparente estabilidad económica de la región en su momento, pero no podemos obviar que al escenario de rediseño internacional se incorporan con fuerza las potencias emergentes que se disputan la región hoy, como son China³⁴ y Rusia, éstas muestran un interés directo en invertir en AL, proponiendo nuevos

Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, CEPAL 2015 (LC/G.2641-P), Santiago, 2015, p.24, en <http://www.cepal.org> (visitado el 20 de mayo de 2016).

³⁴ Revisemos una vez más el Informe de la CEPAL sobre IED en ALC del 2021, y observemos el posicionamiento de China como un nuevo socio estratégico para ALC, así se expresa el informe: “...A escala regional, China es uno de los principales socios comerciales de América Latina y el Caribe y, además, ha ido cobrando protagonismo como inversor. Desde 2010 se ha profundizado la presencia de empresas chinas en la región, con diferentes modalidades de participación: fusiones y adquisiciones (modalidad a través de la cual se realizaron las inversiones más grandes), desarrollo de nuevos proyectos, contratos de construcción y concesiones. Estas inversiones tienen ciertas especificidades que en los países de la región se deben considerar para obtener los mayores beneficios.../...La profundización de las relaciones económicas entre China y América Latina y el Caribe en la última década se reflejó sobre todo en el comercio, con cifras de enorme magnitud tanto en las exportaciones como en las importaciones, pero también se observó en el crecimiento de las inversiones chinas en la región. Algunas particularidades de esta inversión, entre ellas la modalidad, la composición sectorial y el tipo de empresas, la transforman en un fenómeno importante desde el punto de vista del impacto que podría tener en el desarrollo de los países receptores...” Vid. COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, CEPAL, 2021, (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021, pp.95 a 116, en <https://www.cepal.org/es> (visitado 28 de octubre de 2021).

En este sentido, la economista RONCAL confirma la tendencia del posicionamiento de China en la región como referente de las IED, pero específicamente llama la atención el siguiente fragmento: “... se suma China a la geopolítica de disputa de la apropiación de los recursos naturales de los territorios de América Latina...”, también expone como los flujos del capital transnacional se interesa por las actividades mineras, petroleras, tierras agrícolas, tecnologías, manufacturas. Vid. RONCAL VATTUONE, X., “Apuntes sobre la Inversión Extranjera Directa en América Latina”, en *Revista digital Investigación & Negocios*, ISSN ONLINE 2521-2737, Vol.11, n°17, 2018, pp.20-21.

En esta misma línea se expresa, la investigadora MOLINA, nos muestra la situación con referencia a Bolivia, después del descenso de los precios del petróleo y minerales, sin ahorro propio, como opción las políticas gubernamentales han considerado el endeudamiento a través de las inversiones de capital extranjero, ha llevado a Bolivia a una mayor dependencia de las inversiones extranjeras para cumplir con los objetivos marcados en la matriz productiva del país, la agenda patriótica 2025. Finalmente, el resultado es la dependencia con empresas chinas en un sector estratégico y protegido para el Estado boliviano, los recursos naturales. La autora concluye que estas inversiones chinas se limitan a la actividad extractiva, dejando de lado la prioridad del Estado boliviano de desarrollo en el país, generar empleo, ofrecer valor añadido a las materias primas, entre otros, por lo tanto, no se obtiene el beneficio deseado y establecido en el mandato constitucional, el beneficio mutuo que deben conllevar las IED para el inversor y receptor de la inversión. Bolivia ha introducido la IED china mediante las contrataciones públicas estatales. En palabras literales de las conclusiones de la

protagonistas para la recepción de inversiones en la región, consecuentemente ello lleva consigo replantear la alianza estratégica entre Europa y AL³⁵. En este nuevo escenario, el Prof. Grabendorff señala un contexto relevante, el cual debe tener en consideración tres puntos, que según los clasifica el autor son: la política de alianza, la política de negociación y la política de seguridad. Respecto a la primera, podemos apreciar que las alianzas tradicionales no resultan adecuadas en la actualidad, es necesario mantener relaciones más

autora: *“La geopolítica China significa para ese país acceso y control presente y futuro de los recursos naturales, inversiones en logística de transporte e infraestructura con una visión de negocio favorable para sus empresas y, además, busca consolidar su presencia permanente en la región, promoviendo la migración de su población que podría profundizar el creciente mercado de tierras y mayor presión urbana. Se sustenta en una lógica de comercio y mercado, de priorizar la recuperación económica de China y de los países desarrollados, marcada por la urgente necesidad de expansión global del capital internacional.../...En Bolivia, la presencia de capitales y empresas chinas responde a una política que retóricamente señala “soberanía financiera” y en los hechos propugna mayor dependencia del capital transnacional.”*. Vid. MOLINA CARPIO, S., “La presencia china en Bolivia. ¿Por qué el interés en una de las economías más pequeñas de la región?”, en *Cuadernos de Coyuntura, Plataforma Energética*, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario-CEDLA, n°15, Bolivia, 2016, p.14, en <https://cedla.org/publicaciones/> (visitado el 15 de abril 2019).

³⁵ Este artículo es la versión de la ponencia presentada en la “Jornada de reflexión sobre las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe: de una agenda birregional a una agenda global”, organizado por la Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración y Políticas Públicas (FIIAPP), en Madrid, España, el 16 de abril, 2010. El reconocido Prof. GRABENDORFF en la transposición de la ponencia al artículo nos ofrece cuestionamientos y argumentos referentes a las posibilidades existentes de establecer alianzas estratégicas entre UE y ALC., coincidiendo con autores anteriormente mencionados SANAHUJA, RONCAL, AYUSO. El autor se cuestiona si se puede tener en consideración el término de “birregionalismo” considerando que no solo los cambios en el sistema internacional han afectado estas relaciones, sino el cambio de paradigma de cooperación Sur-Sur, es decir en términos del autor: *“...sino que es principalmente el desplazamiento del eje del poder mundial desde una configuración “transatlántica” a una “transpacífica”.../... la UE, en su conjunto, muestra una notable disminución de su interés y acercamiento a ALC, con la excepción, quizá, de algunos de los más tradicionales “amigos” de la región como España y Portugal, y Alemania, Francia, Italia...”*. Resulta ilustrativo como se menciona el apoyo que brinda la UE a ALC para implementar los procesos de democratización, basados en preceptos muy interiorizados en las democracias europeas, como el Estado social, el Estado de Derecho, e incluso el mismo precepto de Democracia, adquieren significados diferentes en AL, no respondiendo a los cánones habituales en Europa provocando desconfianza en las relaciones birregionales; no menos importante es apreciar la creencia para AL que UE sería el financiador eterno de las políticas sociales y de desarrollo. La cooperación entre UE y ALC ha cambiado mucho, sobre todo por la recalificación de algunos de los países de ALC a países de renta media-alta, y por lo tanto no dispondrán de los financiamientos de cooperación entre UE-ALC como los recibidos anteriormente. Vid. GRABENDORFF, W., “La asociación estratégica Unión Europea-América Latina: ¿unas relaciones birregionales con geometría variable? Dos regiones en un sistema internacional con cambios fundamentales”, en *Revista del centro andino de estudios internacionales. Comentario Internacional*, n°13, Quito, 2013, pp.156 a 160.

intensas, cierto que ambas regiones se decantan por las relaciones multilaterales, la dificultad proviene de la interpretación de la soberanía en el ámbito internacional, es diferente para UE y para ALC, se hace compleja la aplicabilidad de las normas multilaterales del sistema internacional como es el caso de las que provienen de la Organización Mundial del Comercio, en adelante OMC, o las decisiones de los tribunales internacionales multilaterales, o reglamentaciones internacionales medioambientales, quizás se precise una revisión de la estrategia del sistema multilateralismo internacional con referencia al reparto de costes beneficios para ambas regiones, ya que es el punto de desacuerdo más frecuente.

Finalmente, se destaca el hecho de que a ALC le resulta más fácil entablar alianzas bilaterales que realizar el esfuerzo para lograrlas birregionales, rompiendo así el precepto de un mecanismo de integración para la región de AL firme y estable, por ello resulta de prioridad enmarcar el precepto de soberanía internacional regional. La segunda política de negociaciones se asienta en el diseño del N.O.E.I., tanto en las relaciones comerciales y de inversión, observar que éstas no se encuentran al mismo nivel entre UE y ALC, debido a que son mayoritariamente unilaterales, en una sola dirección de UE a ALC, principalmente este hecho junto al resurgir de nuevos actores en la esfera internacional dificulta las posibles negociaciones en el sector de desarrollo sostenible y energético, ámbitos en que ALC precisa de cooperación y colaboración. Por último, hay que destacar la política de seguridad, que a su vez también influencia en la posibilidad de restablecer relaciones entre estos bloques, las fricciones entre los Estados de ALC, así como entre los actores globales marca las relaciones birregionales y el interés de mantenerlas. En este contexto la propuesta del autor mencionado para promover las relaciones de “*good governance*” a nivel global³⁶. Resulta interesante

³⁶ Siguiendo con el Prof. GRABENDORFF, destacar tres necesidades imperiosas para ALC, dar comprensión al precepto de soberanía internacional y las circunstancias que ello conlleva, la negociación de manera birregional-multilateral, especialmente de los sectores económicos energéticos, y lograr una seguridad en la región ALC que aminore las tensiones entre sus países, así como promover y poder establecer relaciones de “*good governance*” a nivel global, es decir según el autor, establecer un conjunto de actores a nivel global, pero esta estrategia choca con las divergencias de considerar a la UE como un aliado estratégico de la región, ya que son diversas las posturas de los Estados de ALC. Vid. GRABENDORFF, W., “La asociación estratégica...”, *op. cit.*, pp.161 a 166.

En este sentido coincide el autor SANAHUJA, expone la situación en que ambas regiones ALC y UE buscan consolidar sus posiciones a través de la búsqueda de establecer relaciones estables, para ello se precisa un análisis de las relaciones de integración, cooperación y colaboración internas de cada bloque, y también diseñar instrumentos que viabilicen las nuevas relaciones interregionales. El autor señala como los dos bloques se encuentran en un momento de acomodarse en las propias

recordar el rol geopolítico que ha mantenido EE.UU. en ALC, de forma hegemónica intensificaba su colaboración en aquellos momentos de transición democrática en determinados países latinoamericanos³⁷.

En el periodo del presente estudio hemos de destacar la posición relevante de los flujos internacionales de inversión centrados en la región de Latinoamérica³⁸. Varios son los

relaciones intrarregionales y evaluar posibilidades de alianzas de asociación conjuntas o acuerdos mega-regionales, teniendo en cuenta esta necesidad para promover, atraer y ofrecer seguridad a las IED, en ese sentido lo expone el autor en su documento investigativo, “...*Se observan también distintas tendencias en cuanto a la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Cabe observar, por un lado, la consolidación de un espacio económico más articulado con la economía global, a través de acuerdos comerciales “Sur-Norte” con Estados Unidos, la UE y países asiáticos, y otro al Sur del continente, en torno a Mercosur y la paulatina conformación de un área de libre comercio suramericana. Lógicamente, estas tendencias también responden a una visible “repolitización” de las estrategias de desarrollo, el regionalismo y la integración regional.*45 *Coexisten en la región distintas visiones del desarrollo económico y el regionalismo: por un lado, con una marcada visión liberal, la que representa la “Alianza del Pacífico”, que reactualiza las estrategias “radiales” (hub and spoke) del “regionalismo abierto”. Basada en tratados de libre comercio (TLC) con Estados Unidos y la UE, y con una marcada orientación hacia la región Asia-Pacífico, trata de ubicar a sus miembros en las cadenas productivas globales que tienen su centro en esa región. Por otro lado, otros países mantienen estrategias basadas en una mayor protección del mercado interno, como las que representaría un Mercosur ampliado y un perfil más político, con la incorporación de Venezuela y tal vez de Bolivia y Ecuador. Finalmente, otros países han adoptado estrategias de carácter soberanista y autonomista, con un papel más destacado de las políticas públicas en el desarrollo en campos como la infraestructura y la energía —sería el caso, en parte, de la Alianza de los Pueblos de nuestra América-Tratado Comercial de los Pueblos (ALBA-TCP). si bien un rasgo común a la mayoría de los países sudamericanos es la marcada orientación exportadora hacia Asia, centrada en las materias primas...*”. Vid. SANAHUJA PERALES, J.A., *La UE y CELAC: Revitalización de una relación estratégica*, Fundación EU-LAC, Alemania, 2015, pp.60 a 68. DOI: <http://dx.doi.org/10.12858/0115es1>

³⁷ La investigación realizada por los autores SCHENONI y MAINWARING, nos muestra como en las primeras transiciones democráticas en ALC la hegemonía estadounidense establece un protagonismo en estos periodos, siendo menor esta colaboración en los posteriores procesos de transición democrática, dejando intuir la débil acción en la última década para con los procesos de transición acontecidos en ALC. Vid. SCHENONI, L.L., y MAINWARING, S., “Hegemonía estadounidense y cambio de régimen en América LATINA”, en *América Latina Hoy*, nº81, Universidad de Salamanca, 2019, pp.122 a 128, en DOI: <https://10.14201/alh201981> (visitado el 26 de abril de 2020).

³⁸ Prestar atención a la información incorporada en el informe anual: “...*En el Informe se señala que, en consonancia con el mediocre crecimiento de la economía mundial, las entradas de inversión extranjera directa (IED) disminuyeron un 16%, hasta 1,2 billones de dólares, en 2014. Sin embargo, se vislumbra una recuperación en 2015 y posteriormente. Las corrientes actuales de IED representan más del 40% de la financiación externa para el desarrollo de las economías en desarrollo y en transición...*”. Vid. UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2015*, p.5, en <http://www.unctad.org> (visitado el 10 diciembre de 2016).

procesos de internacionalización, basados en la relación entre la globalización y los instrumentos del Derecho internacional, el autor Clerc, nos señala que, “*son consecuencia en realidad de los procesos de globalización que tuvieron lugar en la década de los 90*”³⁹, que han provocado la variación o incursión en el Derecho internacional de la imperante necesidad del rediseño de las relaciones internacionales, confrontando en ocasiones a los sujetos partícipes de la esfera internacional, regulados por normas y principios jurídicos base del Derecho internacional privado, en específico la esfera societaria y contractual de los inversores extranjeros, y su enfrentamiento con los Derechos internos/nacionales de los Estados receptores de inversión basados en la aplicabilidad y defensa del ejercicio de su inherente soberanía nacional, según visiones, al tenor de los resultados de los últimos procesos constituyentes, como aconteció con el Estado Plurinacional de Bolivia⁴⁰.

Las negociaciones para establecer Acuerdos de Asociación entre la UE y AL estables y que respondan a los intereses y beneficio de ambas regiones, sigue siendo una asignatura pendiente a la fecha, más aún ante la remodelación del sistema internacional multilateral.

³⁹ Vid. CLERC, C., “El derecho internacional privado y los procesos globalizadores”, en *Revista Prolegómenos. Derechos y Valores de la Facultad de Derecho*, Vol.16, n°32, 2013, p.15, en <https://dialnet.unirioja.es/> (visitado el 10 de mayo de 2017).

En el mismo lineamiento, pero mucho más focalizado en el escenario de las alianzas tradicionales entre UE y ALC, el *Paper* presentado en el Congreso del 2009 por AYUSO y FLOGIA, pretende mostrarnos los diversos instrumentos susceptibles de ser aplicado para poder resolver la complejidad de las asimetrías que se dan entre los diversos Estados de AL, este aspecto era prioritario para poder establecer los Acuerdos de Asociación en ese momento en curso o como bien se indica para futuros acuerdos. Podemos indicar que estas asimetrías, presentes hoy en día, todavía dificultan lograr un Acuerdo Global entre las dos regiones, más incluyente con menos fragmentaciones en negociaciones bilaterales. En el *Paper* las autoras presentan la experiencia de integración europea mostrando instrumentos que corrigen las asimetrías, pero quizás hasta la fecha no ha surtido efecto la posible aplicabilidad de éstos en AL, ya que se responde a realidades y motivaciones de integración muy diferentes a las de la UE. Vid. AYUSO, A., y FLOGIA, M., “Los instrumentos el tratamiento de las asimetrías en las negociaciones de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea y los organismos de integración en América Latina”, en *Congreso 2009 de la Asociación de Estudios Latinoamericanos*, LASA Rethinking Inequalities, Brasil, 2009, pp.10 a 23.

⁴⁰ El texto constitucional boliviano nos articula y refuerza la necesidad de este Estado, Bolivia, por reivindicar su soberanía, ya el preámbulo constitucional se refiere a la libre determinación de los pueblos, y su primer artículo señala las bases que sustentan la constitución del Estado boliviano, literalmente indica “...*Bolivia se constituye en un Estado Unitario Social de Derecho Plurinacional Comunitario, libre, independiente, soberano, democrático, intercultural, descentralizado y con autonomías. Bolivia se funda en la pluralidad y el pluralismo político, económico, jurídico, cultural y lingüístico, dentro del proceso integrador del país...*”. Vid. Art.1 de CPE, de 7 de febrero de 2009, publicado en *GOB*, NCPE, 7 de febrero.

Las autoras Ayuso y Flogia, en el año 2009, identificaban a través un *Paper* las asimetrías existentes en la región AL y un listado de instrumentos que podían cooperar a resolverlas para poder concretar que las negociaciones entre las dos regiones fueran exitosas, y propiciar establecer acuerdos que beneficiaran los intereses de ambas regiones. Estos Acuerdos de Asociación pretendían establecerse entre UE/CAN y UE/MERCOSUR. El listado de instrumentos para reducir las asimetrías en ALC para propiciar los procesos de integración y cohesión social de la región, incluso actualmente restan sin resolver⁴¹.

En realidad, se hace indispensable apreciar la conformación de las relaciones internacionales de las diversas naciones basadas en los procesos de regionalismo y supranacionalidad⁴², en los supuestos de análisis que nos ocupan, las relaciones se han

⁴¹ En este sentido, El Prof. CIENFUEGOS, nos señala dos aspectos fundamentales, por un lado, la tendencia a las relaciones interregionales institucionalizadas, y por otro lado, la disociación para la negociación con las diferentes tendencias comerciales y de inversión en ALC. Así lo expresa, siempre en el marco de las negociaciones desde los bloques regionales “...*En esta línea se insertan las relaciones interregionales institucionalizadas que diversas organizaciones de integración, (y no solo sus Estados miembros) mantienen entre sí, entre las que merece la pena destacar las de asociación que la UE está anudando con países y bloques comerciales sudamericanos.../...Como puede apreciarse a simple vista de lo anterior, el estado de asociación de la UE con países y bloques comerciales de América del Sur se ubica en planos diferentes...*”. Vid. CIENFUEGOS MATEO, M., “Los retos empresariales frente a las relaciones comerciales y de inversión entre la Unión Europea y los países y las organizaciones de integración en América Latina”, en CIENFUEGOS, M., (Dir.), *Oportunidades de negocios en la situación actual de integración regional en Suramérica - X Jornadas de Economía Latinoamericana*, Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, 2010, pp.87 a 89.

⁴² El autor CLERC nos ofrece una posible conceptualización del Derecho regional enmarcado en el Derecho de integración, el asociacionismo de Estados miembros y la armonización de éstos. Vid. CLERC, C., “El derecho internacional privado...”, *op. cit.*, p.18.

En ese mismo sentido, y basándose en la concepción del asociacionismo entre regiones, se pueden resaltar algunos aspectos localizados en el *Paper* de AYUSO y FLOGIA, como, por ejemplo: “...*En 2007 se creó el Consejo Energético de Suramérica que ha pasado a formar parte de UNASUR tras la firma del tratado constitutivo. En paralelo han nacido: el Gaseoducto Sudamericano que trata de establecer una red para regular el tráfico del gas y asegurar el aprovisionamiento interconectado y ampliando estructuras que ya existen desde Bolivia, Argentina y Brasil y de Argentina, Uruguay y Chile, conectándolos con Perú. Al tiempo Venezuela lidera la iniciativa Gaseoducto del Sur que llevaría el gas desde Venezuela a Argentina con la participación de Brasil y Bolivia. Estas iniciativas ponen de manifiesto la emergencia el tema de la integración física como factor dinamizador del crecimiento y generador de cohesión económica y social en la región...Esto se contempla como una oportunidad de consolidar procesos de integración mediante actividades concretas que cimienten una integración efectiva como pasó con la Comunidad Económica del CARBÓN Y DEL Acero en Europa...*”. Y así sucedió, pero no incorporando un proceso solvente de integración en la región de AL, y tampoco mediante una alianza asociativa estratégica estable entre ambas regiones UE y ALC, de manera multilateral y global. Vid. AYUSO, A., y FLOGIA, M., “Los instrumentos el tratamiento de las asimetrías...”, *op. cit.*, p.7.

construido y generado en las nuevas modalidades de relacionamiento entre los aspectos jurídicos y de estrategias de las políticas estatales, reflejándose en los ámbitos de interacción entre las relaciones internacionales mantenidas entre actores privados internacionales y su coordinación y/o complementariedad con los sujetos privados internos de un Estado concreto, o no en pocas ocasiones con el propio Estado como sujeto per se de Derecho internacional público o privado⁴³, destacar como nos señala el mismo autor Clerc, “*la redefinición del binomio «soberanía nacional / jurisdicción internacional» a la luz de los*

Para la UE ha sido y es relevante el mantener relaciones de negocios estables y firmes con AL, a pesar de décadas tras décadas de establecer vínculos entre ambas regiones, nos debe resultar sorprendente como desde la gestión del 2008, son diversos los inconvenientes a los que se ha visto enfrentada la UE, por variados motivos, pero principalmente porque AL del Sur, no ha logrado crear y consolidar una relación de bloque regional con la UE. Esto ha debilitado a ambas regiones en sus amagos de mantener una alianza estratégica de ambos bloques regionales a nivel comercial, económico, social. El autor LEVÍ, en ese sentido se expresa en términos de “*asociación de actores globales*” basándose en la terminología utilizada por la Comisión Europea UE en referencia a las relaciones con Suramérica, para situarnos en el tiempo, la base de múltiples cumbres y foros de diálogo entre UE y AL con el objetivo de posibilitar y apoyar por parte de UE las iniciativas, como UNASUR, y el refuerzo de la CAN y el MERCOSUR en la región suramericana, con el objetivo de establecer una interconectividad birregional desde la base de la consolidación de la interconectividad regional de AL. Para la presente investigación resulta muy interesante ver como desde el periodo de 2008 en adelante, mínimo hasta el 2013, cambió el paradigma en AL del Sur. Algunos países como Bolivia superaron o se aproximaron al umbral de ingresos de la renta media con lo que dejan de ser sujetos netamente de ayuda para el desarrollo, precisando en su transformación la reactivación de su matriz productiva con la de cooperación económica de socios extranjero en los sectores del comercio e inversión extranjera directa. De esta forma nos lo señala el autor: “...*En la asociación de actores globales los temas fundamentales en la relación son los relativos a interconectividad, infraestructura regional, energía, medio ambiente, desarrollo social, y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas orientados a una región, en el caso de América del Sur, que han generado indicadores económicos de crecimiento sostenido, con países que han logrado niveles de ingreso de renta media que no requieren de ayuda para el desarrollo, sino de cooperación económica avanzada como socios en materias de comercio e inversión* Por otra parte, los procesos de integración regional en Sudamérica se han concentrado en un desarrollo comercial endógeno, con capacidad de decisión y sobre todo de cohesión política sujetas a los intereses de los Estados que los conforman, que han dificultado el perfeccionamiento de formas de gobernanza regional, supranacionales o intergubernamentales. Por lo tanto, desde la perspectiva planteada por la Unión Europea para el fortalecimiento de la integración regional sudamericana ya no podrían considerarse como socios estratégicos en el contexto de una asociación birregional...”. Vid. LEVÍ CORAL, M., “Unión Europea-América del Sur: la posible relación entre actores globales”, en ROY, J., (Compilador) y AA.VV., *Después de Santiago: Integración regional y Relaciones entre Unión Europea y América Latina*, Jean Monet Chair of the University of Miami / Miami-Florida European Union Center, 2013, pp.136 a 138.

⁴³ Vid. TREDENNICK, F., *Curso de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales*, Los amigos del Libro, La Paz, 1987, pp.40 a 59.

procesos globalizadores y de la regionalidad emergente”⁴⁴, lo cual ha provocado la reingeniería de las relaciones de fuerza en el posicionamientos de los intereses del Estado receptor de las inversiones extranjeras, éstas se conforman entre los diversos sujetos que participan en ellas, resguardando tanto los intereses nacionales como el reflejo de estos en las esferas internacionales.

Dejar constancia de la dificultad que ha supuesto en los últimos tiempos la interacción constante, así como el derrumbe de los límites entre los intereses de un Estado y los intereses de los sujetos empresariales inversores a través de los procesos de internacionalización, sin lugar a duda incorporados en procesos de globalización y en especial de los procesos referentes a las inversiones extranjeras en el marco de los diversos multiniveles normativos, las jurisdicciones nacionales de los ámbitos públicos o privados, regionales, supranacionales, internacionales⁴⁵, esta necesidad de coexistencia junto al

⁴⁴ De este modo indica CLERC la relación esencial entre la soberanía nacional y la jurisdicción internacional, la compleja situación que acontece en AL con referencia a la cesión del ejercicio de soberanía y depositar este el ejercicio en organizaciones supranacionales regionales. De igual modo nos señala la dificultad de cumplimiento de las decisiones internacionales, recomendaciones, laudos, sentencias al “valorar” el ejercicio de la soberanía nacional priorizado a cualquier situación de soberanía internacional o globalizada. Vid. CLERC, C., “El derecho internacional privado...”, *op. cit.*, p.15.

También, el autor SANAHUJA, expone elementos a tener en consideración en la situación actual de AL, como el aspecto de la soberanía nacional resulta un axioma difícil de ceder en ejercicio en pro de una organización supranacional como debería haber sido el camino de UNASUR, supuestamente por la no confianza de los Estado miembros en la cesión del ejercicio de ésta. Así lo señala el autor en los siguientes términos: “...*El texto del Tratado, sin embargo, también deja claro que en última instancia la confianza en UNASUR y en sus procesos decisorios sigue descansando en el derecho de veto, dado que se consagra la regla de la unanimidad. La centralidad otorgada al Consejo de Jefas y Jefes de Estado de Gobierno es consistente con el marcado presidencialismo que ha caracterizado los procesos de integración y la política exterior de muchos países de la región en el actual ciclo político. Relacionado con lo anterior, el carácter eminentemente intergubernamental de esta organización lo avala la importancia otorgada a los principios de soberanía nacional, no injerencia en los asuntos internos, y autodeterminación de los pueblos...*”. Vid. SANAHUJA PERALES, J., “La construcción de una región: Suramérica y el regionalismo posliberal”, en CIENFUENTES, M., y SANAHUJA, J.A., (Eds.), *Una Región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*, Fundación CIDOB, Ediciones Bellaterra, S.L., 2010, pp.109-110, en www.cidob.org (visitado 14 abril 2019).

⁴⁵ Según este mismo autor mencionado en cita anterior, se nos señala la posibilidad de incorporar un sistema jurídico internacional innovador basado en la interactuación de las diversas parcelas jurídicas. Además, el autor se ve reforzado por las bases doctrinarias de CASSESE, C., referido en este texto que nos indica la realidad del Estado de derecho global y como necesaria la redefinición de los derechos nacionales y su inserción en el derecho internacional Vid. CLERC, C., “El derecho internacional privado...”, *op. cit.*, pp.17 a 22.

desbordamiento entre las diferentes jurisdicciones provoca la regeneración del sistema jurídico internacional y redefinición de los sistemas jurídicos nacionales de un orden concreto. Así pues UNASUR⁴⁶, se convirtió en una organización regional, propuesta de cooperación y proceso de integración entre otros muchos intentos, resultaba la expresión formal más destacada para entablar el proceso de integración de los países suramericanos, buscando de esta forma en el mundo globalizado de las relaciones económicas internacionales, una integración regional con la finalidad de establecer aspectos jurídicos y económicos que propiciaran la participación, y en cierta medida la protección del bloque regional⁴⁷.

Este proceso se singularizó por el anhelo de lograr la integración social, este aspecto fue la base de fundamento esencial y la expresión de las necesidades reales de la región, en cierta medida el fin social abrazaba el resto de los ámbitos, no de menor importancia para la región, pero todos los ámbitos de relevancia, el económico principalmente, éstos se integraban con la prioritaria “*la proyección social*”⁴⁸, el proceso perseguía “*una vocación*

⁴⁶ Como bien se nos indica en la nota de análisis el inicio de la Unión de Naciones Suramericanas, UNASUR, se sitúa en el año 2004 con la denominación inicial de Comunidad de Naciones Suramericanas (CNS), es en el año 2007 que ante un proceso real de integración se establece una Secretaria Permanente de UNASUR, visualizando su desarrollo. Vid. DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas (UNASUR) Análisis e instrumentos. Cuadernos Iberoamericanos*, José Ignacio Gil Impresores, S.L., Madrid, 2007, pp.9-10.

⁴⁷ Subrayar como de forma breve y muy concreta. el autor LEVÍ, enumera los procesos de integración regional de las dos últimas décadas acontecidos en AL, apuntando a UNASUR como el más estable, pero que desafortunadamente tampoco logró su objetivo, cohesionar con una sola voz unánime, en sus intereses y beneficios, a la región de AL. Así lo identifica el autor: “...*Los países sudamericanos se caracterizan por una fuerte vocación de integración regional que les ha llevado a establecer procesos como la CAN, MERCOSUR, forma parte importante de la Asociación Latinoamericana de integración (ALADI), crear estructuras regionales como la UNASUR, la Alianza Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALB) o la Alianza del Pacífico (AP) u organizaciones de vocación multilateral como la Comunidad de Estados latinoamericanos y del Caribe (CELAC). Sin embargo, en todas las iniciativas, con excepción de UNASUR, no se ha consolidado una sola estructura para crear un bloque cohesionado sobre la base de modelos políticos, estrategias de desarrollo, opciones de política exterior y de inserción internacional comunes.../...Varios factores, geográficos, socioeconómicos, culturales, políticos, poblacionales y lingüísticos configuran una heterogeneidad que han marcado la falta de consolidación del bloque suramericano*” Vid. LEVÍ CORAL, M., “Unión Europea-América del Sur...”, *op. cit.*, pp.137-138.

⁴⁸ DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas (UNASUR)...*, *op. cit.*, p.10.

integradora de los pueblos y no solo de las economías”⁴⁹, éste rescataba a sus antecesores el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)⁵⁰ y la Comunidad Andina (CAN)⁵¹, se perseguía la fusión de ambos bajo el paraguas de la priorización social ante uno de los aspectos comunes en los procesos de integración mencionados como son las economías⁵², podemos revisar en el Art.2⁵³ del tratado constitutivo de UNASUR, la identificación de su objetivo principal, que era remarcar en la integración e inclusión social el denominado “*regionalismo abierto*”⁵⁴, siendo en ese momento un talante primordial para los Estados de la región, así

⁴⁹ DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas (UNASUR)...*, *op. cit.*, p.10.

En ese sentido, también se posicionan SANAHUJA, *Vid.* SANAHUJA PERALES, J., “La construcción de una región...”, *op. cit.*, p.127, también a su vez AYUSO, *Vid.* AYUSO, “Integración con equidad: Instrumentos para el tratamiento de las asimetrías en América del Sur” en CIENFUENTES, M., y SANAHUJA, J.A., (Eds.), *Una Región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*, Fundación CIDOB, Ediciones Bellaterra, S.L., 2010, pp.143-144, en www.cidob.org (visitado 14 abril 2019), y CIENFUEGOS, *Vid.* CIENFUEGOS MATEO, M., “Comercio, inversiones y los otros pilares de las relaciones eurosuramericanas” ¿Hacia un espacio común de la integración?, en CIENFUENTES, M., y SANAHUJA, J.A., (Eds.), *Una Región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*, Fundación CIDOB, Ediciones Bellaterra, S.L., 2010, pp.295-296, en www.cidob.org (visitado 14 abril 2019). Son autores que comparten la misma posición al señalar el elemento de la cohesión social e integración, que probablemente deba tener como base los intereses económicos de la región, el fortalecimiento a través de mecanismos de financiación en la región.

⁵⁰ Tanto en el preámbulo como en el Art.1 del Tratado se nos indican los propósitos, principios e instrumentos de la región, donde se incorporan las relaciones económicas y su desarrollo común. *Vid.* Art.1 de Tratado de Asunción para la constitución de un Mercado Común del Sur MERCOSUR, de 26 de marzo de 1991, *publicado en Normativa y Documentos Oficiales*, <http://www.mercosur.int> (visitado el 10 de mayo de 2017).

⁵¹ *Vid.* Art.1 del Acuerdo de Cartagena para la constitución de la Comunidad Andina, de 26 de mayo de 1969, *publicado en Documentos oficiales*, Doc. básico 1, <http://www.comunidadandina.org> (visitado el 20 de mayo de 2017).

⁵² Según los autores DÍAZ y CANO nos encontramos ante un proceso de integración con una fórmula diferente lo que denominan “*la integración de la integración*” rescatando aquellos logros alcanzados por otros procesos anteriores adicionando con prioridad los principios y acciones determinadas como resultado visible en las Declaraciones de las diversas Cumbres fundacionales de la organización internacional. *Vid.* DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas (UNASUR)...*, *op. cit.*, p.10.

⁵³ *Vid.* Art.2 del Tratado Constitutivo de UNASUR, de 23 de mayo de 2008, *publicado en Documentos Normativos*, <http://www.unasursg.org/> (visitado el 14 mayo de 2017).

⁵⁴ *Vid.* CIENFUEGOS MATEO, M., y SANAHUJA PERALES, J.A., “Introducción...”, en CIENFUEGOS, M. y otros, “*Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*”, en Fundación CIDOB, ediciones Bellaterra SL, Barcelona, 2010, p.11, <http://www.cidob.org/es/> (visitado el 20 de mayo de 2017)

como lo era del mismo modo, la necesidad del fortalecimiento de la soberanía e independencia de diversos Estados de la región, elemento esencial para el posicionamiento de los intereses estatales, pero más aún, la defensa y respeto de los intereses de la región frente al resto de los sujetos de la comunidad internacional⁵⁵.

El afianzamiento de las soberanías estatales asumió una especial trascendencia para aquellas negociaciones con y relativas a las inversiones extranjeras en la región, pero específicamente, las negociaciones que se produjeron desde determinados Estados miembros de este organismo de integración, que consideraron establecer modelos económicos diferenciados y basados en el desarrollo propio, desde la propuesta de la agregación del valor añadido de las materias primas, como es el caso del Estado Plurinacional de Bolivia⁵⁶,

⁵⁵ El autor SERBIN nos focaliza el artículo desde los cambios constantes y complejos del sistema internacional y como afectan a ALC, transformaciones so transacciones aceleradas en el tiempo, debido al reajuste del nuevo orden internacional, todo ello conlleva replanteamientos geoeconómicos y geopolíticos. El autor SERBIN, en este sentido indica la crisis del proceso de globalización y de la gobernanza global, hasta ahora esta venía marcada por la economía, así como los conflictos del posicionamiento de las soberanías nacionales y la gobernanza global, siendo este uno de los aspectos más controvertidos para poder afianzar relaciones interregionales entre los diversos bloques interesados en consolidar negociaciones respecto al tratamiento de las IED y a su impacto en el Estado receptor de éstas, así lo apunta el autor: “...*En suma, la crisis institucional y política del atlantismo y sus aspiraciones a establecer las reglas que rigen la gobernanza global y un orden internacional liberal —más allá de las dificultades por las que atraviesa el multilateralismo— dan lugar a: cambios en las reglas de juego en la economía y en la seguridad mundial por la aparición de los nuevos actores; rediseñar las relaciones y balances de poder entre diversos actores relevantes; profundizar la erosión del sistema jurídico internacional en su capacidad de debilitar la soberanía de los Estados; acelerar la regionalización y transnacionalización de las relaciones internacionales; agudizar las luchas identitarias y religiosas que se hacen transnacionales. Al mismo tiempo que el modelo de desarrollo global encara una transición junto con las normas de gobernanza que lo apuntalan, aumentan las tensiones sociales y la crisis de las ideologías...*” Enfatizar el hecho de deber acelerar los procesos de integración regional en AL, que hoy en día todavía están pendientes de solventar. El propio autor nos señala como UNASUR había obtenido mecanismos de resolución de conflictos y resolver las tensiones mediante la paz en la región, así como una gobernanza regional. Vid. SERBIN, A., “El nuevo orden mundial y América Latina y el Caribe: modelo por armar”, en *Revista Mexicana de Política Exterior (digital)*, n°114, 2018, pp.133 a 154, en <https://revistadigital.sre.gob.mx/images/stories/numeros/n114/serbin.pdf> (visitado el 29 de junio de 2020).

⁵⁶ El exvicepresidente del Estado Plurinacional de Bolivia, Álvaro García Linera, describía los cinco pilares del Nuevo Modelo Económico, señalando específicamente a uno de ellos, la industrialización de los recursos naturales, como el motor transformador de la economía boliviana, situándolo en un punto central de desarrollo para el país, sin descuidar el resto de pilares diseñados con el fin de activar la economía del país en dos sentidos, ofrecer valor añadido a las materias primas y a su vez atraer socios inversionistas extranjeros. Vid. GARCIA LINERA, A., “El Nuevo Modelo Económico Nacional Productivo”, en *Revista de Análisis - Reflexiones sobre la coyuntura*, n°2, 2008, pp.15 a 18, en <http://www.vicepresidencia.gob.bo> (visitado el 10 de mayo de 2017).

miembro de UNASUR. El organismo regional, que siempre tuvo aspiraciones a supranacional, estaba conformado por los doce Estados miembros, significativamente algunos de estos receptores de IED, como Chile, Brasil, Argentina, Perú, Bolivia⁵⁷, pese a que durante el 2013 se registró una ligera desaceleración de este tipo de inversión, siguieron siendo significativos los datos que indicaban que respecto a la IED que se recibía en AL, el 73 por ciento se encontraba en los Estados miembros que conformaban UNASUR⁵⁸.

Desde sus inicios UNASUR, en esencia los doce países que la conformaban se inspiraron en construir la identidad de la región a través de identificaciones propias desde el reconocimiento de valores y principios comunes⁵⁹, estas bases nos mostraban que no se

⁵⁷ Vid. COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *Informe La Inversión Extranjera Directa...*, op. cit., p.24.

En este mismo posicionamiento, podemos revisar el VI Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL de 2013, donde el economista del Estado FUENTES reconocía las empresas españolas pusieron su atención en AL con grandes inversiones que permitirían desarrollo en la región, pero este aspecto no ha quedado confirmado posteriormente. En 2013 España era uno de los principales inversores en AL. El economista ya señaló como uno de los puntos fundamentales, el quinto, el hecho de que la región de AL precisaba proyectos y los países latinoamericanos estaban ejecutando programas de infraestructuras para la conectividad de la región y así mejorar el transporte entre estos países, precisando un sector muy específico que para las empresas españolas le resultaba atractivo, la construcción, ingeniería y consultoría. Vid. FUENTES CANDAU. R., “Oportunidades para las empresas españolas en Latinoamérica”, en *VI Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL*, IE BUSINESS SCHOOL Dpto. Comunicación Madrid, pp.20 a 22, en <https://bit.ly/3tv9hFR> (visitado el 1 de junio de 2017).

⁵⁸ Vid. Banco Central del Ecuador, “La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)”, en *Boletín Financiero de Integración Financiera*, n°3, marzo 2013. p.1.

⁵⁹ Destacar la reiteración en los diversos documentos que se dependen de UNASUR, el denominador común que concuerda en estas naciones, los valores y principios fundamento de una historia común y una identidad suramericana que comparten los Estados miembros. Vid. DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas (UNASUR)...*, op. cit., p.13.

Así mismo, la especialista en Derecho de la integración económica, MELLADO, expresa en su artículo las necesidades, los problemas, las contradicciones, pero sobre todo destaca los enunciados de los Arts. 2 y 3 del Tratado constitutivo de UNASUR, de esta forma lo señala la autora: “...A pesar de que en el transcurso de los últimos años el proyecto evolucionado, la integración en Sur América pone en evidencia las necesidades problemas y contradicciones de la Región. “Necesidades”, porque para unos la integración aparece como una de las mejores estrategias para la ampliación de los débiles mercados nacionales; para otros es un instrumento para la consecución del Desarrollo Regional y permitirá Asimismo potenciar la capacidad de negociación externa. “Problemas”, por las grandes diferencias objetivas en lo político, económico y social que obstaculizan los procesos de integración. “Contradicciones por la existencia de distintas visiones ideológicas, estratégicas y de posicionamiento de los Estados frente a su inserción internacional y sus relaciones con los países centrales.../...En este cuadro de situación la UNASUR significa para algunos una alternativa frente

limitaba a una integración económica exclusivamente, y que a su vez, sí que existía un consenso, manifiesto y mostrado en las primeras Cumbres llevadas a cabo por el organismo regional⁶⁰, que apuntaban al desarrollo energético de la región mediante la promoción de inversiones conjuntas entre los diversos Estados miembros, para ello se conformó el Consejo Sudamericano de Economía y Finanzas-CSEF⁶¹; éste entre sus objetivos específicos, y a través del Art. IV en sus incisos g, h, i, j,⁶² albergó la posibilidad de desarrollar políticas regionales de protección a los intereses económicos de la región y de los propios Estados miembros, al mismo tiempo debemos mencionar que la institución en construcción mantiene todavía interés para la presente investigación.

Las diversas reuniones que se realizaron por el Grupo de Trabajo de Expertos de Alto Nivel⁶³, con referencia a la figura para la solución de controversias en materia de inversiones, cuyo objetivo de base era la conformación del denominado Centro de Solución de

al alca, otros la perciben como una etapa previa para acceder desde una mejor posición a esas negociaciones están los que la consideran como una plataforma de inserción en la economía globalizada y también los que la ven como la Encarnación del plan brasileño en pos de su liderazgo en América Latina.../...En la actualidad y conforme al Tratado constitutivo los objetivos de UNASUR están dirigidos a construir de manera participativa y consensuada “un espacio de integración Unión en lo cultural social económico y político entre los sus pueblos...”. Vid. MELLADO, N.B., “La integración suramericana entre interrogantes y teorías”, en MELLADO, N.B., (Ed.), MERCOSUR y UNASUR ¿Hacia dónde van?, Lerner Editora SRL, Argentina, 2009, pp.13 a 15.

⁶⁰ En la II Cumbre de Presidentes sobre la Integración Energética de Sur se reflejó la consecución de los principios, valores y las mismas bases de UNASUR, resumidas en el desarrollo social de la región se encuentra vinculado al desarrollo energético de la misma, y a la inversión que se pueda realizar sobre la acción de la integración energética de la región que se reflejan en los 17 puntos del documento de la Declaración, Vid. Declaración de Margarita, de 17 de abril de 2007, II Cumbre de Presidentes sobre Integración Energética de Sur, en *Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*, n°8, 2007-2008, pp.6 a 20, en <http://repositorio.uasb.edu.ec>. (visitado el 15 mayo de 2017).

⁶¹ Vid. Art. I del Estatuto Consejo Suramericano de Economía y Finanzas - CSEF, UNASUR publicado en <http://www.unasursg.org> (visitado el 25 de mayo de 2017).

⁶² Vid. Art. IV, incisos g, h, i, j, del Estatuto Consejo Suramericano de Economía y Finanzas - CSEF, UNASUR publicado en <http://www.unasursg.org> (visitado el 25 de mayo de 2017).

⁶³ Señalar que se podían identificar entre las funciones del CSEF, la posibilidad de conformar grupos de trabajo de expertos para examinar temas concretos y que ofrecieran consideraciones de los mismos para la posible adopción de políticas regionales y acuerdos jurídicos regionales. Vid. Art. V, del Estatuto Consejo Suramericano de Economía y Finanzas - CSEF, UNASUR, publicado en <http://www.unasursg.org> (visitado el 25 de mayo de 2017).

Controversias en Inversiones de UNASUR⁶⁴, se señalaba en ese momento, el avance de trabajos logrados como resultado de las diversas reuniones que se sucedieron con el objetivo de poder adoptar un Acuerdo constitutivo a nivel intrarregional, y que debía conformar el nuevo centro regional para la resolución de controversias en materia de inversiones, haciendo referencia al alto componente de inversiones en infraestructuras industriales y de logística propias de la actividad económica energética que mantenía la región y a su vez proyectaba⁶⁵.

La inquietud surgió en la Cumbre de jefes de Estado y de Gobierno de UNASUR en noviembre de 2010, en Guyana⁶⁶, ante la existencia de cierta inconformidad de Estados miembros que conformaban entonces UNASUR, debido a los resultados ante los litigios internacionales acontecidos entre Estados miembros (receptores de IED), y las empresas inversoras extranjeras (IED), en específico aquellas grandes inversiones transnacionales, en que sus relaciones empresariales quedaban reflejadas en el marco de instrumentos jurídicos internacionales, básicamente en Acuerdos jurídicos en la modalidad de Tratados Bilaterales de Inversión⁶⁷, en adelante TBI, debemos tener presente que al dar inicio a esta investigación, el organismo se encontraba en plena construcción y posicionamiento, en un diseño permanente para dar operatividad a las diversos centros u órganos institucionales que debían ser dotados de reglamentaciones para el ejercicio de las funciones que se elaboraban para los

⁶⁴ Podemos revisar los aspectos referentes al intercambio de opiniones de los representantes de los Estados asistentes a la reunión con el objeto de determinar un texto acordado para la creación del Centro de Solución de Controversias de UNASUR. *Vid.* Acta, XIII Reunión presencial del Grupo de Trabajo de Expertos de Alto Nivel sobre Solución de Controversias en materia de Inversiones de UNASUR, de 21 de enero de 2016, celebrada en Montevideo, en <http://iri-wp.iri.edu.ar> (visitado 15 mayo 2017)

⁶⁵ *Vid.* BODEMER, K., “Integración energética en América del Sur ¿eje de integración o fragmentación?”, en CIENFUEGOS, M. y otros, “Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur”, en Fundación CIDOB, Ediciones Bellaterra SL, Barcelona, 2010, p.193, en <http://www.cidob.org/es/> (visitado el 20 de mayo de 2017).

⁶⁶ *Vid.* Punto 21 de la Declaración del Consejo de Jefas y Jefes de Estado y de Gobiernos de UNASUR, de 26 de noviembre de 2010, IV Reunión Ordinaria del Consejo de Jefas y Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), celebrada en Georgetown, República Cooperativa de Guyana, en *Revista Relaciones Internacionales*, n°39, 2010, p.8, en <http://sedici.unlp.edu.ar>. (visitado el 2 mayo 2017).

⁶⁷ *Vid.* LONGARICH RODRÍGUEZ, K., “Reflexiones sobre los tratados bilaterales de inversión para la protección de inversiones”, en *Academia Nacional de Ciencias Jurídicas*, en <http://www.aciencias.org.bo> (visitado el 10 de mayo de 2017).

mismo⁶⁸. Importante remarcar, que en sus diversas reuniones de trabajo se consideró la posibilidad de establecer procedimientos arbitrales, de conciliación o de mediación, así como de facilitación, asentados en las bases constitucionales de algunos Estados miembros, como era el caso de Bolivia, donde se instaura una especial atención y protección a la soberanía de los recursos naturales, debido a la incorporación en aquel entonces de la nueva norma constitucional.⁶⁹

⁶⁸ La autora MELLADO nos enumera los objetivos específicos en los que se fundó UNASUR; “...Entre sus objetivos específicos se señalan: el fortalecimiento del diálogo político que asegure un espacio de concentración para reforzar la integración suramericana y la participación de UNASUR en un escenario internacional; el desarrollo social y humano con equidad e inclusión para erradicar la pobreza y superar las desigualdades en la región la integración energética; la protección de la biodiversidad, los recursos hídricos y los ecosistemas, el desarrollo de mecanismos concretos y efectivos para la superación de las asimetrías, la cooperación económica para lograr el avance y la consolidación de un proceso innovador, dinámico, transparente, equitativo y equilibrado la integración industrial y productiva privilegiando tanto el rol de las pequeñas y medianas empresas como las cooperativas; la participación ciudadana a través de mecanismos de interacción y diálogo entre UNASUR y los diversos actores sociales. En consecuencia, se enmarcaría en un nuevo paradigma “potenciación de la capacidad de negociación externa” al pretender conformar una plataforma política común que les permita un mayor protagonismo en el escenario internacional, y de “desarrollo socioeconómico” que tienda a eliminar las desigualdades y lograr la inclusión social.... Se puede apreciar que no únicamente se asentaban sus fundamentos en las relaciones comerciales y económicas, sino que se anhelaba una integración plena y consolidada desde varios aspectos sociopolítico-económicos. Vid. MELLADO, N.B., “La integración suramericana...”, *op. cit.*, pp.14-15.

⁶⁹ El ejercicio propio de la soberanía de los recursos naturales recae sobre el pueblo boliviano ejercida de forma directa y delegada. Vid. Art.349.1CPE de 7 de febrero de 2009, publicado en *GOB*, NCPE, 7 de febrero.

Esta nueva mirada con referencia a la tutela, control y gestión de los recursos naturales que aparece en diversos mandatos constitucionales, así lo analizaron los siguientes investigadores;

Por un lado, la académica SORUCO nos señala que el ejercicio de la soberanía de los recursos naturales de la siguiente forma: “...Un elemento fundamental del ejercicio de la soberanía del pueblo es tener la propiedad y dominio directo de los recursos naturales.../...Este cambio en la actual Constitución hace que no sea el Estado quien defina arbitrariamente su uso, porque no ejerce dominio sobre este bien común, sino que es el pueblo su propietario, quien ejerce de manera directa las decisiones públicas y, además en un nivel nacional coma las delega al Estado. Que sea el pueblo (el conjunto de individuos, pueblo y nación) es el que tenga dominio de los recursos naturales, que no haya renunciado a su soberanía -por medio de la delegación de este poder al estado como sucedió antes- sino que también puede ejercer la directamente.../...En este sentido si bien el Estado administra los recursos naturales no renovables, lo hace a nombre del pueblo y esta delegación puede suspenderse si se desvía al enriquecimiento privado (la revocación del mandato) ...”. Vid. SORUCO SOLOGUREN, X., “Los recursos naturales como condición de posibilidad del Estado Plurinacional”, en VPEP-UMSA-IDEA Internacional, (Coords.), *Miradas. Nuevo Texto Constitucional*, Instituto Internacional de Integración del Convenio Andrés Bello, La Paz-Bolivia, 2010, pp.604 a 607.

Como hemos identificado anteriormente, dos de las columnas vertebrales de UNASUR, atendiendo a los aspectos de integración comercial⁷⁰, se podían localizar en los antecesores Acuerdos regionales de reconocida trayectoria, como son el MERCOSUR y la CAN; es cierto que no debemos dejar de nombrar la Asociación Latinoamericana de Integración, en adelante ALADI⁷¹, y la Comunidad del Caribe, en adelante CARICOM⁷², que adicionalmente de alguna manera, también reflejan los postulados de sustento del actual fallido organismo regional. En realidad, en la comisión de coordinación que conformaba la estructura del marco institucional de UNASUR, participaban las autoridades correspondientes de estos organismos junto a los jefes de Estado o los Ministros de Asuntos Exteriores de los Estados miembros, según las operatividades a nivel de políticas o decisiones ejecutivas se precisaran formular⁷³.

La UNASUR pretendía rescatar los logros alcanzados por estos dos organismos e instrumentos regionales, CAN y MERCOSUR, desde sus incipientes orígenes a sus diversas adaptaciones y transformaciones enmarcados en el proceso de integración de MERCOSUR

Y, por otro lado, el analista ANTELO indica lo siguiente: “...Es función esencial del Estado “promover, garantizar el aprovechamiento, responsable y planificado de los recursos naturales e impulsar su industrialización” según indica el Art.9.6 CPE.” El autor señala que la propiedad y dominio de la tierra, los recursos naturales, forestales, energéticos, son de carácter estratégico y, por tanto, propiedad del pueblo boliviano, así como el Estado es el administrador en función del interés colectivo, de igual forma se indica que el Estado otorgará derechos a propietarios individuales y colectivos sobre la tierra, siempre que se cumpla con una función social o económica-social. Vid. ANTELO PARADA, J.C., “Análisis de la nCPE, Título II Medio ambiente, Recursos Naturales, Tierra y Territorio”, en VPEP-UMSA-IDEA Internacional, (Coords.), *Miradas. Nuevo ...*, op. cit., pp.610-611.

⁷⁰ Queda claro que existía la necesidad de conformar una zona de libre comercio suramericana, de esta forma poder promover las economías de la región, por ello se hace imprescindible la integración de éstas aproximándolas a un espacio común, sin grandes diferencias entre ellas, la integración económica de la región. Vid. DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas (UNASUR)...*, op. cit., p.12.

⁷¹ Tratado de Montevideo de 12 de agosto de 1980, constitución Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI., en *Acuerdo y Documentos*, <http://www.aladi.org> (visitado el 30 de mayo de 2017)

⁷² Acuerdo de la Comunidad del Caribe CARICOM de 1958, Tratado de Chaguaramas de 1973, Comunidad el Caribe CARICOM, <http://www.caricom.org/> (visitado el 14 de mayo de 2017)

⁷³ Vid. DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas...*, op. cit., p.15.

y la organización internacional CAN⁷⁴, retomó de estos instrumentos internacionales su objetivo principal, el desarrollo económico, que a su vez incluye el resto de fundamentos que se hacen necesarios para la integración sudamericana⁷⁵, la base fundamental de la integración transitaba en la prioridad de establecer un proceso de inserción económica consistente, de manera que los Estados miembros tengan las posibilidades de participar en las relaciones internacionales desde el posicionamiento de un solo bloque regional, buscando fórmulas de negociación acordes a las características económicas y necesidades de desarrollo propias de la región⁷⁶.

El relacionamiento que intentaba mantener UNASUR en sus relaciones hacia el exterior, era un aspecto fundamental para entender la necesidad de avance de este organismo regional hacia la consecución de una apropiada “supranacionalidad” en la toma de decisiones conjuntas por los Estados miembros que lo conformaban, es decir la acción conjunta y la decisión del bloque en aspectos de interés en la región. Mediante el presente estudio, se subraya que los antiguos miembros, Estados que anunciaron la suspensión de su participación en el año 2018, fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay y Perú, a quienes siguió inmediatamente Colombia, acabaron suspendiendo su total participación, principalmente por sinergias y dicotomías de ámbito político en la región, primando éstas sobre la imperante necesidad, que hoy día sigue siendo una prioridad hacía la credibilidad

⁷⁴ Vid. CIENFUEGOS MATEO, M., “Comercio, inversiones y los otros pilares...?”, *op. cit.*, p.276.

⁷⁵ Los autores DÍAZ y CANO, en este sentido nos indican literalmente lo siguiente: “*Cuatro son los pilares sobre los que reposa esta construcción comunitaria suramericana: la cooperación política; la integración comercial y complementación productiva; la integración energética; las infraestructuras, competitividad y desarrollo.*”. Vid. DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., “*La unión de naciones suramericanas...*”, *op. cit.*, pp.14-15.

⁷⁶ Señalar el Punto 19 de la II Cumbre de Consenso de Guayaquil sobre Integración, Seguridad e Infraestructura para el Desarrollo de 27 de julio de 2002, reunión de presidentes donde se realizaron indicaciones y precisiones respecto de las inversiones, es fundamental apreciar que en ese momento se apuesta por la colaboración público-privada, que posteriormente se materializará en el desarrollo de normativas nacionales en los diversos Estados miembros. “*Respecto de las inversiones, tanto públicas como privadas en este sector, los presidentes manifestaron su firme determinación a favor de la creación y consolidación de mercados ampliados y del mejoramiento de los mecanismos que faciliten el flujo de inversiones extranjeras directas a la región, en un marco de estabilidad jurídica. Así mismo se puso de relieve el importante papel que juegan los sectores público y privado, así como las alianzas entre ambos, acordándose consolidar las condiciones de estabilidad y transparencia regulatoria que los fomenten, de acuerdo con las legislaciones nacionales de cada uno de los países.*”. Vid. DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas...*, *op. cit.*, p.41.

del unísono en la representatividad y toma de decisiones en el plano extra regional, como un bloque consolidado y con características propias.

La orientación externa de UNASUR era imprecisa pero absolutamente necesaria. Es cierto, que las relaciones de sus Estados miembros y de la propia UNASUR, en sus inicios se mantenían muy vinculadas a otras estructuras regionales antecesoras, o a las negociaciones individuales por parte de cada uno de los Estados miembros con otros bloques regionales, como podía ser la Unión Europea, en adelante UE, u otras organizaciones económicas internacionales como puede ser la OMC.

En determinados momentos UNASUR se mostró débil ante la capacidad propia de negociación con actores internacionales, otros Estados extrarregionales, u otros organismos y estructuras regionales; ésta debía adquirir madurez propia en su identidad⁷⁷, en la actualidad, ante su inminente desaparición como actor protagonista de la región, cabe rescatar la iniciativa en un momento concreto geopolítico en el que se encontraba inmersa la región.

Ante los permanentes intentos de integración en AL, actualmente se precisan nuevos mecanismos para llevar a término los objetivos que se diseñaron con el organismo regional, y que no fructífero como era de esperar, concretamente todo lo referente a las negociaciones frente a terceros sujetos participes en la esfera del Derecho internacional⁷⁸. UNASUR respondía al denominado nuevo regionalismo⁷⁹, ante los procesos de globalización económica, pretendió regular y poder enfrentar los desafíos económicos, muchos de ellos relacionados con el desarrollo energético, fundamental para la región de forma interna, es decir para los intereses comunes de sus Estados miembros, aunque anteriormente a ello, se quisieron establecer las bases dogmáticas y posibilitar un paso más allá, que resultaría, quizás no tan conveniente viendo el resultado y actual situación de UNASUR, quizás hubiera sido preciso priorizar los mecanismos de integración económica como decidió en el

⁷⁷ Vid. LLENDEROZAS, E., “UNASUR. Desafíos geopolíticos, económicos y de política exterior”, en *Investigación y análisis, Pensamiento Propio*, n°42, pp.200 a 204, en www.cries.org (visitado el 15 de septiembre de 2017).

⁷⁸ Secretaría Permanente SELA, *Informe Unión de las Naciones Suramericanas UNASUR*, pp.41-42, en <http://www.sela.org> (visitado 13 de abril de 2017).

⁷⁹ Vid. SANAHUJA PERALES, J.A., “La construcción de una región...”, *op. cit.*, p.89.

proceso de integración de la U.E., lo que con tiempo y afianzamiento de las diversas fases de integración hubieran promovido las negociaciones internacionales con terceros Estados u otros bloques regionales, instaurar la visibilidad de UNASUR hacia el exterior como un bloque regional compacto, con objetivos concretos y específicos en interés de la región. Mencionar tímidamente, que a partir de 2019 surge un tenue intento de sustituir a UNASUR desde una nueva iniciativa de integración impulsada por PROSUR, posteriormente revisaremos esta iniciativa.

1.2.1. La eficacia de los Acuerdos Económicos y Comerciales del MERCOSUR y la CAN

Ambos mecanismos han proporcionado instrumentos sólidos y estables en los diversos periodos, tanto el Acuerdo del Mercosur, como la organización de la CAN, así mismo han resistido a los diversos ciclos de crisis o debilitamiento, manteniéndose operativos cumpliendo los objetivos para los que fueron conformados, e incluso han sobrevivido a organizaciones que respondían a procesos de integración supranacional de la región, como ha sido UNASUR.

Los antecedentes de la CAN se sitúan en 1969, con la firma del Acuerdo de Cartagena por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, posteriormente en 1973 se añadió Venezuela y retiró Chile, dato importante a observar, en 2006 se retiraría Venezuela; en los procesos históricos encontramos los resultados actuales. La motivación de estos países era el poder mejorar las condiciones de vida de su población, un propósito reflejado en el conocido Pacto Andino, un proceso andino que perseguí, afianzado hoy ante la carencia de UNASUR, la integración y cooperación económica, así como social, el proceso fue avanzando basado en la eliminación de aranceles y la formación de una zona de libre comercio de mercancías. En el transcurrir de los años se ha evolucionado a procesos de liberalización del comercio de servicios, la libre circulación de personas, así como el posibilitar la firma de Acuerdos de liberalización comercial con otros bloques de integración regional⁸⁰.

⁸⁰ El Prof. RAMÍREZ nos muestra muy brevemente el recorrido histórico de la CAN. De igual forma nos indica a través de los cuadros de análisis elaborados Por la CEPAL, los momentos marcados por los diversos instrumentos jurídicos que propiciaron el avance de este proceso de integración. *Vid*, RAMÍREZ ROMA, X., “Los procesos de integración económica en América LATINA: Evolución y perspectivas”, en CIENFUEGOS, M., (Dir.), *Oportunidades de negocios en la situación actual de*

Respecto al proceso del MERCOSUR se debe indicar que se firma el Tratado de Asunción en 1991, los países de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay se propusieron como objetivo acelerar los procesos de desarrollo de sus economías, y su objetivo fue establecer un proceso de integración económica. Pocos años después MECOSUR toma presencia otorgándole personalidad jurídica internacional propia, de esta forma se le dotó de estructura institucional, de nuevo los objetivos principales se consolidaron en la unión aduanera y las políticas comerciales comunes. Se puede constatar que MECOSUR, a lo largo de su existencia, ha logrado firmar Acuerdos de Asociación con varios Estados de Latinoamérica y también con otros Estados terceros.⁸¹ Con todo ello, actualmente y tras la desafortunada desactivación de UNASUR, esta institución de integración económica toma fuerza en el escenario internacional de nuevo.

Los dos procesos de integración, CAN y MERCOSUR comparten similitudes que no les han permitido dar un paso más allá hacia la representatividad de una región. Ambos procesos se han centrado en el desarrollo de políticas comerciales comunes, desarrollan aspectos de interés comercial para los Estados de la región, como pueden ser uniones aduaneras, o políticas comunes comerciales, pero no abordan aspectos políticos o financieros comunes de la región, por lo tanto este límite puede ser considerado como una fortaleza para su supervivencia, o bien un fracaso en la posibilidad de integrar a la región en un solo bloque con intereses colectivos comunes posibilitando la participación activa en el mercado global.

De igual manera ambos procesos, pero quizás lo podemos visualizar con mayor acierto en la CAN, las asimetrías económicas que existen entre los países de la región han tenido como consecuencia diversos niveles de desarrollo y aplicabilidad en los ordenamiento jurídicos internos de los instrumentos proporcionados por la CAN y el MERCOSUR, se puede afirmar por lo tanto que ninguno de los dos ha superado la barrera de límites de las soberanías nacionales de los países que los conforman, es decir no han conseguido poder articular mecanismos, institucionalidad de integración regional, se limitan a ofrecer

integración regional en Suramérica - X Jornadas de Economía Latinoamericana, Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, 2010, pp.50 a 52.

⁸¹ Asimismo, resulta clarificador como el Prof. RAMÍREZ realiza un análisis de los cuadros gráficos del MERCOSUR, de elaboración de la CEPAL, los diversos ciclos que han permitido el avance y actual refuerzo del MERCOSUR. *Vid*, RAMÍREZ ROMA, X., “Los procesos de integración...”, *op. cit.*, pp.49-50.

lineamientos, políticas, y en el más exitoso de los casos regulaciones comunes para los Estados que participan de estas organizaciones. Uno de los países claro ejemplo de las asimetrías es Bolivia, estudio de esta investigación.

Comprobado que la CAN y el MERCOSUR responden a intereses de facilitar las relaciones comerciales y económicas entre los países que los conforman, si bien es cierto que se han realizado varias negociaciones internacionales como la CAN y el MERCOSUR, pero supeditadas éstas a la decisión final de cada uno de los Estados que las conforman; por ello, resulta complejo establecer alianzas de asociación interregional, como por ejemplo con UE. UNASUR, proceso de integración posterior estaba llamada a superar las limitaciones que mantienen la CAN y el MERCOSUR, pero finalmente no se alcanzó ese resultado como se explica en el siguiente punto de la investigación.

Después de analizar los dos instrumentos regionales, se puede comprobar que una de las mayores limitaciones de ambos, pero sobre todo se logra apreciar en el MERCOSUR, las relaciones entre los Estados y estos organismos están supeditadas a los Acuerdos comerciales preferenciales, a los que se van sumando diversos los Estados participantes en diferentes tiempos o plazos, también se conforman Acuerdos multilaterales para determinados Estados de la región con simetrías similares dentro de la propia región, como puede ser para los países andinos, o bien esta situación se puede tornar más compleja, como es en el caso del MERCOSUR, donde resulta más complejo la adopción de acuerdos bilaterales.

Los bloques de integración regionales requieren de dos competencias fundamentales, por un lado, la capacidad de funcionamiento estructural, la institucionalidad y, por otro lado la capacidad normativa, poder regular para aplicabilidad de todos sus Estados miembros, disminuyendo las asimetrías normativas en el bloque regional, así como obtener una funcionalidad institucional para defensa y protección de los intereses comunes de la región, posibilitando la toma de decisiones del propio bloque y las negociaciones no exclusivamente comerciales con otras regiones o a nivel internacional como un bloque compacto de la región AL, y posicionándose como un protagonista clave del entorno internacional.

A propósito de los dos procesos de integración, resulte más reforzado MERCOSUR con referencia a la desaparición de UNASUR, per recordar que ambos procesos han seguido lineamiento diferentes, la CAN ha intentado crear posibilidades para incorporar y priorizar otros ámbitos de intereses comunes más próximo a una cohesión social desde el fortalecimiento de la institucionalidad de ésta, mientras que MERCOSUR pretende reforzar su protagonismo en el escenario internacional en las negociaciones de posibles asociaciones birregionales o multilaterales. Desde 2006 se señalaba a MERCOSUR como un socio estratégico de UE, convirtiéndose en la puerta de entrada de empresas europeas a AL⁸².

⁸² Observar cómo se identifica el recorrido histórico de los lazos existentes entre AL y UE. Así como posteriormente Bolivia se adhería a MERCOSUR, estando pendiente pero solicitada su adhesión como Estado miembro pleno este año 2021. En ese sentido, el Prof. CIENFUEGOS destaca en las reflexiones finales varios aspectos que son importantes de señalar tal como los expresa: “...*Los beneficios económicos que se esperan de la asociación europea con sureña podrían compensar ampliamente a la larga los esfuerzos que está causando su ejecución. Y en el plano político y social las ventajas potenciales también son desdeñables toda vez que unos ligámenes reforzados entre la Unión Europea y el Mercosur permitiría que conjuntamente afrontarán en mejor situación determinados desafíos de la comunidad internacional actual, como la consolidación de la democracia, la protección de los derechos humanos y la globalización. La estimulación de las relaciones fortalecería además los lazos históricos, culturales y sociales que unen ambas orillas del Atlántico. En fin, la experiencia de la ampliación europea puede ser un buen modelo para futuras adhesiones al Mercosur ...*”. Obviamente debemos situarnos en un escenario anterior al actual, pero resulta interesante ver como los avances han ido en este sentido, veamos cómo se recompone el N.O.E.I., y finalmente el rol que estas organizaciones de integración finalmente retomaran, o adoptarían. Vid. CIENFUEGOS MATEO, M., *La Asociación Estratégica entre la Unión Europea y el MERCOSUR, en la encrucijada*, Documentos CIDOB América Latina, nº15, CIDOB Ediciones, Barcelona, 2006, pp.109 a 111.

En este mismo sentido, se expresan los autores GARCÍA, SÁCHEZ y GALLO, analizando las relaciones comerciales y de inversión que mantienen en el interior del MERCOSUR y de este con la UE. Podemos revisar: “...*No obstante las dificultades no han impedido que en el Mercosur se hayan dado sucesivos avances en su institucionalización (Protocolo de Ouro Preto y Protocolo de Olivos de Solución de Controversias), como en la asociación al proceso de los vecinos Chile y Bolivia, en el acuerdo con la comunidad Andina de naciones hasta llegar a la solicitud de incorporación de Venezuela como miembro pleno derecho. Y es que a pesar de todo los intercambios comerciales intrarregionales se han acelerado desde 1991 no se ha abandonado el compromiso político entre los Estados fundacionales -a pesar de los cambios políticos que cada uno ha conocido-.../...A su vez en el 2004 se produjo -con acierto retardo- el comienzo de la mejora en la atracción de la inversión extranjera directa a la región y se invirtió la tendencia decreciente de los cuatro años anteriores si bien la atracción regional de flujos mundiales es significativamente menor a la conseguida en el periodo de 1996-2000 cuando se registraron las mejores cifras...*”. Vid. GARCÍA DE LA CRUZ, J.M., GALLO LAFÉE, D., y SÁNCHEZ DÍEZ, A., “La profundización de la integración en el Mercosur y las prioridades para la UE: Escenarios para la región y para la Unión Europea”, en *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, Vol.10, nº1, 2010, pp.9 a 12, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7318094> (visitado el 18 de abril 2021).

En la actualidad debemos estar atentos y esperar a la recomposición del N.O.E.I.⁸³, y finalmente conocer el rol que estas organizaciones de integración retomaran, o adoptaran en las relaciones y negociaciones internacionales, especialmente en el ámbito global económico, más aún ante la caída e la UNADUR, momento en el que la CAN, pero sobre todo las relaciones que los actores internacionales puedan establecer entre bloques regionales, quizás alianzas interregionales, o mediante otros posibles mecanismos de asociación estratégica en el mundo global de las relaciones donde el protagonista es el flujo de capital a ALC, las IED como inyección de financiamiento, y por que no señalarlo, de necesario desarrollo en la región.

1.2.2. La Unión de Naciones Suramericanas. UNASUR, su trayectoria, éxitos y fracasos

Los países de AL, a lo largo y generalmente coincidiendo con los ciclos históricos de cambios, han realizado múltiples intentos de integración, podemos citar varios de ellos, la CAN (Comunidad Andina de Naciones), el MECOSUR (Mercado Común del Sur), ALADI (Asociación latinoamericana de Integración), el ALBA (Alianza bolivariana para los pueblos de nuestra América), la AP (Alianza del Pacífico), la CELAC (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe), entre otros, pero nos detendremos en la UNASUR (Unión de naciones Suramericanas), este último intento representó uno de los proceso de integración sólido en sus inicios, con visión de aspirar a ser una organización supranacional regional, aunque de nuevo quedo en un proyecto sin avances estructurales que posibilitará el consenso en la toma de decisiones para la región.

Desde la última iniciativa de integración regional, de innumerables intentos a lo largo de la historia, nuevamente acontecieron similares, por no mentar idénticas, imposibilidades de ofrecer continuidad a un entendimiento común, principalmente económico con implicaciones reglamentarias comunes a la región latinoamericana, en el momento de su mayor visualización internacional de la región, a través de UNASUR, el último proyecto de integración, de repente e imprevistamente el proceso de integración se vio reducido a una

⁸³ El autor nos visualiza el nuevo escenario de las relaciones entre bloques regionales en el marco de las relaciones internacionales y económicas. *Vid.* SERBIN, A., “El nuevo orden mundial y América Latina...”, *op. cit.*, pp.148 a156.

institución carente de la participación de sus miembros desde mediados del año 2018, sin un liderazgo capaz de dar continuidad a su eficacia institucional y sus objetivos, dejando sin efecto la construcción de un instrumento que posibilite un acuerdo para la adopción de políticas comunes en la región y proporcione una posición común ante las negociaciones con otros bloques regionales, teniendo como resultado la imposibilidad de la representatividad común en los escenarios internacionales. Se puede confirmar que UNASUR⁸⁴ era un proceso de integración intergubernamental, con voluntad de conformar estructuras e institución supranacional en la región, y posibilitar la reducción de asimetrías entre los Estados que participaban como miembros.

El organismo que en el año 2014 consolidó su sede, y que parecía impulsar de manera irreversible la integración latinoamericana, en la gestión 2018 ante las suspensiones de las participaciones de la mayoría de sus Estados miembros, se aleja del anhelo de convertirse en el organismo de integración regional que atendería las necesidades de la región, no únicamente en los aspectos de índole comercial, que anteriormente habían sido el eje de previos intentos de integración, basados y con único propósito centrado en el libre comercio. Sin embargo, cabe mencionar un componente fundamental del que carecía UNASUR, una organización de carácter institucional, es decir de toma de decisiones propias de la institución, no así mantener estas decisiones a la voluntad individual de cada Estado miembro, efectivizar la cesión para el ejercicio de la soberanía estatal de los miembros del organismo regional de determinados espacios regulatorios, para así efectivizar el

⁸⁴ A propósito de las dificultades que pudieron llevar a UNASUR a su declive, el autor RIVERA nos señala entre varias, a la modalidad de la toma de decisiones del organismo, ya que carecía de la toma de decisiones institucionalizada, desde la propia UNASUR, como bloque regional, recordemos esto pasa por depositar la confianza en la organización supranacional, mediante la cesión de ejercicio de soberanía de los Estados miembros, así se indica: “...UNASUR al tomar sus decisiones por consenso, con el pasar de tiempo se convirtió quizás en un error fundacional letal al no permitirle tomar decisiones como conjunto de países, quedando rezagados en los niveles de integración de los bloques de Asia, Europa y África a pesar de que cada día que pasa se ahonda la brecha tecnológica y se requiere de mayor fuerza como bloque de países para enfrentar los retos de la actualidad pone por delante ...”. Vid. RIVERA LÓPEZ, J.G., “Latinoamérica, de la ilusión al caos”, en LEDEZMA CASTRO, C., *Reflexiones jurídicas en torno a la integración latinoamericana*, Tirant lo Blanch, 2021, p.216.

cumplimiento de atribuciones establecidas en la agenda regional, asegurando una toma de decisiones independientes y comunes en pro de los intereses regionales.⁸⁵

Se precisa señalar que desde el año 2000, se sucedieron varios acontecimientos en la región de AL, que reflejaron cambios innovadores en el diseño y la planificación de las prioridades y los objetivos respecto a las políticas estatales de diversos Estados de la región, se pudieron apreciar iniciativas de integración con sustentos más allá del propósito del libre comercio, de la liberalización de las barreras de libre circulación, superando los preceptos de la integración limitada a un solo fin la apertura de mercados, afianzando en cambio las modalidades de integración basadas en la colaboración y cooperación conjunta, sin dejar de lado, y considerando que al objetivo de integración comercial se le sumaran otros propósitos que definieron la integración desde aspectos sociales, como la educación, la seguridad, la conformación de una estrategia común para la política exterior de la región; en definitiva esa etapa de logros de diálogo de acercamiento a una institucionalidad común, se mantuvo y perduró hasta el año 2015, donde diversos acontecimientos incentivaron un giro totalmente opuesto a la situación de innovación anterior, la desaceleración de nuevo de la economía, prioritariamente de los denominados *commodities* con relación a los recursos naturales, que conllevará consigo un vuelco opuesto en los diseños de las políticas y de geopolítica de la región, retomando posiciones conservadoras⁸⁶.

⁸⁵ La desintegración abrupta del organismo internacional es un hecho desde el año 2018, los cambios drásticos de las líneas políticas, la suspensión de las participaciones de Estados miembros que lo conformaban, marcan un retroceso en el afianzamiento del organismo de integración regional, como se indica en el artículo informativo parece imposible encontrar un mecanismo adecuado, así se expresa la autora "...el anhelo de encontrar un mecanismo de integración adecuado para posicionar a la región como un actor estratégico en el mapa geopolítico global..."; y sigue la autora señalando directamente al cambio radical de rumbo político que ha tomado la región, éste ha propiciado la imposibilidad de visualizar un actor que lidere e impulse el proyecto en curso, importante destacar la siguiente apreciación "...si una institución quiere funcionar como tal, debe tener la capacidad de tomar decisiones por su propia iniciativa y no depender únicamente de la voluntad individual de cada uno de sus miembros para poder actuar...". UNASUR fue ambiciosa en señalar una amplia agenda de objetivos comunes, pero descuido realizar las atribuciones necesarias para su consecución concreta. Vid BUENDIA HERDOÍZA, S., "UNASUR se defiende", en *La Época*, n°833, 2018, p.6.

⁸⁶ Vid. SANAHUJA PERALES, J.A., "La crisis de la integración y el regionalismo en América Latina: El giro liberal-conservador y contestación normativa", en MESA M. (Coord.), *Ascenso del nacionalismo y el autoritarismo en el sistema internacional. Anuario CEIPAZ 2018-2019*, 7ª ed., CEIPAZ, Madrid, 2019, pp.107-108.

Diversos autores y expertos⁸⁷ señalan circunstancias que han agilizado y favorecido estos abruptos cambios, que probablemente llevarán consigo modificaciones normativas antes que después, como resultado de una región que no ha logrado avanzar en el marco jurídico de conformar una organización institucional, con órganos capaces de tomar decisiones desde la participación de sus Estados miembros en pro de los intereses comunes del bloque regional, se pretendía una propuesta de gobernanza regional, con la creación de un organismo regional constituido, establecido y con líneas de diálogo y convergencia comunes muy definidas. Trasciende que UNASUR consiguió estabilizar la región proporcionando el adecuado contrapeso a otros bloques económicos⁸⁸ durante un periodo, pero de nuevo ante los cambios gubernamentales se desestabilizaron las políticas estatales de sus Estados miembros.

La capacidad de UNASUR como proceso integrador de la región de América del Sur, se basaba en tres elementos esenciales para cumplir su objetivo primordial, concluir en una organización supranacional regional operativa y perdurable en el tiempo. Dos de estos elementos, según se refiere el autor Leví, el primero de los elementos esenciales establecer los límites de actuación de la institución en representatividad de los Estados miembros, es decir, el rol de los Estados específicamente respecto al ejercicio de la cesión de soberanía; en segundo la capacidad otorgada a UNASUR para elaborar normativa, reglamentar a los Estados miembros⁸⁹, es decir, por un lado una estructura/institución supranacional regional

⁸⁷ Después de 20 años de asociación estratégica entre UE y ALC, la autora AYUSO nos expone como las relaciones entre la UE y ALC, se ven afectadas ante una reorganización del orden internacional con la aparición de otras posibilidades de colaboraciones y nuevas asociaciones, lo que conlleva la necesidad de restablecer estas relaciones con otro prisma diferenciado. AYUSO POZO, A., "20 años después. ¿Hacia dónde va la asociación estratégica?", en *Pensamiento Propio* 49-50, *Cries*, 2019, pp.55 y ss., en <http://bitly.ws/9ARr> (visitado el 25 julio 2019). Otros autores que respaldan esta postura, SANAHUJA, SERBIN, BACARIA.

⁸⁸ En agosto 2018, en prensa se destacaban dos aspectos que influyen a la decadencia de UNASUR, la región establecía relaciones financieras con protagonistas como China y Rusia, lo que provoca desasosiego a la administración de Donald Trump, inicia el desgaste de los proyectos de integración, como UNASUR, pero no era el único en debilitarse, también incluye el autor proyectos como el ALBA, CELAC, incluso quedará afectado Mercosur, *Vid.* AHARONIAM, A., "Chau UNASUR, adiós a la Paz, ¿Sudamérica será zona de guerra?", en *La Época*, n°833, 2018, p.12.

⁸⁹ Considerar los elementos que nos indica el autor LEVÍ en su artículo, esenciales para comprender el debilitamiento y fracaso de UNASUR, "...La capacidad de UNASUR como proceso regional se entiende desde dos perspectivas: a. La creación de una estructura funcional, definición de su alcance y objetivos, el rol de los Estados en su creación; b. La producción normativa como vínculo entre las

y por otro lado, cada uno de los Estados miembros, ambos actores con vínculos de funcionamiento estructural; y por último, el tercer elemento integrador, que no anuncia Leví pero que es importante no olvidar, la credibilidad en el proceso de integración, o lo mismo si decimos la confianza de los Estados traducida en la cesión del ejercicio de sus soberanías en pro del interés común de la región⁹⁰. Este es un elemento esencial, se pueden tener todas las condiciones apropiadas, un sistema regulatorio claro, así como mecanismos operativos institucionales que ofrezcan la toma de decisiones en representación de los Estados, pero todo ello, no asegura la funcionalidad de una institución supranacional regional de no existir la cesión del ejercicio de las soberanía que sustentan los Estado de ALC, es decir, confianza y credibilidad en esa organización supranacional de la región.

Probablemente el debilitamiento de estos tres elementos en el periodo de avances hacía un consistente proceso de integración, trunco las posibilidades de UNASUR, y muchas de las esperanzas de devenir un bloque regional solvente en AL que posibilitará el rediseño de ALC y/o AL de Sur en el nuevo orden económico internacional, y añadir la pérdida de los aportes que esta organización hubiera podido presentar a los procesos de globalización, un proceso de integración y cohesión social, cultural, económica y aproximaciones políticas independientes de sus liderazgos. Un anhelo pendiente en la actualidad.

instituciones y los Estados miembros...". Vid. LEVÍ CORAL, M., "Unión Europea-América del Sur...", op. cit., pp.139 a 142.

⁹⁰ El mismo autor, LEVÍ describe como era el funcionamiento operativo de UNASUR, así se expresa: "...La definición de la estructura de UNASUR como proceso regional se desarrolla a través de reuniones entre decisores políticos- cumbres de jefes de Estado y de Gobierno- que establecen los términos generales de su creación como objetivos, mecanismos, aspectos institucionales, y normativos, y agendas temáticas, que serán materia de desarrollo de diferentes clases de instrumentos diplomáticos tratados reglamentos decisiones convenios acuerdos.../...Los instrumentos a su vez determinan un contenido normativo de derecho primario y secundario, y el ámbito material de las diferentes políticas y actividades públicas que va a desarrollar el proceso regional.../...La creación de UNASUR en principio como Comunidad de Naciones Suramericanas (CNS) establece como las agendas pre referentes a políticas o actividades públicas deben generar una estructura institucional definida en un tratado constitutivo...". Resulta importante destacar como el autor establece el paralelismo entre los instrumentos constitutivos del proceso de integración de la UE, el Derecho originario y el Derecho derivado. Y efectivamente, radica en esta circunstancia la funcionalidad de la operatividad en la toma de decisiones del boque regional asumido por UNASUR, donde la clave radicaba en la cesión del ejercicio de soberanía a la institución supranacional regional. Vid. LEVÍ CORAL, M., "Unión Europea-América del Sur...", op. cit., pp.139 a 142.

1.2.3. La aparición del Foro para el Progreso de América del Sur. PROSUR

Los cambios que desde finales 2017 y que han seguido apreciándose en 2018 y 2019 en la región de AL son muy significativos, han acontecido en un periodo relativamente corto, poco más de dos años, pero a un ritmo muy acelerado y con un efecto cascada en los diversos países de la región. Al encontrarnos, ante una irreversible decadencia de UNASUR ante la indecisión o incompetencia resolutoria que este organismo muestra para resolver las tensiones, principalmente, de índole política que se presentan en la región, pierde el protagonismo ante una posible integración⁹¹. Ante la devastación de los diversos proyectos de integración en la región de AL, de manera inmediata y debido a la necesidad imperante de mostrar un consenso conjunto, se conforma el Foro para el Progreso de América del Sur, conocido como PROSUR, emplazado a ser el mecanismo suplente de UNASUR, los Estados que suspendieron su participación en el proyecto de UNASUR, conformaban en marzo de 2019 un espacio alternativo y sustitutivo al modelo de integración definido en UNASUR.⁹²

Remontarnos al año 2000 en AL, supone identificar un escenario muy distinto al actual, en la región fueron aconteciendo novedades institucionales en los diversos Estados, promoción de la participación y cooperación a través del reconocimiento de las organizaciones sociales, periodo de novedades organizativas, de surgir asociaciones o agrupaciones, alianzas de representación regional, con intereses comunes con el objetivo principal de cooperarse, colaborar, integrarse, y con la intencionalidad de ser considerados como un bloque compacto en la esfera global, así como mostrar la unidad de este bloque frente a las políticas hegemónicas de un bloque económico potente, como era EE.UU. en ese periodo. Es en esta etapa que surgen las iniciativas como la Comunidad de Estados Latinoamericanos (CELAC), de igual manera tomo fuerza la Alianza Bolivariana de

⁹¹ Importante remarcar en su literalidad el comentario establecido por la autora AYUSO, quien refleja en exactitud las tensiones que tuvieron como resultado el desenlace actual de UNASUR, ... *“la Unión de Naciones Suramericanas...que impulsó la nueva izquierda latinoamericana, se desdibuja ante el resurgimiento de nuevas corrientes neoliberales y/o autoritarias, pero también a su incapacidad de reaccionar a tensiones y conflictos regionales”...*, Vid. AYUSO POZO, A., “20 años después...”, *op. cit.*, p.54.

⁹² En este sentido, el autor SANAHUJA nos señala de manera exhaustiva el desmantelamiento de UNASUR desde la acción de retirada de la mayoría de los Estados participantes en este organismo regional, y el propiciar un nuevo espacio de diálogo en dicotomía a las aspiraciones básicas de UNASUR, como resultó PROSUR. Un cúmulo de circunstancias que nos señala el autor. Vid. SANAHUJA PERALES, J.A., “La crisis de la integración...”, *op. cit.*, pp.117-118.

América, el Tratado Comercial de los Pueblos (ALBA-TCP), y mucho más significativa la Comunidad Suramericanas de Naciones, que dio origen a UNASUR.

En ningún momento es recomendable, no recordar que estas formas de cooperación e integración intentaban y perseguían superar los límites de los regionalismos basados en los aspectos comerciales propios de procesos de integración tradicionales, se pretendía adquirir y tomar en cuenta aquellas bondades de los procesos de integración anteriores pero al mismo tiempo concretar las bases de las nuevas alianzas de cooperación y procesos de integración en la priorización de adherir lo económico y social, en este sentido según el autor Sanahuja en sus términos indica la posibilidad de la búsqueda “*de gobernanza regional en distintos ámbitos*”, posicionamiento apoyado por la autora Roncal, quien nos indica que la integración se visualiza con mayores horizontes al de las experiencias del intercambio comercial y espacios económicos de libre mercado, como se constata en sus términos “*La integración se deconstruye desde una visión societaria y se incorpora con mayor fuerza a dimensiones sociales, con imaginarios de complementariedad, cooperación y solidaridad compartida*”⁹³,

⁹³ El artículo de SANAHUJA, como bien indica su título, describe algunos de los elementos que provocan la crisis en el proceso de integración regional en AL, entorno a las tres opciones de cooperación e integración, la CELAC, el ALBA.TCP, y sobre todo UNASUR. Señala un giro radical del proceso regionalista por los siguientes motivos, el propio cambio de condiciones de la región, la falta de apoyo a los liderazgos en la región, el descenso económico de las denominadas “*commodities*” provenientes de los recursos naturales que permitían entablar políticas exteriores con mayor fortaleza, acompañado por el aspecto netamente político de aproximación a gobiernos más conservadores, entre otros factores que propician este abrupto giro probablemente en uno de los momentos de mayor avances del regionalismo en AL. *Vid.* SANAHUJA PERALES, J.A., “La crisis de la integración...”, *op. cit.*, p.108.

En este mismo sentido, la autora RONCAL, comparte las posibilidades de la decadencia de los procesos de integración mencionando la probabilidad del declive de la tímida unidad construida a través de las tres instituciones a nivel regional, en la parte final del artículo anuncia, utilizando sus términos, “*las desesperanzas*” que aquejan a cada uno de los proyectos de integración autónoma, en primer lugar, respecto al Tratado ALBA-TCP, los cambios sufridos en Venezuela ante la ausencia de la figura de Hugo Chávez, provocó la dificultad de llegar a acuerdos para concretar sus objetivos, unido esto al cuestionamiento ético de los principios políticos de determinados países participantes; en segundo lugar, con referencia a UNASUR, la autora nos transmite que eran muchas las esperanzas depositadas en este proceso de integración, pero desde sus inicios se visualizaron las dificultades para entablar consensos, principalmente en uno de los postulados primordiales de este ente, la construcción de la ciudadanía suramericana, faltas de concreciones, posiciones “*divergentes*” promovieron su desencanto; y por último mencionando a la CELAC nos señala la existencia de una dicotomía interna referente a la concepción sobre la integración, concreta dos posturas diferentes expuestas por la autora de la siguiente manera: “...a) *la continuidad en la dinámica del neoliberalismo, apostando a los TLCs y al capital transnacional, y b) la integración como mecanismos de complementariedad sustentando en otras formas de relacionamiento que apuntan a distintos modos de vida.*”, pero aun así, esta organización de las tres es la que más consensos ha

estos dos autores determinan con fidelidad la esencia del proceso de integración establecido en UNASUR, organización que procuraba la creación de instituciones a nivel regional que aglutinaran intereses semejantes y desde estas posicionar los intereses colectivos a la región.

El abrupto giro sobrevenido en AL produjo la aparición de nuevos escenarios que pretendían dar otra mirada a la integración, priorizando otros intereses geopolíticos y geoeconómicos muy cercanos a restablecer y recomponer las líneas estratégicas estadounidenses en ALC, el vertiginoso avances de la Alianza del Pacífico y su afianzamiento, justifica el cambio en la región en el periodo del 2013 al 2016, sin ofrecer una aproximación concreta, tal como denomina el autor Sanahuja, “*el giro conservador*” de la región.

Así podemos advertir, como el protagonismo del Grupo de Lima y la crisis de Venezuela aplanan el camino a nuevos escenarios regionales e intentos de integración. Estas circunstancias brindaron el denominado “suraméxit”⁹⁴, la retirada en un inicio de la mitad de sus Estados participantes y reduciendo al resto de Estados a meros participantes de un organismo de sin funcionalidad ni operatividad. Resulta significativo tomar atención en la respuesta cuasi inmediata a la desarticulación de UNASUR, aquellos Estados que se retiraron promocionados en el Foro para el Progreso y Desarrollo de América Latina,

obtuvo como resultado de sus avances. Vid. RONCAL VATTUONE, X., “Los tiempos futuros de la integración en Latinoamérica y el Caribe”, en *RUPTURA-Revista de análisis internacional Latino América*, Academia Diplomática Plurinacional, n°2, 2016, pp.151 a 153.

⁹⁴ El artículo periodístico del investigador Herrera apunta el precepto del suraméxit, en primera instancia nos redacta como la crisis de UNASUR ve su inicio ante la imposibilidad de elegir el secretario general, ya que Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay y Perú, Estados participantes manifestaron su voluntad de retirarse, quedando operativos únicamente los Estados de Bolivia, Ecuador, Guayana, Surinam, Uruguay y Venezuela, cuya representación obediencia de AL no es más del 15 por ciento. Como apuntala el propio investigador, “...*América Latina ha sido incapaz de crear proyectos de integración robustos que sobrevivan a los cambios de mandatarios y a sus tendencias ideológicas...*”, el investigador menciona el paralelismo entre el Brexit i el Suraméxit, en referencia desmantelamiento en la participación de Estados que anteriormente habían brindado su confianza a esta organización, así como de todos los esfuerzos y avances realizados, como literalmente expresa el autor, “... *sino que estamos asistiendo al desmantelamiento de una de las alianzas de integración regional más abarcadoras de los últimos años y en la que todos los países suramericanos estaban sentados en la misma mesa...*” Reforzar la idea que únicamente de manera conjunta AL podría enfrentar a los inconvenientes a los que se enfrenta geoeconómicamente. Vid.Herrera J.C., “Por qué América latina tiene que superar la crisis del ‘suraméxit’”, en *Diario digital The New York Times*, el 23 de agosto de 2018, en <https://www.nytimes.com/es/2018/08/23/por-que-america-latina-tiene-que-superar-la-crisis-del-suramexit/> (visitado el 27 de septiembre de 2018).

PROSUR, aun hoy sus objetivos no están clarificados o muy determinados, sin dudar de la buena fe en un nuevo proceso de integración. Pareciera que este proyecto surge como contrapunto momentáneo a la intención de quebrar a UNASUR, es decir, sin una proyección estable, pensada, sin ni siquiera un sustento institucional e ideológico firme. Por ello se desconoce en realidad sus fundamentos y su futuro⁹⁵.

La supervivencia de una organización multilateral regional en AL precisa de instituciones, acuerdos, decisiones estables y firmes, que se defiendan los intereses colectivos, e incluso que se pudieran sancionar mediante los mecanismos e instrumentos apropiados regionales. PROSUR carece de tres puntos, que los investigadores Sabatini y Albertoni identifican claramente en su artículo informativo, y que son esenciales para conformar una organización que prospere en la región basándose en objetivos comunes, estos son, en primer lugar, no incorporar la dependencia a ideologías o partidos políticos del momento y de los fundadores del organismo supranacional para la región, sino identificar objetivos específicos que respondan al interés y beneficio de la colectividad, probablemente este es un punto del que UNASUR adoleció. En segundo lugar, a mi entender uno de los puntos primordiales y de mayor dificultad de aplicar es que los Estados miembros, participantes del organismo tengan la disponibilidad de ceder el ejercicio de parte de su soberanía nacional en pro de los postulados, objetivos y fundamentos de la región, de esa colectividad que la forma, en determinados ámbitos concretos, se deberán establecer mecanismos de cesión de soberanía nacional, y ello conllevará al último punto que converge los dos anteriores, estas voluntades de los Estados participantes del organismo de integración supranacional regional, debe quedar incorporados en los instrumentos jurídicos pertinentes para ello, tratados y convenios, que a su vez establezcan mecanismos institucionales para

⁹⁵ Resulta interesante reflexionar sobre los cuestionamientos que nos realizan los investigadores SABATINI y ALBERTONI, “...*La creación de Prosur abre de nuevo un viejo debate sobre la integración en América Latina: ¿hasta cuándo se seguirán creando bloques regionales en el continente? ¿Logrará un nuevo bloque crear las bases necesarias para una soberanía compartida y el compromiso con las normas colectivas que estuvieron ausentes en los esfuerzos anteriores, como Unasur?...*”.Efectivamente, uno se pregunta cuántos procesos se precisan para comprender y sobre todo creer la confianza en el bloque de AL, que permita mantener una unidad de integración institucional que arroje la integración comercial, pero de igual modo posibilite el camino hacia la ciudadanía suramericana, un espacio de diálogo, integración y unión para AL. Vid. SABATINI, C., y ALBERTONI, N., “Prosur y el mito de la integración latinoamericana”, en *Diario digital The New York Times*, el 29 de marzo de 2019, en <https://www.nytimes.com/es/2019/03/29/prosur-america-latina/> (visitado 7/09/2019).

poder dar seguimiento del cumplimiento de estos por parte de los Estados miembros, que mínimamente se pueda influenciar las conductas de los Estados participantes a aquellos compromisos adquiridos desde sus voluntades y a través de la cesión del ejercicio de soberanía al organismo supranacional regional.

En ese sentido, compartir los puntos determinados por los autores, siendo estos axiomas fundamentales para la construcción de un organismo supranacional que responda a los intereses colectivos de la región, que a su vez sea estable y perdurable en el tiempo, todo ello después de innumerables intentos sin éxito, cada uno de ellos debilita la posibilidad y confianza en esa anhelada unión de la región, debe mantenerse y tener presente el convencimiento de que el camino a la integración permitiría una voz unísona de la región, por ello PROSUR resulta una improvisación, quizás opositora a UNASUR, pero en realidad PROSUR fue la efervescencia de un momento de cambios políticos, quedando en un espacio de deliberación presidencial, que se solapa con otros foros de diálogo regional, finalmente este quedo carente de funcionalidad. Coincidir con el autor Sanahuja, cuando nos advierte que PROSUR es el resultado de “*liderazgos circunstanciales*”⁹⁶.

En este sentido, se debe admitir que ALC, goza de muchas aristas y realidades diversas entre sus Estados que impiden el consenso estable y permanente en el tiempo, hecho este, junto a las permanentes transformaciones y cambios abruptos gubernamentales que acontecen en la región, crea infinidad de dificultades a la posibilidad de entablar y concretar, instrumentos normativos que permitan regular la inversión comercial y empresarial, pero en especial la IED en la región. En ocasiones se llevan a cabo negociaciones que resultan fructíferas en regulaciones después de un largo plazo, pero que finalmente no pueden pasar a plano de su aplicación por cambios de liderazgos, generalmente gubernamentales, pero, en definitiva, efecto y reflejo de las sociedades suramericanas y latinoamericanas.

⁹⁶ Vid. SANAHUJA PERALES, J.A., “La crisis de la integración...”, *op. cit.*, pp.117 a 119.

2. El marco normativo de las inversiones extranjeras en América Latina ante el N.O.E.I.

Resulta imprescindible establecer el marco normativo de las inversiones extranjeras, sin dejar de lado la participación del Estado en la comunidad internacional, como un sujeto de Derecho internacional, identificar el marco normativo internacional desde su generalidad para poder acudir al particularismo soberano del Estado en concreto, de forma que podamos determinar el tratamiento propuesto en su propia legislación a las inversiones extranjeras⁹⁷. El recorrido de las fuentes jurídicas internacionales⁹⁸ se abordará por el análisis desde la esfera externa, considerando a aquellas normas que nos establece la sociedad internacional y las negociaciones entre Estados, así como los bloques regionales. La doctrina discute la posibilidad de incorporar el Derecho internacional en el Derecho interno, para incorporar al sistema jurídico del ejercicio de la propia soberanía estatal, determinante para la creación y reconocimiento normativo, que responderá a las necesidades de una sociedad y al orden público que esta diseñó a través de la Constitución⁹⁹ que ordena y sistematiza a un Estado⁹⁹.

⁹⁷ Vid. Art.260 de la Constitución Política del Estado de Bolivia, de 7 de febrero de 2009, publicada en GOB, núm. NCPE, de 7 de febrero de 2009. Este Art. señala: “...I La denuncia de los tratados internacionales seguirá los procedimientos establecidos en el propio tratado internacional, las normas generales del Derecho internacional, y los procedimientos establecidos en la Constitución y la ley para su ratificación, II La denuncia de los tratados ratificados deberá ser aprobada por la Asamblea Legislativa Plurinacional antes de ser ejecutada por la Presidenta o Presidente del Estado, III Los tratados aprobados por referendo deberán ser sometidos a un nuevo referendo antes de su denuncia por la Presidenta o Presidente del Estado..”.

⁹⁸ Así el autor VARGAS nos indica: “...La regulación del proceso de celebración, así como la manifestación del consentimiento de un Estado en obligarse mediante un tratado internacional se encuentra establecida en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados (1969). No obstante, para efectos de este análisis, siguiendo a Basdevant, se entenderá que la ratificación de un tratado es un acto de carácter internacional, realizado por el órgano competente para representar al Estado en el exterior, normalmente el Jefe de Estado, mientras que la aprobación es un acto de carácter interno que realiza el Parlamento para autorizar la ratificación del instrumento...”. Vid. VARGAS CARDENAS, A., “Incorporación del derecho internacional a los ordenamientos jurídicos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.”, en Informe Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, pp.4 a 7, <http://www.bcn.cl> (visitado el 20 de mayo de 2016).

⁹⁹ Vid. Art.346 de la Constitución Política del Estado de Bolivia, de 7 de febrero de 2009, publicada en GOB, núm. NCPE, de 7 de febrero de 2009. Este Art. establece, “...El patrimonio natural es de interés público y de carácter estratégico para el desarrollo sustentable del país. Su conservación y aprovechamiento para beneficio de la población será responsabilidad y atribución exclusiva del Estado, y no comprometerá la soberanía sobre los recursos naturales. La ley establecerá los principios y disposiciones para su gestión...”.

En el caso concreto de Bolivia, la vigencia del Art.260 de la CPE, junto a las disposiciones transitorias octava y novena, reconocen y viabilizan la posibilidad de denunciar los Tratados internacionales conforme a los procedimientos indicados en el propio tratado internacional, así como a todas aquellas normas del Derecho internacional que precisen su observancia, y, los señalamientos establecidos en la Constitución y la ley de ratificación del propio Tratado. Más adelante se dará análisis a las disposiciones de las normas internas y su relación con los Arts.26 y 27, así como Arts.42 y 46 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados que nos indican las circunstancias del cumplimiento de los tratados internacionales.

Además, se debe mencionar uno de los instrumentos regionales que apareció relativamente recientemente en el marco de los Estados miembros de MERCOSUR, el Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR¹⁰⁰, esta norma intrarregional se firmó el 2017, y en consecuencia provocó el cambio del paradigma respecto a los Acuerdo Bilaterales de Inversión clásicos, aparece en la esfera regional para dar respuesta a la necesidad de ofrecer cambios al sistema tradicional-clásico de los APPRI's, ante la nueva generación de acuerdos de inversión basados en principios de reciprocidad mutua. En realidad, este Tratado internacional prioriza los intereses del Estado receptor, posicionándolos ante los intereses del inversor, es decir la reacción a la acción de los antiguos TBI's y APPRI's. De esta manera se da cumplimiento a la orientación de la UNCTAD respecto a la necesidad de concretar nuevos acuerdos de inversión basado en el mutuo beneficio entre Estado receptor e inversor extranjero¹⁰¹. El Protocolo indicado muestra una

¹⁰⁰ Vid. Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR, de 17 de abril de 2017, firmado por Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay, en Buenos Aires, Argentina, de 2017.

¹⁰¹ El autor nos va describiendo el contexto en el que se desarrolla el Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR, sobre todo destaca la necesidad imperante en la región de resolver el cúmulo de arbitrajes que han sido resueltos por el CIADI, sin margen, y sin voto por parte de los Estados receptores de inversión y como resultado de la firma de TBI's y APPRI's, con dificultades demostradas para la protección a los intereses y posibles beneficios de los Estados receptores de IED, y por lo tanto sin un desarrollo. En ese mismo sentido en las conclusiones, se concreta específicamente en los siguientes términos: *"...los Estados del MERCOSUR que sean parte de tu vi que se consideren contrarios a las obligaciones asumidas con el protocolo deberían renegociarlo si ello fuera posible, denunciarlos o esperar su plazo de terminación. Desde el punto de vista de Argentina, que es parte de aproximadamente cincuenta TBIs, se debería realizar un análisis cauteloso de estas opciones y de las posibles vías a adoptar con relación a las cláusulas que fueron objeto de análisis se encuentran en ellas diversas fórmulas de esta nueva etapa del derecho internacional de las inversiones extranjeras, que todavía encuadra poco eco en los países locales.*

novedosa forma de establecer las relaciones entre los Estados Partes que intervienen en la negociación del Acuerdo de Inversión Internacional, en adelante AII, desde 2016 se abrió una nueva etapa para rediseñar el clausulado de los AII, donde se requiere una estratégica y organizada planificación por parte de los Estados receptores de inversión, es decir deben realizar el esfuerzo anticuadamente a las negociaciones de estos AII, de tener diseñada su estrategia país respecto a la IED que precisen y al tratamiento normativo que se les aplicará en función de los intereses del Estado receptor, e importante, en su caso los intereses colectivos de una región concreta en la que mantenga una participación el Estado receptor.

En suma, tal como sugiere el autor, el preámbulo del propio Protocolo indica la filosofía y finalidad intrínseca en los nuevos AII, la incorporación de la responsabilidad compartida, se busca establecer un equilibrio entre ambas partes, destacar el trabajo del autor Laborías, que en este sentido se expresa literalmente “...*De esta manera, la nueva generación de acuerdos de inversiones, o los modelos propuestos, contemplan un equilibrio más adecuado entre la promoción y facilitación del arribo de capitales extranjeros, y una reserva soberana del Estado receptor para legislar acerca de aquellas cuestiones que considere prioritarias en su esfera interna...*”¹⁰². Así sucedió con el país de estudio, Bolivia, donde la prioridad nacional es el desarrollo *in situ*, por lo tanto, su principal tarea debe ser la estrategia respecto a la IED. Deben ser varios los elementos a considerar en la responsabilidad mutua, en especial el país receptor de IED, velará por el impulso de los Derechos Humanos, reconocimiento de los Derechos laborales, implementación de la

*Sin embargo, el hecho de contar con un marco regional posibilitará empezar a tener en cuenta estos parámetros a la legislación nacional dictando normas más específicas para los inversores. Lo antedicho pone de relieve la necesidad de realizar una planificación estatal integral en el campo de las inversiones extranjeras. Los Estados deberían considerar la temática de las inversiones en forma estratégica, abarcando las reglas generales, por ejemplo, como aquellas del Protocolo a otras más específicas, cómo sería una nueva generación de acuerdos bilaterales, adoptados a las nuevas necesidades del desarrollo sostenible, la responsabilidad social empresarial y la protección del medio ambiente. En este sentido los considerandos de la decisión CMC N°03/77 mencionan un eje especial que debe guiar a un estado interesado en atraer inversiones la seguridad jurídica. Esto implica no solo la existencia de un marco normativo adecuado integrado por las normas internas e internacionales sino también su correcta aplicación y respeto estricto por las autoridades locales, en los tres poderes del Estado ...”. Vid. LABORÍAS, R.A., “El Protocolo de Inversiones del MERCOSUR en el contexto del nuevo derecho internacional de las inversiones extranjeras”, en *Revista de la secretaría del tribunal permanente de revisión*, Vol.6, no.12, 2018, pp.142 a 144, en <http://revistastpr.com/index.php/rstpr/article/view/299/155180> (visitado el 20 de mayo de 2021). DOI: Doi.org/10.16890/rstpr.a6.n12.p127.*

¹⁰² *Ibidem.*

responsabilidad social corporativa (RSC), desarrollo y transferencia de tecnologías y *know how*, entre otros; resulta indiscutible que el inversionista velara por los beneficios empresariales, ambos intereses pueden encontrar un punto de equilibrio y beneficio mutuo, donde se construya la colaboración de las asociaciones estratégicas de inversión conjunta.

En el mismo posicionamiento que ofreció la UNCTAD una alternativa, también se pronunció con otra propuesta el Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible (IISD), con un modelo base de Acuerdo Internacional para las Inversiones, el AIISD, la diferencia de la propuesta por la UNCTAD radica en que la propuesta del IISD está prevista para negociaciones multilaterales en Estados. En esta modalidad de Acuerdos multilaterales proponen clausulados con derechos y obligaciones para los inversionistas y los Estados de su nacionalidad, así como para los Estados receptores, en todo caso, es importante observar que la propuesta va más allá, y estos acuerdos plantean incorporar instituciones propias, la más destacada implementar un órgano de resolución de controversias. De esta forma se pierde la sensación de obligatoriedad y coercitividad de tener que acudir al CIADI, y más aún para Estados que se han retirado de este mecanismo de resolución de controversias, como es el caso de Bolivia.

En las circunstancias nombradas anteriormente, podemos confirmar que Bolivia, se anticipó a las propuestas de estos instrumentos, desde una posición de toma de decisiones unilateral, en base a los postulados de la actual CPE, se procedió a la denuncia de los TBI's contrarios a las normas bolivianas, para implementar un nuevo régimen jurídico para la IED, y en este nuevo marco jurídico enmarcar las renegociaciones de los nuevos acuerdos de inversión, ya en la nueva generación con la posición clara del equilibrio entre ambas Partes, pero sobre todo desde el ejercicio firme la soberanía nacional y los intereses del pueblo boliviano¹⁰³.

¹⁰³ En este sentido el Prof. José Carlos REMOTTI nos recuerda la necesidad de trabajar desde todos los ámbitos de la sociedad para alcanzar el bien común y el interés general: *"...entendido como aquellas condiciones mínimas necesarias que permitan, ... alcanzar el pleno respeto a la dignidad personal, el libre ejercicio y defensa de los derechos fundamentales, el mayor desarrollo integral y de bienestar posible (no solo material sino también referido por ejemplo a la cultura, acceso y disfrute del tiempo libre, etc.) de sus ciudadanos. De esta forma no es sólo la maximización de la riqueza material individual (personal o los países) o su índice de PIB lo que debe servir de referente para determinar el grado de bienestar o desarrollo individual o colectivo... La riqueza (personal o de los países) es un elemento importante a fomentar, pero también lo es el grado de reparto justo de la misma evitando la concentración arbitraria. Además, el beneficio, la ganancia o el desarrollo no*

En este sentido, adherir el siguiente punto de vista, en las negociaciones de las IED, las partes, Estado receptor e inversión extranjera, como elemento fundamental deben tener un marco normativo claro, concreto, que pueda delimitar las actuaciones de ambos, conformado por normas internas, regionales e internacionales, pero todo ello no será suficiente para ofrecer la seguridad jurídica que precisa las IED, y en ese sentido atraer a éstas al país receptor, es esencial tomar en consideración otro elemento igual o más importante, que el marco normativo que pueda regir la IED, es que éste sea observado y aplicado con rigurosidad y respeto en su totalidad por parte de las instituciones competentes para ello en el Estado receptor, de esa forma se proporcionará la seguridad jurídica que precisan las IED para poder implementar su actividad económica a medio y largo plazo en un Estado de AL.

Desde el 2016 a la actualidad, han sido muchos los avances realizados en este sentido, se ha ofrecido a los Estados receptores de IED, y éstos mismo han propuesto alternativas al sistema tradicional que regulaba las inversiones, tanto los actores del escenario internacional, OMC, UNCTAD, IISD, entre otros; han valorado nuevas alternativas a un sistema internacional que resulto de poca credibilidad, al no tener en consideración el equilibrio de intereses económicos, en términos de desarrollo sostenible, entre el Estado receptor de IED y los inversionistas extranjeros, ello sumado al candado que establecían los TBI's, en el entendido de acudir para resolver las controversias entre las Partes, el CIADI, que en cierta medida podía entenderse -juez y parte- en su forma de resolver; además debemos comprender que los acontecimientos y demandas sociales en la región, propiciaron el empoderamiento de algunos Estados de AL, y así poder efectivizar el ejercicio de su soberanía nacional en la defensa del desarrollo sostenible de la población de estos países, concluyendo la desconfianza y obsolescencia de las reglas del sistema internacional y los

siempre equivalen a tener más, en sentido material, puesto que la mejor calidad de vida, el desarrollo integral de la personalidad no siempre, ni necesariamente, guardan relación sólo con aspectos materiales...”.

Y continúa dicho autor señalando que:

“...Encontrar, de esta manera, el equilibrio entre libertad, mercado, igualdad, dignidad, derechos, a través del interés general posibilita, en los términos de Smend que las sociedades estén integradas, cohesionadas y por lo tanto, sean estables y prósperas...”. Vid. REMOTTI CARBONELL, J.C. “Partidos políticos, representación, participación y formación del interés general en la Unión Europea”, en D. MARRANI, T. FREIXES, J.C. REMOTTI, L. VANIN, (eds.), *Europe. Gouvernance politique, gouvernance économique*, EME Éditions, Louvain la Neuve, 2015, p.103.

instrumentos tradicionales, sumado a la valorización de los intereses de las soberanías nacionales, y en ocasiones debido incluso a la aplicación de las nuevas reglas constitucionales de algunos Estados receptores de IED, favoreció que tanto organismos internacionales, regionales y los propios Estados receptores buscaran opciones que se basaran en la denominada nueva generación de acuerdos de inversión, donde la colaboración y la responsabilidad compartida sea efectiva para el beneficio mutuo de las Partes implicadas.

2.1. Fuentes jurídicas internacionales que regulan las actividades económicas extranjeras

Las fuentes internacionales conformaran el conjunto de instrumentos jurídicos que reglamentan el marco global de las relaciones internacionales, pasando por las comerciales internacionales que fundamentan el comercio exterior de un país, a las relaciones económicas internacionales que serán base de la normativa propia que lleva consigo la inversión extranjera que recibe un país concreto. Cada Estado nos indica su modalidad de sistematización del ordenamiento jurídico interno del país receptor de inversiones que a través del bloque de constitucionalidad se dará cabida a los instrumentos jurídicos internacionales mediante la aplicabilidad de teorías monistas o dualistas¹⁰⁴ para el reconocimiento, adaptación e incorporación de los tratados y acuerdos internacionales por cada uno de los Estados concreto y la incorporación de estos en el sistema jurídico interno, Bolivia incorpora la teoría monista¹⁰⁵, para ello revisamos los principales instrumentos

¹⁰⁴ El autor VARGAS nos expresa con referencia a la doctrina: “...*La doctrina ha intentado explicar este asunto a través de dos concepciones clásicas diferentes: la teoría dualista, que proclama la diferencia entre ambos sistemas jurídicos, y por tanto para otorgar validez a un tratado internacional en el ordenamiento interno, éste debe ser previamente transformado en derecho interno; y la teoría monista, que rechaza tal diferencia y afirma la unidad de ambos sistemas dependientes de un solo orden jerárquico, por tanto el tratado internacional es adoptado de modo directo y automático, aun cuando a veces se requiera de un acto de complementación o implementación a través de la aprobación de una ley interna...*”. Vid. VARGAS CARDENAS, A., “Incorporación del derecho...”, *op. cit.*, p.3.

¹⁰⁵ Resulta importante tener presente que Bolivia incorpora la teoría monista, por lo tanto, incorporando los tratados internacionales al ordenamiento jurídico interno desde el texto constitucional. Vid. Art. 410 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, de 7 de febrero de 2009, publicado en *GOB*, NCPE, de 7 de febrero.

jurídicos internacionales con preferencia aquellos que rigen las relaciones económicas internacionales, principalmente los aspectos comerciales, mercantiles, financieros, fiscales y laborales, conformando el cuerpo jurídico para el análisis de la recepción de inversión extranjera.

Los Tratados internacionales son resultado de las relaciones multilaterales entre Estados, negociaciones de bloques regionales, y protagonistas del Derecho internacional en sus diferentes ámbitos, más aún del Derecho internacional económico¹⁰⁶. Se puede concretar que son los instrumentos jurídicos internacionales a disposición de las relaciones internacionales económicas entre los sujetos internacionales sean Estados, organismos internacionales, empresas y el propio individuo en su afectación¹⁰⁷; así pues mencionaremos a las dos convenciones esenciales para la regulación de éstos, por un lado, la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969¹⁰⁸, la cual determina las bases para la celebración de los Tratados entre Estados, instrumento tradicional del acuerdo de voluntades

¹⁰⁶ Las expresiones y explicaciones del autor MARTÍN son de colaboración, resulta esencial comprender que no existe un “Estado de la Comunidad Internacional”, y no equiparar este a las NN. UU., tal como el autor nos expone; “...*El relativismo del derecho internacional, derivado de la inexistencia en el orden internacional de una autoridad superior a los Estados exige que toda norma internacional emane del consentimiento de los Estados, siendo la ausencia de obligaciones mediante el tratado internacional el cauce idóneo para la manifestación expresa de dicho consentimiento. Ciertamente, el tratado como acuerdo de voluntades entre Estados destinado a producir efectos jurídicos.../...Esta voluntad se forma a través del procedimiento de celebración de los tratados, procedimiento que precisamente tiene por cometido aunar en un texto escrito las voluntades de los Estados que participan en dicho procedimiento o Estados negociadores, según los denomina la Convención de Viena de 1969 sobre el Derecho de Tratados y la Convención de Viena en 1986 sobre Derecho de los tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales...*”.

Y también resulta relevante como sigue su exposición el autor, “...*De esta manera es la voluntad del Estado la que determina la participación del Estado en el tratado y la Asunción de obligaciones ya que como ha señalado la Corte Internacional de Justicia...*”. Vid. MARTÍN LÓPEZ, M.A., *La formación de los Tratados Internacionales. Estudio de su condicionamiento por el consentimiento del Estado y el medio y los intereses colectivos*, Servicios de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, Madrid, Dykinson, 2002, pp.19 a 21.

¹⁰⁷ Vid. TREDENNICK, F., *Curso de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales*, Los amigos del Libro, La Paz, 1987, pp.35 a 40.

¹⁰⁸ Constatar que el instrumento jurídico mencionado como nos indica en el primer articulado solo será de aplicabilidad a los Tratados celebrados entre Estados. Vid Art.1 de la Convención de Viena sobre el derecho de los Tratados entre Estados, de 23 mayo de 1969, publicado en *Naciones Unidas Doc. A/CONF.39/27 (1969)*, 1155 U.N.T.S. 331, de 27 enero, 1980, en <http://www.un.org> (visitado el 30 mayo de 2016).

en el ámbito internacional, y por otro lado, no podemos dejar de mencionar la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, acuerdos celebrados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales de 1986¹⁰⁹.

Ciertamente, es indispensable hacer referencia a la relevancia y total protagonismo de la soberanía del Estado, ya que esta mediante el mecanismo el consentimiento del propio Estado propiciará los aspectos a reflejarse en la elaboración de los tratados en sus dos fases principales, fase inicial, la elaboración, y fase final, la conclusión de un tratado. En la elaboración del tratado encontraremos las negociaciones y consensos que se van determinando desde las voluntades de los Estados de manera expresa bajo el ejercicio de su soberanía, estas voluntades se reflejarán en el clausulado del propio instrumento internacional. Y también es vital importancia el momento de la conclusión el tratado, el consentimiento de voluntades, es decir el otorgamiento definitivo e inalterable por parte del consentimiento y sometimiento a esta norma internacional, que libremente y bajo el ejercicio de su soberanía los Estados se comprometen a su cumplimiento y observancia incorporándolo al ordenamiento jurídico propio, nacional.

Las dos Convenciones son las normas de partida y bases fundamentales para el desarrollo de las relaciones en la esfera internacional, pretenden ser normas “*erga omnes*” y “*ius cogens*”¹¹⁰, este último término jurídico, respecto al país de estudio de la investigación Bolivia, hemos de hacer constar que no ha ratificado la Convenciones de Viena de 1969, debido a esta ausencia se promulga en Bolivia la Ley N°401 de Celebración de Tratados¹¹¹

¹⁰⁹ Vid. Art. 20 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organismos Internacionales, Naciones Unidas, de 21 de marzo de 1986, publicado en *Naciones Unidas Doc.*, en <http://www.un.org> (visitado el 30 mayo de 2016).

¹¹⁰ Se constata la necesidad de establecer la calidad de normas *ius cogens* a los tratados internacionales, incluyendo aquellos referentes a las inversiones de forma que a través de los diversos artículos de la Convención de Viena para celebración de los tratados entre Estados como son Arts. 41 y 53 la imposibilidad del incumplimiento de estas normas obligatorias, asimismo el Art. 38 del Estatuto del TIJ también nos establecería la prioridad de los tratados internacionales como fuente de derecho primaria en su cumplimiento, incorporando los TBI, Vid. NADAKAVUKAREN SCHEFER, K., *International Investment Law – Text, Cases and Materials*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, 2013, pp. 29 a 37.

¹¹¹ Ley N°401, de 18 de septiembre de 2013, de Celebración de Tratados, publicada en *GOB*, Edic. 563NEC, el 18 de septiembre.

y su reglamento de desarrollo Decreto Supremo N°2476¹¹², en el intento de suplir la ratificación indicada, lo cual provoca la sensación de desconfianza y de posicionamiento del ordenamiento jurídico interno boliviano ante la comunidad internacional, por su no regulación directa por las Convenciones internacionales mencionadas, normas que regulan las relaciones en la esfera internacional, pero clarificando esta situación nos encontramos ante una norma interna su alcance se centra en el propio ordenamiento jurídico, a la ordenación interna respecto a negociación celebración, suscripción y ratificación, sin tener competencia fuera de los límites territoriales, este es uno de los aspectos de confusión, la aplicabilidad del Derecho interno no puede alcanzar a la esfera del Derecho internacional¹¹³, por si sola, requeriría de nuevo de instrumentos normativos internacionales.

Las convenciones internacionales ofrecen la amplitud de las negociaciones internacionales entre Estados, mientras la ley boliviana y su reglamento referentes a la celebración de tratados internacionales conducen y reglamentan la conducta exclusivamente boliviana, la ley boliviana carecerá de su esencia, se desnaturalizará en el actuar internacional, en la interacción de las negociaciones internacionales, marcando exclusivamente las ordenes al ejecutivo del país, quedará sin su finalidad intrínseca pasando a ser una simple norma moderadora interna.

Existe una relevancia particular adquirida en países de recepción de la IED, aquellos acuerdos celebrados entre las empresas públicas de un Estado receptor IED y/o directamente con el Estados, o bien entre empresas transnacionales y un Estado receptor de IED, así como otras combinaciones posibles con las empresas mixtas y las sociedades accidentales que puedan existir de colaboración conjunta, pudiéramos pensar que por sus características nos encontramos ante acuerdos o convenios internacionales que deberían regirse por las normas

¹¹² Decreto Supremo N°2476, de 5 de agosto de 2015, Reglamento a la Ley N°401 de Celebración de Tratados, publicada en *GOB*, Edic.781NEC, el 5 de agosto.

¹¹³ Señalar los aspectos constitucionales base del control de constitucionalidad de los Tratados internacionales en un sistema monista. Así lo constata el autor VARGAS: “...*La recepción de tratados internacionales en el ordenamiento jurídico boliviano requiere de una acción legislativa que, en determinadas materias, dictaminadas por la Constitución, demandan incluso la realización de un referéndum vinculante. El Tribunal Constitucional está facultado a realizar control previo de constitucionalidad en el proceso de ratificación de tratados...*”. Vid. VARGAS CARDENAS, A., “Incorporación del derecho...”, *op. cit.*, p.4”

En este mismo sentido se pronuncia el autor MARTÍN. Vid. MARTÍN LÓPEZ, M.A., *La formación de los Tratados Internacionales...*, pp.165 a 169.

internacionales y el orden público internacional, por lo tanto por las Convenciones de Viena anteriormente mencionadas o las normas internas estatales, este es el límite en la interrelación de las jurisdicciones internacionales y las internas, su ámbito de aplicabilidad su definición, la incorporación del Derecho administrativo internacional¹¹⁴.

El Tribunal Internacional de Justicia, en adelante TIJ, no ha considerado en determinadas ocasiones a estos acuerdos sino en la esfera del Derecho internacional privado ya que los tratados solo pueden celebrarse entre Estados¹¹⁵, no siendo una inquietud actual la que se expresa, el TIJ mantiene en su jurisprudencia en que los Tratados Internacionales solo pueden celebrarse entre Estados u Organismos Internacionales, en caso que uno de los sujetos fuera una empresa pública o sociedad mercantil internacional estos acuerdos serán considerados en la esfera de las relaciones particulares del Derecho, este punto es importante tenerlo en cuenta. Por este motivo los Estados receptores de IED y los Estado de nacionalidad de las IED precisan de acuerdos o tratados que protejan tanto a los beneficios colectivo de esta recepción y financiación extranjera, así como de protección y seguridad para los inversionistas extranjeros.

Reiterando aspectos de expresión de voluntades estatales, resulta fundamental, tener presente en todo momento la siguiente premisa, la cesión del ejercicio de soberanía pro parte del los Estados merma la propia soberanía nacional, pero siempre en pro de intereses colectivos que deben encontrarse en un marco de regulación específica, concreta entre las Partes y clarificadora para su aplicación y cumplimiento, así como llegado el caso del incumplimiento, de igual modo se puedan conocer las premisas normativa para ser de igual modo cumplidas y aplicadas a la acción de incumplimiento de los Tratados Internacionales¹¹⁶.

¹¹⁴ Art.366 CPE, indica el siguiente postulado: “...*Todas las empresas extranjeras que realicen actividades en la cadena productiva hidrocarburífera en nombre y representación del Estado estarán sometidas a la soberanía del Estado, a la dependencia de las leyes y de las autoridades del Estado. No se reconocerá en ningún caso tribunal ni jurisdicción extranjera y no podrán invocar situación excepcional alguna de arbitraje internacional, ni recurrir a reclamaciones...*”.

¹¹⁵ STS TIJ, de 22 de julio 1952, Caso “Anglo-Iranian Oil” de 1952TIJ, en <http://www.icj-cij.org> (visitado el 10 mayo de 2016).

¹¹⁶ En estos términos se pronuncia el autor MARTÍN, “...*Así en un escrupuloso respeto al consentimiento del Estado se le permite establecer la unanimidad, pero también es cierto que ya supone una leve merma a la voluntad de los Estados el hecho de que el consentimiento de los Estados*”.

2.1.1. Los Tratados de Libre Comercio que rigen en Latinoamérica

Las herramientas jurídicas de las que disponen las relaciones internacionales económicas son de gran variedad, una de las más significativas las reglas del comercio internacional, por tratarse de reglamentar mediante mecanismos multilaterales, como son los Acuerdos Comerciales internacionales, bajo la tuición de la Organización Internacional de Comercio (OMC), quien resuelve los conflictos de interpretación entre Estados partes de los acuerdos, y sobre todo de los aspectos relacionados con la cláusula de nación más favorecida a través del Órgano de Solución de Diferencia los primordiales para las relaciones internacionales comerciales¹¹⁷, estos son parte de las disposiciones legales de la CI y el paraguas del resto de los TLC, así como lo son los Acuerdos de Complementariedad Económica (ACE), los acuerdos regionales o bilaterales, por lo tanto, podemos conceptualizar los TLC como acuerdos multilaterales, regionales o bilaterales que tienen como objeto posibilitar las relaciones comerciales entre Estados, así como el posibilitar reducciones de las dificultades de la comercialización desde la reducción de los propios aranceles a cualquier otro condicionante del comercio internacional de bienes y servicios.

El país de referencia de la investigación, Bolivia, es miembro participante de la OMC¹¹⁸. Las relaciones comerciales internacionales se enmarcan en amplios tratados y acuerdos que existen en la región, centraremos en aquellos que incorporan como país miembro a Bolivia por las repercusiones propias de este trabajo, la OMC realizó el último examen sobre la política comercial boliviana en el año 2017, en resumen, este informe indicaba que el crecimiento de Bolivia era lento, siendo un elemento esencial la promoción del crecimiento

esté forzado a manifestarse en una materia en la que la unanimidad era intocable...". Vid. MARTÍN LÓPEZ, M.A., La formación de los Tratados Internacionales..., p.29.

¹¹⁷ Mediante sus cuatro acuerdos vertebrales de las políticas comerciales mundiales, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1947) y Declaración de Marrakech de 15 de abril de 1994, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), Aspectos de derechos de la propiedad intelectual relacionados con comercio (ADPIC) y órganos de solución de diferencias (OSD), estos pretenden ofrecer la estabilidad e igualdad de oportunidades en la participación del mercado internacional, en <https://www.wto.org>, (visitado el 20 de mayo de 2016).

¹¹⁸ El Estado Plurinacional de Bolivia es miembro de la OMC desde el 12 de septiembre de 1995 y miembro del GATT desde el 8 de septiembre de 1990. Vid. OMC, *Información por miembro. El Estado Plurinacional de Bolivia y la OMC*, en <https://www.wto.org> (visitado el 12 de mayo de 2016).

económico y la necesidad de establecer reglas claras para el tratamiento de las inversiones en la recepción de IED en el país¹¹⁹.

De conformidad con el Acuerdo por el que la OMC establece el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de cada Estado realizado periódicamente, se encuentra en Anexo I, el último informe presentado por el Estado Plurinacional de Bolivia a la OMC, el 26 de septiembre de 2017. De su revisión se puede establecer aspectos fundamentales como es la elaboración de las nuevas normativas que van a regular las IED en el Estado de Bolivia. En su punto 1.6 se indica lo siguiente *“El Estado durante los últimos 11 años ha aplicado una política de inversiones en todos los sectores de la economía en el cual se promueve tanto la inversión pública; así como la privada, nacional y extranjera. Asimismo, reconoce, protege, respeta y otorga seguridad jurídica a la organización económica, comunitaria, estatal, privada y social corporativa”*. El aspecto entrone a la seguridad jurídica es el de mayor relevancia para la presente investigación, por ello se desarrolla en epígrafes posteriores del presente estudio de análisis, ya que se pretende establecer una relación directa entre la seguridad jurídica normativa y su cumplimiento por parte de las autoridades bolivianas para con los actores inversionistas extranjeros.

El punto 2.67 del informe mencionado, permite entender como Bolivia del resultado de las transformaciones constitucionales y tras recuperar la propiedad de los recursos naturales, es decir se justifica en el informe los denominados procesos de nacionalización, siempre con las compensaciones pertinentes desde el cumplimiento de los mecanismos internacionales previstos para ello, y después de establecer un nuevo régimen normativo para ser aplicado al actual modelo económico, con nuevo enfoque para las inversiones privadas nacionales y extranjeras, en el marco del nuevo Modelo Económico, Social, Comunitario y Productivo desde la entonces, nueva Constitución.

¹¹⁹ Revisar con atención el último informe presentado por el Estado Plurinacional de Bolivia a la OMC, donde se describe de forma clara y concreta el régimen jurídico que rigen la IED en el país. Vid. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, OMC, Informe del Estado Plurinacional de Bolivia. Examen de las Políticas Comerciales de la OMC, WT/TPR/G/363/, 2017, pp.1 a 20 en <https://www.wto.org> (visitado el 12 de mayo de 2020).

También resulta interesante la revisión del anterior informe presentado por Bolivia, con el objetivo de realizar una comparativa de la reglamentación que afectaba a la IED. Vid. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO - OMC, *El último Examen sobre la Política Comercial boliviana*, en WT/TPR/G154, de 4 de octubre de 2005, www.wto.org (visitado el 12 de mayo de 2016).

Mencionar como la UNASUR, incrementó esfuerzos en la región para promover un organismo regional de integración propia que camina en función a las situaciones político-sociales de la región, de manera incipiente en sus pasos, con las dificultades de las diferencias entre los Estados miembros y ante la mirada expectante de la comunidad internacional ante el nuevo sujeto internacional, este supera varias de las limitaciones de otros acuerdos regionales cuyo objetivo es el área del libre comercio, UNASUR pretende ser el organismo supranacional que armonice e incluso pueda unificar determinadas áreas entre sus Estados miembros.

Varios son los TLC's que podemos destacar en Latinoamérica, revisaremos aquellos que guardan relación directa con la temática propia del estudio con impacto real de base fundamental para UNASUR como son MERCOSUR¹²⁰ y CAN¹²¹, dos de los acuerdos que han logrado avances, fracasos, éxitos y transformaciones en sí mismos, inspiran los pasos de UNASUR, sus disposiciones marcan las bases de las relaciones comerciales de bienes y servicios, exportaciones-importaciones así como las inversiones los dos pertenecen al grupo de acuerdos de integración pero con objetivos diversos, actualmente implican más consecuencias a través de las políticas de integración de cada uno de ellos¹²². El comercio internacional donde se desarrollan los TLC es sumamente destacable para nuestro estudio aun no siendo IED, ya que enmarca nuevas modalidades de participación que no precisan de la inversión directa, al impulsar cambios en importaciones como licencias, tecnológicas, regalías de patentes y exportaciones como son las subcontrataciones.

¹²⁰ Estados miembros de MERCOSUR, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, procesos de adhesión posterior Venezuela y en proceso de adhesión Bolivia. *Vid.* Tratado de Asunción para la Constitución de un Mercado Común, el 26 de marzo de 1991. En www.mercosur.int (visitado 12 de mayo de 2016).

¹²¹ Estados miembros de CAN, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia, así como destacar los países asociados Chile, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. *Vid.* Acuerdo de Cartagena de Integración Subregional Andino de 26 mayo de 1969, en <http://www.comunidadandina.org> (visitado 12 de mayo de 2016).

¹²² *Vid.* CIENFUEGOS MATEO, M., "Comercio, inversiones y los otros pilares...", *op. cit.*, pp.270 a 280.

Únicamente dar pie a nombrar el Derecho administrativo global, que indudablemente participa del escenario de las relaciones internacionales y la elaboración e sus mecanismos de regulación.¹²³

El MERCOSUR parte de un proceso de integración regional económica con cuatro miembros a los que se añaden dos por adhesión, entre estos Bolivia¹²⁴, desde sus inicios MECOSUR es un acuerdo buscaba una integración de las economías nacionales de los Estados miembros fortaleciendo así la economía de la región en las relaciones internacionales como bloque regional¹²⁵.

Entre sus objetivos se destacaba el crear un espacio común para desarrollo de las relaciones comerciales¹²⁶ pero a medida que ha madurado se han incorporado espacios comunes como la residencia de los ciudadanos¹²⁷ de los Estado miembros, las necesidades hicieron que se tuvieran que ir adaptando el instrumento constitutivo del MERCOSUR así como la incorporación de otros Protocolos internacionales que amplían las atribuciones del organismos. Podemos diferenciar diversas etapas de MERCOSUR, una primera etapa donde

¹²³ El autor GORDILLO, nos indica así esta situación, “...la notoria existencia en el mundo de múltiples organismos internacionales, regionales y también binacionales, aunque estos últimos fueron posteriores en el caso de nuestro país a nuestro juicio era entonces ya evidente el futuro evolutivo del naciente Derecho Administrativo internacional y de la internacionalización de las diferentes ramas del derecho, en un orden económico mundial, que lleva a los autores a hablar de un Derecho Administrativo global, o internacional como se decía antes, o de un orden jurídico mundial etcétera acompañado de un aumento de redes mundiales de interdependencia...”. Vid. GORDILLO, A., “Hacia la unidad del orden jurídico internacional”, en KINGSBURY, B., y otros, *El nuevo derecho administrativo global en América Latina*, Buenos Aires: Rap, 2009, p.85.

¹²⁴ El Estado Plurinacional de Bolivia firmó el viernes 17 de julio en Brasilia el Protocolo de adhesión al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), <http://www.mercosur.int> (visitado 15 de mayo de 2016).

¹²⁵ Vid. FRANCH i SAGUER, M., y SALA-VIVÉ CAMPAÑA, M., “Régimen general de las inversiones exteriores”, en MUÑOZ MACHADO, S., (Dir.), *Derecho de la regulación económica*, en GONZALEZ GARCÍA, J.V., *Comercio Exterior*, n°8, 2010, pp.327 a 368, en <http://dialnet.unirioja.es> (visitado el 17 de diciembre de 2015).

¹²⁶ Vid. SIMONIT, S., “Integración regional, transformación productiva, y competitividad internacional: el debate académico y las experiencias suramericanas”, en CIENFUEGOS, M. y otros, *“Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur”*, en Fundación CIDOB, ediciones Bellaterra SL, Barcelona, 2010, pp.44 a 50 <http://www.cidob.org/es/> (visitado el 20 de mayo de 2016).

¹²⁷ Como los aspectos referentes a la residencia de ciudadanos de los diversos Estado miembros del MERCOSUR. Vid. Ley N°370 de Migración, de 8 mayo de 2013, publicada en GOB, Edic.523NEC, de 8 de mayo.

la prioridad era los aspectos del libre comercio de productos, bienes y servicios, reducción o eliminaciones arancelarias, una década posteriormente a sus inicios podemos apreciar una segunda etapa donde se da incorporación a los aspectos de integración regional, integraciones aduaneras¹²⁸.

La CAN a diferencia del MERCOSUR, también es un proceso de integración regional pero sus bases en un inicio no parten exclusivamente de las relaciones económicas y comerciales, en sus objetivos se visualiza el concepto de integración regional, basado en aspectos como la comunidad de países con el objetivo poder lograr sistemas de integración en diferentes áreas como las económicas, ambientales, comerciales, sociales y culturales¹²⁹.

Los mandatarios de los diversos Estados miembros manifestaron su voluntad de profundizar el proceso de integración regional, existen compromisos de fortalecer un proceso de revisión de la estructura institucional y funcionamiento de la Comunidad Andina, la estructura institucional propia de la CAN nos recuerda a los sistemas de integración donde la armonización normativa es imprescindible para la creación de espacios comunes básicos para la disminución de los desequilibrios entre los diversos Estados miembros. La CAN se asienta sobre el Sistema de Integración Andino (SAI)¹³⁰, este sistema es el encargado de coordinar a los diversos órganos e instituciones que integran la CAN, debemos indicar que debido a las firmas individuales de TLC con Estados Unidos y la salida de la CAN de Venezuela y sobre todo por la negociación de forma individual de cada Estado miembro con

¹²⁸ Vid. SERBÍN, A., “Regionalismo y soberanía nacional en América Latina: Los nuevos desafíos”, en *Documentos Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Regionales*, n°15, 2010, pp.6 a 9.

¹²⁹ XVII Reunión del Consejo Presidencial Andino en Cumbre Presidencial de Tarija, los Jefes de Estado de los países andinos, de 14 de junio de 2007, <http://www.comunidadandina.org> (visitado el 5 de mayo de 2016), donde se manifestó: “...forjar una integración integral más equilibrada entre los aspectos sociales, culturales, económicos, ambientales y comerciales...”.

¹³⁰ Vid. COMUNIDAD ANDINA de NACIONES, Sistema Andino de Integración SAI, en www.comunidadandina.org, (visitado el 13 de mayo de 2016). Donde se establece con referencia al SAI: “...El SAI es el encargado de articular: Organizaciones intergubernamentales - Consejo Presidencial, Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, Comisión de la Comunidad Andina; Organizaciones comunitarias-Tribunal de Justicia, Parlamento Andino, Secretaría General, CAF, banco de desarrollo de América Latina, Fondo Latinoamericano de Reservas, Organismo Andino de Salud, Universidad Andina Simón Bolívar, Convenio Sociolaboral Simón Rodríguez. Instancias de participación de la sociedad civil-Consejo Consultivo Empresarial, Consejo Consultivo Laboral, Consejo Consultivo de Pueblos Indígenas, Mesa Andina para la Defensa de los Derechos del Consumidor...”

la Unión Europea, se encuentra en momentos de crisis interna. Entre la CAN y MERCOSUR debemos destacar el Acuerdo Complementario Económico 56 (ACE), acuerdo marco para la creación de la zona libre de comercio entre CAN y MERCOSUR, con posibilidades de adhesión de otros Estados miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). La tendencia es adoptar medidas en los bloques regionales que active la atracción de la IDE, sobre todo políticas de liberalización arancelaria y disminución de las barreras técnicas propias de las relaciones comerciales y de la competitividad de los mercados.¹³¹

2.1.2. La conducta para las inversiones extranjeras, los Tratados Bilaterales de Inversión - Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. Los APPRI's.

Ante la normativa global y regional de las relaciones económicas internacionales de base descrita en el apartado anterior, podemos identificar otra serie de instrumentos jurídicos más representativos de las inversiones extranjeras, los TBI, entre dos Estados por excelencia en el área de las inversiones extranjeras se establecen acuerdos precisos, específicos conocidos como Tratados de Promoción y Protección de Inversiones¹³², fue en la década de los noventa que surgieron con fuerza de posicionamiento en el marco normativo internacional por diversos intereses tanto para la protección de las inversiones por el Estado

¹³¹ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD, *Informe sobre las Inversiones en el mundo 2015*, pp.7 a 15, en <http://unctad.org/es>, (visitado el 5 de mayo de 2016).

¹³² Hay que destacar las referencias que realiza el autor a los contratos entre empresas de inversión extranjera y el Estado receptor. En ese sentido el autor nos indica: “...*Están, en primer lugar, los llamados “Contratos de Estado”. Me refiero a la práctica consistente en la celebración entre el Estado huésped y el inversor extranjero de un contrato internacionalizado, que designa como Derecho aplicable el ordenamiento de un tercer Estado, la lex mercatoria o, incluso, el propio Derecho Internacional y somete las controversias que pudieran surgir al arbitraje internacional. La internacionalización de los Contratos de Estado cuenta con el respaldo de foros de internacionales, como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones (CIADI), creado por el Convenio de Washington de 1965. El CIADI tiene por objeto ofrecer medios de conciliación y arbitraje para la solución de las controversias que en materia de inversiones pudieran surgir entre Estados parte y nacionales de otros Estados parte que hayan consentido su jurisdicción, ya sea mediante una cláusula contractual, un compromiso arbitral o, incluso, a través de su legislación interna. Los “Contratos de Estado” no son, sin embargo, la panacea. Por una parte, tan sólo sirven para dar cobertura a determinado tipo de inversiones (tales como las dirigidas a la explotación de recursos naturales o al desarrollo de infraestructuras); por otra parte, no siempre son aceptables - en términos jurídicos y políticos- para el Estado de inversión...*” Vid. DÍEZ-HOCHLEITNER, J., “La eficacia de los Tratados de Protección de Inversiones Extranjeras”, en *Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estrategias*, n°15, 2003 pp.1-2, en <http://www.realinstitutoelcano.org>, (visitado el 2 de mayo de 2016).

emisor de inversión extranjera como para el Estado receptor de esta¹³³, muchos de estos se prolongaron con o sin modificaciones hasta la actualidad, la IED que pretendía ser el fundamento de desarrollo para el país receptor de la inversión el objetivo de estos instrumentos jurídicos eran garantizar la protección de la inversión a la llegada al país receptor así como equipararla a las condiciones de las empresas nacionales, en muchas ocasiones mantenían un exceso de protección que terminó por ahogar al país receptor imposibilitando el desarrollo *in situ* de las inversiones¹³⁴, estos tratados han posicionado las exigencias de las empresas extranjeras inversoras ante la soberanía estatal mediante el propio consentimiento de Estado receptor manifestado a través de los TBI¹³⁵, cuestionando el principio de inmunidad soberana de un Estado¹³⁶.

¹³³ Según el autor REQUENA cabe destacar varios aspectos del clausulado de los APPRI: “...*En las dos últimas décadas se ha generalizado entre los Estados la elaboración de modelos nacionales de APPRI que sirven de guía a la política convencional de los Estados en el ámbito de la promoción y protección de las inversiones extranjeras en sus negociaciones con terceros países. En este contexto, cada vez son más los Estados que han elaborado su propio modelo de APPRI, contando en la actualidad con casi una treintena de modelos nacionales publicados que incluyen tanto a Estados desarrollados como a países con economías emergentes*1. Ahora bien, el valor de estos modelos opera esencialmente en el ámbito interno de los Estados, pues su vocación es coordinar y ordenar la actividad de la Administración competente en materia de inversiones, pues toque las posibilidades de incluir sus cláusulas en los APPRI finalmente concluidos por esos países dependerá de su capacidad de negociación con terceros Estados...”. Vid. REQUENA CASANOVA, M., “La solución de controversias en los modelos de APPRI: Cláusulas tradicionales y nuevas tendencias”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, 2012, p.2, en www.reei.org, (visitado el 5 de mayo de 2016).

¹³⁴ Según autor ORELLANA nos expresa: “...*Bolivia denuncia sus Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) e intenta poner fin al poder de las corporaciones para demandar al país en tribunales internacionales. A pesar de que ya no es parte del CIADI y no firma TBI recibe más inversión extranjera...*” Vid. ORELLANA LÓPEZ, A., “Bolivia y el chantaje de la inversión”, en *Economía Crítica*, 2014, en <http://www.economiacritica.com>, (visitado el 15 de mayo de 2016).

¹³⁵ Son varios los aspectos que el autor destaca respecto a los APPRI, como, por ejemplo: “...*Casi todos los modelos de APPRI prevén cláusulas que condicionan la activación del arbitraje inversor-Estado a la satisfacción previa de ciertas condiciones procesales*37. En efecto, los Estados también pueden establecer condiciones al consentimiento tales como, por ejemplo, la prioridad de la solución amistosa de la controversia, el agotamiento de los recursos internos, o la revisión administrativa del acto que pretende ser impugnado en sede arbitral por el inversor extranjero. Como se ha dicho, prácticamente todos los modelos recomiendan de forma invariable una fase de negociación entre el inversor extranjero y el Estado receptor, previa al sometimiento del litigio a un arbitraje, cuyo objetivo es facilitar una solución amistosa entre las partes. La obligación de intentar llegar a un arreglo amistoso viene apoyada por un “período de espera” preceptivo...”. Vid. REQUENA CASANOVA, M., “La solución...”, *op. cit.* p.15.

¹³⁶ El principio de inmunidad soberana trasciende del compromiso constitucional y defensa de sus intereses nacionales en pro de su sociedad, así se refleja en su articulado “...*Todas las empresas extranjeras que realicen actividades en la cadena productiva hidrocarburífera en nombre y*

Respecto a las cláusulas negociadas para estos acuerdos se puede determinar la importancia en la protección, priorizada a la promoción intrínseca, son diversas las modalidades existentes para posibilitar la protección desde los grados de liberalidad para los flujos de capital hasta la equiparación de trato igual a las empresas extranjeras con el objetivo de beneficiarse de las ventajas que ofrezca el mercado receptor¹³⁷ .

Aquellos instrumentos que promocionan la seguridad jurídica de las IED suelen estar representados por los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, en adelante APPRI, se gestionaban al amparo del principio de reciprocidad de reconocimiento mutuo entre los dos Estados interesados, pero las posiciones de ambos no solían estar en paridad en los momentos de la negociación, la compatibilidad entre la seguridad jurídica de la empresa inversora y el desarrollo de la economía receptora de IED, por lo general se establece una dicotomía de intereses. Ante los cambios acontecidos en las transformaciones estatales de los modelos económicos, así como de la recuperación o el simple reconocimiento y empoderamiento de las soberanías nacionales, han causado un quiebre en las seguridades jurídicas y los sujetos beneficiarios de éstas, los inversionistas extranjeros.

Resulta importante destacar tres aspectos de los APPRI, por un lado debemos referirnos a las cláusulas de ultraactividad de los Tratados Bilaterales de Inversión¹³⁸, por otro lado además hacer referencia a las conocidas cláusulas paraguas¹³⁹ incorporadas en los

representación del Estado estarán sometidas a la soberanía del Estado, a la dependencia de las leyes y de las autoridades del Estado. No se reconocerá en ningún caso tribunal ni jurisdicción extranjera y no podrán invocar situación excepcional alguna de arbitraje internacional, ni recurrir a reclamaciones... ”. Vid. Art.366 de CPE, de 7 de febrero de 2009, publicada en GOB, núm. NCPE, de 7 de febrero de 2009.

¹³⁷ Vid. ORELLANA LÓPEZ, A., “Bolivia y el chantaje...”, *op. cit.*, en <http://www.economiccritica.com> (visitado el 15 de mayo de 2016).

¹³⁸ Según el autor PASCUAL nos expresa: “...*Se trata de un procedimiento arbitral de naturaleza internacional y mixta, esto es, que otorga legitimación activa al inversor para solicitar un arbitraje de inversiones contra el Estado receptor a resultas de la violación del APPRI, e incluso de un incumplimiento contractual que alcanzara esa misma naturaleza en virtud de una cláusula de cobertura (umbrella clause)...* ”. Vid. PASCUAL VIVES, J.F., “El arbitraje en los recientes APPRI españoles”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, 2009, p.3, en www.reei.org (visitado el 5 de mayo de 2016).

¹³⁹ Los aspectos más relevantes del APPRI son el otorgamiento de consentimiento del tratado, la cláusula de nación más favorecida, competencia del foro arbitral y la cláusula paraguas así nos lo expresa el autor FERNÁNDEZ, “...*también denominadas “de respeto de compromisos contractuales”, cláusulas de “cobertura” o cláusulas de “espejo”, tiene n como objeto que los*

TBI, las cuales protegen la inversión extranjera de las más utilizadas podemos destacar la exigencia de tratos similares a las empresas nacionales, la prohibición de establecer restricciones a los flujos de capitales, por lo tanto en cierta medida son cláusulas contractuales consecuencia de un acuerdo internacional expresado mediante consentimiento pleno, lícito y sin vicios de las partes pero que podrían condicionar el futuro de un país en el momento que se las envista de la rigidez precisa, por último nombrar la figura de la expropiación indirecta¹⁴⁰ en determinadas ocasiones un Estado concreto modifica sus políticas públicas por necesidades propias, como ha sucedido en Bolivia con referencia a los cambios suscitados por el texto constitucional actual mediante mandato del poder constituyente, ello afecta a las inversiones extranjeras que sintiéndose amenazadas en sus intereses estas empresas podrán demandar a los Estados en las instancias jurídicas internacionales pertinentes y competentes que suelen anunciarse en el propio TBI, para que se resuelva la controversia suscitada entre el inversor extranjero y el Estado, remarcar que una de las instancias más concurrida en los TBI es el Centro Internacional de Arreglo de Relativas a la Inversión, en adelante CIADI, órgano del propio Banco Mundial, Latinoamérica resulta afectada por los fallos del CIADI, los cuales crean cierta reticencia ya que son inapelables, determinados Estados se encuentran o han estructurado sus estrategias económicas para con su sociedad empresarial provocando modificaciones en la contrataciones concretadas¹⁴¹ con anterioridad a los cambios con empresas inversoras

posibles incumplimientos contractuales por parte del estatal se transformen en incumplimiento de sus obligaciones convencionales, de tal manera que el tribunal arbitral competente con base en la cláusula de resolución de controversias contemplada en el TPPI pueda conocer de las meras acciones contractuales, que han sido elevadas mediante la inclusión de la cláusula de ese tipo, al plano convencional...". Vid. FERNANDEZ MASÍA, E., "Una relación compleja: Competencia de los Tribunales arbitrales y los Tratados de Protección y Promoción de Inversiones", en Cuadernos Instituto vasco de Derecho Procesal (IVADP), San Sebastián, 2005, pp.27-28.

¹⁴⁰La figura de la expropiación indirecta es la figura más agresiva en la IED, debe enmarcarse en una expropiación legal, con los condicionantes y justificantes legales correspondientes y previstos en las normas, debe estar basada en una propuesta pública, realizarse bajo los principios y reglas del debido proceso, debe ser no discriminatoria para las partes, el inversor deberá recibir compensación. Vid. NADAKAVUKAREN SCHEFER, K., *International Investment Law – Text, Cases and Materials*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, 2013, pp.168-169.

¹⁴¹ Es preciso destacar del autor ILLESAS los siguientes comentarios: "...Sin embargo, en un entorno de crisis económica los poderes públicos suelen mostrarse más dispuestos a alterar el marco legal vigente en el momento en el que se realizaron las inversiones. Esas alteraciones, que intentan justificarse en el interés general, pueden llegar a incrementar la pérdida sufrida por los inversores como consecuencia de la crisis económica... Esa natural inclinación e los poderes públicos a alterar el régimen jurídico aplicable a una inversión en el contexto de una crisis forma parte del concepto

extranjeras precisando la renegociación de determinados aspectos de esas condiciones contractuales, enfrentándose los intereses nacionales a los intereses protegidos de las inversiones extranjeras en el país receptor de las mismas¹⁴² provocando indemnizaciones que deben cumplir los Estados ante el incumplimiento de las cláusulas negociadas. La esencia de los TBI radica en el clausulado negociado con anterioridad en la fase previa a otorgar su consentimiento, así como las cláusulas de la cláusula de nación más favorecida, competencia del foro arbitral y la cláusula paraguas¹⁴³, los cuatro aspectos marcan la posición dominante de la inversión extranjera o no, y se establecen salvaguardas para ambas partes de forma no discriminatoria¹⁴⁴.

El Foro Mundial de Inversiones de la UNCTAD celebrado en octubre de 2014, propuso una transformación y nueva mirada a los Acuerdos de Inversiones Internacionales, desde la observancia de cinco puntos esenciales, basados en posicionar encuentros entre los intereses de la inversión extranjera y los intereses del Estado receptor, como se ha analizado en el punto 2 de la presente investigación.

*de «riesgo político» que, por oposición al de «riesgo económico», se define como el riesgo de pérdida de valor de una inversión por causas distintas de las puramente económicas o empresariales. Puesto en positivo el «riesgo político» se define como el riesgo de que las autoridades de un Estado adopten medidas perjudiciales para las inversiones realizadas en ese Estado, reduciendo así el valor de éstas. Evidentemente, el «riesgo político» es mayor en países en desarrollo como los latinoamericanos, que normalmente presentan una menor estabilidad política y jurídica, y en inversiones relativas a servicios públicos o infraestructuras, que tienen mayor relevancia para la economía de un Estado y una mayor visibilidad...” Vid. ILLESCAS, J., “Los Tratados de protección de inversiones y su utilidad para los inversores españoles en Latinoamérica”, en *Práctica Latinoamericana Actualidad Jurídica Uría*, n°5, 2003, pp.83-84, en <http://www.uria.com> (visitado el 30 abril de 2016).*

¹⁴² Vid. ORELLANA LÓPEZ, A., “Bolivia y el chantaje...”, *op. cit.*, en <http://www.economiacritica.com> (visitado el 15 de mayo de 2016).

¹⁴³ Laudo de 13 de noviembre de 2000 del Tribunal arbitral CIADI en el asunto *Maffezini v. España* (ARB/97/7), reproducido en *ICSID Reports*, Vol.5, Cambridge, 2002, pp.419 a 439.

¹⁴⁴ De nuevo apreciar los comentarios del autor ILLESCAS “...*Todos los APPRI de España con Estados I latinoamericanos prohíben cualquier medida expropiatoria adoptada por el Estado huésped respecto de las inversiones de nacionales del otro Estado que no esté justificada por razones de interés público, no siga el debido proceso legal y no vaya acompañada de una indemnización pronta, adecuada, efectiva y en moneda convertible para el inversor que sufre la expropiación. Además, esta prohibición se extiende también a cualquier otra medida que, no siendo expropiatoria en sentido estricto, tenga un efecto equivalente...*” Vid. ILLESCAS, J., “Los Tratados de protección de inversiones y su utilidad para los inversores españoles en Latinoamérica”, en *Práctica Latinoamericana Actualidad Jurídica Uría*, n°5, 2003, p.88, en <http://www.uria.com> (visitado el 30 abril de 2016”

2.1.3. La Firma extranjera inversora y economía receptora de Inversión Extranjera

La llegada de capitales extranjeros un país no depende tan solo de un factor sino de varios aspectos, debemos tener en cuenta que los TBI nos indicarán las reglas jurídicas aplicables a determinadas relaciones jurídicas entre el inversor extranjero y el país receptor de esta inversión¹⁴⁵ pero no significa ello que determinen el incremento de esta inversión. El origen de las inversiones extranjeras, específicamente de las empresas españolas en plena crisis económica, respecto al destino países receptores de IDE en Latinoamérica, y pese a ser un país de gran extensión Bolivia, en ocasiones los beneficios que puede ofrecer no justifican una actuación directa, pero puede llevarse a cabo al ser esta inversión española parte de un plan estratégico de posicionamiento en Latinoamérica y poder realizar una combinación planificada de inversiones entre países limítrofes o cercanos de la región, para lo cual, resultará importante el estudio de los Tratados y Acuerdos que permitirán el intercambio de productos, bienes y servicios entre los Estados de recepción de la inversión extranjera probablemente de una misma firma empresarial.

En la distribución sectorial de la IED podemos destacar los servicios destinados al sector extractivos, aquí se presenta el cambio de las privatizaciones a las nacionalizaciones de determinados sectores industriales en Bolivia, en décadas anteriores no era objeto de la inversión la observación del desarrollo local, y al no existir un marco normativo específico que propiciará estas circunstancias presentes en el Plan Nacional de Desarrollo del país, se dieron quiebres fundamentales para que el país receptor no fuera beneficiario de sus propios recursos sobre todo en el sector extractivo.

Para las empresas españolas que invierten en Bolivia la economía “intrafirma” es uno de sus principales instrumentos utilizado para maximizar sus beneficios de la actividad económica entre empresas del mismo grupo de empresas¹⁴⁶. Una de las modalidades de la

¹⁴⁵ Según nos señala el autor ORELLANA “...*Bolivia es un claro ejemplo de que la llegada de capitales extranjeros no depende de su excesiva protección, pues según la CEPAL, Bolivia, a pesar de haber denunciado el CIADI y los TBI, recibió 2,030 millones de dólares de Inversión Extranjera en 2013, un 35 por ciento más que en 2012...*”. Vid. ORELLANA LÓPEZ, A., “Bolivia y el chantaje...”, *op. cit.*, en <http://www.economicacritica.com> (visitado el 15 de mayo de 2016).

¹⁴⁶ Se nos describen tres métodos alternativos para la internacionalización de la empresa, la actividad exportadora relacionada con los aspectos referentes a las relaciones comerciales contratos de compraventa, canales de distribución que estarían afectados por los instrumentos internacionales de los tratados y acuerdos de libre comercialización, la realización de contratos de licencia con otras

IED en Bolivia durante los periodos de privatizaciones del capital de las empresas nacionales se realizó a través de la modalidad de adquisición o fusión empresarial de las empresas nacionales vendidas a capitales extranjeros¹⁴⁷, en el momento actual esta inversión se decanta por la creación de empresas en el país receptor de la inversión¹⁴⁸, las formas de participación con inversiones de riesgo compartido, modalidades ya en su plena expansión en los años sesenta¹⁴⁹ que retoman su incidencia en Bolivia aprovechando el beneficio de ventajas colaterales que el propio país receptor ofrece como pueden ser la benevolencia salarial, valor de las materias primas, costos de establecimiento en destino junto a otras ventajas¹⁵⁰.

La llegada de la inversión extranjera mantiene como objetivo principal la rentabilidad del capital internacionalizado, operar en economías receptoras con bajos índices de industrialización basadas sus economías en la extracción de materia prima, no provoca el desarrollo del país receptor, podemos señalar tres elementos que han fortalecido estas inversiones en su origen, históricamente el primer factor se traducía en la menor exigencia de la fuerza de trabajo, un segundo factor los menores costos en la instalación empresarial

empresas como los contratos de franquicias y la inversión directa en sus alternativas modalidades que exigirá un crecimiento en el exterior crear una nueva identidad o medio de adquisición de una empresa ya existente, GIRÁLDEZ PIDAL, E., *Las inversiones catalanas en el exterior en el periodo 1975-1991*, Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1995, pp.22 a31.

¹⁴⁷ MOGROVEJO MONASTERIOS, J.A., Tesis doctoral Dir. GARCIA MENÉNDEZ, J.R., *Inversiones Extranjeras en América Latina (1990 - 2007): Análisis de localización con especial referencia al caso boliviano*, en Tesis Doctoral Biblioteca General, Universidad Santiago de Compostela, 2007, pp.82 a 84.

¹⁴⁸ BROSETA PONT M. y MARTÍNEZ SANZ. F.; *Manual de Derecho Mercantil*, Vol. I, 25ª ed. Tecnos, Madrid, 2018, pp.140-141

¹⁴⁹ ORNELAS BERNAL, R., *Inversión extranjera directa...*, *op. cit.*, p.58

¹⁵⁰ Constatar que Bolivia inicio nuevos incentivos y reglamentaciones para facilitar la seguridad jurídica en la llegada de inversión extranjera. Así lo señalaba la UNCTAD en su informe "...Los datos de la UNCTAD muestran que 37 países y economías adoptaron al menos 63 medidas de política que afectan a la inversión extranjera en 2014.... Varios países promulgaron o modificaron leyes o directrices en materia de inversión para ofrecer nuevos incentivos a la inversión o facilitar los procedimientos de inversión. Algunos países suavizaron las restricciones a la propiedad extranjera o abrieron nuevas actividades empresariales a la inversión extranjera (por ejemplo, en infraestructura y servicios). Las nuevas restricciones o regulaciones en materia de inversión se referían principalmente a consideraciones de seguridad nacional y a sectores estratégicos (como el transporte, la energía y la defensa) ..." Vid. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD, *Informe sobre las...*, *op. cit.*, pp.24 a 40."

permanente, y un tercer factor provocado por la no existencia de competencia industrial en el país receptor ocasionaba la escasa exigencia de regalías en el sector extractivo ante las posiciones dominantes en las negociaciones internacionales de las empresas transnacionales¹⁵¹; respecto a la penetración de capitales en países en vías de desarrollo el autor Ornelas, nos señala literalmente “*la penetración del capital extranjero juega también un papel de primer orden en la articulación de las economías subdesarrolladas al mercado mundial. Existen algunas características económicas que resultan atractivas o limitantes para la inversión de capital, las cuales pueden agruparse en: características de la fuerza de trabajo, peso de los capitales locales y la regulación estatal*”¹⁵², los tres aspectos son esenciales en la presente investigación, destacar la regulación estatal de un país receptor concreto como determinante ante la toma de decisión de realizar determinadas inversiones, en el caso de Bolivia este punto es el que la investigación procede a analizar después de los cambios suscitados ante la transformación por parte del poder constituyente del modelo económico del país para el desarrollo de la matriz productiva basada en la industrialización de los sectores extractivos como son el gas, litio, la seguridad o inseguridad jurídica de las inversiones extranjeras se determinará a través de las condiciones que establezca la regulación estatal receptora y la aplicabilidad y cumplimiento de la misma.

La creación de empresas y nuevos establecimientos permanentes sería una tipología de inversión en extranjera en Bolivia así como el asociacionismos con el capital local, contratos de *joint venture*¹⁵³ o lo que conocemos en Bolivia como la asociación accidental,

¹⁵¹ Nos muestran los autores HERNÁNDEZ y RODRÍGUEZ los aspectos que ofrecen la seguridad jurídica a las empresas transnacionales en ocasiones contrarios a las necesidades de comportar un desarrollo en los lugares donde ejercen sus actividades principales. “...*Las relaciones Estado matriz-empresas transnacionales son muy evidentes. La confusión de intereses, más allá de la titularidad pública o privada de las multinacionales, se verifica a lo largo de la negociación de los nuevos contratos. Los intereses de Brasil (Petrobras) y España (Repsol) confrontaron con los de las mayorías sociales de Bolivia*”; “...*la lógica jurídica contractual asimétrica se impone en las regulaciones comerciales y financieras, Los debates parlamentarios para aprobar las leyes, la transparencia y la generalidad son sustituidos por los contratos de adhesión o bilaterales asimétricos, las relaciones de poder de las empresas transnacionales se formalizar en un Derecho Comercial Global...*” Vid. HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J., y RODRÍGUEZ CÁCERES, G., “La feudalización del derecho corporativo transnacional, La Nueva Lex Mercatoria en Bolivia”, en GONZÁLEZ, E., y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinacionales en Bolivia*, Icaria editorial S.a., Barcelona, 2010, pp.43 a 55.

¹⁵² Vid. ORNELAS BERNAL, R., *Inversión extranjera directa...*, op. cit., p.103

¹⁵³ El Prof. RODRÍGUEZ señala “... *la sociedad conjunta o joint venture corporation, es una sociedad, generalmente de capital, creada para desarrollar un acuerdo previo, denominado en el*

y la participación en la adjudicación de contratos administrativos internacionales a inversión extranjera; con la inyección de inversión extranjera se corre el peligro que estos capitales tomen los espacios de mayor rentabilidad de la economía boliviana, por ende provocando poco desarrollo de los recursos nacionales viendo agudizada en ocasiones la dependencia a ese capital externo que no ha producido el desarrollo industrial de no ser que mediante un marco normativo claro se pueda establecer las condiciones financieras del mismo, los proyectos de inversión que ofrecen el cien por ciento de capital extranjero disminuían las posibilidades del desarrollo industrial del país receptor, así como provocar a creación de empresas de desarrollo empresarial con capital extranjero que no se integran en el proceso de desarrollo de la matriz productiva del país receptor¹⁵⁴.

Determinaremos los atractivos para la inversión, se pueden considerar tres como esenciales, por un lado una cierta cualificación de los trabajadores en destino de la inversión esta se convertirá en una exigencia en medida que se precisare mano de obra cualificada o incluso se precisará realizar transferencia de *know how*, por otro lado es esencial identificar los capitales nacionales, tanto privados como públicos, en qué áreas productivas se encuentran, esto determinará las posibilidades de relacionamiento entre la inversión local y la extranjera comprendiendo modalidades como la asociación o adquisición con el capital local.

Como mencionamos anteriormente para la recepción de inversión es esencial el estudio de la regulación estatal, el conocimiento del marco normativo, ya que este será estímulo o inhibidor de atracción de inversión extranjera dependiendo de las decisiones que tome el Estado receptor en el marco de su soberanía frente al capital externo, la intervención del Estado marcará los posicionamientos de negociación entre capital nacional-local y

ámbito del comercio internacional contrato o acuerdo de joint venture (joint venture agreement)... ”. Vid. MIGUEL RODRÍGUEZ, J., La Sociedad Conjunta (Joint Venture Corporation), Civitas, Madrid, 1998, pp.55.

¹⁵⁴ Bolivia como Estado receptor de inversión extranjera estableció sus estrategias en el Plan Nacional de Desarrollo con el objetivo de planificar las políticas económicas del país. Vid. MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO DE BOLIVIA, *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 2016-2020 en el marco del desarrollo integral del Vivir Bien*, p.183, en <http://www.planificacion.gob.bo/pdes> (visitado 10 enero de 2016).

capital extranjero finalmente obteniendo las políticas estatales estratégicas del país receptor¹⁵⁵.

Respecto a las inversiones extranjeras el Art.366 de la CPE es la disposición legal donde se indican las áreas económicas que por su carácter estratégico para el desarrollo del país, se reserva al Estado la gestión directa de este, por ello una de las modalidades actuales de captación de inversión extranjera tanto financiera como de transferencia de *know how* se lleva cabo desde la convocatoria de licitaciones públicas internacionales estatales, por consiguiente la empresa inversora extranjera buscará socios locales en aquellas circunstancias que fuere preciso, al ser un requisito generalizado el establecimiento permanente en el país receptor, para posibilitar la presentación a las licitaciones y convocatorias públicas siendo este una exigencia en el Documentos Básico de la Contratación (DBC), donde se precisaran las condiciones de selección de la contratación.

¹⁵⁵ El autor nos indica la conceptualización del establecimiento societario. *Vid.* BROSETA PONT, M., *Manual de Derecho Mercantil*, 19ed. Tecnos, Madrid, 2012, pp.139 a 141.

CAPÍTULO II

LA REGULACIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN BOLIVIA

SUMARIO:

3. Oportunidades de la inversión extranjera en Bolivia, especial referencia a las empresas españolas. 3.1. Régimen jurídico relativo a las inversiones extranjeras en Bolivia. 3.2. La nueva realidad define el pulso jurídico de las inversiones extranjeras, la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia y su componente económico. 3.2.1. La elección del modelo Económico Social Comunitario Productivo. 3.2.2. La transformación al modelo económico MESCP mediante las disposiciones transitorias octava y novena de la constitución actual boliviana. 3.3. Las reglas de la actual seguridad jurídica para las inversiones extranjeras, las leyes especiales en Bolivia, el acompañamiento a la inversión extranjera. 3.3.1. La denuncia de los Tratados Internacionales contrarios a la actual Constitución boliviana y la Ley N°401 de Celebración de los Tratados Internacionales de Bolivia. 3.3.2. La corresponsabilidad mutua entre la Inversión Extranjera Directa y el Estado boliviano.

4. Concepto y elementos de la inversión extranjera. 4.1. Estructura de la inversión en el extranjero desde la fiscalidad internacional. 4.2. Consideraciones tributarias y fiscales referentes a las inversiones extranjeras en Bolivia. 4.3. Elementos de la inversión extranjera. 4.3.1. El desplazamiento de trabajadores de empresas españolas al extranjero. 4.3.2. Trabajadores españoles desplazados a Bolivia. Prestación transnacional de servicios.

El capítulo II se encuentra dedicado al estudio y análisis del régimen jurídico regulador de las inversiones extranjeras en Bolivia, país tradicionalmente receptor de estas inversiones, pues existe un gran interés en la extracción, explotación y comercialización de sus recursos naturales. En este sentido, el sector energético extractivo es el principal propulsor de la economía boliviana. Sobre esta base se ha estudiado los cambios adoptados en el ordenamiento jurídico con el objeto de adaptarlo a los mandatos de la nueva Constitución que establece el modelo Económico Social Comunitario Productivo en el que el Estado boliviano asume un rol protagónico en el control y dirección de los recursos energéticos estratégicos y por lo tanto, identificar el vínculo que normativamente se permite establecer con la inversión extranjera como iniciativa privada de financiamiento en las colaboraciones tanto entre el sector privado, como en aquellas relaciones empresariales entre el sector público del Estado boliviano e iniciativas empresariales privadas extranjeras.

Asimismo, también se estudian los Acuerdos Internacionales Bilaterales suscritos por Bolivia, específicamente los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, que se vieron afectados por la entrada en vigor en 2009 de la nueva Constitución lo que originó tanto la formación de un nuevo escenario normativo boliviano (que se analiza exhaustivamente en la investigación posteriormente), como que estos Acuerdos internacionales fueran denunciados al quedar fuera de dicho nuevo marco constitucional, lo que puso en cuestión el concepto de la seguridad jurídica en el país, en especial respecto a las inversiones extranjeras instaladas en el mismo hasta ese instante, no quedando exentas de afectación las inversiones de las empresas españolas.

En este capítulo, además, se expone la relación que existe entre las diversas reglas que afectan a las inversiones extranjeras, focalizando el estudio en la posible afectación de la seguridad jurídica y en especial potenciando la necesaria claridad del régimen jurídico como un elemento indispensable, para que Bolivia pueda atraer y seducir la instalación de inversión extranjera directa en el país, con el objetivo de desarrollar e implementar procesos de industrialización que se deben afrontar desde el marco constitucional actual y asegurando los negocios internacionales empresariales con el país, a partir de la corresponsabilidad de intereses, divergentes, pero complementarios entre las empresas extranjeras y Bolivia. Con ello, se buscaría se pueda compatibilizar los beneficios empresariales con la responsabilidad social que le corresponde a los inversores extranjeros en la promoción del desarrollo, la

generación de trabajo y empleo de calidad, el respeto de los derechos de las personas especialmente los de contenido económico, social, cultural, la defensa del medio ambiente, de forma que se compatibilice con los intereses del Estado y del pueblo boliviano.

También se analizan dos de los aspectos fundamentales para las inversiones extranjeras directas: primero, los aspectos tributarios que regulan la fiscalidad internacional de la inversión extranjera en el país de recepción; y, segundo, el desplazamiento de recursos humanos del país de origen de la inversión con el objetivo de efectuar transferencia de *know how* o del manejo de tecnologías en especial en aquellos procesos de industrialización de recursos naturales.

3. Oportunidades de la inversión extranjera en Bolivia, especial referencia a las empresas españolas

La internacionalización de la economía española se ha encontrado siempre estrechamente relacionada con Latinoamérica, propiciando en determinados momentos económicos la presencia de empresas españolas a través de la modalidad de IED¹⁵⁶. El autor

¹⁵⁶ La economista PORTILLO, en el año 2013 anunciaba como las empresas españolas se refugiaban en AL, esta región les ofrecía una posibilidad de poder dar continuidad y ampliación a sus actividades económicas. De todos modos, señalaba la inseguridad que percibían los empresarios inversionistas en determinados Estados, ante cambios bruscos de determinados países, como es el caso de Bolivia. resulta importante revisar con atención las siguientes indicaciones, “...Cerca del 90% de las empresas del IBEX 35 tienen intereses en América Latina...”, resulta aún más importante poder apreciar sus comentarios con referencia a los aspectos de la seguridad jurídica en determinados Estados de la región, “...La estabilidad democrática en la región, su favorable coyuntura económica y su menor exposición a los vaivenes de los mercados financieros mantienen el atractivo hacia esta zona, que crece a tasas por encima del 3 por ciento. Pero la región no está exenta de riesgos. La falta de seguridad jurídica en países de discurso populista, con cambios normativos arbitrarios sobre sectores calificados de estratégicos, han perjudicado particularmente a algunas multinacionales españolas.../...Argentina y Bolivia, que protagonizaron junto con Venezuela en la última década nacionalizaciones y expropiaciones de empresas y filiales de capital extranjero, volvieron a la primera plana

de la actualidad en 2012 con nuevos decretos que afectaron de lleno a empresas españolas en esos países.../...Este tipo de actuaciones, que genera incertidumbre y aleja a nuevos inversores, no ha restado interés, sin embargo, a empresas españolas por incrementar su negocio en la región, especialmente en aquellos países con mayor estabilidad política y regulatoria...”. Vid. PORTILLO, C., “Las multinacionales españolas encuentran refugio en América Latina”, en VI Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL, IE BUSINESS SCHOOL Dpto. Comunicación Madrid, pp.34-35, en <https://bit.ly/3tv9hFR> (visitado el 1 de junio de 2018).

Siguiendo el mismo posicionamiento, GARCÍA de la VEGA, mostraba como AL era una oportunidad, tanto para las grandes inversiones como para las Pymes españolas, el primer autor, GARCÍA de la VEGA nos señala como los lazos históricos volvían a reflotar en nuevas miradas de las inversiones para AL, grandes empresas españolas que ya habían tenido negocios anteriormente establecido en AL de una u otra forma, el autor abogaba para que las pequeñas y medianas empresas también dieran los pasos y poder realizar negocios con AL, así podemos comprobar en sus comentarios: “...Las grandes empresas españolas están compensando la caída del negocio doméstico con sus filiales fuera de España. Este es uno de los efectos positivos de la apuesta por la internacionalización que muchas de nuestras compañías emprendieron con fuerza a finales del siglo XX. Latinoamérica, por razones culturales e históricas, fue el objetivo prioritario de ese proceso y hoy se recogen sus frutos. Pero ese rumbo que tomaron las grandes corporaciones españolas debe continuar en el siguiente escalafón de nuestro tejido empresarial: las pequeñas y medianas empresas. Con un escenario europeo recesivo nuestras potentes pymes deben tomar el relevo para la conquista del mercado latinoamericano...”. Vid. GARCÍA de la VEGA, J., “Una oportunidad en la tormenta de la Crisis”, en VI Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL, IE BUSINESS SCHOOL Dpto. Comunicación Madrid, pp.30 a 33, en <https://bit.ly/3tv9hFR> (visitado el 1 de junio de 2018).

Giráldez Pidal la define como “la inversión directa en el exterior se puede llevar a término mediante la creación de una nueva entidad o mediante la adquisición de una empresa ya existente (crecimiento externo). De esta manera la propiedad puede ser parcial o total, dependiendo de la legislación local i de la estrategia de la empresa multinacional”¹⁵⁷, concepto tradicional de IED.

De esta forma algunas de estas empresas europeas, en concreto las españolas, pusieron su mirada en Bolivia¹⁵⁸, un determinado tipo de empresa fijo su segmento en el mercado de recursos energéticos con solicitudes de inversiones significativas en destino, o bien empresas españolas que no siendo este un mercado exclusivo en sus inversiones, si se convertiría en un mercado adicional o colateral en muchas ocasiones a la actividad económica desarrollada en Chile, Argentina, Brasil, y Perú, mercados receptores de inversión extranjera como una de sus principales consolidaciones económicas¹⁵⁹, y por lo tanto pasar a ser un mercado de oportunidades AL para establecer alianzas empresariales

¹⁵⁷ GIRÁLDEZ PIDAL, E., *Las inversiones catalanas en el exterior en el periodo 1975-1991*, Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1995, pp.24-25.

¹⁵⁸ Introduciremos otros escenarios que han acontecido desde el año 2018 hasta la actualidad, donde realmente se desató un giro en el panorama de las IED para AL, y más aún para algunos países en concreto, como Bolivia, el economista destaca el perjuicio que sufrió Bolivia ante lo que denomina “fraude electoral” y las repercusiones que este pudo tener sobre la economía y la atracción de IED en Bolivia. Así nos describía el escenario el Prof. MARTÍNEZ, “...Para Iberoamérica, 2019 ha sido un año de estancamiento económico. Hace poco más de doce meses, el FMI pronosticaba que el crecimiento sería del 2%, pero la realidad lo ha dejado apenas en el 0,1%. Las principales causas de este estancamiento hay que buscarlas en la guerra comercial entre Estados Unidos y China, en os problemas del sector manufacturero a nivel global, en un dólar que se ha mantenido fuerte y en la crisis de la economía argentina. Pero, además, ha sido el año del estallido social. Las protestas que surgieron en otoño en países como Ecuador, Chile y Colombia han puesto sobre la mesa los efectos colaterales del bajo crecimiento en el que la región se ha instalado desde el final del boom de las materias primas. De hecho, según el FMI, el PIB per cápita de Latinoamérica y el Caribe se ha reducido en una media un 0,6% anual durante el periodo 2015-19, frente al crecimiento del 2% anual que experimentó entre 2000-14. Además, la siempre presente corrupción política y, episodios de fraude electoral como el vivido en Bolivia, han añadido más elementos de crispación a unas sociedades que ven cómo el sueño de prosperidad que les habían prometido se desvanece, sin que sistemas políticos ni gobiernos sean capaces de dar respuesta...”. Vid. MARTÍNEZ LÁZARO, J.C., “Informe Ejecutivo - 2020: Panorama de la Inversión española en Iberoamérica”, en *XIII Informe Panorama de Inversión española en Iberoamérica de IE Business School en colaboración con LLYC e IBERIA*, IE BUSINESS SCHOOL Dpto. Comunicación, Madrid, pp.4-5, en <https://bit.ly/3rAWCi6> (visitado el 1 de junio de 2021).

¹⁵⁹ SÁNCHEZ DÍEZ, A., *La Internacionalización de la economía española hacia América Latina. Los elementos determinantes en el inicio y la consolidación del proceso*, Universidad de Burgos-Servicios de Publicaciones, Burgos, 2002, pp.157 a 167.

para la inversión conjunta en el desarrollo de proyectos energéticos, implementar proyectos con participación de inversiones extranjeras en el sector de obras públicas, así como en otros sectores en pleno desarrollo industrial¹⁶⁰. Otra modalidad de IED cuando la propiedad es parcial podría desarrollarse a través de las alianzas estratégicas de coinversión conocidas como son los contratos de *joint-venture*, el autor mencionado anteriormente nos indica “*En los casos en los que la propiedad es minoritaria, el control efectivo puede, sin duda, encontrarse en manos de la empresa que aporta la tecnología y el capital. En la filial joint-venture pueden participar o bien interesados locales o bien otras empresas multinacionales, dependiendo de las características y la finalidad.*”¹⁶¹, estos proyectos de inversión han

¹⁶⁰ A propósito de establecer la mirada en AL, la Prof. BELTRÁN y la Prof. ZAPATER, en la gestión 2007 advirtieron como el país de estudio de la presente investigación, Bolivia, junto a Venezuela, tomaban un rol protagónico en el mercado internacional, en el sector energético, pese a ser países muy diferentes tenían en ese momento de bonanza la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con las IED y sus Estados de nacionalidad de esas inversiones con el objetivo de establecer relaciones a largo plazo para poder rentabilizar el sector extractivo energético y transferir sus beneficios al desarrollo del país. Como se menciona la gestión de los hidrocarburos pretendían ser la esperanza económica el futuro, pero la carencia de poder mantener alianzas birregionales entre bloques receptores de IED y bloques inversores, por ejemplo, entre ALC y UE. La imposibilidad de haber podido establecer una política común en la región de AL, dejando las negociaciones de los Acuerdos a los Estados receptores de IED mediante APPRI's, ha provocado no poder consolidar una línea estratégica del sector energético en la región e AL que permita negociar con otros bloques regionales o alianza y posicionar intereses y beneficios colectivos para ALC. En el momento de bonanza internacional es importante prever estrategias conjuntas, y para ello se precisan los procesos de integración en ALC, con el objetivo de establecer relaciones económicas de inversiones a largo plazo y fructíferas para ambas partes implicadas. Estado receptor e inversiones extranjeras. En ese sentido lo expresan las autoras en el resumen introductorio del artículo, “... *La actual situación de los mercados energéticos ha posicionado a Venezuela y a Bolivia en un lugar privilegiado en la escena internacional. Ahora bien, salvando las distancias nacionales entre ambos, únicamente en la medida en que ambos países consigan revertir los beneficios derivados de los recursos energéticos en inversiones duraderas y diversificadas, podrán registrarse avances decisivos en materia de desarrollo. La integración energética regional puede constituir un instrumento idóneo para acelerar y consolidar este proceso de desarrollo, aunque las distintas iniciativas energéticas que se han planteado se hallan todavía en una fase inicial. Aunque los gobiernos de Chávez y Morales parecen apostar por esta vía, hay que reconocer que las dificultades son importantes. La singularidad del sector energético plantea la necesidad de idear proyectos de cooperación energéticos que resulten a un tiempo rentables y convincentes tanto a los principales proveedores de suministro, como a los potenciales consumidores de la región. Por ello, y porque la integración conlleva una cierta pérdida de soberanía, el objetivo de lograr un gran mercado del gas y del petróleo para Sudamérica podría verse facilitado a partir de iniciativas concretas de cooperación multilateral, como el Acuerdo de Complementación Energética Regional...*”. Vid. BELTRÁN GARCIA, S., y ZAPATER DUQUE, E., “Energía y desarrollo en Sudamérica: opciones para Bolivia y Venezuela”- La nueva agenda de desarrollo de América Latina, en *Pensamiento Iberoamericano*, ISSN 0212-0208, nº0, 2007, p.265, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2873108> (visitado el 9 de abril de 2020).

¹⁶¹ GIRÁLDEZ PIDAL, E., *Las inversiones catalanas...*, op. cit, p.25.

precisado, y precisan hoy todavía, no solo de inversiones extranjeras traducidas exclusivamente en capitales financieros, sino que se debe observar que existe una fuerte demanda de importar activos intangibles como son el capital intelectual, el denominado *know how*, y capacidades a los proyectos de desarrollo que convoca el Estado de Bolivia¹⁶², acudiendo la propia administración pública boliviana, a través de las convocatorias de licitaciones públicas internacionales, a la identificación y colaboración de socios extranjeros¹⁶³, que aporten parte de capital como la transferencia tecnológica y el conocimiento especializado para el desarrollo de los retos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de Bolivia¹⁶⁴.

Desde el primer Plan Nacional Desarrollo del país Bolivia hasta el actual, se han identificado con la perspectiva de una Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien, fue diseñado e implementado en 2006, ha sufrido modificaciones quinquenales pero no en su esencia y bases estructurales, por lo tanto vigente hasta la actualidad, donde se identifica la matriz productiva para el desarrollo estratégico del país, en el marco del Estado actual de Bolivia, señalar que éste se ha visto reforzado en sus lineamiento por el Plan Nacional de Desarrollo de la agenda Patriótica 2021-2025, aprobado por la Asamblea Legislativa Plurinacional para su implementación posterior, se conoce como Plan de Desarrollo General Económico y Social, en adelante PDGES.

En el periodo entre la gestión 2000 a 2014, podemos constatar un gran incremento de la IED en Latinoamérica¹⁶⁵, a pesar de ello ésta sufre un proceso de desaceleración a partir

¹⁶² El Estado boliviano en base al Plan Nacional de Desarrollo busca implementar en Bolivia el valor agregado a los recursos naturales e implementación de obras públicas, aún mediante inversión extranjera, con el objetivo de desarrollo en el país receptor. *Vid.* Contrataciones Estatales SICOES - Convocatorias públicas internacionales, en *Datos del Sistema de Contrataciones Estatales SICOES*, en <https://www.sicoes.gob.bo> (visitado 15 de junio de 2017)

¹⁶³ Se anuncia en El Deber el 6 de mayo de 2016, una de las mayores inversiones en la petroquímica, que supondrá una inversión de 2.200 millones de dólares, según el expresidente boliviano, Evo Morales. *Vid.* Instituto de Comercio Exterior, ICEX, “Bolivia anuncia la licitación de su mayor planta petroquímica”, en *Información de mercados ICEX*, <http://www.icex.es> (visitado 12 de mayo de 2017).

¹⁶⁴ MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN y DESARROLLO de BOLIVIA, *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 2016-2020, en el marco del desarrollo integral del Vivir Bien*, p.183, en <http://www.planificacion.gob.bo> (visitado 10 noviembre de 2017).

¹⁶⁵ COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE (CEPAL), *Informe La Inversión Extranjera Directa en América...*, *op. cit.*, p.20

de la gestión 2014, y en especial el primer trimestre de 2016¹⁶⁶. Estudiar el comportamiento de los capitales extranjeros es uno de los elementos esenciales para poder identificar, analizar y comprender las tendencias del desarrollo económico para una región, como es AL, y en concreto en un Estado que transformo la estructura de sus bases económicas, el Estado Plurinacional de Bolivia¹⁶⁷. La contradicción de estudio surge entre las necesidades de la matriz productiva del país y el comportamiento de las políticas estatales¹⁶⁸ acontecidas durante las gestiones anuales de 2006 a 2012 en Bolivia¹⁶⁹. Las relaciones bilaterales entre Bolivia y España han sido permanentes, pero en ocasiones estas han sido testigos de cierta

¹⁶⁶ COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE (CEPAL), *Informe La Inversión Extranjera Directa en América...*, op. cit., pp.17 a 19.

¹⁶⁷ Ponencia presentada por el ciudadano exvicepresidente del Estado Plurinacional de Bolivia Álvaro García Linera, en el seminario “Organización Económica en la Nueva Constitución Política del Estado” organizado por el Viceministerio de Presupuesto y Contaduría del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, en el auditorio del Banco Central de Bolivia, La Paz, enero 20 de 2009. Vid. GARCÍA LINERA, A., “El papel del Estado en el Modelo Nacional Productivo”, en *Discursos & Ponencias*, n°6, 2009, pp.12 y ss.

¹⁶⁸ Vid. ALCOCEBA GALLEGO, A., y otros, *La protección de la inversión española en los Estados miembros del ALBA. Marco jurídico de las inversiones españolas en Bolivia, Ecuador y Venezuela*, Aranzadi, Pamplona, 2010, p.22.

¹⁶⁹ La autora DEL CAMPO y el autor RESINA de la FUENTE en el artículo nos exponen el ciclo del denominado “proceso de cambio”, los hechos históricos, políticos y los acontecimientos en ese periodo en el país e Bolivia, así como la identificación de las “luchas sociales”, es decir las demandas de los movimientos sociales el país, que posteriormente se verían reflejadas en los instrumentos jurídicos del país. Los autores concluyen confirmando que después de un periodo de mucha inestabilidad finalmente se impone un nuevo modelo de desarrollo económico que afecta directamente a la actividad económica de explotación, industrialización y comercialización de los recursos naturales del país. En estas conclusiones se expresan los autores del artículo “...Tras más de 15 años de inestabilidad institucional y política, Bolivia ha comenzado a dar ciertos pasos hacia el avance de la gobernabilidad. Más por el apoyo de las grandes organizaciones sociales del país y el soporte popular que por la experiencia de poder del actual gobierno de Evo Morales. Con una oposición partidista que todavía se encuentra en proceso de recomposición, en el MAS-IPSP se comienzan a dar tendencias similares a las que caracterizaron más de cincuenta años antes al MNR, con una creciente retórica nacional-popular y con un intento de monopolio del espacio público. A pesar de que se puede afirmar un cambio en el modelo de desarrollo y un refuerzo del aparato estatal, el impulso de la política extractivista fortalece el clásico patrón primario-exportador de recursos naturales, en especial, del gas. Práctica que ya ha comenzado a provocar los primeros conflictos internos en el país, entre Evo Morales y parte de sus bases, asentadas en territorios ricos en hidrocarburos. Escenario que explicita las primeras tensiones, ambigüedades y límites de la NCPE, así como de la aplicación de conceptos clave como plurinacionalidad, buen vivir y autonomía indígena ...”. Vid. DEL CAMPO GARCÍA, E., y RESINA de la FUENTE, J., “El rompecabezas boliviano visto en perspectiva: cambios institucionales, relaciones regionales y estrategias energéticas en la última década (2000-2010)”, en *el Boletín de Información*, ISSN 0213-6864, n°314, 2010, p.88, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3346838> (visitado el 8 de abril de 2019).

tensión, como en momentos de redefinición del Estado boliviano¹⁷⁰, sobre todo respecto a la renegociación de contratos suscritos con el Estado boliviano, a través de empresas estatales bolivianas, o en momentos de reanudación de estos contratos posteriormente a los cambios surgidos ante la vigencia un nuevo texto constitucional boliviano desde la gestión 2009, pese a estas dificultades que se reflejaron en las actividades económicas de los capitales españoles invertidos en Bolivia, cabe señalar que España ha sido durante estos periodos, y podemos indicar que sigue siendo un colaborador estratégico para Bolivia¹⁷¹.

Históricamente en Bolivia, la inyección de inversión extranjera en la economía nacional no ha tenido los resultados esperados de desarrollo, en el mandato de la actual Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, en adelante CPE, se persigue la constancia de industrialización y desarrollo del país¹⁷², así como a su vez indica e implementa el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social¹⁷³ superando la incorporación únicamente de empresas transnacionales buscando la sustitución de éstas por socios estratégicos, mediante contratos de colaboración conjunta para implementar IED, frecuentemente con empresas públicas estatales o desde las contrataciones administrativas

¹⁷⁰ Los flujos de inversión bruta española en base a los datos de la Secretaría de Estado de Comercio indicaban un índice ascendente con inversiones importantes hasta la gestión 2014, *Vid.* Oficina Comercial Española de Bolivia, *Informe Económico y Comercial*, pp.34-35, en <http://www.icex.es> (visitado el 20 de septiembre de 2017).

¹⁷¹ *Vid.* Agencia Española de Cooperación para el Desarrollo, AECID, *III Programa de Conversión de Deuda Externa de Bolivia frente a España*, de 15 de septiembre de 2009, p.3 y ss., www.aecid.es (visitado el 2 de junio de 2017).

¹⁷² La disposición legal constitucional del Art.351 de la CPE, nos señala que la exploración, explotación e industrialización de los recursos naturales estarán a cargo del Estado, bajo tuición y control de la participación social. Este artículo se convierte en un pilar fundamental que determinará hasta la fecha el tratamiento y las posibilidades de las inversiones nacionales y extranjeras en el Estado boliviano, de igual modo en sus epígrafes II y III nos muestra las diversas modalidades contractuales de asociación que pueden realizarse, de igual modo se reconocen la inversión nacional, como la extranjera, la posibilidad de contratar a empresas privadas y empresas mixtas. Este articulado en su inciso II establece específicamente la necesidad de “asegurar” la reinversión de las utilidades en Bolivia, por lo tanto, resulta trascendental que el propio mandato constitucional establezca esta obligación al tejido empresarial, pero al mismo tiempo susceptible de confusión entre los inversores extranjero. *Vid.* Art. 351 de la CPE, de 7 de febrero de 2009, *publicado en GOB*, NCPE, 7 de febrero.

¹⁷³ MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO DE BOLIVIA, *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 2016-2020 en el marco del desarrollo integral del Vivir Bien*, p.183, en <http://www.planificacion.gob.bo/pdes> (visitado 10 enero de 2018)

internacionales con el propio Estado¹⁷⁴, ante las nuevas realidades se requería de mecanismos que ofrezcan seguridad jurídica en Bolivia a las IED.

El impacto que provocaron las operaciones de nacionalización de empresas extranjeras o las abruptas renegociaciones contractuales con éstas por el Estado boliviano¹⁷⁵, inevitablemente transmitieron una sensación de inseguridad empresarial traducida a inseguridad jurídica, real o infundada, este aspecto lo desarrollaremos posteriormente. De acuerdo, al Registro de Inversiones español, el flujo de capital del país emisor España hacia el país receptor Bolivia fue de 37 millones de euros en el año 2014 y de 32,6 millones en la gestión anual del 2015, apreciando una mínima desaceleración con una previsión, en ese periodo de estabilización, debida a la necesidad presupuestaria de Bolivia de considerar a la inversión extranjera como un socio para el desarrollo industrial del país, pero al mismo tiempo, considerando también la incorporación del socio local boliviano.

La mirada hacia AL para la economía española no es una novedad, en diferentes periodos históricos por diversas razones y ante circunstancias favorables de los mercados internacionales, o por el contrario, por las adversidades de los mercados internos europeos se han establecido procesos de internacionalización aplicando diferentes instrumentos jurídicos en las diversas modalidades IED, Bolivia ha sido, y es un país receptor de inversiones españolas, nos señala con exactitud la Prof. Alcobeda, indicando que hasta el año 2008 *“las inversiones en Bolivia se presentan, en general, con mayor asiduidad en la*

¹⁷⁴ La Prof. ALCOCEBA estudia ampliamente la posición de Bolivia una vez culminado el proceso constituyente. En este sentido se expresa indicando *“...ha mostrado su apoyo y apertura a las inversiones privadas españolas en su país, siempre en el marco del respeto a las normas nacionales. Destaca la importancia del respeto de la soberanía y manifiesta que quieren socios y no dueños de sus recursos naturales”* Vid. ALCOCEBA GALLEGO, A. y otros, *La protección de la inversión española...*, op. cit., p.22.

¹⁷⁵ Ofreciendo continuidad al análisis jurídico la Prof. Señala como en el Art.378 CPE, el Estado boliviano activo determinadas nacionalizaciones de empresas extranjeras del sector energético. Vid. ALCOCEBA GALLEGO, A. y otros, *La protección de la inversión española...*, op. cit., p.25.

El autor ANTELO, es su análisis legal, nos indica una serie de Arts. interconectados entre sí, que ofrecen la posibilidad, donde podemos revisar las facultades privativas del Estado de Bolivia *“...El régimen de recursos naturales establece propiedad y dominio: La tierra, los Recursos naturales (Art. 348), forestales (Art. 386), energéticos (Art. 378) son de carácter estratégico y, por tanto, propiedad del pueblo boliviano (Art. 349.I)...”*, Vid. ANTELO PARADA, J.C., *“Análisis de la nCPE, Título II Medio ambiente, Recursos Naturales...”*, p.618.

explotación de los recursos naturales, tanto renovables como no renovables; y en menor medida en el sector industrial y en los servicios. Los sectores más importantes de la inversión española son el energético (hidrocarburos y electricidad), el financiero (administración de fondo de pensiones), comunicaciones (prensa y televisión), editorial, gestión de aeropuerto y el químico (explosivos). Las principales empresas españolas inversoras en Bolivia son: Repsol YPF, Red Eléctrica Española, Iberdrola, MAXAM-FANEXA, BBVA, Prisa, Santillana, SABS, Grentidem”¹⁷⁶.

La situación descrita respecto a las IED en Bolivia, ha variado de forma significativa en dos sentidos, en primer lugar, algunas de estas empresas españolas se vieron inmersas en las políticas de nacionalizaciones por parte del Estado Plurinacional de Bolivia y ante la reivindicación del principio de soberanía nacional¹⁷⁷, que proclama la CPE según disposición en numerosos artículos del texto constitucional¹⁷⁸, asumiendo la supuesta inseguridad jurídica¹⁷⁹, y como consecuencia, que las empresas inversoras activarán para la resolución de conflictos un arbitraje internacional contra el Estado boliviano¹⁸⁰, y en segundo lugar, hemos de considerar como otra de las razones de internacionalización, que durante la última crisis europea, las empresas españolas se centraron en la búsqueda de alternativas a la crisis del mercado interno español, la eminente necesidad de la sobrevivencia empresarial

¹⁷⁶ La autora nos comparte los cambios provocados a partir de la llegada del presidente actual, Evo Morales, cambios de trayectoria desde los fundamentos de un país hasta el posicionamiento de este mismo país en la comunidad internacional, cambios que al mismo tiempo afectan a las inversiones extranjeras, como es el caso de la nacionalización de hidrocarburos. *Vid.* ALCOCEBA GALLEGO, A. y otros, *La protección de la inversión española...*, *op. cit.*, pp.20-21

¹⁷⁷ Este artículo nos indica que la soberanía se ejerce de forma directa con la apertura a la delegación a los poderes otorgados al Estado bajo el ojo crítico del pueblo boliviano. *Vid.* Art.7 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, publicada en *SILEP*, 7 de febrero de 2009, en <http://www.silep.gob.bo> (visitado 15 febrero 2016).

¹⁷⁸ Citando a uno de ellos, *Vid.* Art.349 de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, de 7 de febrero de 2009, publicado en *GOB*, NCPE, de 7 de febrero.

¹⁷⁹ El presente informe nos indica una de las consideraciones que se le atribuían al sistema jurídico boliviano, la inseguridad jurídica. De su revisión se puede comprobar el momento en que se encontraba la inversión internacional, y como se propiciaban opciones para empresas españolas. *Vid.* MARTÍNEZ LÁZARO, J.C., “2013: Panorama de la inversión española en Iberoamérica”, en *VI Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL*, p.14, <http://informeinversionlatam.ie.edu/>, <http://www.ie.edu/es>, (visitado el 1 de junio de 2016).

¹⁸⁰ Como ejemplo de esta situación podemos mencionar la nacionalización del Complejo Metalúrgico de VINTO de la multinacional Suiza Glencore, *Vid.* D.S. 29026 de 7 de febrero de 2007, en *GOB*, Edic.2969, de 9 de febrero.

o el mantenimiento de las empresas españolas a través de la inversión en el exterior¹⁸¹, identificamos el aumento de inversiones españolas de mediana escala pero no por ello de menor trascendencia de impacto en la inversión extranjera directa, debemos indicar que Bolivia inicio sus esfuerzos en el año 2012 a través de los cambios normativos para ganar espacios en las inversiones españolas y dejar de lado la calificación de inseguridad jurídica proponiendo un sistema normativo adecuado, claro y acorde a las nuevas circunstancias constitucionales bolivianas y los intereses de las inversiones españolas ¹⁸², en muchas ocasiones concretando alianzas con empresas locales del país receptor de la inversión extranjera, sobre todo en el sector de la construcción, empresas que no siendo consideradas transnacionales, como las representaciones de medianas o grandes inversiones de firmas extranjeras pretendían suplir las carencias del mercado propio en plena crisis a través de la internacionalización mediante la adjudicación de contrataciones públicas, asociándose con empresas locales bolivianas a través de asociaciones accidentales o bien constituyendo filiales o sucursales propias en país receptor para el desarrollo de actividades económicas *in situ*.¹⁸³

Sin embargo, la IED en Bolivia es considerada necesaria para la activación de los procesos de industrialización¹⁸⁴, teniendo en cuenta que el Estado deberá determinar las políticas económicas estatales, puesto que los capitales extranjeros no tienen como una de

¹⁸¹ Diversos medios e informes nos indican que un 77% de empresas españolas aumentará sus inversiones en América Latina en 2016, a pesar de la desaceleración, las empresas españolas confían en el medio y largo plazo. Vid. MARTÍNEZ LÁZARO, J.C., “2016: Panorama de la inversión española en Iberoamérica”, en *IX Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL*, pp.4-5, <http://informeinversionlatam.ie.edu/>,<http://www.ie.edu/es>, (visitado el 10 de junio de 2016).

¹⁸² En el informe se confirma el cambio acontecido a partir de la gestión 2012 referente a establecer las condiciones normativas necesarias para ofrecer seguridad jurídica a los inversores en la economía receptora de Bolivia. Vid. MARTÍNEZ LÁZARO, J.C., “2015: Panorama de la inversión española en Iberoamérica”, en *VIII Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL*, pp.8-9, <http://informeinversionlatam.ie.edu/>,<http://www.ie.edu/es>, (visitado el 10 de junio de 2016).

¹⁸³ Oficina Comercial de España en Bolivia - ICEX, en *Informe Económico y Comercial*, pp.24 a 26, www.oficinascomerciales.es, (visitado el 20 de mayo de 2016).

¹⁸⁴ En el periodo 2012 se mantenía el interés de las empresas españolas de invertir en Bolivia, en una visita a España del Canciller se anunció la adaptación del sistema normativo a la CPE siempre cumpliendo los principios constitucionales y respetando y garantizando las inversiones extranjeras privadas o públicas. Vid. Cancillería del Estado Plurinacional de Bolivia en España, en *Boletín Informativo*, n°6, 2012, p.3, www.consuladodebolivia.es, (visitado el 10 de abril de 2016).

sus funciones intrínsecas el velar por los intereses del conjunto de la sociedad receptora de la inversión¹⁸⁵. Los instrumentos de internacionalización de los mercados en un mundo de globalización económica han provocado diversas transformaciones de los ordenamientos jurídicos internos de los Estados receptores de IED, e incluso ello ha conllevado a procesos de reformas constitucionales. En el caso de estudio, Bolivia, con el objetivo de reforzar los intereses nacionales, establecidos la actual CPE, pero no en el momento en el que el Estado boliviano, bajo el techo de la soberanía estatal, efectivizó las políticas de nacionalización¹⁸⁶, es decir las empresas extranjeras, principalmente, se vieron afectadas por estos procesos de manera abrupta y sin tener una claridad del régimen jurídico que permitía el cambio de reglas jurídicas en el marco de los contratos que habían sido efectivizados con el Estado boliviano.

Por lo tanto, se evidencia que determinados Estados de AL eligieron las reformas legales de sus ordenamientos jurídicos internos respecto a preceptos que afectan a las IED, en cambio otros, como es el caso de Bolivia, amparados en el objetivo de poder controlar el capital extranjero, incluso provocando en ocasiones inseguridad jurídica, tal y como se nos la Prof. Alcobeda¹⁸⁷. La entonces nueva CPE, el retorno a las políticas de las nacionalizaciones y la nueva visión económica por parte del Estado boliviano ha suscitó la sensación de inseguridad jurídica a las inversiones extranjeras tanto a las empresas transnacionales, como también a aquellas empresas medianas y grandes inversores que han buscado mercados alternativos en sectores de las obras públicas, la construcción, la minería, son empresas que ante la necesidad de supervivencia y cumpliendo los requisitos para las contrataciones públicas o bien a través de la implementación de sucursales en destino o creando alianzas estratégicas con empresas bolivianas.

¹⁸⁵ GARCÍA LINERA, A., “El papel del Estado en el Modelo...”, *op. cit.*, p.12.

¹⁸⁶ Como ejemplo la nacionalización efectuada de la empresa de telecomunicaciones ETI EUROTELECOM INTERNACIONAL NV pasando a ser la Empresa Nacional de Telecomunicaciones sociedad anónima ENTEL S.A., fue la más significativa y probablemente con una finalidad de demostración de soberanía estatal sobre los recursos energéticos. *Vid.* D.S.29544, de 1 de mayo de 2008, en *GOB*, Edic.3088, 1 de mayo.

¹⁸⁷ Los autores apuntan como ejemplo de ello a las políticas de las nacionalizaciones en el sector energético en América Latina, así como la necesidad de renegociación de contratos, e incluso de los convenios y tratados internacionales. Al mismo tiempo el interés de los Estados que visualizan un control de las inversiones extranjeras con el objetivo de revisar los instrumentos jurídicos para aumentar las regalías. *Vid.* ALCOCEBA GALLEGOS, A., y otros, *La protección de la inversión española...*, *op. cit.*, p.13.

Según indicamos anteriormente, la necesidad de las empresas españolas a la internacionalización de sus actividades no es una novedad, en diversos periodos históricos y a consecuencia de las propias crisis económicas ha existido la necesidad de expandir la empresa al exterior, existen elementos que pueden marcar la tendencia histórica de la inversión extranjera, posicionándose como uno de ellos la internacionalización del capital para el desarrollo de actividades económicas en el exterior, según nos indica el autor ORNELAS que en el periodo de los años setenta en la crisis económica se observan “*dos elementos nodales: por una parte, las transformaciones del proceso de producción, determinante central de las necesidades y posibilidades de la valorización, y por otra, la internacionalización del capital principal forma de manifestación de la tendencia expansiva del capitalismo*”¹⁸⁸, en esos momentos nos encontrábamos ante una crisis que exige la reestructuración del sistema económico, obteniendo como consecuencia procesos de inversión extranjera en AL¹⁸⁹, por consiguiente las miradas retornaron de nuevo a los anteriores sectores energéticos, de telecomunicaciones y de la construcción en especial para desarrollo de las obras públicas. En los años noventa las inversiones españolas en el exterior se impusieron en mercados Latinoamericanos como modalidad de expansión basada en el “*paradigma de Dunning*”¹⁹⁰, visualizando en ese periodo a la economía española con una

¹⁸⁸ Vid. ORNELAS BERNAL, R., *Inversión extranjera directa...*, op. cit., pp.19-20.

¹⁸⁹ Posibilidades en el relacionamiento entre capital extranjero y capital local, se debía revisar las competencias, el asociacionismo y subordinación, el desplazamiento de capitales locales, la absorción de capitales locales, históricamente en Bolivia el capital local se colocaba en posición de socio menor por la imposibilidad de competir con la inversión extranjera, esta perspectiva cambia en la última década con la transformación estatal de Bolivia. Vid EL DIARIO, “*Petroleras serán dueñas de las tierras que explotan en el país*”, en *Noticias periodísticas sección política*, de 7 de enero de 2005, Bolivia, 2005, p.5.

En la misma línea, se observa como las convocatorias a proyectos de inversión son consideradas por el nuevo protagonista del escenario internacional. Vid. EL DIARIO, “*China puede potenciar actividad minera con millonaria inversión*”, en *Noticias periodísticas sección economía*, de 7 de enero de 2005, Bolivia, 2005, p.5.

¹⁹⁰ El paradigma *Dunning* de 1994 clasifica la IED de acuerdo a su motivación de localización la búsqueda de recursos naturales, mercado, eficiencia de este y activos estratégicos, por ello manifiesta como se producía el proceso de internacionalización de las empresas españolas en los años 90, desde la superación de tres periodos concretos, este “*se empieza siendo receptor neto de capitales extranjeros, que llegan buscando los <activos naturales>(mano de obra barata, recursos naturales); más adelante mediante la acumulación de <activos creados> en el país (tecnología, marketing, mano de obra especializada) se accede a una fase intermedia, en la que se observa un cierto equilibrio entre flujos de capital recibidos y emitidos, al haberse aumentado estos últimos: el paso siguiente, de darse, implica un cambio trascendental,.. el país se convierte en un emisor de capitales al*

madurez que permitía la competitividad en el exterior y establecer inversión directa en el exterior como una oportunidad para la creación de nuevas sociedades o bien a través de la adquisición o fusión de sociedades locales¹⁹¹, las grandes inversiones se dirigían a sectores estratégicos energéticos, mientras las empresas más reducidas han permanecido invirtiendo hasta el periodo actual. La actividad inversora de los años noventa incorporaba la posibilidad de crear empresas en el país receptor, así como adquirir activos ya existentes, modalidad la creación de empresas considerada en la actualidad un requisito previo por el país receptor para posibilitar la postulación a la mayoría de sus convocatorias públicas en determinadas modalidades de contratación administrativa.

Históricamente Bolivia ha basado su economía en las políticas extractivas y la salida de la materia prima, los recursos naturales sin considerar la posibilidad de agregar valor añadido¹⁹², es en la última década ante los cambios gubernamentales y el desarrollo del proceso constituyente se instala una visión de incorporar procesos de industrialización en el país posibilitando el desarrollo de los sectores específicos de explotación como son los derivados del gas y el sector minería, debemos indicar que Bolivia es un país rico en reservas naturales, como el gas natural licuado, litio, estaño, antimonio, plomo, zinc, oro, la discusión se centra hoy en la utilización y gestión desde la propia industrialización en territorio boliviano de estos productos¹⁹³, debemos recordar que Bolivia es el cuarto productor de gas natural del mundo y octavo productor de petróleo en Latinoamérica, primer productor y exportador de castaña en el mundo y exportador de quinua, soya, se prevé una fuerte inversión en el área del turismo¹⁹⁴.

exterior". Vid. FENÁNDEZ-OTHEO RUIZ, C.M., *Inversión directa extranjera de España en la década final del siglo XX. Nuevas perspectivas*, Biblioteca Nueva, S.L., Madrid, 2003, pp.55-56.

¹⁹¹ LÓPEZ-DUARTE, C. y GARCIA-CANAL, E., "Empresas conjuntas o adquisiciones en el proceso de inversión en el exterior", en *Revista Economía Aplicada*, n°26, (vol. IX), 2001, pp.5 a 28.

¹⁹² En los noventa se produjeron los procesos de privatizaciones empresariales transformando las empresas privadas en empresas mixtas, la Ley N°1544 de Capitalización de 21 de marzo de 1994, se revendieron las acciones a empresa extranjeras por precios simbólicos en especial las empresas de sectores energéticos, Vid. MARTÍNEZ PORTUGAL, T., "Y llegaron los noventa...La entrada de las multinacionales españolas en Bolivia", en GONZÁLEZ,E. y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinacionales en Bolivia*, Icaria editorial S.A., Barcelona, 2010, pp.75 a 78

¹⁹³ Oficina Comercial de España en Bolivia - ICEX, en *Informe Económico y Comercial*, p.5 a 8, www.oficinascomerciales.es (visitado el 20 de mayo de 2016).

¹⁹⁴ Bolivia se sitúa como primer exportador de castaña mundial estableciendo programas de promoción y comercialización específicos. Vid. INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO

Indicar basados en los datos referentes al crecimiento de Bolivia podemos indicar que este se sitúa de un 4,5 por ciento a 6 por ciento anual en relación al P.I.B., destacar que uno de los datos que se desprende del informe de la CEPAL nos señala que la llegada de inversión extranjera, pese a lo que pudiéramos pensar, no depende como factor primordial la protección de la misma, ya que Bolivia ha denunciado los acuerdos mediante los cuales se resolvían las controversias entre inversor extranjero y Estado ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)¹⁹⁵ y también muchos de los Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI) firmados con diversos Estados, aun así podemos constatar que Bolivia recibió 2.030 millones de dólares de Inversión Extranjera en 2013, un 35 por ciento más que en 2012¹⁹⁶.

EXTERIOR- IBCE, “Bolivia: primer productor de castaña en el mundo”, en *IBCE E-1329/2008*, <http://ibce.org.bo> (visitado el 16 de mayo de 2016).

¹⁹⁵ Vid. PASCUAL VIVES, F.J., *El inversor español ante la nueva situación jurídica de Bolivia y Ecuador en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI)*, Información y Documentos REDI, 2008, p.304 a 309.

¹⁹⁶ Hay que señalar que a partir de la gestión 2014 Bolivia es señalada con los términos de la inseguridad jurídica y con procesos de nacionalización respecto las inversiones extranjeras, además se une a esta situación la caída de precios de los recursos energéticos. En ese sentido, el informe muestra la descripción de los escenarios mencionados: “... Después de dos años de recibir cuantiosas inversiones del exterior, la IED en el Estado Plurinacional de Bolivia sufrió en 2014 una caída del 63% y se situó en 648 millones de dólares. En los últimos años, una gran parte de las inversiones se han dirigido a los recursos naturales, en particular a los sectores del petróleo y el gas. En 2014, por ejemplo, PDVSA anunció que invertiría 200 millones de dólares en varios proyectos de exploración y producción. Fuera del sector de los recursos naturales, en el mes de diciembre, el grupo peruano Holding Cementero se hizo con el control pleno de la principal compañía fabricante de cemento del Estado Plurinacional de Bolivia, Soboce, al comprar el 51% de las acciones que aún no poseía por un valor estimado de 300 millones de dólares. En los últimos años se han realizado en el Estado Plurinacional de Bolivia varias nacionalizaciones y desinversiones. La brasileña Petrobras y la francesa Total vendieron su participación en el gran gasoducto Transierra por 133 millones dólares a la compañía energética boliviana de propiedad estatal YPFB, que actualmente controla la gran mayoría de la infraestructura. En 2012 se nacionalizó la mina Malku Khota. Su anterior propietaria, la compañía canadiense TriMetals Mining, reclama una compensación de 386 millones de dólares a través de un tribunal internacional de arbitraje. La empresa india Jindal Steel and Power obtuvo de otro tribunal internacional un fallo favorable en virtud del cual debía ser compensada con 22,5 millones de dólares por su participación en el proyecto El Mutún. La compañía reclama además una indemnización de 100 millones de dólares más por daños y perjuicios. Todas estas nacionalizaciones y desinversiones son consideradas flujos negativos de IED, que se traducen en una reducción de la inversión extranjera directa...”. Vid. COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y el CARIBE (CEPAL), *Informe La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, 2015 (LC/G.2641-P), Santiago de Chile, 2015, p.44, en <http://www.cepal.org> (visitado el 20 de mayo de 2016).

Las transformaciones normativas en Bolivia acontecen ante la postura estatal de confirmación y establecimiento de las bases jurídicas que ofrezca un marco normativo actualizado y acorde a los cambios estatales reflejados en el proceso constituyente a través de sus demandas, como principal la recuperación de las rentabilidades de la industrialización de las políticas extractivas¹⁹⁷, como se indicaba anteriormente los procesos de internacionalización históricamente tuvieron el objetivo de la privatización de empresas estatales¹⁹⁸ su objetivo a partir de la internacionalización buscaba mediante el control de recursos naturales y mercados, el emplazamiento de los procesos productivos en pro de la mayor rentabilidad sin provocar el desarrollo del país receptor¹⁹⁹.

Posteriormente las modalidades de inversión tuvieron como protagonista de los flujos comerciales la necesidad de establecer los Tratados de Libre Comercio (TLC) y Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI's), y/o también conocidos como Acuerdos de Promoción y Protección a Recíproca de Inversiones (APPRI)²⁰⁰, la existencia de tendencias históricas constantes en los diversos periodos de inyección de IED en Bolivia, donde el país receptor

¹⁹⁷ La agenda patriótica establece hincapié en el concepto normativo de la soberanía, mecanismos de utilización para la defensa y salvaguarda de los recursos energéticos del país ante la experiencia anterior de las capitalizaciones y privatizaciones empresariales. Destacar uno de los puntos fundamentales de la Agenda patriótica, "...Punto 7.- Soberanía sobre nuestros Recursos Naturales con Nacionalización, Industrialización y Comercialización en Armonía y Equilibrio con la Madre Tierra...". Vid. Ministerio de Comunicación –Estado Plurinacional de Bolivia, *Agenda Patriótica del Bicentenario 2025*, en Asamblea Legislativa Plurinacional de Bolivia, 22 de enero de 2013, p.1.

¹⁹⁸ Vid. MARTÍNEZ PORTUGAL, T., "Y llegaron los noventa...La entrada de las multinacionales españolas en Bolivia", en GONZÁLEZ, E. y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinacionales en Bolivia*, Icaria editorial S.A., Barcelona, 2010, pp.75 a 78.

¹⁹⁹ El autor nos señala el denominado proceso de desnacionalización del Estado boliviano donde dos leyes del sistema jurídico anterior a la actual Constitución tuvieron vital importancia la Ley de Inversiones de 1990 y la Ley de Arbitraje de 1997, así como los Acuerdos de protección mutua a las inversiones, Vid. VILLEGAS, P., "La Desnacionalización del Estado Boliviano y sus Recursos Naturales", en GONZÁLEZ, E., y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinacionales en Bolivia*, Icaria editorial S.A., Barcelona, 2010, pp.24 a 31.

²⁰⁰ La autora LONGARIGH anuncia el Derecho Internacional de las Inversiones Extranjeras, los TBI y/o APPRI, como existen diferentes grados de protección, así lo expresa: "...entre ellos la aprobación de los artículos 320 y 366 en la Constitución Política boliviana, el proceso de nacionalización de las inversiones extranjeras emprendido por el gobierno, las demandas de arbitraje internacional incoadas por las empresas inversoras contra el estado boliviano, la vigencia de los tratados bilaterales para la protección de las inversiones extranjeras que vinculan a Bolivia con diferentes países y los efectos respecto al CIADI...". Vid. LONGARICH RODRÍGUEZ, K., "Reflexiones sobre los tratados bilaterales de inversión para la protección de inversiones", en *Academia Nacional de Ciencias Jurídicas*, pp.1 a 12 <http://www.aciencias.org.bo> (visitado el 10 de mayo de 2016).

de inversiones se convertía en salida y retorno de capitales provocando que el país receptor de la inversión no viera beneficiada su matriz productiva²⁰¹, así pues hoy un país receptor de grandes inyecciones en sectores de servicios como son las sociedades de ingenierías en el sector público, y ante las complejidades financieras de los procesos de industrialización a gran escala que precisan países de economías basadas en los recursos naturales propios, el país receptor debe ofrecer las reglamentaciones claras y precisas para cumplir sus objetivos sociales como Estado y al mismo tiempo establecer la confianza a la empresa inversora extranjera²⁰².

En cualquier caso, es importante recordar el escenario internacional en el que se producen los acontecimientos en Bolivia, retornemos al 2006 y el rol protagónico de los Estados como Venezuela y Bolivia en el panorama del sector energético internacional, como se expresan Prof. Beltrán y Prof. Zapater,²⁰³ en las reflexiones finales, “...a actual situación de los mercados energéticos ha posicionado a los Estados “petrolistas” o “gasistas” en un lugar privilegiado en la escena internacional, de modo que la geopolítica de la energía se halla bien presente en las agendas de los gobiernos. Tanto los Estados productores como

²⁰¹ Se puede apreciar como el autor marca los diversos procesos en que la IED no aporó desarrollo alguno al país, de ahí la necesidad de cambiar la regulación jurídica para favorecer los intereses colectivos y desarrollo del país. Nos indica RODRÍGUEZ: “...Además, con el fin de fortalecer este marco jurídico generar un clima favorable a la IED, el gobierno de turno también firmó una serie de acuerdos de protección e inversiones y de adhesión a las instituciones de arbitraje internacional...”. Vid. RODRÍGUEZ CÁCERES, G., “La Inversión Extranjera Directa en el <Proceso de Cambio>”, en GONZÁLEZ, E. y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinationales en Bolivia*, Icaria editorial S.A., Barcelona, 2010, pp.175-176.

²⁰² Se retoma el papel activo del Estado en la economía a fin de poder transferirla de nuevo al servicio de la sociedad los beneficios económicos, la condición del Estado es de supervisor, de vigilar y de control necesario para la rentabilidad del desarrollo social. Así lo señala RODRÍGUEZ: “*Bolivia necesita socios, no patrones.....la participación regulatoria y promotora del Estado sobre el aprovechamiento de los recursos naturales, de manera que garantice un beneficio sostenible y una distribución justa entre los actores que participan*”. Vid. RODRÍGUEZ CÁCERES, G., “La Inversión Extranjera...”, *op. cit.*, pp.195 a 197.

²⁰³ Las autoras indicaron como las expectativas de la población podrían condicionar las políticas internas de Bolivia, tal y como sucedió. Al mismo tiempo, destacan como UE-ALC son dependientes energéticamente y se proponía que ALC pudiera consolidar el proceso de integración desde la cesión del ejercicio de la soberanía implica una cierta pérdida de soberanía para establecer políticas comunes regionales que permitan las negociaciones a largo plazo entre UE-ALC, como socios estratégicos energéticos. Vid. BELTRÁN GARCIA, S., y ZAPATER DUQUE, E., “Energía y desarrollo en Sudamérica: opciones para Bolivia y Venezuela”- La nueva agenda de desarrollo de América Latina, en *Pensamiento Iberoamericano*, ISSN 0212-0208, nº0, 2007, pp.279 a 281, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2873108> (visitado el 9 de abril de 2020).

aquellos que son consumidores se hallan inmersos en un debate en el que seguridad energética, explotación de recursos e inversiones aparecen como temas clave...”, era entonces predecible que surgieran demandas sociales que produjeran las transformaciones normativas con referencia a las IED en Bolivia.

3.1. Régimen jurídico relativo a las inversiones extranjeras en Bolivia

Resulta imprescindible la previa revisión al régimen jurídico del país receptor de los negocios de inversión ya que las leyes bolivianas afectarán aspectos societarios, fiscales, laborales y otros ámbitos jurídicos como las disposiciones administrativas a los proyectos de inversión sobre todo para los contratos de “llaves en mano”, entonces es importante su análisis minucioso para delimitar el riesgo de la inversión y obtener los resultados esperados de la misma

La actual CPE boliviana señala con parámetros específicos el trato que se le asigna a la Inversión Extranjera en un momento de búsqueda y reivindicación de la propia identidad²⁰⁴ y la defensa de los intereses nacionales con el objetivo de incentivar la industrialización desde el país, los cuales se basan en tres puntos²⁰⁵, primero la recuperación de los recursos naturales y empresas estratégicas; segundo la denuncia de los TBI; y tercero la prohibición de resolución de controversias con inversionistas en Tribunales Internacionales, aspectos que han visto sus avances estos últimos años, circunstancias que han obtenido como resultado la modificación de las reglas normativas de las inversiones realizadas hasta entonces en el país. Bolivia situada en América del Sur tiene como socios prioritarios a los países del MERCOSUR, la CAN, la UNASUR ante la tendencia de bloque

²⁰⁴ ZABALAGA ESTRADA, M., “Organización económica del Estado, análisis del título I de la Cuarta Parte de la nCPE”, en VPEP, (Coord.), *Miradas. Nuevo Text ...*, op. cit, pp.585 a 586.

²⁰⁵ Así el autor nos comenta: “...*Los cambios del régimen económico de un Estado, más allá de ser leídos en su texto constitucional, responden a una Constitución Real, entendida como la suma de factores de poder que configuran una comunidad y que no necesariamente reflejan los principios de su Constitución Formal. Esencialmente, en los últimos sesenta años, en Bolivia verificamos grandes cambios históricos en la relación entre Estado, economía y sociedad, sin que de ello haya quedado huella en el texto constitucional. Actualmente, en oposición a un régimen neoliberal y una estructura estatal colonial, el contenido de la Cuarta Parte del nuevo texto constitucional, estructura y organización económica del Estado, busca diseñar nuevas relaciones sociales para la modificación del patrón de crecimiento económico caracterizado como primario exportador, al que se acusa como culpable de las actuales condiciones de pobreza y desigualdad...*” Vid. MONTERO JUSTINIANO, L., “Una Economía para la inclusión”, en VPEP, (Coord.), *Miradas. Nuevo...*, op. cit., p.587.

regional y sus relaciones comerciales y económicos, existen otros países con quienes mantienen relaciones con Bolivia como es China, Japón, el caso de la Unión Europea representa una especialidad como bloque, en sí mismo es un socio representativo para Bolivia ya que se encuentra España, el primer inversor internacional en Bolivia²⁰⁶.

Destacar la participación de Bolivia como Estado miembro de diversas Organizaciones Internacionales de carácter económico y comercial, indicándolos a continuación, la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Comunidad Andina (CAN), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)²⁰⁷ este organismo mantiene como objetivo estratégico la lucha contra la pobreza, mejorando la gestión y transparencia del Estado fortaleciendo las instituciones gubernamentales, apoyando a la competitividad y al desarrollo sostenible del sector privado protegiendo el medio ambiente y los recursos naturales del país, y mejorando en la eficiencia y equidad de la prestación de servicios básicos, con énfasis en los proyectos de educación, salud y saneamiento; el Banco Mundial (BM) su colaboración se desarrolla mediante la asistencia a través de los proyectos enmarcados en el Plan Nacional de Desarrollo de Bolivia, identificando tres sectores de asistencia el crecimiento económico y la creación de empleos; la provisión de mejores servicios para los pobres y la mejora de la transparencia y de la gobernabilidad, está la modalidad de relacionamiento entre el BM y Bolivia²⁰⁸.

²⁰⁶ Vid. Instituto de Comercio Exterior - ICEX en *Información de mercados*, <http://www.icex.es> (visitado 12 de mayo de 2016).

²⁰⁷ Vid. Instituto de Comercio Exterior - ICEX en *Información de mercados*, <http://www.icex.es> (visitado 12 de mayo de 2016). En este apartado se nos informa: “...El 20 de enero de 2007 el Comité de la Asamblea de Gobernadores del BID se reunió en Ámsterdam para definir el monto de la deuda condonada a Bolivia, previamente aprobada el 17 de noviembre de 2006 en Washington. Finalmente, la condonación, que se formalizó en la Asamblea de Gobernadores en Guatemala en marzo de 2007, fue por valor de 1.044 millones de USD de los 1.621,2 millones de USD (según el BCB) de la deuda contraída con esta entidad en créditos concesionales...”.

²⁰⁸ Vid. Instituto de Comercio Exterior - ICEX en *Información de mercados*, <http://www.icex.es>, (visitado 12 de mayo de 2016). Se comunica: “...En junio del 2005 el G-8 aprobó la condonación de la deuda de 1.500 millones de USD a Bolivia, la cual se hizo efectiva el 1 de julio de 2006 y tiene un plazo de ejecución de 35 años.” así como “En noviembre de 2006 suscribieron la Estrategia Interina de Asistencia que estuvo vigente hasta junio de 2008. Ese fue el marco para que en esos dos años se aprobasen 8 proyectos de inversión, comprometiendo más de 140 millones de USD en condiciones concesionales...”.

Así mismo, también el Fondo Monetario Internacional (FMI)²⁰⁹, en la actualidad mantiene relaciones de cooperación con Bolivia en tres áreas concretas por un lado el apoyo en recursos económicos²¹⁰, por otro lado operaciones de monitoreo, y finalmente el apoyo técnico en asistencia gratuita en el área económica del país; la Corporación Andina de Fomento (CAF) colaboradora permanente en Bolivia, probablemente el organismo más desinteresado en sus exigencias con el Estado, los proyectos financiados principalmente se han enfocado en el sector energético²¹¹, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)²¹² este organismo permitió a Bolivia la apertura a su incorporación a otros organismos como el MERCOSUR, la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA)²¹³ surge del compromiso adquirido por Bolivia con Venezuela y Cuba desde la colaboración amplia respecto a la eliminación de las barreras arancelarias así como colaboración incondicional financiera y asistencia técnica con recursos humanos en espacios de salud y educación, además destacar los acuerdos comerciales adquiridos en sectores como minería,

²⁰⁹ Vid. Instituto de Comercio Exterior - ICEX en *Información de mercados*, <http://www.icex.es>, (visitado 12 de mayo de 2016). Se nos informa: "...A pesar de la finalización 31 de marzo de 2006 del Acuerdo Stand by entre Bolivia y esta institución, las relaciones entre ambas partes siguen siendo de buen entendimiento. El FMI emite anualmente un informe de evaluación sobre la situación económica del país, el cual es elaborado a partir de la visita de una misión técnica al país...".

²¹⁰ Vid. Instituto de Comercio Exterior - ICEX en *Información de mercados*, <http://www.icex.es>, (visitado 12 de mayo de 2016). "...En junio de 2005 se aprobó la condonación del 100% de la deuda de Bolivia con este organismo (232,5 millones de USD) y la misma se hizo efectiva el 1 de enero de 2006...".

²¹¹ Vid. Instituto de Comercio Exterior - ICEX en *Información de mercados*, <http://www.icex.es>, (visitado 12 de mayo de 2016). "...Durante 2013, la CAF aprobó operaciones a favor de Bolivia por 684 millones de USD, de los cuales un 61% (419 millones de USD) correspondió a operaciones de riesgo soberano y un 39% (265 millones de USD) a operaciones de riesgo no soberano y de cooperación no reembolsable. Destacan especialmente las aprobaciones por 245 millones de USD a favor del sector energía, las cuales representaron un 36% del total, en especial el proyecto de generación eléctrica "Hidroeléctrica San José" por un monto de 95 millones de USD. El 33% del total de operaciones corresponden a operaciones de infraestructura (227 millones de USD...".

²¹² Participan Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Paraguay, México, Uruguay y Venezuela, Vid. Tratado de Montevideo de 12 de agosto de 1980, en *Normativa Institucional*, <http://www.aladi.org>, (visitado el 20 de mayo de 2016)

²¹³ Los países que integran el ALBA-TCP: Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Mancomunidad de Dominica, Antigua y Barbuda, Ecuador, y San Vicente y Las Granadinas. Santa Lucía se incorporó como miembro el 30 de julio de 2013. Vid. Tratado Comercio de los Pueblos –TCP de 29 de abril de 2006, en *Acuerdos para la aplicación de ALBA*, <http://alba-tcp.org> (visitado 12 de mayo de 2016).

agrícolas, industrial e hidrocarburos²¹⁴, el Foro de Países Exportadores de Gas (FPEG) es la conformación de una agrupación que convoca a doce Estados productores de gas a nivel mundial, en esta instancia se establecen precios, políticas comerciales para el gas y cooperación mutua. Actualmente han variado y los mercados de los hidrocarburos oscilan permanentemente en la fijación de sus precios, sin posibilidad de realizar previsiones a medio y largo plazo.

Una de las relaciones comerciales a la que no podemos dejar de lado, es la establecida entre Bolivia y la UE, destacar que España representa la puerta de entrada principal a Bolivia de la UE, sin duda las inversiones españolas en Bolivia siempre fueron destacadas desde momentos de la colonización, pasando por las etapas de las industrializaciones, a través de las privatizaciones con sus posteriores nacionalizaciones y se prevé un incremento en la actualidad con la variación del perfil del inversor.

Bolivia resulta un país receptor de inversión atractivo actualmente para incorporar también las pequeñas y medianas empresas (PYMES) españolas, la reestructuración del marco normativo junto a las necesidades en sectores concretos hace posible los procesos de internacionalización en diferentes modalidades, quizás estas inversiones no precisen de inversiones mediante establecimientos en el país receptor pero si conlleva la reaparición de figuras contractuales tradicionales y de los contratos atípicos para el sistema jurídico Boliviano, esto precisará del sustento de las relaciones comerciales entre la UE y Bolivia, actualmente estas se recogen en el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 entre UE y CAN, ambas partes se otorgan beneficios mutuos a través de la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG)²¹⁵, se ofrecen un trato de Nación Más Favorecida, destacar que la UE concede a Bolivia acceso preferencial al mercado comunitario mediante la aplicación del SGP, este sistema le ofrece un régimen especial donde se conceden preferencias arancelarias para productos industriales, productos agrícolas principalmente productos carentes en Bolivia, hemos de señalar que el actual acuerdo SGP marcaba su fecha

²¹⁴ Mencionar el programa estatal “EVO CUMPLE” financiado en su gran totalidad por recursos financieros crediticios de Venezuela, *Vid. Unidad de Proyectos Especiales UPRE*, <http://www.upre.gob.bo/> (visitado 20 de mayo de 2016).

²¹⁵ SGP UE-BOLIVIA se encuentran en trámites de negociación, por ahora Bolivia se beneficia del SGP+ de la U.E., *Vid. MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA*, www.cancilleria.gob.bo (visitado 2 de junio de 2016).

de finalización para el 31 de diciembre de 2011, tras varias negociaciones complejas para el bloque regional CAN, cada uno de sus Estados miembros negoció por separado el Acuerdo Comercial Bilateral o Multilateral, ya que cada uno de estos mantenían diferencias en las calificaciones de sus índices de pobreza y también en los intereses a mantener relaciones preferenciales con la UE. En el caso de Bolivia se negociaba su prorroga hasta enero de 2024, no habiéndose efectivizado, desde el 1 de octubre de 2014 y por un periodo de 10 años entró en vigor el SPG+, que dispone la aplicación de un régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, y por el que se ratifica a Bolivia como uno de los países beneficiarios del mismo.

Además, debemos referirnos a los ACE, aquellos acuerdos complementarios económicos bilaterales que Bolivia mantenía con determinados Estados estratégicos en su economía, o con los bloques regionales en los que participa, así como otros que fueron desapareciendo y afectaron en cierta medida los ingresos de Bolivia vía relaciones comerciales y de inversiones, nombraremos algunos de estos ACE, el que se mantiene con México²¹⁶, con Chile²¹⁷, Cuba²¹⁸, Perú²¹⁹, MERCOSUR²²⁰, por último, el firmado por Cuba,

²¹⁶ El 1 de enero de 1995 entró en vigor el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (ACE 31) con los siguientes objetivos: formar una zona de libre comercio en el plazo de 15 años, estimular la expansión y diversificación del comercio entre ambos países y eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las partes. *Vid.* MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo (visitado 2 de junio de 2016).

²¹⁷ Chile: Acuerdo de Alcance Parcial Complementación Económica (ACE 22), firmado el 6 de abril de 1993 y ampliado en 1997. En 2007 se firmó el Protocolo 15 que otorga preferencias arancelarias a todos los productos bolivianos a excepción de ciertos productos como el trigo, la harina de trigo, el azúcar en bruto y refinado. *Vid.* MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo (visitado 2 de junio de 2016).

²¹⁸ Se suscribió el 8 mayo de 2000 (ACE 47) y en 2006 el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) en el marco del ALBA. *Vid.* MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo (visitado 2 de junio de 2016).

²¹⁹ Tratado General de Integración y Cooperación Económica Social para la Conformación de un Mercado Común, suscrito el 6 de agosto de 2004. *Vid.* MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo (visitado 2 de junio de 2016).

²²⁰ Se suscribió el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica (ACE 36), el 17 de diciembre de 1996 con el objetivo de establecer el marco institucional de cooperación de integración económica y física para facilitar la libre circulación de bienes y servicios, formando un área de libre comercio en el plazo de 10 años desde la firma. *Vid.* MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo, (visitado 2 de junio de 2016).

Nicaragua y Venezuela²²¹. Al mismo tiempo nombrar los SGP que existían entre Bolivia y acuerdos preferenciales unilaterales que su finalización ha perjudicado a determinados sectores de la industria boliviana, estos se mantenían con Japón²²², EE.UU.²²³, Canadá²²⁴.

Estos escenarios de negociación han quedado superados con la negociaciones y renegociaciones en los años posteriores a la entrada en vigor de la CPE boliviana, pero no únicamente por este motivo, de igual modo el escenario internacional hoy y el de la gestión anual 2006, con completamente diferentes. Por el contrario, hay que advertir que durante la gestiones 2019 y 2020, se vieron en statu quo las negociaciones de los nuevos AII, IIDS, incluso las solicitudes de adhesión plena al MERCOSUR por parte de Bolivia, debido a la abrupta interrupción de los cambios gubernamentales en el Estado boliviano, conllevando la paralización de la gestión estatal en un largo periodo, además hemos de tener en consideración que la situación de la pandemia mundial también ha afectado la ralentización de muchas negociaciones internacionales y regionales necesarias para atraer IED.

La CPE en Art.308 nos indica que el Estado reconoce, respeta y protege la iniciativa privada en el desarrollo económico, se garantiza la libertad de empresa, aunque reserva para la organización estatal la administración de los recursos naturales. El presente precepto

²²¹ Se firmó el 16 de julio de 2013 (ACE 70) en el marco de ALADI y el ALBA-TCP. *Vid.* MINISTERIO de RELACIONES EXTERIORES de BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo, (visitado 2 de junio de 2016).

²²² El país tiene un acuerdo regulado por un Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias vigente desde agosto de 1971 y que finalizaba el 31 de marzo de 2011. *Vid.* MINISTERIO de RELACIONES EXTERIORES de BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo (visitado 2 de junio de 2016).

²²³ Estados Unidos: Mediante el acuerdo ATPDEA (Ley de Promoción Andina y Erradicación de Drogas), mediante el cual se otorgaban preferencias arancelarias a los productos bolivianos en el mercado norteamericano, en función de los resultados alcanzados en la lucha antidroga. El 15 de diciembre de 2008 se produjo la suspensión de este Acuerdo como consecuencia de la evaluación negativa realizada por las autoridades americanas que adujeron la falta de colaboración de Bolivia en la lucha contra el narcotráfico, situaciones derivadas de las leyes internas bolivianas sobre inversiones y del deterioro de las relaciones entre La Paz y Washington, que alcanzó su punto máximo con la expulsión mutua de embajadores en septiembre de 2008. Para Bolivia, la suspensión de la ley ha producido una disminución del 14% en sus ventas a Estados Unidos y la pérdida de más de 2 mil empleos en el sector textil. *Vid.* MINISTERIO de RELACIONES EXTERIORES de BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo (visitado 2 de junio de 2016).

²²⁴ Con este país Bolivia mantiene un acuerdo por el cual se beneficia del Sistema Generalizado de Preferencias desde julio de 1974. *Vid.* MINISTERIO de RELACIONES EXTERIORES de BOLIVIA, www.cancilleria.gob.b, (visitado 2 de junio de 2016).

constitucional será motivo de muchos de los cambios y transformaciones normativas en Bolivia, una vez entró en vigor la norma constitucional, ya que uno de los reclamos sociales más relevantes fue la exigencia de obtener una rentabilidad para el desarrollo del pueblo boliviano mediante la gestión de los recursos naturales del país en beneficio de éste, equilibrando las relaciones con la IED, incluso si ello conllevaba a procesos de nacionalización empresarial.

3.2. La nueva realidad define el pulso jurídico de las inversiones extranjeras, la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia y su componente económico

La transformación del Estado boliviano era asignatura pendiente de la desconexión que existía entre la ciudadanía boliviana y las instituciones representativas del Estado, ante el quiebre de corresponsabilidad Estado-Sociedad se inicia en el año 2006 convocando al poder constituyente para definir el diseñado que pretende ser la refundación del Estado boliviano²²⁵, no sin dificultades y en un entorno de conflictos internos nacionales, basado en el reconocimiento de reivindicaciones históricas y en reafirmación de los procesos de autodeterminación de los pueblos²²⁶, como país receptor de inversión extranjera reflejó en la CPE los límites a su tratamiento, y delineando sus estrategias en el Plan Nacional de Desarrollo con el objetivo de planificar las políticas económicas del país en concordancia con los principios constitucionales. En el primer artículo de la CPE se define el nuevo Estado boliviano²²⁷, en este marco adquiere especial relevancia los principios y valores señalados

²²⁵ En este sentido el autor QUISPE nos describe el inicio del proceso constituyente. Así lo señala: “... El 6 de Agosto de 2006 por las buenas disposiciones del Presidente y del Congreso de Bolivia, se instala en Sucre la Asamblea Constituyente del Pueblo con el propósito de enterrar a la vida republicana y neoliberal de Bolivia impulsar el nacimiento de una nueva Bolivia con características propias del Qullasuyu y de las 36 nacionalidades indígenas ...”. Vid. QUISPE CHARCA, H., *Manual del inversionista extranjero. Política Internacional. “La verdad sobre Bolivia”*, China Internacional Press, Hong Kong, 2008, pp.8-9.

²²⁶ El mismo autor anteriormente citado, deja constancia de la llegada al poder el primer presidente indígena de la, entonces, República de Bolivia, Evo Morales Ayma, en concreto el 22 de febrero de 2006, lo que conllevó la aparición de reticencias en diversos sectores, y a su vez apoyos de otros sectores, pero en todo caso marco un hito histórico para el país. Vid. QUISPE CHARCA, H., *Manual del inversionista extranjero. Política Internacional. “La verdad sobre Bolivia”*, China Internacional Press, Hong Kong, 2008, p.14.

²²⁷ Al poco tiempo de ascender al gobierno el expresidente Evo Morales impulsó uno de los mayores compromisos que había adquirido en la convocatoria electoral, la convocatoria al poder constituyente para proceder a la refundación de Bolivia, teniendo en consideración a los diferentes actores del

en el texto constitucional, así las autoridades institucionales determinan como pilares de la CPE, un Estado Plurinacional, Económico y Autónomo²²⁸.

Entorno al proceso constituyente se marcaron determinados aspectos a debatir considerados de vital importancia para la transformación y desarrollo del Pueblo boliviano, podemos señalar entre estos algunos de ellos, como la instalación de la Asamblea Constituyente, la elaboración de urgencia de las leyes por un lado la ley austeridad para eliminar gastos innecesarios para el Estado, y de otro lado la ley de lucha contra la corrupción y el enriquecimiento ilícito e investigación e fortunas, ejecutar la reforma agraria, sentar las bases de proyectos de industrialización, entre otras demandas. Se puede observar como son la consecuencia de la necesidad de desarrollo de la población boliviana, pero a la presente investigación le interesa la demanda social más significativa, y entorno a la que giraron las transformaciones normativas de la IED, -la recuperación efectiva de la soberanía de todos los bolivianos-, el cumplimiento de esta máxima prometida en el proceso electoral rediseñó el panorama económico y de negociación con los inversores extranjeros instalados a la fecha en el Estado de la República de Bolivia, y a aquellos que perdurarían o los nuevos inversores extranjeros que precisaba el diseño de la matriz productiva del estado Plurinacional de Bolivia.

Una de las primeras consideraciones para delimitar el ordenamiento jurídico referido al ámbito societario la podemos encontrar en la base fundamental de los articulados considerados en la CPE, lo que conocemos como la Constitución económica²²⁹, se le dedica

Pueblo boliviano, resultado de este proceso constituyente se establece el Art. 1 del texto constitucional actual. Así establece el precepto legal. “*Bolivia se constituye en un Estado Unitario Social de Derecho Plurinacional Comunitario, libre, independiente, soberano, democrático, intercultural, descentralizado y con autonomías. Bolivia se funda en la pluralidad y el pluralismo político, económico, jurídico, cultural y lingüístico, dentro del proceso integrador del país*”. Vid. Art.1 de la CPE, de 7 de febrero de 2009, publicada en *GOB*, núm. NCPE, de 7 de febrero.

²²⁸ Vid. GARCÍA LINERA, A., “Los tres pilares de la Nueva Constitución del Estado. Estado Plurinacional, Economía Estatal y Estado Autónomo” - Discurso del exvicepresidente, *en Discursos & Ponencias*, n°4, 2008, pp.7 a 19.

²²⁹ El autor nos muestra el término de Constitución económica como el sinónimo del orden público económico de un país, dependiendo de las necesidades y momentos de un país este derecho constitucional económico realizará especificaciones concretas y determinadas o bien otra posibilidad es dejar mayor flexibilidad dando opción a la adaptabilidad del sistema económico a un momento concreto, Vid. SÁNCHEZ CALERO, F., *Principios de Derecho Mercantil*, 18ª. ed., Aranzadi, Pamplona, 2013, p.63.

una parte completa sobre la estructura y organización de la economía una de las partes de la CPE donde se muestra la participación en gestión y control de Estado de los sectores energéticos prioritarios para Bolivia, se respeta la propiedad privada en el marco del respeto de la soberanía estatal que velará por los intereses nacionales, aquí identificamos el nuevo Estado boliviano, en este sentido señalaremos el Art.308 de la CPE²³⁰, en sus dos párrafos podemos apreciar el reconocimiento a la inversión privada extranjera, ante el papel protagónico que se le concede al Estado con una participación mayor y activa en el funcionamiento de la economía²³¹.

Indicaremos brevemente, aquellos preceptos constitucionales que afectan a la inversión extranjera y que probablemente provocaron en la primera etapa del gobierno antecesor, inseguridad jurídica para las IED ante las actuaciones del Estado, abruptas pero amparadas en estos preceptos y principios constitucionales, las firmas extranjeras en sus diversas modalidades vieron variar las reglas de juego jurídico en periodos muy cortos, donde al Estado se le atribuye la función de gestión de la planificación económica y social, ejerciendo la dirección y el control de los sectores estratégicos de la economía. Además, se encargará de regular, conforme a lo establecido en la CPE, los procesos de producción, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios²³². En base al Art.316 de la

²³⁰ El precepto legal en si apartado I reconoce a la iniciativa privada, como instrumento para contribuir al desarrollo económico del país, así como en el apartado II, la libertad de empresa, entenderemos en su plenitud, así como el pleno ejercicio de las actividades empresariales, siempre en observancia a las regulaciones por ley. *Vid.* Art.308 de la CPE. Se aconseja revisar el precepto constitucional: *“El Estado reconoce, respeta y protege la iniciativa privada, para que contribuya al desarrollo económico, social y fortalezca la independencia económica del país”*.

²³¹ EL presente precepto constitucional introdujo el reconocimiento a la economía comunitaria y social, es decir a la organización económica comunitaria, que implica el aporte comunitario en las poblaciones donde rigen sistemas económicos ancestrales, y también a su vez se aplica el principio de responsabilidad social comunitaria. *Vid.* Art.307 de la CPE.

²³² *Vid.* Art.309 de la CPE. Resulta imprescindible el análisis del precepto constitucional. Este precepto legal pretende ser uno de los pilares motriz del desarrollo del país, la inversión y desarrollo a partir de las empresas estatales y sus diversas modalidades. No se puede obviar que también incorpora el Art. a otras entidades económicas propiedad el estado, los diferentes epígrafes nos describen el rol del Estado para con esta forma de organización económica. Así lo señala el precepto legal constitucional: *“La forma de organización económica estatal comprende a las empresas y otras entidades económicas de propiedad estatal, que cumplirán los siguientes objetivos: 1. Administrar a nombre del pueblo boliviano los derechos propietarios de los recursos naturales y ejercer el control estratégico de las cadenas productivas y los procesos de industrialización de dichos recursos. 2. Administrar los servicios básicos de agua potable y alcantarillado directamente o por medio de empresas públicas, comunitarias, cooperativas o mixtas. 3. Producir directamente bienes y servicios. 4. Promover la democracia económica y el logro de la soberanía alimentaria de la*

CPE²³³ se nos precisa la función del Estado en la economía, este participará directamente en la economía mediante la producción de bienes y servicios económicos y sociales para promover la equidad económica y social, e impulsar el desarrollo, mediante las empresas estatales, asimismo termina que se considera necesario el control estatal de las actividades productivas y comerciales en caso de utilidad pública ante la prestación de servicios a la colectividad, varias son las disposiciones del texto constitucional como, el Art.361²³⁴ y Art.362²³⁵ de la CPE delegan a la empresa estatal la realización de actividades de la cadena productiva de los hidrocarburos y su comercialización, pudiendo suscribir contratos bajo el régimen de prestación de servicios.

Se debe destacar que la propiedad privada está garantizada, pero atender la situación de las concesiones sobre recursos naturales, electricidad, telecomunicaciones y servicios básicos deberán adecuarse al nuevo marco legal. Se respetarán la mayor parte de los derechos adquiridos previamente, salvo las concesiones de minerales metálicos, no metálicos, salares y azufreras donde el nuevo texto señala que quedarán sin efecto, quedando garantizados sólo los derechos de las cooperativas mineras, también identificar el Art.351

población.5. Garantizar la participación y el control social sobre su organización y gestión, así como la participación de los trabajadores en la toma de decisiones y en los beneficios”.

²³³ El artículo del texto constitucional inicia el capítulo Segundo de la CPE, recordar su título, “*La función del Estado en la Economía*”. Capítulo dedicado exclusivamente a delimitar las funciones que asume el nuevo rol del Estado en beneficio del pueblo boliviano. *Vid.* Art.316 de la CPE.

²³⁴ En esta ocasión, el precepto legal reíste una importancia vital para Bolivia, en el momento de la entrada en vigor de la actual CPE, igual hoy en día, garantiza y protege la empresa estatal más valiosa para el Estado boliviano, YPFB, Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, cuya tuición estaría bajo el Ministerio específico. El texto constitucional en el apartado segundo de este artículo brinda cualquier posibilidad empresarial de esta actividad económica fuera de YPFB. *Vid.* Art.361 de la CPE.

²³⁵ Dando continuación al precepto constitucional anterior, este artículo complementa al anterior, ya que autoriza a YPFB la suscripción de contratos bajo el régimen de prestación de servicios YPFB, con empresas públicas, mixtas, privadas, bolivianas o extranjeras, siempre que estas empresas en nombre y en representación e YPFB realicen las actividades concretas y específicas de la cadena productiva en contraprestación YPFB recibirá un poco o retribución por servicios. Este artículo limita a las “no” pérdidas para la propia empresa estatal YPFB y el Estado, aspecto muy complejo de controlar ante los riesgos empresariales que se deben asumir, y en plus en el sector extractivo-energético, en suma, en Bolivia. En todo caso, se precisará autorización previa de la Asamblea Legislativa para proceder, de lo contrario estos contratos serán declarados nulos de pleno derecho. *Vid.* Art.362 de la CPE.

de la CPE²³⁶ mediante el cual se indica que las personas naturales y jurídicas que establezcan contratos con el Estado relacionados con los recursos naturales estarán obligados a reinvertir sus utilidades en el país mediante la propia actividad, a parte el Art.320 de la CPE²³⁷ por su relevancia se procede a transcribir para s análisis “ *I. La inversión boliviana se priorizará frente a la inversión extranjera .II. Toda inversión extranjera estará sometida a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas, y nadie podrá invocar situación de excepción, ni apelar a reclamaciones diplomáticas para obtener un tratamiento más favorable. III. Las relaciones económicas con estados o empresas extranjeras se realizarán en condiciones de independencia, respeto mutuo y equidad. No se podrá otorgar a Estados o empresas extranjeras condiciones más beneficiosas que las establecidas para los bolivianos. IV. El Estado es independiente en todas las decisiones de política económica interna, y no aceptará imposiciones ni condicionamientos sobre esta política por parte de estados, bancos o instituciones financieras bolivianas o extranjeras, entidades multilaterales ni empresas transnacionales. V. Las políticas públicas promocionarán el consumo interno de productos hechos en Bolivia*”, obliga a toda inversión extranjera a observar y someterse a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas, y nadie

²³⁶ Vital trascendencia mantiene el presente artículo, determina el rol activo del Estado ante la actividad que se ejerza respecto a los recursos naturales del país, en este nuevo rol el Estado podrá, mejor dicho deberá controlar y dirigir la exploración, explotación, industrialización, transporte y comercialización de los recursos naturales estratégicos, clasificados bajo esta calificación, por lo tanto, el Estado a través de entidades públicas, e incluso mediante cooperativas o entidades comunitarias podrá contratar para ejercer las actividades mencionadas. De igual forma el Estado puede contratar a empresas privadas, y también constituirse como parte de una empresa mixta, con todo ello podemos apreciar que el Estado es un sujeto activo no solo en la precisión de estrategias en el diseño de las políticas estatales, sino también que debe asumir un rol de dirección, gestión y control de todo aquello que corresponde a con los recursos naturales estratégicos para Bolivia. Así también este artículo le autoriza a suscribir contratos de asociación de inversión conjunta como más adelante podremos revisar. *Vid.* Art.351 de la CPE.

²³⁷ Probablemente este precepto constitucional es uno de los fundamentos de la presente investigación, referente al posicionamiento de las inversiones extranjeras, prioritarias para el desarrollo del país y la puesta en marcha de los macroproyectos de industrialización marcado en la matriz productiva. En este artículo se establecen dos aspectos esenciales para el análisis de esta investigación, por un lado, la priorización de la inversión boliviana a la inversión extranjera, y por otro lado, el sometimiento de la inversión extranjera a la jurisdicción leyes y autoridades bolivianas sin excepción alguna estas dos cuestiones se desarrollan a lo largo del presente estudio. En este sentido, el propio artículo constitucional puede llegar a crear en si mismo el efecto contraproducente del proteccionismo nacional, la inseguridad jurídica o de hermetismo normativo para el momento en el que se precise promover y atraer IED. Las inversiones extranjeras pueden analizar el mercado boliviano desde la inseguridad normativa, o el posicionamiento desigualitario respecto a la inversión nacional en el país. *Vid.* Art. 320 de la CPE.

podrá invocar situación de excepción, ni apelar a reclamaciones diplomáticas para obtener un tratamiento más favorable, de vital importancia para la implementación en Bolivia ya que prácticamente condiciona a las inversiones extranjeras a renunciar a la opción de acudir a centros internacionales de arbitraje, como mecanismos protagónicos en las negociaciones internacionales, precisamente para evitar en ocasiones las legislaciones locales de los países receptores de IED en la esfera del Derecho internacional privado, y por supuesto menos en la esfera pública, lo que aumenta considerablemente el riesgo de inversionistas en el país.

Respecto a los beneficios que se había anotado el Estado Plurinacional de Bolivia, es decir el refundado Estado, estaba y está, el ofrecer seguridad jurídica a las IED, si bien es cierto que no existe posibilidad de establecer diferencias entre la inversión nacional o extranjera, ni tampoco tratamiento más favorable a la inversión extranjera, como sucedió en ocasiones anteriores, se debe atender al Art.57 de la CPE, referente al Derecho a la propiedad privada²³⁸ este precepto constitucional nos indica la posibilidad de la expropiación y reversión para aquellos bienes que no cumplan su función social, pudiendo decidir el Estado las características de esa función social²³⁹, no debemos extralimitar las posibilidades de la esfera de actuación de esta disposición legal.

Debemos referirnos al bloque de constitucionalidad conformado por el refuerzo constitucional que se le otorga a la incorporación Tratados internacionales en materia de Derechos Humanos que fueren más favorables que la propia CPE, éstos serán de aplicabilidad preferente a ésta, así como la interpretación de los Derechos reconocidos en la CPE se realizará en base a estos Tratados²⁴⁰. Este aspecto ha suscitado complejidad en su

²³⁸ El artículo hace referencia a la posibilidad de la expropiación, se debe articular este Art.57 de la CPE con otros artículos para poder comprender determinados procesos de expropiación pública a empresas nacionales y extranjeras en el marco de la presente CPE, los preceptos normativos de la Constitución Económica, *Vid.* Art.57 de la CPE.

²³⁹ Se asegura la propiedad privada siempre que se cumpla con un fin social. Deben valorarse conjuntamente los artículos 56 y 57 por lo tanto se reconoce el derecho a la propiedad privada pero siempre y cuando esta cumpla una función social y ahí la importancia de dar un significado concreto a aquello que vaya a ser definido como función social pues de lo contrario crearía mucha inseguridad jurídica a todo nivel empresarial e individual. *Vid.* Art.56.II de la CPE.

²⁴⁰ Durante un largo plazo ha existido contrariedad para poder determinar que abarque se le podía establecer al bloque de constitucionalidad que se indica en la CPE, dado que la norma constitucional refuerza mediante la incorporación en este bloque a los Tratados internacionales de DDHH y al Derecho Comunitario ratificados por el país. La Dra. Fernández, destaca el orden jerárquico establecido en la CPE de Bolivia, de esta forma se expresa en paralelo al articulado constitucional:

interpretación, esa necesidad de ofrecer un refuerzo especial, podemos determinar que la CPE comporta consigo el reconocimiento jerárquico del bloque de constitucionalidad, en esencia se precisó ofrecer un reforzamiento al propio Art.410 de la CPE donde ya queda reflejada la jerarquía normativa del sistema jurídico boliviano.

3.2.1. La elección el modelo Económico Social Comunitario Productivo

Bolivia, a partir del 2006 instaló un nuevo periodo que conllevó diversos rediseños, uno de estos fue determinar el modelo económico del país. En ese momento el escenario de Bolivia se encaminaba a una bonanza proveniente del rol que podía protagonizar en un escenario con demanda mundial del sector energético, a su vez el país había sufrido una serie de demandas sociales, como, por ejemplo, "la guerra del agua", "la guerra del gas", así como otras demandas sociales que obtuvieron la generación del Plan Nacional de Desarrollo del país. El Plan es desarrollado con anterioridad a la entrada en vigor del nuevo modelo Económico Social Comunitario Productivo, entre sus principales lineamientos estratégicos podemos destacar cuatro pilares, que se distribuyen de la siguiente forma; por una Bolivia digna, una Bolivia soberana, una Bolivia productiva, y una Bolivia democrática y participativa.

Respecto a la concepción de una Bolivia digna, podemos destacar y observar que se basa en conceptos como la pobreza, la exclusión, la discriminación, la marginación de determinados sectores; por lo tanto, se persigue el ejercicio pleno de los derechos sociales políticos culturales y económicos de toda la población boliviana, basados en la solidaridad y la reciprocidad bajo el concepto de la equidad de distribución del ingreso y la riqueza del país disminuyendo la brecha de diferencias en la población.

"...En Bolivia la Constitución en el Art.410 precitado especifica la composición y jerarquía del bloque de constitucionalidad ponderando por orden de prioridad a la CPE, los Tratados Internacionales, las leyes nacionales, los estatutos autonómicos, las cartas orgánicas y el resto de legislación departamental, municipal e indígena, y los decretos, reglamentos y demás resoluciones emanadas de los órganos ejecutivos correspondientes...". Vid. FERNÁNDEZ MARTINET, I., Tesis doctoral, Dir. FREIXES SANJUAN, T., Interculturalismo y constitución: análisis comparativo de aspectos constitucionales que favorecen al interculturalismo en países multiculturales: Bélgica, Bolivia, Canadá, España, India, México, Sudáfrica y Suiza., en Tesis Doctoral Hemeroteca Biblioteca General, Universidad Autónoma de Barcelona, 2009, p.68.

En referencia a una Bolivia soberana, se centra en la toma de decisiones propias y autónomas desde las propias identificaciones y sus relaciones con el resto del contexto mundial, de forma que se desea preservar las relaciones en equilibrio y armónicas, consolidando una soberanía propia basada en el denominado beneficio del vivir bien, en este apartado podríamos destacar el ejercicio de la diplomacia de los pueblos.

El sentido que se le ofrece a una Bolivia productiva bien establecido por la transformación y la integración en la diversificación en su matriz productiva en el marco dio un nuevo patrón de desarrollo. La matriz productiva marca la industrialización del sector estratégico del país, es decir de los recursos naturales y la necesidad de aumentarles el valor añadido para su exportación. La matriz productiva propone complejos proyectos de industrialización que precisaran de financiamientos extranjeros, con el apoyo del Estado boliviano como promotor y protagonista del desarrollo y de las políticas productivas del país.

A propósito del concepto de una Bolivia democrática y participativa, debemos indicar que se fundamenta en una sociedad plurinacional y comunitaria, dónde el pueblo mantiene un protagonismo político desde las propias regiones, y teniendo en cuenta a los diversos y múltiples actores sociales, así como los movimientos sociales e indígenas del país. Radica en el pueblo el ejerce lo que se denomina el control social, este se ejercita sobre la gestión estatal y será corresponsable en las decisiones que se tomen del propio desarrollo del país.

Concluir que el Plan Nacional de Desarrollo, se ha ido reformulando cada 5 años basado en la promoción de la industrialización del país, teniendo en consideración el financiamiento que proporcionan las inversiones extranjeras, siempre en base en principios de beneficio mutuo y desarrollo compartido²⁴¹.

De manera quinquenal se renuevan los PND, pero mantienen la esencia de sus principios y bases con referencia a la industrialización de la matriz productiva y su relación

²⁴¹ Revisar los preceptos que marcan las bases del PND de manera quinquenal, pero que mantienen su esencial inicial. *Vid.* QUISPE CHARCA, H., *Manual del inversionista extranjero...*, pp.50 a 53.

con la IED²⁴². De la CPE y el Informe del Estado Plurinacional de Bolivia. Examen de las políticas comerciales para OMC, se desprende el modelo económico elegido por Bolivia.

En el marco del MESCP se sitúa el tratamiento de las inversiones en todos los sectores de la economía, por lo tanto, hay que observar que se promueve la inversión pública; así como, la inversión privada, tanto nacional como extranjera. Este modelo económico reconoce, protege, respeta, y ofrece seguridad jurídica a las organizaciones económicas, tanto estatales, privadas, comunitarias o sociales cooperativas, ya que el país mantiene relaciones económicas de toda índole, con diversos sujetos y diferentes modalidades societarias y comunitarias.

Este modelo económico incorporando un nuevo régimen jurídico para las IED, garantiza la seguridad jurídica a los inversionistas, ofreciendo un marco legal concreto, específico y previsible; es cierto que está diseñado para permitir el incremento de empleo competitividad nacional Y desarrollo del país hacia las posibles exportaciones; todo ello, lo podemos apreciar y revisar en el informe del Estado plurinacional de Bolivia para la OMC²⁴³.

Así mismo, destacar las cuatro bases fundamentales del modelo económico, en primer lugar, el crecimiento y desarrollo de la economía en base al aprovechamiento de los recursos naturales, en segundo lugar, la apropiación del excedente económico por parte del Estado, en tercer lugar, el excedente económico debe ser redistribuido especialmente entre las personas de escasos recursos, y en cuarto y último lugar el fundamento de tener una visión social que es la de eliminar la pobreza y reducir las desigualdades sociales estos cuatro fundamentos deben cohesionar la economía plural del Estado.

Finalmente el MESCP manifiesta la búsqueda de socios estratégicos, que permitan el desarrollo de los sectores energéticos y extractivos del país, a su vez que sean generadores

²⁴² Apreciar. como el último PND incorpora el término de “sustitución de las importaciones”, lo cual ya nos indica la intencionalidad de aplicar valor añadido a los procesos de industrialización previstos en el país. De esta forma la IED se enmarcará en el principio de mutuo beneficio entre los Estados parte de las negociaciones. Vid. MINISTERIO de PLANIFICACIÓN y DESARROLLO del BOLIVIA, *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social, Agenda 2021-2025, Reconstruyendo la economía para Vivir Bien, hacía la industrialización, con sustitución de importaciones*, en http://www.planificacion.gob.bo/uploads/Presentacion_PDES_2021-2025.pdf (visitado el 25 de julio de 2021).

²⁴³ Revisar los puntos 1.6,1.7 y 1.8. Vid. ANEXO I - *Informe Estado Plurinacional Bolivia a la OMC*.

y posibiliten el ingreso de financiamiento, pero sobre todo teniendo en cuenta la creación de empleo; por lo tanto, se prevé la promoción, en los diferentes escenarios internacionales, para poder atraer IED y que estas permanezcan a medio largo plazo en el país, ofreciéndoles las condiciones necesarias para que puedan obtener sus objetivos, todo ello desde la seguridad jurídica normativa.

3.2.2. La transformación al modelo económico MESCP mediante las disposiciones transitorias octava y novena de la Constitución actual boliviana

Las disposiciones transitorias de la CPE permitieron el cambio del modelo económico. Una vez entró en vigor la CPE, se procedió a la denuncia de los APPRI's y los TLC's contrarios a la Constitución y las leyes bolivianas. De igual manera se renegociaron muchos de los contratos empresariales que se mantenían con el Estado boliviano, o empresas estatales, o empresas mixtas.

La CPE nos señala que modelo económico del país, este será el modelo Económico, Social, Comunitario y Productivo que desarrollará la economía en el país. A partir de la entrada en vigor del texto constitucional, se hace necesario implementar el rediseño de determinados instrumentos jurídicos que restaron obsoletos y/o contrarios a la actual CPE.

Entonces, podemos determinar que las disposiciones transitorias constitucionales octava y novena fueron fundamentales para permitir la transición del antiguo ordenamiento jurídico al actual, especialmente respecto a la regulación e las IED, sobre todo después de los procesos de nacionalización acontecidos en el Estado de Bolivia desde el 1 de mayo de 2006, donde se debe hacer observar todavía no se había realizado el proceso constituyente, que obtuvo como resultado la actual CPE.

Enmarcar la relación entre el Art.410 de la CPE, referente a la jerarquía normativa del Estado. Este artículo puesto en concordancia con las disposiciones transitorias octava y novena, tiene como resultado la posibilidad de establecer los nuevos instrumentos jurídicos que permiten el desarrollo del modelo económico del país. Las dos disposiciones establecían los procedimientos a seguir para denunciar y renegociar aquellos aspectos contrarios a la CPE.

Respecto a la disposición transitoria octava, se estableció el plazo de un año desde la elección del órgano ejecutivo y el órgano legislativo para la migración de las concesiones a un régimen jurídico que sea apropiado a los nuevos mandatos constitucionales, especialmente hace referencia a las concesiones de minerales metálicos y no metálicos salares, y otras concesiones mineras otorgadas a empresas nacionales y extranjeras con anterioridad a la promulgación de la CPE²⁴⁴.

En el marco global de las transformaciones y cambios ante la CPE, quizás sea la disposición transitoria novena la de mayor importancia, ya que está marca el procedimiento a seguir para la denuncia o renegociación de los tratados internacionales anteriores a la Constitución, y/o que la que contradijeran esta norma. El plazo que se estableció fue de cuatro años, desde la elección del nuevo órgano ejecutivo, este órgano denunciaría si fuera el caso, o renegociaría los tratados internacionales que fueran contrarios a la Constitución.²⁴⁵ Esta función le fue asignada a la Procuraduría del Estado Plurinacional de Bolivia, Entidad encargada de la defensa legal del Estado. Por todo ello, podemos constatar que esta disposición transitoria novena, propicio el impulso a diseñar el actual régimen jurídico de las IED, y, por lo tanto, permitió acomodar y renegociar las condiciones normativas bajo las que se rigen las inversiones en el país actualmente.

3.3. Las reglas de la actual seguridad jurídica para las inversiones extranjeras, las leyes especiales en Bolivia, acompañamiento a la inversión extranjera

Comentar aquellas normas estatales que afectan a la inversión extranjera como son el Código de Comercio boliviano²⁴⁶, en adelante CCoB, en calidad de norma especial constatar la norma supletoria del Código Civil boliviano²⁴⁷, en adelante CCvB, Las leyes mercantiles especiales son la presente alternativa a la inadecuación del Código de Comercio actual, en varias ocasiones se ha reformar este cuerpo legal, en la actualidad se ha propuesto

²⁴⁴ *Vid.* Disposición transitoria octava, de la CPE.

²⁴⁵ *Vid.* Disposición transitoria novena, de la CPE.

²⁴⁶ *Vid.* Decreto Ley N°14379, de 25 de febrero de 1977, Código de Comercio de Bolivia, publicado en *GOB*.

²⁴⁷ *Vis.* Decreto Ley N°12760, de 6 agosto de 1975, Código Civil de Bolivia, publicado en *GOB*.

un nuevo proyecto a la comisión de la Asamblea Legislativa, se encuentra en su estudio, por consiguiente, encontraremos leyes especiales del área societaria.

Las normas que tenían en su objetivo el espíritu de retomar la estabilidad jurídica y ofrecer seguridad jurídica a las inversiones en Bolivia, son las nuevas reglas del juego de la inversión extranjera, para ello se promulgo la ley N°516 de Promoción de Inversiones²⁴⁸ y de la ley N°708 de Conciliación y Arbitraje de Bolivia²⁴⁹.

Referente a la Ley de Promoción de Inversiones ha sido muy esperada para dar respuesta no solo a la inversión extranjera y poder conocer sus directrices sino también con referencia al tratamiento de las inversiones nacionales, varios son los puntos a destacar, probablemente un inconveniente y no menor es la sujeción de los inversores es el hecho que las controversias que puedan surgir referentes al objeto de la ley, habrán de ser resueltas en territorio boliviano y no en tribunales internacionales de arbitraje, debemos revisar los aspectos referentes al fomento de las inversiones como acción prioritaria para la inyección que precisan los procesos de industrialización en Bolivia. Por tanto, en la ley podemos identificar incentivos generales y específicos a las inversiones, estos serán propuestos por el Ministerio de Planificación y Desarrollo, son tuición de este el registro y promoción de las inversiones nacionales y extranjeras, ya que la ley no establece un listado de incentivos, si podemos confirmar que los incentivos generales son aquellos de carácter temporal aprobados mediante norma expresa, cuya aplicación no podrá crear condiciones ventajosas a un inversionista o a un grupo de inversionistas frente a otros del mismo sector y los incentivos específicos, de aplicación en aquellas inversiones consideradas como preferentes y cuyo alcance y temporalidad se establecerá por medio de norma expresa.

Esta norma, la Ley N°516 de Promoción de Inversiones²⁵⁰, establece el marco específico *“del marco jurídico e institucional general para la promoción de las inversiones en Bolivia, a fin de contribuir al crecimiento y desarrollo económico y social del país, para*

²⁴⁸ Ley N°516 de Promoción de Inversiones, de 4 de abril de 2014, publicado en *GOB*, Edic.633NEC, 4 de abril.

²⁴⁹ Ley N°708 de Conciliación y Arbitraje, de 25 de junio de 2015, publicado en *GOB*, Edic.770NEC, de 26 de junio.

²⁵⁰ *Vid.* Art.5, Art.6, Art 9, Ley N°516 de Promoción de Inversiones, de 4 de abril de 2014, publicada en *GOB*, Edic.133NEC, 4 de abril.

el Vivir Bien”, el postulado del Vivir Bien marcará los propósitos, fines y principios de las leyes bolivianas, así también la presente ley clasifica la conceptualización normativa de la inversión extranjera como, “*de carácter privado o público, realizada por personas naturales o jurídicas extranjeras o personas naturales bolivianas residentes en el extranjero con una permanencia no menor a dos (2) años*”. Se prevé la exclusividad del Estado en sectores estratégicos para el desarrollo de Bolivia, nombrar las modalidades de aportes de inversión como son las sociedades mercantiles, empresas públicas, empresas de capital mixto donde el Estado tenga participación accionaria mayoritaria, contratos o instrumentos de inversión conjunta, estos mecanismos están sujetos a las leyes bolivianas. El Banco Central de Bolivia tendrá a su cargo el registro de la inversión extranjera y otorgará un certificado de ingreso de aportes para la inversión en el Estado Plurinacional de Bolivia, que acreditará el ingreso de recursos extranjeros al país.

Posteriormente se promulgó la Ley N°708 de Conciliación y Arbitraje de Bolivia con un objetivo claro aumentar la seguridad jurídica de los inversionistas así como salvaguardar las acciones económicas del Estado ante inversionistas extranjeros, de inicio hemos de remarcar el Art.4 de la ley mencionada²⁵¹, donde se indica que en concordancia con los principios y disposiciones constitucionales, así como con Art.6 de la Ley Promoción de Inversiones, no podrán someterse a la Conciliación ni al Arbitraje, entre otros, los contratos administrativos, salvo lo dispuesto en la mencionada ley y cualquier otra cuestión determinada por la CPE o las leyes bolivianas.

La conciliación prevista en la ley en su ámbito material, según Art.21²⁵² de esta norma, podrán someterse controversias derivadas de relaciones jurídicas contractuales o

²⁵¹ Vid. Art.4 de Ley N°708 Arbitraje y Conciliación, “(Materias excluidas de la conciliación y del arbitraje). No podrá someterse a la Conciliación ni al Arbitraje, lo siguiente: 1. La propiedad de los recursos naturales.2.Los títulos otorgados sobre reservas fiscales.3.Los tributos y regalías.4.Los contratos administrativos, salvo lo dispuesto en la presente Ley.5.El acceso a los servicios públicos.6.Las licencias, registros y autorizaciones sobre recursos naturales en todos sus estados.7.Cuestiones que afecten al orden público.8.Las cuestiones sobre las que haya recaído resolución judicial firme y definitiva, salvo los aspectos derivados de su ejecución.9.Las cuestiones que versen sobre el estado civil y la capacidad de las personas.10.Las cuestiones referidas a bienes o derechos de incapaces, sin previa autorización judicial.11. Las cuestiones concernientes a las funciones del Estado.12. Las cuestiones que no sean objeto de transacción.13. cualquier otra determinada por la Constitución Política del Estado o la Ley.”

²⁵² Art.21 de Ley N°708 Arbitraje y Conciliación.

extracontractuales que puedan ser resueltas mediante la libre disposición de derechos y no contravengan el orden público, no se reflejan grandes particularidades al respecto pero quizás destacar lo referente al lugar de la conciliación se llevará a cabo en el lugar acordado por las partes, y a falta de acuerdo, y en el siguiente orden, en el lugar donde se deba cumplir la obligación, en el domicilio del solicitante o en la residencia del obligado, así como prever que el acta de conciliación sea vinculante desde su suscripción y su exigibilidad es inmediata desde ese momento.

La parte más sustentable de la Ley N°708, la encontramos en el abordaje del arbitraje, este será de libre aplicación entre las partes siempre que el arbitraje se aplica sobre temas que no versen las prohibiciones establecidas por CPE o las que la propia ley nos indica, asegurando así los sectores estratégicos Se reconoce el arbitraje en Derecho y arbitraje ad hoc, arbitraje en equidad, así como también se señala en Art.54²⁵³ de esta norma, en que el arbitraje nacional se llevará a cabo en Bolivia bajo la normativa boliviana, en cambio será considerado como arbitraje internacional aquel que tenga una sede distinta al territorio boliviano y acorde a las normas que pacten las partes en la cláusula compromisoria siempre y cuando las partes no se vulneren las disposiciones constitucionales al respecto.

Al igual, que la antigua ley N°1770 de Arbitraje y Conciliación²⁵⁴ fue inspirada en la ley modelo UNCITRAL²⁵⁵, por ello sigue la concordancia de establecer que las partes puedan determinar libremente un número impar de árbitros, de no existir acuerdo el número de árbitros será de tres, y su designación la llevará a cabo la Autoridad Nominadora acordada por las partes o designada por el Centro de Conciliación y Arbitraje, en caso de no existir acuerdo, y para los arbitrajes ad hoc, la Autoridad Nominadora será el juez competente²⁵⁶, como habitualmente las resoluciones y el laudo arbitral se resuelven por mayoría de votos,

²⁵³ Art.54 de Ley N°708 Arbitraje y Conciliación.

²⁵⁴ Esta ley fue la copia fiel de la ley modelo de UNCITRAL, utilizada durante años tanto para las inversiones nacionales como extranjeras, derogada con la entrada en vigor de la nueva ley. *Vid.* Ley N°1770 de Arbitraje y Conciliación de 10 de marzo de 1997, publicado en *GOB*, Edic.1985, 11 de marzo.

²⁵⁵ *Vid.* Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional de 1985, publicado *Naciones Unidas*, 2008.

²⁵⁶ *Vid.* Art.64 de Ley N°708 Arbitraje y Conciliación.

aparte haremos referencia al Art.127²⁵⁷ de la ley actual de Arbitraje y Conciliación, que nos señala que “*Las reglas del presente Capítulo se aplicarán a las controversias de una relación contractual o extracontractual, cuando el Estado sea parte de dichas controversias y éstas surjan o estén relacionadas con una inversión establecida en la Ley N°516 de 4 de abril de 2014, de Promoción de Inversiones*”²⁵⁸, referente a las controversias con el Estado de nacionalidad de los inversionistas, la ley hermetiza las posibilidades de resolución de las controversias en materia de inversiones con otras normativas que no sean las bolivianas, estarán sometidas a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas. Los laudos arbitrales extranjeros serán reconocidos y ejecutados en el Estado boliviano conforme a las normas sobre cooperación judicial internacional y los tratados sobre reconocimiento y ejecución de laudos o sentencias arbitrales extranjeras en todo lo que no contradigan a la presente Ley de Inversiones, mediante el procedimiento de exequátur²⁵⁹, son considerados laudos extranjeros los dictados fuera del Estado Plurinacional de Bolivia; también citar que salvo acuerdo de partes y en la situación que existiera más de un instrumento internacional aplicable se optará por el tratado o convención más favorable a la parte que solicite el reconocimiento ejecución del Laudo Arbitral, en cambio en ausencia de cualquier tratado o convención los laudos arbitrales extranjeros serán reconocidos y ejecutados en el Estado Plurinacional de Bolivia de conformidad a las disposiciones establecidas en la Ley N°708.

Adicionalmente se puede señalar, que respecto a las sedes para el arbitraje nos señala el Art.129.2 de la ley referida anteriormente, tendrá como sede el territorio del Estado Plurinacional de Bolivia, sin embargo, se podrá celebrar audiencias, producir prueba y realizar otras diligencias fuera del Estado Plurinacional de Bolivia.

Bolivia sigue una política de recuperación progresiva de las empresas que fueron privatizadas²⁶⁰ con anterioridad a la actual CPE, en el área estratégica sobre todo de los

²⁵⁷ Vid. Art.127 de Ley N°708 Arbitraje y Conciliación.

²⁵⁸ Vid. Art.127 de Ley N°708 Arbitraje y Conciliación.

²⁵⁹ En Bolivia se aplica para el reconocimiento de sentencias y laudos extranjeros el Exequátur. Vid. SALAZAR PAREDES, F., *Derecho Internacional Privado Boliviano*, Ediciones Plural, La Paz, 2004, pp.827 a 830.

²⁶⁰ Hacer referencia al marco legal general de la IED en Bolivia antes de la actual CPE y la incorporación de la nueva normativa en inversiones extranjeras directas que representan a los periodos de privatización y nacionalización de las empresas estatales, identificar la Ley de

recursos energéticos, así como de recursos naturales, de forma que se revierta la situación volviendo a la propiedad de la sociedad boliviana como indican las disposiciones constitucionales. Desde 2006 fueron nacionalizadas o renegociadas las condiciones de los contratos de concesiones públicas o contractuales aproximadamente 19 empresas de diferentes sectores, consideradas como estratégicas por el Estado, la mayoría iniciaron procesos de arbitraje internacional y están pendientes de resolución arbitral o no han recibido indemnización por parte del Estado, algunas empresas españolas fueron afectadas como Abertis-Aena, Iberdrola y Red Eléctrica –TDE, SABSA.

3.3.1. La denuncia de los Tratados Internacionales contrarios a la CPE y a la Ley N°401 de Celebración de los Tratados de Bolivia

El mandato de la vigente CPE, fue claro, establece la jerarquía normativa y reforma de la Constitución en su Art.410, señalando el sometimiento a la norma de normas, la CPE, por lo tanto, nos indica, en base a la pirámide de Kelsen, la jerarquización de normas, incorporando la novedad del bloque de constitucionalidad, con la intencionalidad de ofrecer las garantías y aplicabilidad directa a los Tratados Internacionales de Derechos Humanos y el respeto por la aplicación del Derecho Comunitario. Además, la CPE incorporó dos disposiciones transitorias la octava y novena, que conjuntamente al Art.410 posibilitaron la denuncia y nueva negociación de los TBI's y los TLC contrarios al actual mandato constitucional, consiguiendo de esa forma, el principal objetivo, establecer las bases de las IED en el país, según la actual CPE, así como poder reorganizar las estrategias estatales con referencia a las inversiones nacionales y extranjeras. Los instrumentos jurídicos no fueron los únicos afectados por su inconstitucionalidad sobrevenida, si al afectar las negociaciones internacionales fueron las denuncias más llamativas, pero hubo normas nacionales, contratos administrativos, entre otros que también precisaron de renegociaciones para posibilitar su

Inversiones 1182 de 17 de septiembre de 1990, la Ley de Privatizaciones N°1330 de 24 de abril de 1992, la ley de Capitalización N°1544 de 21 de marzo de 1994, la ley Electricidad N°1604 de 21 de diciembre de 1994, la ley de Telecomunicaciones N°1632 de 5 de junio de 1995, la ley Hidrocarburos N°1689, de 30 abril de 1996, la ley de Minería N°1777 de 17 marzo de 1997, la ley N°3058 Hidrocarburos de 17 de mayo 2005, la ley N°1700 Forestal de 12 de julio 1996, la ley N°1715 de Tierras de 18 octubre de 1998, la ley N°1770 de Arbitraje y Conciliación, de 10 marzo de 1997. *Vid. MOGROVEJO MONASTERIOS, J.A., Tesis doctoral, Dir. GARCIA MENÉNDEZ, J.R., Inversiones Extranjeras en América Latina (1990 - 2007): Análisis de localización con especial referencia al caso boliviano, en Tesis Doctoral Biblioteca General, Universidad Santiago de Compostela, 2007, pp.212 a 216.*

continuidad adaptada a la nCPE entonces, y otros instrumentos jurídicos simplemente fueron concluidos por inconstitucionalidad.

Los TBI's en Bolivia, no han significado una colaboración a las garantías de ejercicio de esta inversión como país receptor de inversión, más bien han creado diversas distorsiones y confortamientos con los preceptos constitucionales actuales, ejemplo de ello son algunas de las restricciones a los flujos de capital y los requisitos de desempeño de estos en el país receptor, estos tratados exigen a los gobiernos un trato igual a empresas nacionales y extranjeras, aún en las diferencias propias de cada una así como la solicitud de incorporar la prohibición de reducción de los flujos de capitales, otras muchas cláusulas tienden a establecer el equilibrio del principio de soberanía del Estado en *stand by* transfiriéndolo a la soberanía de la internacionalidad de los TBI, la justificación se establece en el consentimiento de las partes que suscribieron el instrumento jurídico.

Bolivia ante la necesidad de inversión extranjera para establecer procesos extractivos principalmente y de industrialización durante la década de los 80 y 90 siguió la alternativa de establecer TBI, el Estado boliviano suscribió un aproximadamente unos 21 acuerdos en la década de los 80, existiendo cifras aproximadas en las diversa fuentes consultadas, estos acuerdos protegían fundamentalmente a las grandes inversiones extrajeras, corporaciones que se instalaron en Bolivia durante el proceso de privatización de las empresas estatales, provocando la “deseconomización” de los ingresos del Estado a partir de los recursos naturales, dejando la rentabilidad en manos de los capitales extranjeros y al amparo de los diversos TBI's firmado entre Estado receptor y Estado de la nacionalidad de los inversionistas, ocasionando confrontaciones de intereses en el momento en que Bolivia, a solicitud del pueblo boliviano, promoviendo y desde el poder constituyente, se transforma el modelo económico para la recuperación de la gestión y rentabilidad de los recursos energéticos basándose en el ejercicio de la soberanía de los mismos, lo podemos apreciar ante las diversas demandas que ha afrontado Bolivia por la aplicabilidad de la actual CPE y observancia de sus postulados. Este es el motivo, por el que el Estado mantiene en la actualidad un rol activo y de participación, respecto a la economía y su gestión.

A partir de la CPE de febrero 2009, el Estado boliviano ha encontrado dificultades en la compatibilización del cumplimiento del mandato constitucional actual y la aplicabilidad de determinados acuerdos internacionales establecidos con anterioridad, con especial énfasis las incompatibilidades son latentes entre la mayoría de los TBI – APPRI firmados con anterioridad a la actual CPE, y sobre todo ante la modalidad de acudir a los Tribunales Internacionales para la resolución de las controversias entre la empresa inversora y el Estado receptor, a causa de las cláusulas incorporadas en estos acuerdos, actualmente el Estado boliviano se encuentra inmerso en varias demandas con el objetivo de recuperar la soberanía de los recursos naturales. La actual CPE consideró la posibilidad de denunciar los acuerdos internacionales contrarios a la soberanía proporcionando un periodo de 4 años desde la entrada en vigor de la actual CPE.

Hay que recordar que Bolivia tomó dos acciones específicas respecto a estos instrumentos internacionales, en primer lugar, denunció el Convenio CIADI en fecha 2 de mayo del 2007 y, en segundo lugar, denunció los TBIs suscritos y ratificados antes de la actual CPE. Por ello los acuerdos posteriores de negociación no incorporaran en su clausulado este organismo de resolución de diferencias de protección de las inversiones extranjeras para atender las controversias surgidas entre inversor extranjero y Estado receptor.

Los TBIs han sido denunciados por el Estado boliviano o bien en virtud a los propios plazos previstos por cada TBI en particular, por llegar a su cumplimiento o bien a través de la denuncia colectiva de mayo 2013 amparada en el cumplimiento y mandato de la CPE, aún con la denuncia se encuentra ante la posibilidad de que existan demandas internacionales ante incumplimientos de los clausulados de los TBIs vigentes, el organismo estatal encargado de velar por los intereses legales del Estado boliviano es la Procuraduría General del Estado Plurinacional de Bolivia, en caso de que existieran será la Procuraduría, encargada de la defensa del Estado, teniendo en consideración la ley N°401 de Celebración de Tratados y el D.S.2476 que tuvo por objeto reglamentar la ley, estas disposiciones legales contemplan la renegociación, denuncia o retiro de un tratado internacional que no fuera acorde a los postulados actuales de la CPE, la ley mencionada se promulga con la intención de tener el cuerpo legal que regule las fases de negociación y reglamentación de un tratado internacional.

La fundamentación jurídica de la denuncia o retiro de un tratado internacional en contradicción con el texto constitucional boliviano se enmarca en los diversos Arts. del Título VIII, “Relaciones Internacionales, Fronteras, Integración y reivindicación marítima”, Capítulo Primero de las Relaciones Internacionales, así podemos señalar que la norma constitucional actual establece una especial protección a los intereses nacionales ejercidos desde la soberanía nacional en especial a la recuperación de determinados sectores estratégicos para el país receptor de inversión extranjera, indicar que en el Art.255 de la CPE se establece la máxima protección de los intereses soberanos de Bolivia, enumerando los principios a considerar para la celebración de los tratados internacionales, a través del Art. 256 de la CPE.

En consecuencia, se mantiene la reivindicación de las normas incorporadas en Tratados de Derechos Humanos que contengan preceptos que fueren más favorables que el propio texto constitucional actual, el Art.257 de la CPE nos muestra la incorporación al ordenamiento jurídico boliviano de los tratados internacionales siguiendo la teoría monista indicándonos la complementariedad y consideración del Derecho internacional, destacar que Art.258 de la CPE ha permitido la incorporación al sistema jurídico boliviano de la Ley N°401 en previsión y sustitución de la no ratificación de la Convención de Viena por parte de Bolivia, el Art.259 de la CPE, que simplemente nos establece la garantía del referéndum en manos de la solicitud de la ciudadanía para la aprobación de un tratado internacional, por último el Art.260 de la CPE, parte esencial de la justificación establecida en la denuncia de los tratados internacionales que asegura la observancia de los propios procesos propuestos en el tratado internacional para dar seguimiento al mecanismo de denuncia reconocido y negociado en los propios acuerdos para los tratados internacionales celebrados y ratificados con posterioridad a la CPE, tiene especial significación señalar que este artículo constitucional asume como propio el reconocimiento a las normas del Derecho internacional, por lo tanto, existe el compromiso constitucional de observancia a la norma internacional ofreciendo la seguridad jurídica en la participación de las relaciones y negociaciones internacionales.

La gran dificultad para las autoridades del Estado boliviano, surgió con aquellos tratados internacionales celebrados, ratificados y en vigencia anteriores al cambio de las “reglas de juego” establecidas por la actual CPE, la contradicción con los actuales intereses

del pueblo boliviano, se evidenció desde las comisiones de negociación del texto constitucional, por ello, se preveía en el texto constitucional la disposición transitoria novena que ha posibilitado la denuncia en el plazo indicado de aquellos Tratados internacionales, especialmente los TBI y sus cláusulas. En el Foro Mundial de las Inversiones de UNCTAD de octubre de 2014, se aconsejaba transformar los Acuerdos de Inversiones Internacionales de forma que estos pudieran acoger los intereses de ambas partes interesadas inversión extranjera y Estado receptor, de mutuo beneficio.

El Estado boliviano pudo denunciar aquellos Tratados Bilaterales de Inversión que vulneraban la normativa vigente y los principios de la CPE, con referencia al caso de España se ha procedido a denunciar el APPRI entre estos Estados, en concreto, el Acuerdo para la promoción y la protección recíproca de inversiones entre el Reino de España y la República de Bolivia, de 29 de octubre de 2001, no estando en vigencia desde el 9 de julio 2012, por lo tanto actualmente rige la Ley N°516 de Promoción a las Inversiones de Bolivia respectos a las inversiones extranjeras de recepción en el país, de todos modos se encuentra en situación de remanencia, habiendo sido denunciado y finalizado su vigencia, se ha terminado pero se encuentra en situación de remanencia para todas aquellas inversiones que se hayan efectuado antes de la terminación hasta diez años después, es decir hasta 2022, claro ejemplo de las cláusulas de excesiva protección constatadas en los TBI, la ultraactividad del propio TBI, el seguro del seguro de aplicabilidad internacional.

En resumen, podemos establecer que el conflicto de base se suscita entre los intereses del inversor extranjero mediante la representatividad de su Estado y el Estado receptor, la pugna se centra en el ejercicio efectivo de la inmunidad soberana y su pertinencia al Estado receptor o la transmisión de esta a través de su consentimiento a los TBI y por tanto su transferencia por cesión de soberanía mediante consentimiento otorgado al instrumento internacional del tratado. La consideración legal del principio de inmunidad soberana o del principio de la soberanía internacional.

La presente investigación ha concretado que Bolivia denunció 21 Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones, así como 1 Tratado de Libre Comercio, todos ellos mantenían la denominada cláusula de supervivencia, una vez denunciado el Tratado, éste se mantiene en vigor durante un periodo negociado bajo el

amparo de las cláusulas paraguas del instrumento internacional. Las razones que motivaron la denuncia fueron dos, por un lado, la recuperación de la soberanía del Estado para regular su economía, y por otro, la recuperación del control sobre el patrimonio del Estado, que se encontraba bajo control de los capitales de empresas transnacionales.

A continuación, se procede a identificar el listado de Tratados denunciados durante el periodo permitido por la disposición transitoria constitucional novena, la cual establecía el plazo de 4 años desde la elección del ejecutivo para denunciar o renegociar aquellos Tratados que fueran contrarios a la CPE de 2009. A continuación, se transcribe el listado de identificación de los 21 TBI's y TLC denunciados en plazo según mandato constitucional, tal como se indica en la Memoria referente a la Denuncia y Renegociación de los Tratados Internacionales para su adecuación a la Constitución Política del Estado, fechado año 2013²⁶¹.

- *Acuerdo entre el Gobierno de la República de Bolivia y el Gobierno de la **República Italiana** sobre Promoción y Protección de las Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 30 de abril de 1990.
 - Fecha denuncia: 22 de febrero de 2011.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 5 años desde la denuncia.
- *Tratado entre el Gobierno de la República de Bolivia y los **Estados Unidos de América** Relativo al Fomento y la Protección Recíproca de la Inversión.*
 - Fecha fue suscrito: 17 de abril de 1998.
 - Fecha denuncia: 7 junio 2012.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre la República de Bolivia y la **República de Austria** para la Promoción y Protección de las Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 4 de abril de 1997.
 - Fecha denuncia: 30 junio 2012.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.

²⁶¹ Información referente a los 21 TBI's y 1 TLC denunciados por ser contrarios a la CPE. Vid. MINISTERIO de RELACIONES EXTERIORES - CANCELLERIA del ESTADO PLUIRNACIONAL de BOLIVIA, *Memoria: Denuncia y Renegociación de los Tratados Internacionales para su adecuación a la Constitución Política del Estado*, 2013.

- *Convenio entre el Gobierno de la República de Bolivia y el Gobierno del **Reino de Suecia** sobre Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 20 de septiembre de 1990.
 - Fecha denuncia: 3 de julio 2012.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 20 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre el Gobierno de la República de Bolivia y el Gobierno de la **República del Paraguay** sobre Promoción y Protección de las Inversiones*
 - Fecha fue suscrito: 4 de mayo de 2001.
 - Fecha denuncia: 3 de septiembre de 2012.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones entre el **Reino de España** y la República de Bolivia.*
 - Fecha fue suscrito: 29 de octubre de 2001.
 - Fecha denuncia: 4 de enero 2012.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Convenio entre la República de Bolivia y la **República Argentina** para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 17 de marzo de 1994.
 - Fecha denuncia: 13 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 15 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre el Gobierno de la República de Bolivia y la **Unión Económica Belga - Luxemburguesa** relativo al Fomento y Protección Recíprocos de las Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 25 de abril de 1990.
 - Fecha denuncia: 14 de mayo de 2013.
- *Convenio sobre Promoción y Protección a las Inversiones entre la República de Bolivia con la **República de Francia**.*
 - Fecha fue suscrito: 25 de octubre de 1989.
 - Fecha denuncia: 13 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 20 años desde la denuncia.

- *Convenio entre el Gobierno de la República de Bolivia y la **República Popular China** para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 8 de mayo de 1992.
 - Fecha denuncia: 13 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Convenio sobre Fomento y Reciproca Protección de Inversión de Capital entre la República de Bolivia y la **República Federal de Alemania**.*
 - Fecha fue suscrito: 23 de marzo de 1987.
 - Fecha denuncia: 13 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 20 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre la República de Bolivia y la **República de Rumania** para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 17 de enero de 1997.
 - Fecha denuncia: 14 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre el Gobierno de la República de Bolivia y el Gobierno **del Reino de Dinamarca** sobre la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 12 de marzo de 1995.
 - Fecha denuncia: 13 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Convenio entre el Gobierno del **Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte** y el Gobierno de la República de Bolivia.*
 - Fecha fue suscrito: 24 de mayo de 1988.
 - Fecha denuncia: 13 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Convenio entre la República de Bolivia y la **República del Ecuador** para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 25 de mayo de 1995.
 - Fecha denuncia: 7 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.

- *Convenio entre el Gobierno de la **República del Perú** y el Gobierno de la República de Bolivia sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 30 de julio de 1993.
 - Fecha denuncia: 7 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 15 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre la República de Bolivia y la **República de Chile** para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 22 de septiembre de 1994.
 - Fecha denuncia: 7 de mayo 2013.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 15 años desde la denuncia.
- *Acuerdo sobre Promoción y Recíproca Protección de Inversiones entre el **Reino de los Países Bajos** y la República de Bolivia.*
 - Fecha fue suscrito: 10 de marzo de 1992.
 - Fecha denuncia: 1 de noviembre 2009.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre la República de Bolivia y la **Confederación Suiza**.*
 - Fecha fue suscrito: 6 de noviembre de 1987.
 - Fecha denuncia: 27 de diciembre 2006.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre el Gobierno de la República de Bolivia y el **Gobierno de la República de Corea** sobre Fomento y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 1 de abril de 1996.
 - Fecha denuncia: 11 de enero 2007.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.
- *Acuerdo entre la República de Bolivia y la **República de Cuba** sobre Fomento y Protección Recíproca de Inversiones.*
 - Fecha fue suscrito: 6 de mayo de 1995.
 - Fecha denuncia: 9 de junio 2008.
 - Cláusula de supervivencia/ultraactividad: 10 años desde la denuncia.

➤ *Tratado de Libre Comercio entre la República de Bolivia y los Estados Unidos Mexicanos.*

- Fecha fue suscrito: 1 de enero de 1995.
- Fecha denuncia: 7 de junio 2010.

El contenido de los TBI permitía aspectos contrarios a la CPE y leyes bolivianas. Se procede a enumerar los fundamentos por los que se denuncian estos instrumentos jurídicos.

En primer lugar, permitían que las leyes bolivianas no sean aplicables a los inversionistas extranjeros, los TBIs sustraían a los inversionistas de las leyes nacionales, los tratados disponen que la ley aplicable en la resolución de controversias con el Estado fuera únicamente las disposiciones del Derecho internacional. Por lo tanto, un Tribunal Arbitral Internacional desconocía la posibilidad al Derecho nacional ser aplicable a la controversia.

En segundo lugar, se establecía concretan que los tribunales nacionales no sean competentes para conocer las controversias surgidas entre inversionistas extranjeros y el Estado, violando el principio de trato nacional.

Suma relevancia guarda el tercer lugar, se otorgaban derechos especiales a los inversionistas extranjeros en discriminación de los inversionistas nacionales, donde se enmarca la famosa, clausula paraguas, que permite la extensión la protección de un BIT a “cualquier otra obligación” relacionada con las inversiones, así como también la cláusula de la Nación más Favorecida, que permitía sin el consentimiento del Estado receptor, aplicar derechos externos incluso al propio TBI.

A su vez, en cuarto lugar, imponía pocas o ninguna obligación para los inversionistas extranjero, no respetando responsabilidades mutuas, entre inversionistas extranjeros y el Estado de Bolivia. No existía corresponsabilidad de derechos y obligaciones en beneficio mutuo.

La denuncia de estos instrumentos permitió a Bolivia rediseñar en base al respeto a los preceptos constitucionales, el nuevo modelo económico MЕСP, donde se enmarca actualmente el régimen jurídico de las IED y los nuevos principios esenciales en la negociación de los instrumentos jurídicos internaciones que rijan las relaciones entre las IED y el Estado receptor de Bolivia. En consecuencia, posteriormente se obtuvo un régimen

específico para las IED. Señalar que, el Estado boliviano cumplió sus obligaciones internacionales por el tiempo adicional que duren los efectos de estos acuerdos, pero siempre bajo los principios de soberanía.

3.3.2. La corresponsabilidad mutua entre la Inversión Extranjera Directa y el Estado boliviano

El escenario internacional actualmente ha diseñado nuevos instrumentos jurídicos basados en la responsabilidad mutua entre el Estado receptor de IED y el Estado del a nacionalidad de las inversiones de los inversionistas extranjeros, Todo ello basado en los principios de responsabilidad mutua, de colaboración, y en especial de aplicación de responsabilidad social corporativa para todas aquellas empresas extranjeras que operan en Bolivia.

La corresponsabilidad de los nuevos instrumentos jurídicos como los AII y los AIIB, se basan el desarrollo económico sostenible para el país receptor de inversiones, donde los beneficios deben ser recibidos por ambas partes, pero sobre todo consensuados de forma específica en esto nuevos acuerdos de inversiones. Deben contemplar las posibilidades establecidas para la resolución de controversias entre las partes, contemplar diversos mecanismos. También se hace referencia a establecer tratos igualitarios entre inversiones nacionales y extranjeras, que no exista discriminación frente a las nacionales, marcados por las cláusulas de tratamiento de nación más favorecida, la cual conlleva consigo a malinterpretaciones y debería quedar bien definido en el propio acuerdo su significado y límites.

En este sentido, las cláusulas de las condiciones de estos acuerdos de inversiones deben estar basado en el respeto mutuo, de equidad y no discriminación²⁶², en términos generales que se ofrezca un tratamiento justo y equitativo entre las partes, es importante no dejar margen a la interpretación de estos preceptos y que pudieran quedar determinados y definidos en los propios instrumentos normativos²⁶³.

²⁶² Vid. Art.3, Ley N°516, de Promoción de Inversiones.

²⁶³ Vid. INSTITUTO INTERNACIONAL DE DESARROLLO SOSTENIBLE, *Comentarios del IIDS al Modelo Boliviano de TBI*, Instituto Internacional de Desarrollo Sostenible IISD.org, Ginebra, 2017, pp. 8 a 16.

La seguridad y protección también son base de estos acuerdos, para el inversionista extranjero es una de las mayores demandas, que el régimen jurídico sea estable, poder exigir de las autoridades pública bolivianas la protección correspondiente y su cumplimiento. De igual modo para el Estado receptor debe prever posible demanda del inversionista, tener presente estos aspectos en el acuerdo²⁶⁴.

Son varias las consideraciones que deben tenerse en cuenta ante las normas que afectan a las IED en Bolivia, así como prever la capacidad el Estado receptor para administrar y regular las IED en pro de la defensa del interés general de Bolivia.

4. Concepto y elementos de la inversión extranjera

Siempre es aconsejable acudir a la etimología para conocer la exactitud jurídica un término utilizado en diversas esferas como son la economía, el Derecho, aspectos financieros y otros; el término inversión proviene de la unión de tres partes que conforman el vocablo latín *in-vesus-ion*²⁶⁵, lo que nos explica el concepto normativo de inversión, aquel capital que invertimos en el exterior para que retorne de nuevo incrementado.

Los proyectos de inversión guardan una relación directa con los países receptores de la misma, la inversión extranjera es un concepto amplio determinable a través de diversos conceptos normativos basados en la residencia²⁶⁶, podemos identificar las dos vertientes de la inversión extranjera, como receptores o emisores de inversión.²⁶⁷ Los movimientos de

²⁶⁴ Vid. Art.306 de la CPE.

²⁶⁵ Composición establecida por un prefijo in- traducido por “hacia dentro”, el vocablo –versus- con el significado de “dar la vuelta” y el sufijo –ion sinónimo de “acción”, Vid Etimología Real Academia Española.

²⁶⁶ Se nos indica lo siguiente “...De acuerdo con la OCDE y los criterios del FMI, la inversión directa extranjera tiene como objetivo establecer una relación duradera entre un residente en una determinada economía y otra entidad residente en otro país. Por inversión duradera cabe entender la existencia de una relación de largo plazo entre el inversor y la empresa en que se invierte, así como un significativo grado de influencia sobre la gestión por parte del inversor (FMI 1993; OCDE 1999)...”. Vid FENÁNDEZ-OTHEO RUIZ, C.M., *Inversión directa extranjera de España en la década final del siglo XX. Nuevas perspectivas*, Biblioteca Nueva, S.L., Madrid, 2003, p.1

²⁶⁷ En la revisión del esquema de los movimientos de inversión directa y desinversión elaborado a partir del Bureau of Economic Analysis (BEA), podemos apreciar la bi-direccionalidad de entradas

flujos que establece la inversión extranjera son específicos y determinados, como país receptor de inversión, caso que nos interesa, se efectiviza del país emisor la transferencia del aporte de la inversión en la entrada de capital al país receptor que podemos situar en la constitución, adquisiciones o fusiones de sociedades en país receptor, préstamos de la matriz a la filial, aportes de capital para la creación e sucursales, así como a la salida de los flujos de inversión que apreciaremos en los procesos de liquidación y disolución de sociedades, o retirada de capital, la denominada desinversión.

El concepto de la inversión de forma general es la asignación de un capital a un proyecto económico con la idea de obtener un beneficio futuro²⁶⁸, son varias las variables que dan forma a la inversión el rendimiento que espera el empresario, el riesgo aceptado por este empresario y el tiempo para maximizar la rentabilidad controlando el riesgo²⁶⁹.

La inversión extranjera directa (IED) es uno de los elementos de las relaciones internacionales económicas y sobre todo de los procesos de internacionalización que nos muestran la capacidad de un Estado, en los tiempos presentes en la búsqueda de alternativas a la crisis detonadas en el mercado propio nacional y de la propia región; conceptualizando la IED debemos hacer referencia a los flujos internacionales de capital entre una firma extranjera de un país establece, mediante a la creación o ampliación de otra firma en otro país o bien con alianzas estratégicas como las *joint venture*²⁷⁰, así mismo la IED se

y salidas de flujos de inversión. Vid FENÁNDEZ-OTHEO RUIZ, C.M., *Inversión directa extranjera...*, op. cit., p.19

²⁶⁸ Vid. ABELLA SANTAMARÍA, J., *Inversiones españolas en el exterior*, 2ª ed. Extecom S.A., Madrid, 1987, p.14. Así lo expresa ABELLA, “...un elemento subjetivo, consistente en que las inversiones exteriores deberán efectuarse por las personas que tengan la consideración de inversores españoles y el elemento objetivo comprende tanto el sustantivo como el adjetivo exterior. Aluden ambos a los dos aspectos fundamentales de todo movimiento internacional de capital: la transferencia de bienes de una economía a otra en la que se utilizan para la adquisición de bienes o derechos de contenido económico. La normativa española describe las diversas formas que pueden revestir las inversiones, expresando en cada caso cuándo se califican de exteriores. La enumeración de las posibles formas de inversión es abierta...”

²⁶⁹Vid. ÁLVAREZ PASTOR, D., y EGUIDAZU, F., *Manual de Inversiones Extranjeras*, Aranzadi, Navarra, 2002, pp.144. En ese sentido ÁLVAREZ y EGUIDAZU “...Las inversiones extranjeras no son más que una parte de los movimientos de capitales de aquí que su regulación en España esté sometida a un doble sistema normativo, el derecho comunitario sobre movimientos de capital por una parte y el derecho nacional por otra...”

²⁷⁰ Vid. PAZ-AREZ, C., “Uniones empresariales y Grupos de Sociedades”, en URÍA, R., y MENENDEZ, A., *Curso de Derecho Mercantil*, Madrid, 1999, Tomo I, pp.13-14. El autor PAZ-

caracteriza por no solo transferir capital al exterior o recursos sino que marca la pretensión de adquirir el control de esta inversión, el objetivo principal es la ganancia máxima, la rentabilidad de lo invertido, del mismo modo hemos de destacar las expectativas de la economía receptora de esta inversión, entre las más comunes la creación de empleo, ingresos para el Estado receptor a través de los tipos impositivos, la transferencia de *know how* junto a otras, siempre existe la dicotomía de intereses suscitados entre la inversión extranjera directa y los intereses estatales del país receptor de la misma, por ello es preciso que las políticas estatales de los países receptores determinen con exactitud las reglas normativas a las que deben acogerse las inversiones así como a mantenerlas en el tiempo para así optimizar los proyectos de inversión.

4.1. Estructura de la inversión en el extranjero desde la fiscalidad internacional

La fiscalidad internacional es sin duda alguna uno de los aspectos más significativos para la inversión extranjera, la fiscalidad internacional y la pugna de los ordenamientos jurídicos de diferentes Estados por la designación de la jurisdicción fiscal persigue evitar eludir determinados impuestos o establecer conductas de fraude fiscal y al mismo tiempo evitar la doble imposición tributaria²⁷¹.

Los flujos de capitales de las personas físicas y jurídicas junto al tratamiento jurídico de estos, han sido y son una cuestión de controversia constante y de debate más intenso en periodos de crisis permanentes de las economías estatales o regionales, todo ello debido a que la rentabilidad de estos capitales es el objeto imprescindible para la recaudación de los Estados, basados en el sistema impositivo y en principios como la solidaridad, redistribución

AREZ lo expone, “...Las distintas formas de integración empresarial...para ordenar las vinculaciones entre empresas son parte de una tipología fluida donde no es fácil trazar fronteras...Una muestra muy ilustrativa de esta polivalente funcional de las formas de vinculación nos la ofrece la joint venture o sociedad conjunta, que puede constituirse tanto con fines de cooperación, coordinación, como de concentración *stricto sensu*...”

²⁷¹ El autor CHIRI, nos señala, “La doble imposición y los Convenios Tributarios. Una especial referencia a la red de Convenios de Panamá”. Vid. CHIRI GUTIERREZ, C., “La doble imposición y los Convenios Tributarios. Una especial referencia a la red de Convenios de Panamá”, en *Centro Interamericano de Administraciones Tributarias –CIAT, Ponencia presentada en el Primer Congreso Internacional de Derecho tributario*, organizado por Tribunal Administrativo Tributario de Panamá, Panamá, 2012, p.1. “La doble imposición internacional se presenta en el contexto de las transacciones internacionales o también llamadas *transfronterizas*.”

colectiva que posibilitan las políticas públicas al servicio de la sociedad, esta recaudación concreta servicios como la educación, sanidad, seguridad social y otros muchos de los que se benefician sujetos residentes nacionales o no e incluso no residentes de un Estado concreto.

La discusión específica se debe centrar el tratamiento que la reglamentación en el ámbito tributario realiza por parte de los ordenamientos jurídicos internos específicamente en ámbitos de control de capitales en concordancia o suplencia de que se reglamenten a través de las normas internacionales o en complementariedad a los principios y reglas del Derecho internacional²⁷². Varios son los aspectos determinantes para la fiscalidad internacional, en general los puntos de conexión, de localización del sistema tributario al que debe adscribirse una sociedad se determina en primer lugar por la existencia de los tratados internacionales para evitar la doble imposición en aquellas ocasiones en que las rentas provienen de otros países; deberemos revisar los criterios de sujeción a los tipos impositivos donde el sujeto quedará obligado y los métodos de fiscalización para evitar la doble imposición tributaria, esto dependerá de cada país, cada Estado es libre para elegir la metodología que precise en sus intereses estatales en base a las reglamentaciones propias.

La permanencia prolongada en un territorio concreto determina la permanencia y esta otorga la residencia, regla general aplicable en la fiscalidad, respecto a las empresas se deberá determinar su residencia y la consideración del establecimiento permanente, estos conceptos estarán enmarcados en los convenios para evitar la doble imposición internacional.

4.2. Consideraciones tributarias y fiscales referentes a las inversiones extranjeras en Bolivia

El sistema impositivo en Bolivia no es uno de los más complejos, aunque no mantiene una fiscalidad baja, los impuestos son pocos y la mayoría de ellos progresivos, en la actualidad el Sistema Nacional de Impuestos boliviano se encuentra en adaptación a las

²⁷² Vid. CHIRI GUTIERREZ, C., “La doble imposición y los...”, *op. cit.*, pp.3 a 5. “

nuevas realidades referentes a las inversiones extranjeras, que por regla general tributarán por el concepto de fuente. Las transformaciones constitucionales y con ellas las renegociaciones o denuncias de los TBI y otros acuerdos o tratados, las empresas transnacionales que operaban los recursos energéticos del país vieron modificadas o expropiadas sus sociedades siendo en la actualidad los aportes en concepto de regalías de los hidrocarburos una de las principales características del sistema fiscal boliviano, que está a su vez relacionado con la estructura de la economía y del PIB.

Debemos mencionar la Decisión 578 de la CAN²⁷³ sobre Régimen para evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal, su aplicabilidad se establece entre los estados miembros con el objetivo de es eliminar la doble imposición a las actividades de las personas naturales y jurídicas, domiciliadas en los países miembros de la CAN, que actúan a nivel comunitario y establecen un esquema y reglas para la colaboración entre las administraciones tributarias, referente al impuesto de la renta. Determinadas referencias antes de revisar la fiscalización existente en Bolivia, podemos indicar que se rige bajo el criterio de la territorialidad fiscal, solo quedarán gravadas las rentas generadas en territorio boliviano, pero no serán gravadas las rentas de fuente extranjera.

Las IED de capital no mantienen un régimen tributario con impuestos específicos, sin embargo los rendimientos de las inversiones españolas en Bolivia como el resto de inversiones, a excepción de negociaciones establecidas de forma específicas en TBI que todavía se encontraran en situación de remanencia, las rentabilidades de las empresa extranjeras están sujetas al pago de los impuestos establecidos por el Estado boliviano²⁷⁴, es decir, tienen el mismo tratamiento que los rendimientos de la inversión nacional²⁷⁵. La aplicabilidad normativa se basa en un régimen tributario a las actividades realizadas en Bolivia, actividades realizadas en la fuente, se encuentra regida por la Ley de Reforma

²⁷³ Decisión 578 de la CAN, de 4 de mayo de 2004, en <http://www.comunidadandina.org>, (visitado 30 de mayo de 2016).

²⁷⁴ SISTEMA DE IMPUESTOS NACIONALES en BOLIVIA, en *Cuadro de Impuestos más frecuentes*, Impuestos Nacionales, La Paz, p.2.

²⁷⁵ SISTEMA DE IMPUESTOS NACIONALES en BOLIVIA, <http://www.impuestos.gob.bo>, (visitado el 3 de junio de 2016).

Tributaria Código Tributario, Ley 2492²⁷⁶ de 2 de agosto de 2003 y la Ley N°3092 de 7 de Julio de 2005 y los diferentes Decretos Supremos que los desarrollan. Determinar la existencia o no de establecimiento permanente en la fiscalidad internacional con referencia a las transacciones internacionales y flujos de los capitales extranjeros será imprescindible, en caso de mantener establecimiento este se registrarán por la norma boliviana, en aquellas transferencias que pudieran realizarse de capital o rentabilidades al exterior el tratamiento fiscal consideraría la transmisión de operaciones productivas o conceptos a los que impositivamente se les aplicaría los siguientes impuestos, el impuesto a las transferencias financieras al exterior (I.T.F) cualquier transferencia realizada al exterior se gravará con el 1% de la cantidad transferida, y el impuesto a las Impuesto sobre Utilidades de la Empresa (I.U.E.) es el impuestos sobre sociedades, regulado por la Ley N°843²⁷⁷ Impuestos Nacionales de 20 de mayo de 1986 , el D.S. N°24051²⁷⁸ y la Resolución Administrativa 05-0041-99 de 13 de agosto de 1999.

El Impuesto sobre las Utilidades de la Empresa se paga por las empresas públicas y privadas, empresas unipersonales, profesionales independientes, oficios y otras, recae sobre la utilidad neta anual, aquellos ingresos obtenidos menos los gastos deducibles, siendo la tasa de un 25%; por los beneficiarios del exterior, sobre las utilidades de fuente boliviana remitidas al exterior un 12,5% y por actividades parcialmente realizadas en el país un 4%, las remesas al exterior correspondientes a actividades parcialmente realizadas en el país será de un 1,5% , además existe la llamada alícuota adicional que se aplica a las actividades extractivas de recursos naturales no renovables, a estas se les aplicará una alícuota del 25% previa deducción de los siguientes conceptos, por un lado un porcentaje variable establecido por el contribuyente, hasta el 33% de las inversiones acumuladas en exploración, desarrollo, explotación, beneficio y protección ambiental, realizadas a partir de la gestión 1991, por otro lado el 45% de los ingresos netos obtenidos por cada operación extractiva de recursos

²⁷⁶ Ley N°2492 Código Tributario de 2 de agosto de 2003, en *GOB*, texto consolidado el 30 de septiembre de 2014.

²⁷⁷ *Vid.* Ley N°843 Impuestos Nacionales de 20 de mayo de 1986, publicado en *GOB*, de 20 de mayo 1986.

²⁷⁸ *Vid.* D.S. N°24051 Impuesto sobre las utilidades de las empresas de 29 de junio de 1995, publicado en *GOB*, Edic.1887NEC de 30 de junio 1995.

naturales no renovables²⁷⁹. Hay que destacar que es un impuesto que se basa en dos criterios fundamentales el de la fuente y el de la renta mundial, Bolivia selecciona el criterio de la fuente para el IUE, por lo tanto, así afecta a las empresas extranjeras españolas en Bolivia, sobre la rentabilidad de lo generado en la fuente de la actividad económica.

Señalaremos en el Impuesto al Valor Agregado (IVA), regulado por la Ley N°843, grava las ventas habituales de bienes muebles, el alquiler y subalquiler de bienes muebles e inmuebles, las importaciones definitivas, la construcción de obras y prestación de servicios en general los servicios en general y el arrendamiento financiero, leasing. El objeto es gravar el valor agregado, añadido, incorporado o creado en cada fase del proceso económico de un bien o servicio, la alícuota se establece en un 13% para tasa nominal²⁸⁰.

El concepto normativo de “residente”²⁸¹ y “no residente” resulta determinante para la calificación tributaria de las inversiones extranjeras, viene marcado para las personas físicas por la permanencia en el territorio boliviano de más 180 días, según nos indica la Ley N°370 de Migración²⁸² y D.S. N°1923²⁸³, la determinación del tipo de establecimiento permanente también condicionará la fiscalidad internacional, establecimientos o sucursales, estos aspectos van unidos a las referencia de los convenios para evitar la doble imposición internacional (CDI), los Estados son soberanos para poder diseñar sus sistemas tributarios en función a las necesidades de la sociedad concreta, dependiendo de las posibilidades de ingresos de la Hacienda Pública del Estado, la dificultad se incorpora en el momento que existe movimiento de actividades y capitales en otros territorios, cada Estado en base a sus

²⁷⁹ Vid. SISTEMA DE IMPUESTOS NACIONALES en BOLIVIA, en *Cuadro de Impuestos más frecuentes*, Impuestos Nacionales, La Paz, p2.

²⁸⁰ Vid. SISTEMA DE IMPUESTOS NACIONALES en BOLIVIA, en *Cuadro de Impuestos más frecuentes*, Impuestos Nacionales, La Paz, p2.

²⁸¹ Vid. XIMÉNEZ C. y EMBÚN LÓPEZ, J., *Inversiones Exteriores. Marco Legal y Aspectos Prácticos*. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Madrid, 2005. En ese sentido se expresa: “...El hecho determinante para poder saber si una inversión dada le es de aplicación lo establecido en la normativa de inversiones exteriores no es el de la nacionalidad, en el caso de las personas físicas, o el de la nacionalidad de los accionistas o lugar de constitución de la sociedad, en el caso de las personas jurídicas, sino el de la residencia...”.

²⁸² Vid. Ley N°370, de 8 de mayo de 2013, de Migración, publicada en *GOB*, Edic.523NEC, el 8 de mayo.

²⁸³ Vid. D.S. N°1923, de 12 de marzo de 2014, Reglamenta la Ley N°370, de Migración, publicada en *GOB*, Edic.625NEC, el 13 de marzo.

preceptos constitucionales y a su ordenamiento jurídico confirma la soberanía para imponer la tributación correspondiente a las sociedades²⁸⁴, ante la situación de que estas empresas de inversión extranjera se establezcan en otros territorios o realicen operaciones en el exterior, la alternativa de los Estados son los CDI, estos convenios determinan límites al poder tributario de los Estado para solucionar los aspectos de doble imposición societaria, evidentemente los países pretenderán que la fiscalización se realicen en su propio territorio, ello dependerá de las negociaciones que finalmente se realicen. Bolivia mantiene CDI con varios países, entre ellos España como veremos posteriormente, debemos destacar el CDI entre la CAN y Bolivia, Decisión 578 de la CAN, respecto al régimen para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal, en vigencia desde 2004.

En materia de fiscalidad internacional la prioridad se le ofrece al instrumento jurídico internacional que expresa el consentimiento entre ambos países para coordinar el lugar donde se grava tributariamente la rentabilidad empresarial, cada Estado velará sus intereses pero recordar que dependerá de los intereses que estos tengas en la necesidad de encontrar inversores internacionales en el caso del Estado receptor de inversión, y de ofrecer oportunidades a sus empresas nacionales en el caso del Estado de expansión empresarial al exterior, entre Bolivia y España mantienen el Convenio para Evitar la Doble Imposición, CDI firmado el 30 de junio de 1997, que entró en vigor el 10 de diciembre de 1998²⁸⁵, en vigencia y aplicabilidad para las empresas españolas que invierten en Bolivia.

El CDI mencionado, pretende evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio y su Protocolo, este instrumento jurídico internacional permitirá clarificar donde debe tributarse, beneficios fiscales si los hubiera y sobre todo la conceptualización normativa de cada situación, de forma que las dos regulaciones boliviana y española acuerdan los términos tributarios.

²⁸⁴ Vid. MARTÍN QUERALT, J. y otros, *Manual de Derecho Tributario*, 19ª. ed. Aranzadi, Navarra, 2014, p.432

²⁸⁵ Vid. Instrumento de Ratificación del Convenio entre el Reino de España y la República de Bolivia para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio y Protocolo, hecho «*ad referendum*» en La Paz el 30 de junio de 1997, en *BOE*, n°295, de 10 de diciembre de 1998.

En la situación de las empresas españolas que operan en territorio boliviano debemos entender que el criterio que les será aplicable referente a la tributación será el principio de la fuente, lugar en el que se generan las rentas, al mantener CDI entre España y Bolivia, atenderemos a las disposiciones que establezca el instrumento internacional entre ambos Estados, ya que este regirá conceptualmente y tributariamente bajo qué aspectos se tributa en Bolivia o en España, con la finalidad de no cargar una doble tributación. Considerar la exención para evitar la doble imposición sobre dividendos y rentas de la Ley sobre el Impuesto de Sociedades española (LIS)²⁸⁶, para las empresas españolas que operen en Bolivia, como nos indica la disposición legal, Art.21 LIS *“1. Las personas o entidades vinculadas que pretendan solicitar a la Administración tributaria que determine el valor de mercado de las operaciones efectuadas entre ellas, en condiciones que respeten el principio de libre competencia podrán presentar una solicitud previa, cuyo contenido será el siguiente: a) Identificación de las personas o entidades que vayan a realizar las operaciones. b) Descripción sucinta de las operaciones objeto del mismo. c) Elementos básicos de la propuesta de valoración que se pretenda formular. 2. La Administración tributaria analizará la solicitud previa, pudiendo recabar de los interesados las aclaraciones pertinentes y comunicará a los interesados la viabilidad o no del acuerdo previo de valoración.”*

Se trata de evitar que una misma renta sea gravada dos veces por el mismo concepto por más de un Estado, cumpliendo determinados requisitos indicados en la disposición legal señalada, se podrán acoger a esta exención los dividendos o participaciones, así como la exención de determinadas rentas obtenidas a través de establecimiento permanente, del mismo modo el Art.22 LIS., según nos indica, *“Inicio del procedimiento.1. Las personas o entidades vinculadas podrán solicitar a la Administración tributaria un acuerdo previo de valoración de las operaciones entre personas o entidades vinculadas con carácter previo a la realización de estas, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 25.8 de este Reglamento. Dicha solicitud podrá comprender la determinación del valor de mercado de las rentas estimadas por operaciones realizadas por un contribuyente con un establecimiento*

²⁸⁶ Vid. Art. 21 Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, en BOE, nº165, de 11 de julio de 2015. *“Acuerdos previos de valoración de operaciones entre personas o entidades vinculadas”*

*permanente en el extranjero, en aquellos supuestos en que así esté establecido en un convenio para evitar la doble imposición internacional que le resulte de aplicación. La solicitud se acompañará de una propuesta que se fundamentará en el principio de libre competencia, y que contendrá una descripción del método y del análisis seguido para determinar el valor de mercado. La solicitud deberá ser suscrita por las personas o entidades solicitantes, que deberán acreditar ante la Administración que las demás personas o entidades vinculadas que vayan a realizar las operaciones cuya valoración se solicita conocen y aceptan la solicitud de valoración.*² La solicitud deberá acompañarse de la documentación a que se refieren los artículos 15 y 16 de este Reglamento, en cuanto resulte aplicable a la propuesta de valoración, y se adaptará a las circunstancias del caso.”, antes de aplicar la cuota íntegra ajustada positiva se podrán aplicar las deducciones por doble imposición en el supuesto soportado por el sujeto pasivo para evitar la doble imposición económica internacional sobre dividendos y rentas de fuentes extranjeras, de forma que una misma renta no tribute en varias ocasiones, serán de observancia igualmente el Art. 31 LIS y Art. 32 LIS referentes a los Acuerdos previos de valoración de operaciones vinculadas con otras administraciones tributarias. Respecto a las inversiones extranjeras acudiremos a los conceptos normativos de las cuentas consolidadas²⁸⁷.

4.3. Elementos de la inversión extranjera

Respecto al conjunto de elementos de la inversión extranjera debemos destacar dos principales y esenciales la firma extranjera inversora y la economía receptora de la IED. Destacar los elementos específicos de los que consta la inversión extranjera. Además hemos de tener presente los proyectos de inversión en el exterior, la decisión de realizar la inversión en el exterior lleva consigo minimizar el riesgo asumido por los socios o accionistas de empresa en búsqueda de maximizar la rentabilidad de lo invertido, el autor Santibañez, nos indica *“una empresa con buenos proyectos de inversión podrá ser más o menos interesante en función que se financie “bien o mal”, pero una financiación óptima difícilmente hará*

²⁸⁷ Vid. PONS, P.M., “Comentarios a la nueva exención para evitar la doble imposición en el impuesto sobre sociedades español: impacto en grupos españoles e internacionales y otros inversores”, en *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, n°39, 2015, pp.66 a 82, en <http://www.uria.com> (visitado 10 de junio de 2016).

interesante una empresa sin buenos proyectos de inversión”²⁸⁸, la financiación se constituye en un puntal esencial para la inversión en el exterior pero no podrá tomar el rol protagónico de lograr generar riqueza, este merito se lo atribuimos a los proyectos de inversión y aquellos elementos del entorno que los hacen exitosos, el autor mencionado nos enfoca la necesidad de controlar el entorno y sus cambios a efectos de poder prever a tiempo posible inconvenientes, ”este entorno cambiante obliga al gestor a estar atento a la realidad, observando si ésta se comporta como se esperaba, o si se producen desviaciones respecto de lo estimado y planificado: aparece así la función de control, propia de cualquiera de las áreas de la empresa.....lo cual le permitirá adoptar la medidas correspondientes. Podrá detectar si las desviaciones se deben a actuaciones del personal implicado, o si por otro lado son consecuencia de hechos de fuera de su control. ²⁸⁹.

En particular, este segundo aspecto, sin desmerecer importancia al primero, reviste significación en aquellas inversiones realizadas en Bolivia, donde la última década ha sufrido diversas nacionalizaciones de empresas extranjeras que desarrollaban su actividad económica en el país, la decisión de realizar una inversión empresarial en el país de referencia no debe suscitar consigo dificultad adicional a aquellos aspectos a tener en cuenta respecto las inversiones extranjeras en los mercados latinoamericanos y sus características propias, pero ante los acontecimientos políticos sociales iniciados en el marco del proceso constituyente y que posteriormente se trasladan a los postulados actuales que podemos revisar en la CPE referentes a la gestión económica del país, lo cual propicio en estas tres últimas gestiones anuales 2014, 2015 y 2016, la aparición de leyes que ofrecieran la seguridad jurídica para las inversiones en general y en particular para la inversión extranjera, obteniendo un marco legal adaptado a la nueva realidad en las transformaciones económicas del país.

Toda inversión conlleva intrínsecamente el elemento del riesgo, la inversión extranjera en Bolivia se mantenía en lo que diversos autores del área económica definen

²⁸⁸ Vid. SANTIBAÑEZ GRÚBER, J. y otros, *Inversión y financiación empresarial-Selección temática de lecturas, en el Boletín de Estudios Económicos*, n°147, 1992, p.391 a 410, SPRI S.A., Bilbao, 2003, p.222.

²⁸⁹ Vid. SANTIBAÑEZ GRÚBER, J. y otros, *Inversión y financiación empresarial...*, op. cit., pp.223-224.

como el ambiente de riesgo²⁹⁰, donde la inversión puede tener diversos resultados dependiendo de las situaciones que acontezcan, como han podido ser las referentes al entorno, a los elementos externos a la empresa, así como a la gestión de la misma en el marco de un ordenamiento jurídico no propio que afecta a una empresa matriz extranjera.

4.3.1. El desplazamiento de trabajadores de empresas españolas al extranjero

Ante la variedad de movimientos migratorios actuales, revisaremos el desplazamiento de trabajadores de las empresas inversoras al país receptor de esta inversión extranjera, no podemos dejar de ofrecer una breve revisión de las características principales de uno de los elementos para la inversión en caso de necesidad, el capital humano, el desplazamiento de trabajadores generalmente responde a estrategias de control y revisión *in situ* de las inversiones de grupos empresariales, bien desplazamientos de categorías de gerencia o cargos profesionales con ciertas responsabilidades o bien trabajadores especializados con un *know how* específico para el desarrollo de actividades empresariales en destino. Resulta indispensable la obtención de la autorización para trabajar en el país receptor, autorizaciones específicas, visas de residencia como requisito previo o paralelo a la obtención de un contrato laboral. En la jerarquía normativa laboral los tratados y convenios internacionales ocupan lugar prioritario bajo el techo la norma constitucional española, siguiéndole la ley como el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre Estatuto de Trabajadores y los convenios colectivos del sector o en ocasiones y posteriormente a la reforma laboral, inclusive el convenio de empresa y por supuesto el contrato entre partes como principal fuente de derechos y obligaciones entre partes, estos son los instrumentos jurídicos laborales que regirán la relación laboral de aquellos españoles

²⁹⁰ Los autores señalados nos indican que las situaciones de inversión suelen enfrentarse a tres escenarios diferenciados entre sí, por una parte estaríamos ante una situación que se enfoca en los ambientes de certeza no existe duda del valor que adquirirá cualquier actividad económica en un mercado determinado, por otra parte se tendría la situación opuesta el ambiente de incertidumbre donde prima el desconocimiento de aquello que vaya a acontecer en el mercado por no tener la información precisa de los valores de mercado en esa plaza, y por último el ambiente de riesgo, situación intermedia, donde pueden darse diversas situaciones en base a diversas variables de las que tenemos conocimiento y hemos aplicado su valor. *Vid. IBAÑEZ GRÚBER, J. y otros, Inversión y financiación empresarial..., op. cit., p.242.*

que desarrollen la prestación de sus servicios en el centro extranjero de una empresa española, ya que serán las disposiciones legales laborales las que rijan esa relación de trabajo.

Consideraremos la existencia de una relación laboral prolongada fuera del territorio español en el extranjero, podemos distinguir dos modalidades la emigración a otro Estado y los trabajadores desplazados por empresa española para la prestación de servicios en el extranjero, en ambas situaciones los convenios internacionales desarrollan una función esencial para la protección y salvaguarda de los trabajadores españoles en el extranjero, España tiene firmados varios convenios internacionales que hacen referencia a los aspectos migración y Seguridad Social.

Podemos determinar un concepto general, respecto al trabajo en el extranjero, todos aquellos trabajadores que por motivos de trabajo, profesión o actividad lucrativa se deben trasladar al extranjero, de forma permanente o temporal, siempre que en la ejecución de sus funciones y actividades se deban observar total o parcialmente, disposiciones laborales o de Seguridad Social que rijan en dicho país o en España.

Las normas laborales internacionales, consecuencia de la normatividad propia de la comunidad internacional, nos referimos a los tratados y convenios internacionales siempre en observancia y bajo los aspectos determinados en la Constitución española referentes a la validez y vigencia de los tratados internacionales y su incorporación al sistema legal español²⁹¹ que como requisito indispensable encontramos la publicación en el BOE para establecer su vigencia²⁹², además de observar el cumplimiento del resto de preceptos constitucionales españoles respecto a la aplicabilidad de los mismos²⁹³.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), desde su creación en 1919 muestra la inquietud por establecer una legislación internacional laboral debido a las necesidades

²⁹¹ Los autores PALAMEQUE y ÁLVAREZ nos indican el procedimiento a través del cual la norma internacional laboral se incorpora al sistema español. *Vid.* PALOMEQUE LÓPEZ M.C. y ÁLVAREZ DE LA ROSA, M., *Derecho del Trabajo*, 20ª ed., Centro de Estudios Ramón Areces S.A., Madrid, 2012, p.251.

²⁹² *Vid.* Art. 96 de la Constitución Española, de 29 de diciembre de 1978, publicada en *BOE*, nº311, de 29 de diciembre.

²⁹³ *Vid.* Art. 93 de la Constitución Española, de 29 de diciembre de 1978, publicada en *BOE*, nº311, de 29 de diciembre.

ante realidades humanas, el reconocimiento de los derechos laborales como parte de uno los derechos fundamentales, el derecho al trabajo, es una cuestión no solo de interés nacional sino de la mayoría de los Estados, además los movimientos migratorios abren otras realidades que precisan ser reglamentadas también desde la comunidad internacional, en este caso mediante la función normativa de la OIT, convenios, recomendaciones y resoluciones²⁹⁴. También debemos destacar el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas bajo la tuición de la Asamblea General de la ONU, este tiene la competencia de asuntos incorporados en la Carta de la ONU como son el velar por “*niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos y desarrollo económico y social*”; no podemos dejar de lado uno de los instrumentos jurídicos fundamentales la Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948, este texto tiene una gran importancia en el texto constitucional español²⁹⁵ así como en el boliviano, ordenamiento jurídico de nuestro estudio; como también el reconocimiento de los derechos laborales, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos de 1966 , donde se extrae el derecho al trabajo de toda persona, el derecho al goce de condiciones de trabajo equitativas y satisfactorias, el derecho a la seguridad social, tres derechos de relevancia en la situación de las personas desplazadas al exterior, a un país de recepción de inversión.

Necesario es mencionar los tratados internacionales multilaterales o bilaterales, estos últimos son más numerosos, convenios entre España y otros Estados extracomunitarios, podemos distinguir tres modalidades, los convenios de migración, los convenios de seguridad social y los convenios de cooperación social, estos últimos utilizados para tareas de intercambio de información y asesoramiento²⁹⁶. Los dos primeros de ellos, son esenciales para la previsión del traslado de trabajadores al exterior para las empresas inversoras españolas, los convenios de migración se refuerzan en el Art.42 de la CE, se reivindica

²⁹⁴ Debemos diferenciar los tres instrumentos normativos de la OIT, en primer lugar, los convenios crean obligaciones internacionales para el Estado, en segundo lugar, las recomendaciones son orientaciones o consejos dirigidos a los Estados sin carácter vinculante, y en tercer lugar las resoluciones propias de la OIT. *Vid.* PALOMEQUE LÓPEZ M.C. y ÁLVAREZ DE LA ROSA, M., *Derecho del Trabajo*, 20ªed., Centro de Estudios Ramón Areces S.A., Madrid, 2012, p.255

²⁹⁵ *Vid.* Art.10.2 de los Derechos y Deberes Fundamentales de la Constitución Española, de 29 de diciembre de 1978, publicado en *BOE*, nº311, de 29 de diciembre.

²⁹⁶ *Vid.* PALOMEQUE LÓPEZ M.C. y ÁLVAREZ DE LA ROSA, M., *Derecho del Trabajo*, 20ª ed., Centro de Estudios Ramón Areces S.A., Madrid, 2012, p.260.

constitucionalmente garantizar los derechos económicos y sociales de los trabajadores españoles en el exterior²⁹⁷. Este precepto normativo se desarrolla en un momento histórico en que España era país de emigración a otros Estados, en las últimas décadas la inmigración, sobre todo procedente de Latinoamérica, se dio especial relevancia a los convenios bilaterales sobre migración, de forma que se pudiera establecer condiciones para los flujos migratorios, asignatura pendiente hasta hoy, no solo en España sino en Europa; al mismo tiempo especial significancia adquieren los convenios de Seguridad Social, imprescindibles para la percepción de las prestaciones de la seguridad social, estos convenios se suscriben entre España y otros Estados con el objetivo que los trabajadores españoles residentes en Estados extracomunitarios puedan percibir determinadas prestaciones de la seguridad social propias del país de recepción, permitiendo el reconocimiento del tiempo trabajado en ese país en España para devengar prestaciones en su retorno.

El Estado español debe garantizar la salvaguarda de los derechos económicos y sociales de los trabajadores españoles en el exterior, esta es la finalidad por la que España ha suscrito diversos convenios internacionales en materia de migración²⁹⁸ y de Seguridad Social en los que se regula el trato y los derechos sociales de los españoles desplazados a países extracomunitarios y viceversa, basados en el principio de reciprocidad.

Por último, pero no menos importante mencionar el principio de territorialidad aplicable en los aspectos de derecho internacional privado a los contratos laborales, como norma general en la legislación española, para aquellos casos de trabajadores extranjeros en el territorio o trabajadores nacionales en el territorio extranjero²⁹⁹. Respecto a la legislación boliviana observar la limitación existente respecto al número de trabajadores extranjeros que pueden contratarse en una empresa boliviana, este se fija en el 17 por ciento de la totalidad de trabajadores. Al mismo tiempo resaltar la necesidad de establecer nivelaciones en de las remuneraciones, escalas salariales coherentes y equiparables a los salarios nacionales a efectos de no crear efectos discriminatorios en el ámbito laboral.

²⁹⁷ Vid. Art.42 de la Constitución Española, de 29 de diciembre de 1978, publicada en *BOE*, n°311, de 29 de diciembre.

²⁹⁸ Vid. Dirección General de Ordenación de las Migraciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales -España

²⁹⁹ Vid. PALOMEQUE LÓPEZ M.C. y ÁLVAREZ DE LA ROSA, M., *Derecho del Trabajo*, 20ª ed., Centro de Estudios Ramón Areces S.A., Madrid, 2012, p.251.

4.3.2. Trabajadores españoles desplazados a Bolivia. Prestación transnacional de servicios

Las personas europeas para su entrada a Bolivia precisan de visa de turista llevar su pasaporte en regla con una validez mínima de seis meses hasta su caducidad y un billete de vuelta a su país, con lo que pueden permanecer en el país durante tres meses sin necesidad de visado. La posibilidad de que trabajadores españoles sean desplazados a empresas españolas en el exterior, en concreto Bolivia, es uno de los elementos a considerar en las inversiones en el exterior, teniendo en consideración la normativa que le será de aplicabilidad a la relación laboral.

El derecho al trabajo es un derecho con protección especial, es de los derechos fundamentales que reconoce la Constitución Española en derecho al trabajo, y consigo todo lo que conlleva en su protección diferenciamos entre desplazamientos de gerencia, trabajadores dependientes de una empresa desplazados por esta para prestar un servicio concreto, así como el trabajo de un emigrante; para todos ellos es exigible la visa de residencia de objeto determinado por periodo de 1, 2 o 3 ley migración Bolivia, requisito indispensable que a través de un contrato de dependencia o de prestación de servicios similar del contrato mercantil podrá tramitarse. La prestación de servicios de carácter transnacional son trabajos eventuales, en el trabajo transfronterizo el requisito es que se pernote.

Respecto las relaciones internacionales en materia laboral entre España y Bolivia podemos destacar que estos Estados han suscrito el 1 de mayo de 2011, el Convenio Multilateral Iberoamericano de la Seguridad Social³⁰⁰. La mayoría de los trabajadores españoles desplazados por las empresas españolas que mantiene centros en el exterior se le aplicará el Régimen General Asimilado a los desplazados, lo cual puede provocar una discriminación incrementada respecto a los trabajadores locales en un mismo grupo y categoría profesional, el encuadramiento español probablemente sea mucho mayor que los encuadramientos locales de los países receptores de inversión extranjera, hecho que suele suceder en los grupos de filiales y sucursales españolas.

³⁰⁰ Acuerdo de Aplicación del Convenio Multilateral Iberoamericano de la Seguridad Social, de 1 de mayo de 2011, publicado en *BOE*, <http://www.oiss.org> (visitado 30 de mayo 2016)

Si un trabajador ha estado empleado y trabajando en el extranjero durante el año, pero sigue teniendo la consideración de residente en España, tributará por el IRPF español, debiendo declarar la totalidad de las rentas obtenidas, tanto en España como en el extranjero. Por otra parte, las rentas obtenidas en el extranjero pueden estar gravadas por el sistema tributario de ese país. Para evitar esa doble imposición, en el país de residencia y en el de obtención de las rentas, habrá que acudir al Convenio internacional para evitar la doble imposición que España haya suscrito con ese país en cuestión, en el que suele fijarse cuál de los dos países puede gravar esas rentas. Si no hay convenio, o éste no evitara la doble imposición, el trabajador podrá practicar en su declaración de la renta la deducción por doble imposición internacional. Si un trabajador ha trabajado en el extranjero durante el año, pero sigue teniendo la consideración de residente en España, tributará por el IRPF español, debiendo declarar la totalidad de las rentas obtenidas, tanto en España como en el extranjero

Existe la exención del IRPF para los rendimientos del trabajo percibidos por trabajos efectivamente realizados en el extranjero, cuando concurren los siguientes requisitos, que los trabajos se realicen para una empresa o entidad no residente en España o establecimiento permanente de una empresa española radicada en el extranjero que en el territorio en que se realicen los trabajos se aplique un impuesto de naturaleza idéntica o similar a la del IRPF.

Los excesos que perciban empleados de empresas destinados al extranjero sobre las cuantías totales que habrían obtenido, de trabajar en España, por sueldos, jornales, antigüedad, pagas extraordinarias, ayudas familiares o cualquier otro concepto. Estos excesos se consideran dietas exentas. Ambas exenciones son incompatibles, pudiendo el contribuyente optar, en lugar de por la primera exención, por el régimen de excesos.

PARTE II
MODALIDADES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN BOLIVIA Y LA
RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

*“No podemos resolver problemas usando el mismo tipo de pensamiento
que usamos cuando los creamos”*

Albert Einstein

CAPÍTULO III

MODALIDADES DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN BOLIVIA. LAS SOCIEDADES MERCANTILES Y LOS CONTRATOS DE COLABORACIÓN. LA RELACIÓN DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS PÚBLICO-PRIVADAS CON LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA BOLIVIANA. PERSPECTIVAS DE LA RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIA REFERENTE A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS.

SUMARIO:

5. Constitución de Sociedades. Una de las formalidades de la inversión extranjera. 5.1. Creación de sociedades bolivianas con capital español versus la empresa constituida en el extranjero. 5.2. Establecimiento permanente en Bolivia de las sucursales de empresas españolas. 5.3. Las filiales españolas en Bolivia. 5.4. Agrupación de sociedades entre inversores españoles y socios locales bolivianos, las asociaciones accidentales.

6. Referencias generales contractuales en Bolivia. 6.1. Los contratos de colaboración ejecutados por la inversión extranjera en Bolivia. 6.1.1. La instalación de los contratos de franquicia. 6.2. Las inversiones extranjeras en la colaboración contractual con el Estado Plurinacional de Bolivia.

7. La denominada nacionalización de las empresas privadas. Los procesos de nacionalización. 7.1. La renegociación de los contratos en colaboración con el Estado Plurinacional de Bolivia. 7.2. El interés colectivo de las expropiaciones forzosas en Bolivia.

8. La iniciativa pública en la actividad económica boliviana. 8.1. Las empresas públicas bolivianas.

9. Las actuales Alianzas estratégicas de inversión conjunta en Bolivia, las AEIC. 9.1. Contenido de las Alianzas estratégicas público-privadas en

Bolivia. 9.2. La colaboración contractual con el Estado Plurinacional de Bolivia. La defensa legal de los intereses del Estado Plurinacional de Bolivia.

10. La resolución de controversias de las IED en Bolivia. 10.1 El arbitraje, una alternativa para la IED en Bolivia. 10.2. Procesos arbitrales de la defensa legal del Estado Plurinacional de Bolivia y las IED.

Con el capítulo III se inicia la segunda parte de esta investigación. Después de analizar el régimen jurídico de las inversiones extranjeras en Bolivia, abordamos las diversas modalidades de incorporación de la inversión extranjera en este país, concretamente ¿cómo se instala la inversión extranjera directa?, ¿qué instrumentos jurídicos son necesarios para establecer un establecimiento mercantil *in situ*? Así vemos, las diversas opciones societarias, pero sobre todo determinadas figuras jurídicas que tienen un protagonismo para las empresas extranjeras como son las sucursales y filiales societarias.

Resulta relevante en el capítulo III, el análisis de una de las modalidades de los contratos de colaboración, la *Joint Venture*, ya que la esencia de esta figura jurídica retoma un papel destacado como instrumento en las colaboraciones actuales, por ello este capítulo dedica un amplio estudio a las alianzas estratégicas de inversión conjunta entre la iniciativa privada extranjera y el sector público del país receptor. Todo ello después de mostrar el escenario de los denominados procesos de nacionalización de las empresas privadas que acontecieron en Bolivia, ante un cambio constitucional que conllevó a la decisión de estatizar determinados sectores estratégicos, considerados de prioridad para el Estado boliviano y que quedaron bajo tuición de las instituciones estatales. En este contexto, dentro del escenario para las relaciones contractuales público-privadas, se analiza el Decreto Supremo N°3469, de los Contratos de Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta, instrumento que pretende ofrecer estabilidad a dos normas que van a mantener una relación complementaria para posibilitar el establecimiento seguro y estable de la inversión extranjera directa en Bolivia, la Ley N°516, de Promoción de Inversiones y la Ley N°466, de la Empresa Pública.

El presente capítulo también pone especial atención en el control público que se ejerce sobre las actividades de las colaboraciones conjuntas público-privadas a través de la modalidad de alianza estratégica. Parte, aunque no todo, del éxito de atraer inversión extranjera directa al país boliviano dependerá del buen funcionamiento de estas alianzas de colaboración, especialmente aquellas en las que su actividad principal se desarrolle en el sector energético estratégico. Por último, se estudian las exigencias y obligaciones jurídicas reforzadas que al ser vinculantes para los inversores limitarían las negociaciones e incluso se podría apuntar que debilitan la aplicación del principio de autonomía de la voluntad entre las partes.

Finalmente, este capítulo realiza un muestreo de aquellos arbitrajes entre el Estado receptor y las empresas extranjeras. Ante la avalancha de "procesos de nacionalización" acontecidos con anterioridad a la entrada en vigor de la actual CPE, y también tener en consideración las expropiaciones aplicadas con la vigencia de la CPE, resulta importante identificar el coste no solo económico sino también en términos de inestabilidad o inseguridad jurídica provocada a las IED instaladas en el país antes a la CPE y aquellas que tuvieran intención de incursionar en el mercado boliviano. El Estado boliviano debe encontrar el equilibrio entre la Defensa legal de los intereses generales y la promoción y atracción de las IED. En suma, esta investigación no puede obviar el sistema de resolución de controversias planteado en el marco del nuevo régimen jurídico que regula las IED, así como realizar el análisis de los procedimientos arbitrales o de resolución pacífica de controversias anterior a la vigente CPE.

5. Constitución de Sociedades. Una de las formalidades de la inversión extranjera

Bolivia es un país receptor de inversión extranjera³⁰¹, mucha de esta en modalidad IED, significando ello que provienen de las fuentes externas imprescindibles para efectivizar el financiamiento necesario y cumplir objetivos de la matriz productiva fijada por el país³⁰²,

³⁰¹ Pablo Ramos, expresidente del Banco Central de Bolivia, confirma en nota periodística el pronóstico que anuncia la CEPAL en su informe "Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2019", que el Producto Interno Bruto (PIB) de Bolivia crecía ese año un 4%, quien en aquel entonces era el presidente del BCB se apresuró a indicar que la tendencia sería al alza en el transcurso de la gestión anual 2019, pudiendo liderar el crecimiento económico favorable en la región sudamericana, se confiaba en la demanda interna e impulsar las inversiones en el sector público. En esas fechas del primer trimestre 2019, compiten República Dominicana y Bolivia por obtener el primer lugar en crecimiento económico, pese al debilitamiento del comportamiento de las inversiones a nivel internacional. Vid. RAMOS, P., CEPAL: Bolivia crecerá 4% en 2019, *El País*, en fecha 6 de septiembre de 2019, en https://elpais.bo/nacional/20190801_cepal-bolivia-crecera-4-en-2019.html (visitado el 12 de octubre de 2019).

³⁰² El autor CACHAGA muestra en la introducción del artículo, una clara visión de la realidad entre países emisores y receptores de inversión extranjera, así como la necesidad de los países receptores como Bolivia, que precisan atraer IED, que pueda garantizar el desarrollo industrial, pero como bien se nos indica en el artículo esta necesidad crea desequilibrios entre países acreedores y países deudores, provocando interdependencias entre las dos economías inversora-receptora, la necesidad de financiación, así como de aplicación de nueva tecnología, principalmente carente en países en desarrollo pero con grandes posibilidades en el sector de los recursos naturales, así se señala "...*El objetivo principal de los Estados es alcanzar un crecimiento económico sostenible e impulsar el desarrollo económico y, de esta manera, brindar bienestar a su población. Este objetivo puede ser alcanzado mediante una participación más activa del sector público o del sector privado en la economía. Sin embargo, en ambos casos estos requieren de fuentes de financiamiento para realizar sus actividades y estas pueden optar por fuentes internas y/o externas de financiamiento. Las fuentes internas de financiamiento en el sector público pueden ser generadas por el superávit en dicho sector, endeudamiento interno o préstamos otorgados por el Banco Central de Bolivia (BCB). Por otro lado, el sector privado también puede financiar sus actividades mediante la emisión de bonos en el mercado de valores, utilidades empresariales y nuevas participaciones accionarias. Sin embargo, este financiamiento interno tiene límites y suele ser insuficiente. En este sentido los países abren sus fronteras al capital financiero extranjero para obtener mayores recursos y de esta manera dinamizar sus actividades...*". En el artículo se refleja una de las circunstancias primordiales para Bolivia, desde la referencia a las ventajas y desventajas que implica la IED, cual finalmente acaba siendo el aporte efectivo y constatado para el progreso, principalmente en términos económicos para el país receptor de esta IED, varias son las iniciativas en la última década, en que se han reglamentado sistema de permanencia de determinados beneficios en el país receptor que pueden ir desde la capacitación del *know how* de los recursos humanos de país de destino de la IED, hasta la aplicabilidad de acciones empresariales de RSE Empresarial, pero quizás lo más importante pueda ser dejar instauradas capacidades humanas, competencias técnicas y la posibilidad de implementar producción en Bolivia de los procesos que impliquen un valor añadido al sector extractivo principalmente, de manera que si exista una repercusión en destino de la llegada de IED. Vid. CACHAGA HERRERA, P., "Inversión extranjera directa e indirecta implicancias macroeconómicas: Evidencia empírica para Bolivia", en *Revista de Análisis Banco Central de Bolivia*, N°.31, 2019. pp. 18 a 25, en https://www.bcb.gob.bo/?q=pub_revista-analisis (visitado 10 de septiembre 2020).

todo ello en el marco del MESCP boliviano, de las cuales destaca la inversión española³⁰³, en el principal objeto de nuestro estudio, no siempre pero si en muchas ocasiones, se señala la necesidad de constituir una sociedad mercantil en el país receptor de la inversión o en establecer una alianza estratégica empresarial con socios locales bolivianos, esta fórmula pretende dinamizar la economía nacional a través de la inyección de IED, y colaborar así a los empresarios nacionales, a inyectar y activar, en la medida de lo posible ofreciendo valor agregado, aplicar la responsabilidad social empresarial de las empresas inversionistas en el Estado de recepción³⁰⁴ será una de las opciones que respeten el principio de

En el precepto legal del artículo normativo Art.1 se apuntala uno de los objetivos que impulso el proceso constituyente que dio origen a la actual Constitución boliviana, ofrecer normas claras que proyectarán el desarrollo económico del país desde la captación y promoción de la inversión. *Vid.* Art.1 de la LPI.

De igual forma se enuncia en la norma claramente la pretensión de cambio comportamiento de la inversión "...cambio del patrón primario exportador e impulsen procesos de industrialización a gran escala..." *Vid.* Art.3 de la LPI.

³⁰³ *Vid.* CACHAGA HERRERA, P., "Inversión extranjera directa...", *op. cit.* p.22.

³⁰⁴ En la pregunta, la autora ABELLÁN nos visualiza las nuevas perspectivas que adquiere la RSC actualmente, pero interesa destacar como se señala como fundamental el valor del factor humano, se constata la necesidad de establecer una RSC que va más allá de los aspectos económicos o de utilidad, se pretende tener en consideración los aspectos sociales, de vital relevancia, tanto para el desarrollo, es decir según se cita basándose en el Drucker, "...*Esto implica, para las empresas, atraer, retener y desarrollar el talento de las personas...De esta manera, las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con todos sus interlocutores deben ir más allá del cumplimiento de la legalidad aumentando el interés y la intervención sobre el capital humano, el entorno y las relaciones con los interlocutores...*". *Vid.* ABELLÁN LÓPEZ, M.A. y RODRIGUEZ-DEL-PINO, J.A., "¿Hacia dónde va la responsabilidad social corporativa?", en ABELLÁN LÓPEZ, M.A y RODRIGUEZ-DEL-PINO, J.A., (Coords.), *Nuevas tendencias sociales en las Responsabilidad Social Corporativa*, Tirant Humanidades, Valencia, 2021, pp.14 y15, en <http://www.tirant.net/Docs/RSCTirant.pdf> (visitado 10 de mayo 2021).

Así en la misma línea, el autor RODRIGUEZ-DEL-PINO nos señala como alternativa a la RSC, como una posibilidad o instrumento integrador de la gestión y compromiso entre los diversos actores, que a su vez también éstos se identifican en el ámbito de las inversiones de empresas extranjeras, el autor vincula la colaboración entre las empresas, la administraciones públicas y los grupos sociales, "...*La Responsabilidad Social Corporativa (RSC), en tanto modelo de gestión, de inversión y de comportamiento de las organizaciones, puede ser un instrumento entre otros que, aunque con un alcance limitado, pueda ser eficaz en la aportación de soluciones para el desarrollo local y social...al facilitar la colaboración entre empresas, administraciones públicas y la sociedad en la búsqueda de alternativas para un desarrollo económico diferente al que ha provocado esta dramática situación. La RSC puede entenderse como la integración voluntaria, por parte de las organizaciones, sobre todo empresariales, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus actividades y en sus relaciones con todos sus interlocutores, yendo más allá del cumplimiento de las obligaciones jurídicas, invirtiendo más en las personas, el entorno y las relaciones con los grupos de interés. Con otras palabras, se trata de la responsabilidad que han de asumir las empresas por su impacto en la sociedad...*". *Vid.* RODRIGUEZ-DEL-PINO, J.A., "Responsabilidad social e

corresponsabilidad entre Inversión-Estado³⁰⁵. Si bien son varias las empresas extranjeras que decidieron emplear la vía del establecimiento mercantil *in situ*³⁰⁶, utilizando una de las posibilidades que ofrece el ordenamiento jurídico boliviano, la constitución de sociedades bolivianas con capital extranjero, o bien mediante el reconocimiento de sucursales o agencias de empresas constituidas en el extranjero. Como hemos indicado anteriormente revisaremos dos normas primordiales, el CCoB y la Ley N°516 de Promoción de Inversiones, en tal

igualdad de género. Un compromiso de las organizaciones necesario”, en ABELLÁN LÓPEZ, M.A y RODRIGUEZ-DEL-PINO, J.A. (Coords.), *Nuevas tendencias sociales en las Responsabilidad Social Corporativa*, Tirant Humanidades, Valencia, 2021, pp.21 y 22, en <http://www.tirant.net/Docs/RSC/Tirant.pdf> (visitado 10 de mayo 2021).

³⁰⁵ Los autores TEJEDO, MANZANAQUE y BANEGASM, determinan de manera muy específica en su artículo el contenido del principio de corresponsabilidad en el marco de la RSC, señalan como la primera responsabilidad el cumplir todo aquello comprometido por la empresa, como se puede revisar, “...cumpliendo con sus actividades y con los compromisos adquiridos, tales como: a) cumplimiento de los contratos suscritos y legislación en vigor; b) transparencia informativa hacia todos los grupos de interés; c) asumir el papel de motor de desarrollo económico y social de las sociedades en las que actúa; d) impulsar la innovación y el desarrollo tecnológico en beneficio de sus clientes y de la sociedad en general; e) favorecer la solidaridad y promover la igualdad de oportunidades con los más desfavorecido”...pero resulta interesante la diferenciación que se establece entre la corresponsabilidad interna y externa de la empresa, con referencia a esta segunda existe un punto de interés especial entendido como un entramado de solidaridad a favor del bienestar social, “...la corresponsabilidad en el ámbito externo viene dada básicamente, como ya se expresó, por los ciudadanos que, como trabajadores, consumidores (clientes) e inversores, están dispuestos a asumir objetivos de bienestar social...”. Vid. TEJEDO ROMERO F., MANZANEQUE LIZANO, M. y BANEGAS OCHVO, R., “La corresponsabilidad social como factor impulsor de la responsabilidad social corporativa”, en Universidad de Castilla-La Mancha Revista Contable, N°19, Sección Gestión de empresas, Wolters Kluwer España, 2014, pp.4 -10, en <https://bit.ly/2Yb510w> (visitado el 20 de febrero de 2021).

De igual modo, el Prof. SIERRA en su manual dedica un epígrafe a la RSC, de manera clara se puede reconocer a la RSC como una verdadera responsabilidad empresarial, esa vertiente que consolida el compromiso de las empresas, más aún de las empresas con inversiones de envergadura en países en vías de desarrollo o con carencias de grades financiamientos, con aspectos de retribución a la sociedad receptora y de respeto al medio ambiente, estos aspectos retoman un protagonismo en el país de estudio, Bolivia, país rico en recursos naturales que precisan, y así protege la CPE, de mantener una RSC que respete la dimensión social y ecológica. Apoyándonos en el autor podemos indicar que las prácticas de RSC buscan que las empresas multinacionales respeten las normas jurídicas vigentes en un Estado concreto. Vid. SIERRA NOGUERO, E., *Curso de Derecho Mercantil*, 7ª ed., Servicio de Publicaciones U.A.B., 2020, p.111.

³⁰⁶ Desde el concepto del *offshoring*, el autor FARIÑAS nos indica como los negocios internacionales han incrementado su aprovisionamiento, con mecanismos como menciona. “...la fragmentación internacional de la producción o también la organización internacional de la producción...”. Vid. FARIÑAS GARÍA, J.C., “El *offshoring*: rasgos y efectos sobre la productividad empresarial”, en FARIÑAS GARCÍA, J.C. y FERNÁNDEZ de GUEVARA RADOSELOVICS, J. (Eds.), *La empresa ante la crisis del modelo productivo. Productividad, competitividad e innovación*. Fundación BBVA, Bilbao, 2014, pp.55 a 57.

sentido, priorizaremos concretar las afecciones según la actual norma referente a inversiones, revisamos en el presente capítulo las indicaciones, entre otras, del Art.4 de la mencionada ley, donde se nos especifican las definiciones inversión e inversionista según regulación³⁰⁷ y específicamente el concepto de inversión extranjera³⁰⁸, así mismo incorporaremos el concepto de sociedad mercantil³⁰⁹ indicado en el Art.125 CCoB³¹⁰. Los criterios de

³⁰⁷ La LPI nos determina tanto la calificación de inversión como inversor, tiene en cuenta al inversor extranjero y reconoce las diversas modalidades de inversión para Bolivia, pero de nuevo aparece la inspiración de la norma en la necesidad de que esta inversión debe contribuir a mejorar la economía, el desarrollo del país, por lo tanto apuntala preceptos constitucionales, inspirada en el cambio de comportamiento de exigir una corresponsabilidad de la IED para con Estado receptor de ésta, es decir, que ofrezca ventajas para el país receptor, que esta IED pueda incorporar nuevas infraestructuras, capacitación, transferencia tecnológica, entre otras prioridades, "...a. *Inversión. Toda colocación de aportes de inversión en los diferentes mecanismos de inversión de acuerdo con lo señalado en la presente Ley, destinados al desarrollo permanente de actividades económicas y a la generación de rentas que contribuyan al crecimiento y desarrollo económico y social del país; b. Inversionista. Es la persona natural o jurídica, boliviana o extranjera, pública o privada que realiza una inversión en el Estado Plurinacional de Bolivia...*". Vid. Art.4 LPI.

³⁰⁸ La misma LPI señala en el texto del Art 4, el reconocimiento a la IED como modalidad inversora, incluso prominente del capital financiero de ciudadanos bolivianos residentes en el exterior, "...g. *Inversión Extranjera. Es la inversión de origen extranjero, de carácter privado o público, realizada por personas naturales o jurídicas extranjeras o personas naturales bolivianas residentes en el extranjero con una permanencia no menor a dos (2) años...*". Vid. Art.4 LPI.

³⁰⁹ El criterio que indica la resolución judicial en su fundamento de Derecho Tercero.3 ya ha sido reiterado anteriormente por la jurisprudencia, de todos modos, es clarificador remarcar el elemento del ánimo de lucro inherente en las sociedades mercantiles, aspecto vital para el desarrollo de los siguientes epígrafes de la presente investigación, donde los aspectos e intereses públicos y privados se prestarán a confusión en las alianzas estratégicas público-privadas, por lo tanto remarcar lo señalado en la resolución como elemento esencial de las sociedades mercantiles "...Además, tampoco cabe compartir que la actuación de una sociedad de responsabilidad limitada en un ámbito mercantil ofrezca dudas en cuanto a su ánimo de lucro, porque precisamente por tratarse de una sociedad de capital dicho ánimo se presume (arts. 116 CCom y 1 y 2 de la Ley de Sociedades de Capital, en adelante LSC). Hasta el punto de que la jurisprudencia de esta sala ha señalado reiteradamente que el fin lucrativo es la causa del contrato de sociedad, a tenor de los arts. 1665 CC y 116 CCom (Sentencias 1229/2007, de 29 de noviembre; 1377/2007, de 19 de diciembre; y 784/2013, de 23 de diciembre; y las que en ellas se citan). Como declaró la mencionada sentencia 1377/2007 : "Es consustancial a éstas [las sociedades], según reiterada jurisprudencia, la formación de un patrimonio común que se presenta dinámico, al entrar en el ámbito de actividades negociales o industriales a fin de perseguir la obtención de beneficios susceptibles de ser partidos entre los socios, que también asumen de este modo sus pérdidas - Sentencias de 6 de marzo y 15 de diciembre de 1992, 24 de julio de 1993 y 13 de noviembre de 1995, entre otras...". Vid. STS 307/2019, Sala Civil, de 3 de junio de 2019, (Cendoj 28079110012019100293) Roj: STS 1727/2019 - ECLI:ES:TS:2019:1727.

³¹⁰ El ordenamiento jurídico boliviano, recoge el término clásico de sociedad comercial, como el resto de las codificaciones mercantiles de tradición romanista y herencia del código de comercio francés napoleónico, "...Por el contrato de sociedad comercial dos o más personas se obligan a efectuar aportes para aplicarlos al logro de un fin común y repartirse entre sí los beneficios o

“mercantilidad”³¹¹ que deben determinar la calificación de la sociedad como mercantil o no, conllevara consigo la aplicabilidad de unas u otras normativas, es una cuestión no de poca relevancia, pero en cierta medida superada por los articulados que identifican esta “mercantilidad” de manera formal a través de los tipos societarios reconocidos de las sociedades capitalistas en el ordenamiento jurídico español, siendo estas mercantiles.

Al igual que sucede en el ordenamiento jurídico español³¹², en el régimen jurídico mercantil boliviano el actual Art.126 CCoB nos enuncia los diversos tipos societarios reconocidos como sociedades comerciales, precisar que este artículo fue modificado posteriormente a la aprobación del actual texto constitucional, la Ley N°466 de 26 de diciembre de 2013, de la Empresa Pública, incorporó nuevos tipos societarios que anteriormente no se reflejaban, éstos son la empresa mixta, la empresa estatal mixta y empresa estatal intergubernamental.

Adicionalmente, realizaremos una breve referencia al concepto normativo de empresa y sociedad mercantil, concepto el de empresa reconocido en la primera mitad del

soportar las pérdidas...". Vid. Art. 125 del Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB. Edic.907, el 1 de marzo de 1977.

³¹¹ El doctrinario GARCÍA señala los criterios de mercantilidad la base de la calificación del empresario o empresario social, desde un criterio de forma señalado por la LSC, tal como señala, "...En efecto, la calificación de una sociedad como mercantil arrastra la consideración de tal persona jurídica como empresario (empresario social). En virtud de tal consideración como empresario mercantil, la sociedad quedará constreñida por el estatuto del empresario (deberes de contabilidad y de publicidad legal) y se determinará el régimen jurídico aplicable a tal sociedad...En rigor, el artículo 2 LSC tan sólo acoge, como en su momento será analizado, el llamado criterio de mercantilidad por la forma. Con éste quiere ponerse de relieve que, con independencia de cuál sea el objeto —esto es, la actividad que se quiera desarrollar— la sociedad de capital es calificada como sociedad mercantil...". Vid GARCÍA CRUCES, J.A., *Derecho de Sociedades Mercantiles*, ed. 2ª, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019, pp. 31-33, en <https://bit.ly/3kA63dY> (visitado el 22 de marzo de 2021). En la misma línea se posiciona el criterio señalado en el su fundamento de Derecho Tercero. STS 26/2020, Sala Civil, de 20 de enero de 2020, (Cendoj: 28079110012020100019) Roj: STS 31/2020 - ECLI:ES:TS:2020:31

³¹² Art.122 CCo, Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio, en *Gaceta de Madrid*, N°289, de 16 de octubre de 1885, publicada en *BOE-A-1885-6627*.

siglo pasado por las corrientes doctrinales³¹³ y jurisprudenciales³¹⁴, como aquel sujeto del Derecho mercantil centro del desarrollo de las actividades propias de esta disciplina eminentemente marcado por el Derecho privado, encargado de tráfico jurídico mercantil en las relaciones entre particulares. Por lo tanto, estamos ante un sujeto mercantil que también mantiene relaciones con sujetos del ámbito público, tutelados por el Derecho público, de hecho, muchas de las IED establecerán sus relaciones empresariales con los propios entes del Estado receptor o sus empresas públicas, esto condiciona la necesidad de establecer alianzas estratégicas entre los dos sectores y entre ambos actores en un ámbito de interés económico.

En suma, también se identifica la derivación histórica del concepto del comerciante³¹⁵, transformando parte del término o desembocando éste en el propio concepto normativo actual de empresario³¹⁶, por consiguiente respecto al concepto de empresa, cabe resaltar la importancia de la vinculación existente entre el concepto normativo que da origen a la ficción de la personalidad jurídica de la empresa³¹⁷, y la vinculación a su titular o titulares, la empresa es uno de los sujetos principales y ésta dependerá de las decisiones que tomen los socios que la conformen, a estos le corresponde el asumir el riesgo inherente en

³¹³ Determinar la naturaleza jurídica del concepto concreto de empresa es una tarea compleja y con diversas afecciones en la doctrina, esta acepta es una unidad independiente de sus elementos, pero la dificultad radica en establecer si los elementos que la conforman mantienen su individualidad ante el ente jurídico de la empresa, el autor se decanta por el posicionamiento intermedio, reconoce un ente independiente a la empresa por su sentido de funcionalidad en el tráfico jurídico. *Vid.* BROSETA PONT M. y MARTÍNEZ SANZ. F.; *Manual de Derecho Mercantil, op. cit.* pp.140-141.

³¹⁴ La jurisprudencia apoyada en la doctrina nos señala que la empresa es un ente independiente de sus elementos, que en ocasiones puede mantener un valor mayor al de cada uno de estos, así se indica, "...la diversa terminología empleada en la doctrina científica para designar la empresa, hacienda, casa o establecimiento mercantil, las diferentes construcciones teóricas de la empresa, desde, las que la consideran como un ente jurídico unitario al modo de una universalidad...". *Vid.* STS, Sala 1ª de lo Civil, de 14 de octubre de 1993, (ROJ: STS 6858/1993).

³¹⁵ El autor nos señala la necesidad como requisito de tener capacidad legal del comerciante, al igual el empresario. *Vid.* SIERRA NOGUERO, E., *Curso de Derecho Mercantil*, 7ª ed., Servicio de Publicaciones U.A.B., 2020, pp.41-42.

³¹⁶ Hay que destacar la siguiente consideración que nos realiza el Prof. SIERRA, ... "el empresario es el sujeto, y la empresa, su objeto directo"... *Vid.* SIERRA NOGUERO, E., *Curso de Derecho Mercantil, op. cit.* p.38.

³¹⁷ El contrato societario y su perfeccionamiento ofrecerá la personalidad jurídica de una empresa, una ficción establecida para poder separar la empresa de los socios que la conforman. *Vid.* MENÉNDEZ A. y ROJO A. *Lecciones de Derecho Mercantil*, Vol. I, 16ª ed., Aranzadi, Navarra, 2018, pp.369-370

la propia actividad económica de desarrollo y que reviste relevancia en las inversiones extranjeras realizadas en el seno de otro ordenamiento jurídico³¹⁸, aquella inversión adscrita en el país receptor bajo la tuición de su régimen jurídico, y en complementariedad con los instrumentos internacionales competente, especialmente para la incursión económica directa, donde el elemento de seguridad jurídica será un componente esencial³¹⁹, ante el desconocimiento del inversor.

Resulta relevante destacar la división o separación del concepto normativo de comerciante y empresario, diferenciados pero interconectados, de forma que podamos marcar la primera divergencia entre las dos modalidades utilizadas por la inversión extranjera en Bolivia, por un lado aquellas orientadas a la creación de sociedades en el destino receptor, mediante la modalidad de inversión extranjera directa³²⁰, y por un lado modalidades definidas en los contratos mercantiles de colaboración³²¹, que precisaremos con posterioridad. Por ello se considera acertado, poder establecer la similitud entre empresa y sociedad mercantil, décadas son las que el concepto de empresa ha desplazado el protagonismo al comerciante, delimitándolo a este a la esfera del intercambio de productos y servicios, la opción del CCoB, de tradición europea, fue identificar un listado de aquello que se considera actos de comercio, una calificación concreta de estos actos especiales, por lo tanto se determinará la figura del comerciante en función a la consecución de estos actos de comercio³²², pero se debe considerar que el propio CCoB nos posibilita la realización de actos comerciales sin ser calificados como sujetos comerciales, solo por simple hecho de

³¹⁸ Derecho de los negocios internacionales riesgo empresarial IED Vid. FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., ARENAS GARCIA, R., y de MIGUEL ASENSIO, P.A., *Derecho de los Negocios Internacionales*, 5ª ed., Iustel, Madrid, 2016, pp.33-37.

³¹⁹ Vid. MAMANI L., Impuestos elevados, leyes y año electoral derrumban la inversión, en *Página Siete el 16 de agosto de 2019*, en <https://bit.ly/3l8FmvA>, (visitado 10 de septiembre 2020).

³²⁰ Vid, CACHAGA HERRERA, P., "Inversión extranjera directa...", *op. cit.* p.44

³²¹ Vid. FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., ARENAS GARCIA, R., y de MIGUEL ASENSIO, P.A., *Derecho de los Negocios ...*, *op.cit.* pp.269 a 271.

³²² La figura jurídica del comerciante en el CCoB se determina a través mediante los *numerus clausus apertus* de determinación de cuáles son los actos de comercio para calificarse como comerciales, así como aquellos que no son considerados actos de comercio. Vid. Art.6 y Art.8 de Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en *GOB*.

contraer obligaciones comerciales³²³, al igual sucede en el ordenamiento jurídico español, con la salvedad que en este sistema jurídico se ofrece claramente un sistema de *numerus apertus*, previendo la posibilidad de incorporar innovaciones de actos comerciales no considerados en el propio cuerpo legal del C.Co.³²⁴

Retornando el concepto de empresa o sociedad mercantil, que utilizaremos indistintamente en el presente trabajo, donde la importancia recae en la persona o personas que conforman la empresa³²⁵, los inversores, el concepto de empresa incorpora elementos sustanciales como son las personas asociadas a ese fin común que se refiere la consecución de la actividad económica empresarial³²⁶, los patrimonios sociales aportados para poder obtener resultados positivos y, las obligaciones adscritas a derechos³²⁷, por todo ello, consideraremos como fundamental las personas que conforman a la empresa, los socios esencia del capital financiero y los trabajadores, esencia del capital humano que podrá asegurar el éxito de la actividad empresarial.³²⁸

Asegurar que en la actualidad, así como anteriormente, la empresa constituida en el extranjero, que contribuye a IED en Bolivia, es uno de los sujetos empresariales dinamizadores, que en definitiva será parte de los actores empresariales de las propias economías receptoras de inversiones, dependiendo del alcance de la inversión y la tipología de empresa ante la que nos encontremos, según la regulación, el autor De Chazal, nos propone un concepto de empresa integrador³²⁹, donde la empresa es esa creación de ficción

³²³ Vid Actos conexos mistos 7 y 9 Decreto Ley N° 14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB.

³²⁴ Vid. C.Co español actos comercio analogías.

³²⁵ El autor DE SOLA nos determina “...el conjunto de personas y bienes que forman una organización para realizar una actividad económica. De suerte que la empresa comprende en primer lugar, personas; estas personas son titulares de la empresa...no puede existir empresa sin empresario...Vid. DE SOLA CAÑIZARES. F., *Tratado de Derecho Comercial Comparado*, Montaner y Simón S.A., Barcelona, 1962, p.40.

³²⁶ Vid. Art.21.4 de la CPE.

³²⁷ Vid. DE CHAZAL PALOMO, J.A., *Derecho de sociedades*, Edición UPSA, Santa Cruz de la Sierra, 1996, p.2

³²⁸ Vid. BROSETA PONT, M., y MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de Derecho Mercantil*, op. cit. pp.86 a 89.

³²⁹ El autor boliviano nos propone el siguiente concepto integrados, ... “una totalidad, en la que se conjugan recursos humanos y materiales, elementos tangibles e intangibles, patrimonio y valores,

integradora de diversos elementos que se conjugan para el desarrollo de una actividad empresarial concreta, conformando un ente con personalidad jurídica propia adquiriendo derechos y obligaciones, y debiendo observar determinados requisitos para su constitución, podemos identificar que la responsabilidad recaerá finalmente en los miembros que la conforman o forman parte del ente ficticio con personalidad jurídica unificada para la realización de actos mercantiles.

Podemos precisar que la empresa, en base a los miembros que la componen, se la puede considerar aquella formada por un solo individuo, denominada en la legislación boliviana como empresa unipersonal con sus propias características y las sociedades comerciales³³⁰, por lo tanto podemos indicar que la empresa puede estar constituida por persona individual o colectiva, lo cual no lleva consigo diferenciación de los ordenamientos jurídicos de origen de las inversiones extranjeras³³¹, esto permitirá una acomodación del tipo societario de la sociedad matriz española al tener que adoptar una de las modalidades societarias aplicable a la sucursal societaria de esta empresa constituida en el extranjero en destino boliviano, igual resultado conlleva la constitución de una filial de empresa española en Bolivia, una vez cumple los requisitos de constitución y registro adquiere la capacidad y así se les reconozcan derechos y como la posibilidad comprometerse en obligaciones, en definitiva mantener vida propia a través de la asignación del número de matrícula de comercio, que se le otorga mediante la inscripción en el Registro de Comercio³³²,

...se considera a la empresa como una individualidad de derecho, cuya actividad se desarrolla en un marco normativo, económico, financiero y social. Esencialmente es una persona calificada como sujeto de derecho con facultades, atribuciones y obligaciones, determinadas por el ordenamiento jurídico” ...Vid. DE CHAZAL PALOMO, J.A., Fundamentos de Derecho Laboral y Social, Editorial UPSA, Santa Cruz de la Sierra, 1995, p.585.

³³⁰ Vid. Art.5.2 de las Disposiciones Generales del Código de Comercio de Bolivia, de 25 de febrero de 1977, Decreto Ley nº14379, publicado Gaceta Oficial de Bolivia.

³³¹ Vid. Identificar las diversas modalidades societarias similitud tipos societarios bolivianos. Vid. Art.122 C.Co.

³³² Revisión de trámites de matrícula registral. Vid. Concesionaria del Registro de Comercio de Bolivia, FUNDEMPRESA, <http://www.fundempresa.org.bo> (visitado el 10 de junio de 2016).

dependiente este de Fundempresa³³³, así como el número de identificación fiscal (NIT)³³⁴ quien otorgará el nacimiento a la vida fiscal. Remarcar que la seguridad jurídica empresarial queda patente con el hecho de que el Registro de Comercio certifica la legalidad de las empresas. El Registro de Comercio de Bolivia es el órgano del Estado Plurinacional que otorga personalidad jurídica y calidad de sujetos de derecho a las sociedades comerciales. (Art 133 Código de Comercio), que tiene como objeto extender la Matrícula de Comercio a los comerciantes e inscribir los actos, contratos y documentos sobre los cuales la Ley establece esta formalidad (Art. 27 Código de Comercio). Por lo tanto, las empresas unipersonales y sociedades comerciales, documentos, actos y contratos sujetos a inscripción adquieren publicidad y oponibilidad frente a terceros a partir de la fecha de su inscripción (Art. 31 Código de Comercio). Las principales funciones se pueden identificar, en primer lugar, el registrar a todas las sociedades comerciales y empresas unipersonales que operan en el territorio nacional, sin importar su tamaño, ubicación geográfica o actividad económica, en segundo lugar registrar los actos comerciales de las sociedades comerciales y empresas que sean públicos, en tercer lugar, certificar la información contenida en el registro a cualquier ciudadano que así lo solicite, por último el generar información estadística para coadyuvar a la institucionalidad pública y privada a la toma de decisiones.

Identificar el reconocimiento de las empresas públicas³³⁵, es sabido que el Estado tiene la potestad de crear unidades empresariales bajo la finalidad única de satisfacer las necesidades de interés colectivo, en beneficio de los ciudadanos, esta empresa está conformada por la sociedad, se debe tener presente que la realidad que es la ciudadanía a

³³³ FUNDEMPRESA es una fundación sin fines de lucro que, en el marco de un Contrato de Concesión suscrito con el estado Plurinacional, opera el Registro de Comercio en todo el país (Ley 2064, Ley 2196, Decreto Supremo 26215 y Decreto Supremo 26335). La Ministra o Ministro de Desarrollo Productivo y Economía Plural administra el Registro de Comercio (Decreto Supremo 0071). El Ministerio cumple las funciones de regulación, control y fiscalización de las actividades del Concesionario y la prestación del servicio, en el marco del Reglamento y Contrato de Concesión (Decreto Supremo 26215). La Autoridad de Fiscalización de Empresas - AEMP regula, controla y supervisa a las personas, entidades, empresas y actividades sujetas a su jurisdicción en lo relativo a Registro de Comercio (Decreto Supremo 0071).

³³⁴ Revisión trámites obtención NIT. *Vid.* Servicios Impuestos Nacionales, www.impuestos.gob.bo (visitado el 10 de junio de 2016).

³³⁵ *Vid.* GARCÍA LINERA, A., *Las Empresas del Estado. Patrimonio colectivo del pueblo boliviano*, Vicepresidencia del Estado, La Paz, 2013, pp.77 a 96.

través de la gestión del propio Estado, la propietaria de la empresa pública³³⁶, mediante el encargo de cada uno de los ciudadanos bolivianos, este aspecto no lo debemos perder de vista para el posterior análisis de las convocatorias de contratación pública, en suma la contratación con el sector público boliviano; en cambio las empresas privadas, descansan en el capital privado de los socios que la conforman, con responsabilidades determinadas en base a la tipología de asociación empresarial elegida en función a los intereses propios de los socios que la conformarán, el objetivo es específico, el lucro empresarial, respecto a los riesgos empresariales nombrar las empresas mixtas, empresas conformadas con capitales públicos y privados, previstas por la legislación boliviana³³⁷.

La IED debe observar las formalidades exigidas por el régimen jurídico boliviano, en ocasiones esto conlleva a la confusión de los inversores y la inquietud ante los riesgos o inseguridades de las normativas que van sufriendo modificaciones o la aplicabilidad de normas dispositivas que de hecho finalmente pueden transformar la disposición en obligación de observancia, desde la exigencia coercitiva de los poderes públicos, como ha acontecido en la elección de la modalidad de las asociaciones accidentales en Bolivia.

5.1. Creación de sociedades bolivianas con capital español versus la empresa constituida en el extranjero

Ante la opción por parte de las empresas extranjeras de realizar inversiones en territorio boliviano, uno de los factores de mayor interés para los inversores siempre se presenta, al aspirar y pretender asegurar al máximo la protección de las posibles inversiones que se realicen en el país de destino, y de esta forma, poder tomar la decisión adecuada respecto a dos de las grandes posibilidades que se le plantearán al capital extranjero para efectivizar con éxito, así como además poder conseguir la finalidad de rentabilizar sus inversiones; esta decisión corresponde a la posibilidad de decidir entre la creación e inscripción en Bolivia de una sociedad mercantil con capital extranjero para lo que se deberán observar los requisitos, serán similares a la constitución de una sociedad de capital

³³⁶ Vid. GARCÍA DE ENTERRIA, J., “Las Sociedades Públicas”, en URÍA, R., y MENENDEZ, A., *Curso de Derecho Mercantil*, Madrid, 1999, Tomo I, pp.1353 a1366.

³³⁷ Empresas mixtas reconocidas en legislación boliviana, hay que indicar que la Ley de Empresa Pública modifica el CCoB. Vid. Art. 6, Ley N° 466, de 26 de diciembre de 2013, de la Empresa Pública, publicado en *GOB*, Edic:600NEC, de 27 de diciembre de 2013.

boliviano o bien considerar la sociedad constituida en el extranjero contemplada en el CCoB y revisar las posibilidades que existen para que la sociedad extranjera pueda realizar actos jurídicos de pleno derecho en territorio boliviano y al mismo tiempo tener acceso al concurso de convocatorias públicas de las licitaciones y convocatorias del Estado boliviano, adicionalmente poder establecer relaciones comerciales entre privados.

En las inversiones extranjeras o la conformación de sociedades bolivianas con capitales extranjeros adquiere una especial atención los aspectos de necesidad de dependencia a la empresa matriz-principal³³⁸ y el posibilitar el acceso a la postulación de las convocatorias y licitaciones públicas convocadas por el Estado a través del Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE), fuente de muchos de los negocios de inversión extranjera, a partir de estos aspectos se decide la modalidad para establecerse en Bolivia u otras opciones que no comporten un establecimiento permanente exclusivamente.

Hay que destacar que incluso las asociaciones accidentales deben revestir una formalidad legal para poder acceder a determinadas convocatorias públicas, la creación de un establecimiento permanente *in situ* es una opción en ocasiones exigida por la administración pública ante las inseguridades creadas al Estado en el cumplimiento por parte de las empresas extranjeras de los proyectos de inversión encomendados y no finalizados.

La modalidad para seleccionar respecto a los tipos societarios dependerá principalmente del grado de dependencia con referencia a la empresa matriz de la firma extranjera que desea invertir en Bolivia, esta debe decidir qué vínculo precisa mantener con la sede central o si no lo precisa o no le conviene, así como se deben revisar las posibilidades que ofrecen las disposiciones legales del país receptor. En el caso que se decida proceder a la creación propia de una sociedad boliviana, se observaran los tipos establecidos en las disposiciones legales mercantiles según se señala en Art.126 CCoB, nos indica las posibles tipicidades a adoptar de las sociedades comerciales reconocidas en Bolivia³³⁹, no olvidar que

³³⁸ Vid. VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho Mercantil*, 23ªed.Tirant lo Blanc, Vol. I, Valencia, 2012, pp. 396 a 398. “Los establecimientos pueden clasificarse en establecimientos principales y establecimientos secundarios; y estos, en los de mera actividad de producción (centros fabriles) y los que desarrollan la actividad comercial, llamados generalmente sucursales (también Agencias, Delegaciones, etc.)”

³³⁹ Vid. Art.126 de Decreto Ley N° 14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB. “Los tipos societarios permitidos por el Código de Comercio son los siguientes: Sociedad Anónima, Sociedad Anónima Mixta o de Economía Mixta, Sociedad de Responsabilidad Limitada,

la legislación boliviana incluye a la empresa unipersonal como otra posibilidad utilizada para pequeños o medianos empresarios españoles que desarrollan su actividad principal en Bolivia, pero se caracteriza por corresponderse con responsabilidad ilimitada por lo tanto se podría afectar a sus patrimonios personales del empresario, en realidad aquellos tipos de mayor transcendencia para la inversión extranjera se sitúan en las responsabilidades limitadas clásicas como la sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), según la envergadura la Sociedad Anónima (S.A.), las sociedades constituidas en el extranjero y Asociación Accidental o de Cuentas en Participación muy utilizadas para las inversiones conjuntas con socios locales bolivianos; precisar se aplicará la responsabilidad limitada pero las situaciones ajenas a esta situación se registrarán por el CCoB.

En consecuencia, el Art.127 CCoB nos señala aquellos requisitos que deben constar en el instrumento de constitución societaria de obligatoria observancia³⁴⁰, en los estatutos de creación de la sociedad en Bolivia. La responsabilidad jurídica se registrará por el tipo societario elegido, en todo caso es una sociedad boliviana y por ello derechos y obligaciones no afectarán a los patrimonios de otra sociedad que no fuera la propia constituida en Bolivia basándonos en las responsabilidades limitadas, debemos destacar como en la mayoría de sistemas jurídicos la necesidad de la ofrecer publicidad y seguridad jurídica frente a terceros mediante la obligatoriedad de inscribir la sociedad en el Registro de Comercio, en Bolivia este se ha externalizado mediante la Fundación FUNDEMPRESA, concesionaria del Registro de Comercio en Bolivia³⁴¹, es una fundación sin fines de lucro, brindando un servicio eficiente a los empresarios y al Estado, orientada a la mejora continua y apoyo del desarrollo empresarial³⁴², se dirige el Registro de Comercio de manera sistematizada e

Sociedad Colectiva, Sociedad en Comandita Simple, Sociedad en Comandita por Acciones, Asociación Accidental o de cuentas en participación, Empresa Unipersonal, Sociedad Constituida en el Extranjero, Sucursal de Sociedad Extranjera, Sociedad Cooperativa que se rige por una ley especial”.

³⁴⁰ Vid. Art 127 de Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB.

³⁴¹ Vid. CAMARGO MARIN, V., *Derecho Comercial Boliviano*, Alexander's, Cochabamba, 2003, pp.56 a 60.

³⁴² Visitar y revisar los trámites y normativa aplicables a las diversas modalidades societarias. Vid. FUNDEMPRESA, en <http://www.fundempres.org.bo> (visitado, el 20 de mayo de 2018).

informatizada su publicidad y manteniendo un acceso efectivo al filtro de seguridad jurídica en la inscripción y para la publicidad mercantil de acceso público.

El procedimiento a seguir para la inscripción en el Registro de Comercio precisa de determinados documentos que ofrezcan y muestren la veracidad informativa del futuro sujeto empresarial, para asegurar su capacidad jurídica y otorgar su personalidad jurídica³⁴³, en primer lugar se solicitará mediante formulario directamente a Fundempresa el certificado de control de homonimia³⁴⁴, se debe verificar la existencia o similitud del nombre de la empresa, una vez obtenido el nombre social se deberá proceder a introducir la documentación completa para realizar el control previo y posibilitar la inscripción para otorgar el número de matrícula de comercio, dependiendo del tipo societario que deseemos inscribir, para ello se solicita la Matrícula de Comercio³⁴⁵, con los documentos precisos para inscripción.

En lo general los trámites de inscripción son similares entre la empresa unipersonal, SRL, SA, y sociedad extranjera con pocas, en primer lugar se debe adjuntar el balance de apertura³⁴⁶, este suele ir firmado por el representante legal y el auditor autorizado que lo elabora, con la respectiva solvencia profesional original otorgada por el Colegio de Contadores o Auditores, en el caso de la empresa unipersonal este dependerá de un límite de

³⁴³ La personalidad jurídica de las sociedades comerciales o mercantiles, excepto de las asociaciones accidentales o de cuentas en participación se adquiere mediante su inscripción en el Registro de Comercio y Sociedad por Acciones, sin necesidad de otro requisito, conforme a lo prescrito por el Art. 133 del CCvB, sin embargo para las sociedades civiles la personalidad jurídica se la obtiene desde el momento de haber sido suscrita la escritura pública constitutiva, de acuerdo a lo que dispone el parágrafo II del Art. 754 del CCvB. *Vid.* Art.133 de Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, *publicado en GOB.*

³⁴⁴ Control nombre social. mediante el Formulario N°0010 de solicitud de Control de Homonimia. El plazo de trámite de este formulario es de un día hábil, computable a partir del día hábil siguiente al ingreso del trámite ante el Registro de Comercio. *Vid.* Concesionaria del Registro de Comercio de Bolivia, FUNDEMPRESA, <http://www.fundempresa.org.bo> (visitado el 10 de junio de 2016).

³⁴⁵ Formulario N°0020 de solicitud de Matrícula de Comercio con carácter de declaración jurada, debidamente llenado y firmado por el comerciante individual (propietario) o representante legal de la empresa. *Vid.* Concesionaria del Registro de Comercio de Bolivia, FUNDEMPRESA, <http://www.fundempresa.org.bo> (visitado el 10 de junio de 2016).

³⁴⁶ Balance apertura Se debe elaborar mediante contador registrado en el Colegio de Auditores., Obtención de la Certificación de Solvencia Económica del Colegio de Auditores.

capital social para su presentación³⁴⁷, al mismo tiempo se solicita el certificado del depósito bancario del capital social asignados a la sociedad.

En el caso de una empresa unipersonal, bastaría con adicionar con el documento de identidad original de residencia del empresario,³⁴⁸ y en caso de tener representante legal se debería adjuntar el testimonio de poder correspondiente en original o fotocopia legalizada. Para el resto de las sociedades el registro solicita el testimonio de escritura pública de constitución societaria en original de los estatutos protocolizado por notario de fe pública junto a copia legalizada para efectos administrativos, así como también se adjuntará testimonio de escritura pública original del poder del representante legal de la empresa, protocolizado por notario de fe pública, junto a copia legalizada de esta a efectos administrativos. Señalas que los socios empresariales no precisan de residencia en Bolivia, con el pasaporte extranjero sería suficiente para formar parte de la sociedad, no sucede así en la empresa unipersonal que se solicita la residencia en Bolivia al único empresario por obvias razones, al igual que para el representante legal extranjero de una sociedad también si se le solicitará tener radicación en Bolivia.

En alguna de las modalidades permitidas por la Ley de Migración boliviana, los documentos como hemos indicado revestirán las formalidades de escritura pública en la que conste el N° de instrumento, lugar, fecha, Notaria de Fe Pública y Distrito Judicial; importante es la exigencia *ex ante* o *ex post* al ingreso de los documentos a Fundempresa para su revisión, llevar a cabo la publicación que nos exige el CCoB, el acto de publicación oficial obligatoria en medio de prensa escrita de reconocida y masiva circulación nacional, esta publicación debe ser transcripción in extenso y textual de las cláusulas establecidas en

³⁴⁷ Si el capital inicial es de Bs 27.736 o mayor, presentar el balance de apertura firmado por el comerciante individual (propietario) o el representante legal y el profesional que interviene, acompañando la respectiva solvencia profesional original otorgada por el Colegio de Contadores o Auditores. Si el capital inicial es menor a Bs. 27.736 los comerciantes no tienen la obligatoriedad de presentar el balance de apertura. *Vid.* Concesionaria del Registro de Comercio de Bolivia, FUNDEMPRESA, <http://www.fundempresa.org.bo> (visitado el 10 de junio de 2016).

³⁴⁸ Visa de objeto determinado, permanencia temporal de un año, permanencia temporal de dos años, visa múltiple o permanencia indefinida, acompañando una fotocopia simple de dicho documento firmada por el titular. En su caso puede también presentar certificación original o fotocopia legalizada extendida por el *Vid.* Servicio Nacional de Migración SENAMIG, www.migracion.gob.bo (Visitado 20 mayo de 2016).

los incisos 1 al 7 del Art.127 del CCoB³⁴⁹, deben constar todos y cada uno de estos requisitos así como la intervención del Notario de Fe Pública, carátulas notariales para ser publicadas.

Finalmente se debe adjuntar al pliego de documentaciones el formulario estandarizado pertinente para la obtención Matrícula Empresarial del Servicio Nacional de Registro de Comercio³⁵⁰, quien otorgará el número de identificación de la sociedad y así adquirir la capacidad jurídica al ente empresarial colectivo, por consiguiente, su personalidad jurídica.

Dos tramitaciones adicionales deberán efectuarse para obtener la plena capacidad en el resto de los de ámbitos de ejecución plena de los actos mercantiles, uno de ellos la obtención del Número de Identificación Tributaria (NIT) ante Servicios de Impuestos Nacionales lo cual nos habilitará a la tributación correspondiente aparejada a la fiscalidad

³⁴⁹ Vid. Art.127 de Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, *publicado en GOB.*

“...(CONTENIDO DEL INSTRUMENTO CONSTITUTIVO). El instrumento de constitución de las sociedades comerciales debe contener, por lo menos, lo siguiente: 1) Lugar y fecha de celebración del acto; 2) Nombre, edad, estado civil, nacionalidad, profesión, domicilio y número de la cédula de identidad de las personas físicas y nombre, naturaleza, nacionalidad y domicilio de las personas jurídicas que intervengan en la constitución; 3) Razón social o denominación y domicilio de la sociedad; 4) Objeto social, que debe ser preciso y determinado; 5) Monto del capital social, con indicación del mínimo cuando éste sea variable; 6) Monto del aporte efectuado por cada socio en dinero, bienes, valores o servicios y su valorización. En las sociedades anónimas deberá indicarse además el capital autorizado, suscrito y pagado; la clase; número valor nominal y naturaleza de la emisión y demás características de las acciones; la forma y término en que deban pagarse los aportes comprometidos, que no podrá exceder de dos años. En su caso, el régimen de aumento del capital social; 7) Plazo de duración, que debe ser determinado. 8) Forma de organización de la administración; el modo de designar directores, administradores o representantes legales; órganos de fiscalización interna y sus facultades, lo que depende del tipo de la sociedad, fijación del tiempo de duración en los cargos; 9) Reglas para distribuir las utilidades o soportar las pérdidas. En caso de silencio, se entenderán en proporción a los aportes; 10) Previsiones sobre la constitución de reservas; 11) Cláusulas necesarias relacionadas con los derechos y obligaciones de los socios o accionistas entre sí y con respecto a terceros. 12) Cláusulas de disolución de la sociedad y las bases para practicar la liquidación y forma de designar a los liquidadores; 13) Compromiso sobre jurisdicción arbitral, en su caso, y 14) En las sociedades anónimas, la época y forma de convocar a reuniones o constituir las juntas de accionistas; las sesiones ordinarias y extraordinarias del directorio; 15) La manera de deliberar y tomar acuerdos en los asuntos de su competencia...”

³⁵⁰ Formulario N°0020 de solicitud de Matrícula de Comercio con carácter de declaración jurada, debidamente llenado y firmado por el comerciante individual (propietario) o representante legal de la empresa. Vid. Concesionaria del Registro de Comercio de Bolivia, FUNDEMPRESA, <http://www.fundempres.org.bo> (visitado el 10 de junio de 2016).

internacional precisa y por último es necesaria la obtención el padrón municipal o licencia de funcionamiento correspondiente a la actividad empresarial desarrollada, este trámite se solicita ante la municipalidad pertinente dependiendo de domicilio social empresarial.

La sociedad que obtendrá su personalidad jurídica, mantendrá el tratamiento jurídico de empresa boliviana a todos sus efectos, posibilitando la realización de actos jurídicos de pleno derecho. La normativa que afectará a la sociedad en su totalidad es el sistema jurídico boliviano, salvo en las situaciones de existencia de convenios internacionales, sobre todo en el área fiscal referentes a las cuestiones de doble imposición tributaria o bien de trabajadores españoles desplazados a Bolivia de empresas españolas.

5.2. Establecimiento permanente en Bolivia de sucursales de empresas españolas

El procedimiento para la creación e inscripción de sucursal de la sociedad constituida en el extranjero es una de las prácticas más utilizadas, la constitución de sucursal en Bolivia implica la dependencia total de la empresa matriz en España, tanto es así que la solicitud de inscripción en el registro mercantil de Bolivia exige los instrumentos de constitución y organización principalmente junto a otros de la empresa matriz, de forma que pueda quedar sujeta a esta, dependiendo de la tipología de sucursal adoptada en Bolivia atenderemos la responsabilidad para lo que se podría considerar las sucursales de SRL, que actúan como las oficinas de gestión de la empresa principal.

Las disposiciones legales que rigen la apertura de una sucursal de Sociedad Constituida en el Extranjero son del Art.413 al Art.423 del CCoB. La sucursal en Bolivia tan solo es un brazo ejecutor totalmente dependiente en toma de decisiones todo aspecto de la sociedad matriz, precisará de establecimiento permanente³⁵¹, mantendrá la forma societaria de origen, tanto es así que no debe variar la denominación de origen o bien se realizará una adaptabilidad similar, en caso de no existir la misma en las indicadas en CCoB, solicitando esta situación mediante proceso judicial de forma que el juez mercantil resuelva

³⁵¹ El autor ROJO en ese sentido indica, “...Las sucursales nacen como una consecuencia necesaria de la dispersión territorial de la actividad empresarial. A través de ellas, el empresario extiende el ámbito de su negocio más allá de los límites propios del establecimiento principal, adquiriendo así la posibilidad de nueva clientela. EN ocasiones, incluso la sucursal cobra más importancia económica que el propio establecimiento principal; pero esa circunstancia no altera su condición jurídica de establecimiento secundario...” Vid. ROJO, A., *Lecciones de Derecho Mercantil*, 13ª ed. Aranzadi, Navarra, 2013, pp.89.

el tipo societario que se ajustara en Bolivia, tan solo se añadirá al nombre social “SUCURSAL BOLIVIA”. La responsabilidad jurídica de la sucursal, en un momento concreto podría afectar al patrimonio de la empresa matriz, dependiendo de sus negociaciones y contrataciones en Bolivia, las limitaciones de las mismas, podemos destacar que, con referencia al capital social asignado en la constitución de una sucursal en Bolivia, no se estipula un capital mínimo, el Art.416 CCoB. nos señala los requisitos para su inscripción efectiva en el Registro de Comercio en Bolivia,³⁵² “1.-Protocolizar previa orden judicial, en una notaría del lugar designado para su domicilio en la República, el contrato constitutivo de sociedad, sus modificaciones, sus estatutos y reglamentos que acrediten su existencia legal en el país de origen, así como la autorización legal o resolución del órgano administrativo competente de la sociedad para establecer sucursal o representación permanente en el país, con la designación de la persona o personas que tengan la representación de la sociedad con poderes amplios y suficientes para realizar todos los actos comprendidos en el objeto social, los mismos que tendrán la representación judicial y extrajudicial de la sociedad para todos los efectos legales;2.- Establecer sucursal o representación permanente, fijando domicilio en un lugar de territorio de la República.3.- Acreditar que el capital asignado para sus operaciones en Bolivia ha sido íntegramente cubierto, sin perjuicio del mínimo necesario señalado por las leyes para cierto tipo de actividades y otras garantías previas a su funcionamiento.”³⁵³, resulta de relevancia tener en cuenta la autenticación de los documentos extranjeros según Art.417 CCoB³⁵⁴ señala, “Los documentos otorgados en el exterior deben ser autenticados por los funcionarios competentes del país de origen y legalizados por las autoridades diplomáticas o consulares de Bolivia acreditadas en ese país.”; y además se debe tener en cuenta la adaptabilidad a la tipología boliviana societaria así indica el Art.418. CCoB³⁵⁵, nos indica para la sociedad de tipo no previsto. “La sociedad constituida en el extranjero bajo un tipo no previsto en este

³⁵² Vid. Art 416 de Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB.

³⁵³ Actividades incluidas en base a estos articulados (Art. 6 a 21 Código de Comercio). Vid. Decreto Ley N° 14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB.

³⁵⁴ Vid. Art.417 de Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB.

³⁵⁵ Vid. Art.418 de Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB.

título, pedirá al juez el tipo al que más se asimila, el objeto de cumplir las formalidades de inscripción, publicidad y otras que le correspondan.”.

Por consiguiente, para la creación de una Sucursal³⁵⁶ en Bolivia, se precisa en un inicio, como requisito fundamental y prioritario, la legalización vía diplomática de las documentaciones oportunas que certifican la existencia, características y funcionamiento de la empresa matriz en origen. La obtención de la personalidad jurídica de la sucursal permitirá la participación en las licitaciones o convocatorias públicas. Diferenciaremos aquellos documentos jurídicos exigidos de origen, de la matriz española, de los documentos jurídicos exigidos para la inscripción en el Registro de Comercio de la sucursal, muy similares a los anteriormente mencionados.

Los documentos legales que precisamos de la matriz ya han sido especificados anteriormente según disposición legal, son fundamentales los documentos empresariales de origen para mantener la información de los estatutos y de los reglamentos de funcionamiento y organización de la sociedad matriz, la constancia del acta de reunión y aquellos elementos esenciales que debe mantener el acta de la reunión y acuerdo de toma de decisiones del consejo de administración de la empresa matriz, la apertura de sucursal, nombramiento representante legal, domicilio específico y exacto en Bolivia; el capital social asignado a la sucursal debe coincidir en el acta de reunión del consejo aprobando la creación de sucursal, en minuta de constitución en Bolivia, en el Balance de Apertura y depósito bancario; estos documentos deben ser legalizados vía diplomática para ser reconocidos previa legalización diplomática en Bolivia e iniciar el procedimiento de inscripción de sucursal en Bolivia.³⁵⁷.

Las documentaciones se deben presentar debidamente legalizados vía diplomática, para proceder protocolizarse en Bolivia ante autoridad notarial competente, mediante previa orden judicial en el poder judicial boliviano a efectos de validación de autenticidad y

³⁵⁶ Así Dr. Rojo nos determina el concepto de filiales. “...*Se denominan sucursales aquellos establecimientos secundarios a través de los cuales el empresario individual o la sociedad mercantil ejercitan la misma actividad- o al menos parte de ella- que la ejercitada a través del establecimiento principal...*” Vid. ROJO, A., *Lecciones de Derecho...*, p.89.

³⁵⁷ Legalizaciones diplomáticas, 1.- Notaría.2.- Colegio Notarios3.- Ministerio de Exteriores de España 4.- Consulado de Bolivia en Barcelona 5.- Cancillería boliviana – Trámite a realizar en Bolivia bajo los aranceles oficiales y públicos. Vid. Ministerio de Relaciones Exteriores, www.cancilleria.gob.bo (visitado el 10 de junio de 2016).

competencia de documentos, en el caso de la sucursal boliviana no se precisa certificado de homonimia, por su dependencia con la empresa matriz se debe inscribir con la misma denominación, tan solo se adicionará “Sucursal Bolivia”; el resto de procedimiento para la inscripción en el registro de comercio sería idéntico al de una sociedad boliviana.

5.3. Las filiales españolas en Bolivia

Las filiales en Bolivia será otra modalidad para establecerse la inversión extranjera española en Bolivia con mayor independencia de la empresa principal, la matriz, con la variedad de gestión que ello va a comportar, anteriormente se han realizado algunas apreciaciones desde la normativa a aplicar como es el CCoB,³⁵⁸ que regula de forma especial la actividad societaria y comercial.

El contrato societario dará origen a la constitución societaria y sus características específicas, esta se realizará en escritura pública en todas las tipologías reconocidas en Bolivia, menos la asociación accidental o de cuentas en participación, que puede otorgarse mediante documento privado, situación habitual en el país receptor de inversión en estudio, las modificaciones estructurales una vez constituida la empresa, como pudieran ser aumentos de capital, disminución que comporten transformación, fusiones, escisiones se atenderán a las disposiciones legales mercantiles, en el Art.126 CCoB, nos señala “*Los tipos societarios permitidos por el Código de Comercio son los siguientes: Sociedad Anónima, Sociedad Anónima Mixta o de Economía Mixta, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Colectiva, Sociedad en Comandita Simple, Sociedad en Comandita por Acciones, Asociación Accidental o de cuentas en participación, Empresa Unipersonal, Sociedad Constituida en el Extranjero, Sucursal de Sociedad Extranjera, Sociedad Cooperativa que se rige por una ley especial*”, cada una de ellas goza de sus particularidades, el capital social queda establecido por el C.Co.B. para cada una de sus tipologías, las cláusulas estipuladas en los estatutos societarios son esenciales para posibilitar aumentos y disminuciones de capitales siempre en observancia a las reservas legales que establezcan capitales mínimos en

³⁵⁸ Vid. Art.126 el Código de Comercio vigente desde el año 1.977, impuesto a través del Decreto Ley N°14379.

desarrollo de determinadas actividades económicas. Las filiales en Bolivia se registrarán por la normativa de del propio establecimiento permanente, las normas bolivianas.

Esta modalidad , la filial fue el modelo elegido por las empresas españolas que se instalaron en Bolivia en el sector energético, a través de la constitución de sociedad boliviana se transfería el capital para el funcionamiento de esta filial, mantenía autonomía de gestión, su grado de independencia es mayor que en una sucursal totalmente sometida a la empresa matriz, en caso de las filiales, consideraremos el establecimiento permanente bajo la legislación boliviana aunque la nacionalidad de los capitales fuere española, dejando la opción al estudio de la aplicabilidad de la *lex societatis* competente en su ejercicio normativo.

5.4. Agrupación de sociedades entre inversores españoles y socios locales bolivianos, las asociaciones accidentales

En Bolivia, este tipo de agrupación de sociedades, las asociaciones accidentales, en el periodo de llegada de inversión extranjera, a causa de la crisis europea del 2008, para Bolivia representa la búsqueda de colaboraciones con socios locales, lo cual ha provocó la reactivación de la figura de la asociación accidental o cuentas en participación para el CCoB³⁵⁹, y conocida también como “*joint-venture*”, sobre todo para aquellas PYMES que desean invertir y ante desconocimiento o por tan solo poder ofrecer un área concreta de un proyecto de inversión busca el socio apropiado local efectivizando la asociación con otras empresas con un objetivo o intereses comunes que se unirán para consolidar una inversión conjunta.

Las formas de cooperación son diversas, en base al objeto que se precisa la cooperación, grado de integración, medios que precisan poner en común, carácter temporal y transitorio o quizás de mayor duración, propósito de crear o no un nuevo ente con personalidad jurídica propia e independiente, compromiso de compartir los riesgos de la cooperación proyectada o no, por ello es imprescindible el éxito en la selección del socio o socios en este proyecto de inversión común.

³⁵⁹ Vid. Arts.365 al 371. Decreto Ley N°14379, Código de Comercio de 25 de febrero de 1977, publicado en GOB.

Identificamos la “*joint-venture*”, como la agrupación de distintos participantes a modo de consorcio para la realización de una o varias transacciones o proyectos en los que se distribuyen las tareas y los riesgos entre cada uno de los distintos integrantes, así también se le conoce al contrato de riesgo compartido, todas las sociedades constituidas en el país, así como las entidades y corporaciones del Estado, las personas individuales, ya sean nacionales o extranjeras, domiciliadas o representadas en el país, pueden asociarse entre sí mediante contratos de riesgo compartido, debiendo constituir su domicilio legal en Bolivia y cumplir con los demás requisitos establecidos por las leyes nacionales.

En consecuencia, se debe señalar la necesidad de inscribirse la Asociación Accidental en el Registro de Comercio de Fundempresa³⁶⁰, aunque no se constituye sociedad, ni establece personalidad jurídica ya que los derechos y/u obligaciones del riesgo compartido se rigen por lo acordado en el contrato, por todo ello, radica la total importancia en el contrato establecido entre las partes participantes en la asociación, la descripción del clausulado donde se suscriben sus derechos y obligaciones, quedando establecidos en el documento privado, respecto las empresas extranjeras deben poder demostrar su personalidad jurídica en su país de origen.

La legislación boliviana nos anuncia en el CCoB., la Asociación Accidental o de Cuentas en Participación en el Art.365 según *señala “Por el contrato de asociación accidental o de cuentas en participación, dos o más personas toman interés en una o más operaciones determinadas y transitorias, a cumplirse mediante aportaciones comunes, llevándose a cabo las operaciones por uno o más o todos los asociados, según se convenga en el contrato. Este tipo de asociación no tiene personalidad jurídica propia y carece de denominación social.”*, esta carece de formalidades, no requiere, en base al Art.366, referente a la inscripción en el Registro de Comercio, pero debemos establecer que en aquellos casos que se desea la adquisición de personalidad jurídica deberá el nuevo ente constituirse en sociedad en base alguna de las modalidades del CCoB.

Aspectos diferenciales de la Asociación Accidental es su espontaneidad en base a la necesidad de conseguir un objetivo común entre varias empresas, una de las características esenciales es la temporalidad, el objetivo común mantiene un tiempo determinado para su

³⁶⁰*Vid.* Concesionaria del Registro de Comercio de Bolivia, FUNDEMPRESA, <http://www.fundempresa.org.bo> (visitado el 10 de junio de 2016).

conclusión, este aspecto provoca la esencia de la accidentalidad y la justificación de la carencia de requisitos formales o inscripciones registrales, así como la carencia como regla general de la personalidad jurídica propia, pero debemos determinar que esta se realizará en documento privado. Por un lado, destacar en especial los Art.367 CCo. referente a los derechos y obligaciones frente a terceros, los derechos y obligaciones frente a terceros, prevé que el o los asociados encargados de las operaciones, actuarán en su propio nombre. Los terceros adquieren derechos y asumen obligaciones solamente con respecto a dichos asociados, cuya responsabilidad es solidaria e ilimitada, Los asociados no encargados de las operación carecen de acción directa contra terceros, por otro lado el Art.368 CCoB respecto al consentimiento de los asociados, "*cuando contando con el consentimiento de los demás asociados, en o los evacuados de las operaciones hacen conocer los nombres de éstos, todos los asociados quedan obligados, ilimitada y solidariamente, frente a terceros*".

El Art.371 CCoB de las normas supletorias, a falta de disposiciones especiales, son aplicables a las asociaciones accidentales o de cuentas en participación las normas que regulan a las sociedades colectivas, en todo cuanto no sean contrarias a aquellas.

6. Referencias generales contractuales en Bolivia

Bolivia país de tradición legal romanística a consecuencia del periodo de las colonias hispánicas y del Virreinato Español, el Código de Comercio boliviano no es una excepción de ello, de tradición francesa, los historiadores nos describen la efervescencia del comercio que existía en Bolivia con Europa en ciudades como Oruro, Sucre, Potosí, donde se imponían las estructuras industriales y con ellas las compañías empresariales. Nuevas figuras jurídicas que se abrían camino con la colonización, sobre todo se imponía la distribución comercial de los productos del nuevo mundo; pero al mismo tiempo debemos destacar un fuerte impacto al finalizar la segunda guerra mundial, desde EE.UU. se ocasiona un desplazamiento de la nueva cultural industrial y comercial, se retorna a los modelos del europeos que incorporan nuevas técnicas innovadoras que posteriormente son desplazadas a otros países procediendo a la circulación de nuevos modelos de contratación en el marco del proceso de globalización de la economía³⁶¹, países de base romanista como lo es Bolivia ante la

³⁶¹ Vid. VERDERA y TUELLS, E. Prólogo en HERNANDO GIMÉNEZ, A., *El Contrato de Franquicia de Empresa*, Civitas S.L., Madrid, 2000, p.17.

tradición normativa colonialista al mismo tiempo podemos observar en sus modelos contractuales una fuerte incorporación de aspectos anglosajones introducidos desde la influencia de la cultura jurídica estadounidense como lo son parte de las modalidades contractuales o quizás precisar la introducción de determinados clausulados que evocan a la introducción de los modelos contractuales con identidad anglosajona, asimismo hemos de destacar que en determinados periodos en Bolivia se han adoptado las iniciativas de UNIDROIT y UNCITRAL, clara muestra los Principios Generales de los Contratos Internacionales, en los últimos años en los aspectos contractuales Bolivia mantiene sus figuras jurídicas de impronta romanista pero al mismo tiempo ha buscado la identidad propia en la contratación administrativa internacional y posicionando en el país receptor modalidades contractuales tradicionales pero en aplicabilidad a la normativa emergente del país.

6.1. Los contratos de colaboración ejecutados por la inversión extranjera en Bolivia

6.1.1. La instalación de los contratos de franquicia

La franquicia es una de las figuras jurídicas que podemos encontrar en CCoB, una de las modalidades contractuales que no logró posicionarse en la praxis contractual boliviana, pero en los últimos años vuelve a rebrotar como una posibilidad como modelo contractual de colaboración o integración empresarial, con una funcionalidad alternativa a las modalidades tradicionales de distribución comercial, es cierto que algunas experiencias en el sector alimentario fracasaron en Bolivia debido a costes y gustos del segmento boliviano específico, pese a ello tenemos en la actualidad un número significativo de franquicias operando en Bolivia, así como emprendimientos bolivianos exitosos que podrían estructurarse en franquicias de empresa bolivianas.

La Cámara *Boliviana de Franquicias CAFRAN DATOS*, el reto de la Bolivia actual se coloca en proponer franquicias de negocios bolivianos al exterior, para ello sería necesario elementos fundamentales como definir y proteger el *know how* creado en Bolivia, de existir existe bajo el techo de la economía informal que opaca las iniciativas pequeñas y medianas principalmente de las empresas bolivianas que con esfuerzo diferencian sus productos o servicios pudiendo ser estos una oportunidad para establecer franquicias en mercados exteriores, evidentemente se precisarán determinadas exigencias para poder proceder al

ofrecimiento de la franquicia empresarial³⁶², ya que podría ser esta una modalidad conveniente para los empresarios bolivianos, proceder a la expansión del negocio sin los costos que puede condicionar a la internacionalización a través del establecimiento permanente de sucursales o filiales en el exterior, aún un modesto centro de negocios como gestor empresarial, la franquicia empresarial ofrecería un opción adicional³⁶³, “*creando redes de establecimientos integrados que permita a sus titulares ser competitivos en el mercado*”³⁶⁴ exterior; destacar que el empresario que ofrece la franquicia en esta modalidad no deberá asumir costos elevados de establecerse en el mercado exterior, sino como nos señala el autor Hernando Giménez, “...*por el sistema de franquicia el empresario franquiciador no mantiene la propiedad de los canales de distribución sino que ésta se consigue a través de un contrato por el cual, sin quedar desligado de tal distribución, ya que se le consiente controlar el comportamiento económico de los distribuidores, no tiene por qué asumir el alto coste que supone la creación de sucursales o de filiales*”³⁶⁵, muchas más alternativas ofrece para las franquicia de empresa extranjera que desean instalarse en Bolivia.

La habitualidad de la franquicia comercial conocida como *franchising*, podemos definirla como la relación contractual entre franquiciador y franquiciado. Imprescindible resulta destacar determinadas características que se precisan para que una empresa pueda ser franquiciada, sin lugar a duda debe contar con el éxito del momento, definido como el

³⁶² En función a las características de los negocios bolivianos nos referiremos a la franquicia de empresa como una alternativa de negocios. Vid. HERNANDO GIMÉNEZ, A., *El Contrato de Franquicia de Empresa*, Civitas S.L., Madrid, 2000, p.47 “...*en virtud de la relación jurídica que se instaura sea posible el que se lleve a cabo una verdadera <reproducción>de la empresa creada y puesta en funcionamiento por su titular: el franquiciador. Porque en efecto, a través del contrato se ha de conseguir una transposición integral de la empresa de ésta a otros empresarios, los franquiciados, hasta el punto de poder considerar que lo que se <franquicia> es la propia empresa, y será pues, el tipo que aquí se denomina<franquicia de empresa>...*”

³⁶³ Vid. STS de Tribunal Supremo de 29 de septiembre de 1998 donde se señala “...*eludir la presión monopolística de las grandes multinacionales, cuya tendencia a controlar los mercados solamente puede ser frenada mediante conciertos y uniones comerciales de los pequeños comerciantes y empresas...*”

³⁶⁴ Vid. HERNANDO GIMÉNEZ, A., *El Contrato de Franquicia...*, op. cit., p.46

³⁶⁵ *Ibídem.*

posicionamiento de mercado, el boom³⁶⁶, sino que existen otros muchos elementos fundamentales como un previo aval en experiencia y reconocimiento, identificación que ofrezca un nombre propio a la franquicia respecto al resto, “*la identificación que la particularicen....de los valores diferenciales e innovadores de la misma....unos signos distintivos originales y de un know how específico e individualizado, la definición de los productos o servicios cuya distribución va a constituirse en la actividad principal e los miembros de la <red>los cuales han de caracterizarse por el hecho de ser diferentes o por lo menos identificables con facilidad de los productos o servicios de la competencia...competitivos y homogéneos cualquiera que sea el punto de la <red> en el que se procede a la comercialización*”³⁶⁷; esencial son las apreciaciones que se realizan la previa experiencia, la identificación propia, y el *know how* son primordiales en el ofrecimiento del contrato de franquicia de empresa, revisemos el elemento del *know how*, esencial para la incorporación de franquicias en Bolivia, empresas extranjeras que deseen expandir su negocio con el contrato de franquicia de empresa.

En la actualidad existe un ente que aglutina la información sobre franquicias que operan en Bolivia, la Cámara Boliviana de Franquicias (CAFRAN) es una asociación civil de derecho privado sin fines de lucro con personería jurídica y patrimonio propio³⁶⁸, intenta aglutinar a este sector empresarial en auge en determinadas áreas geográficas bolivianas, como en Santa Cruz, CAFRAN es una joven asociación que apuesta por la doble opción, la promoción de empresas bolivianas posibles de franquiciar en el extranjero y la colaboración a aquellos proyectos empresariales bolivianos que puedan llegar a ser franquiciados, además pretende ser eje de referencia y afiliación de empresas extranjeras que desean promocionar o ya tienen sus franquicias en Bolivia y la otra cara de la moneda empresas boliviana que desee importar una franquicia extranjera a Bolivia, un amplio abanico para de opciones de negocio, los datos que señalaremos son generales y tan solo contrastados con informaciones

³⁶⁶ Vid. HERNANDO GIMÉNEZ, A., El Contrato de Franquicia..., *op. cit.*, p.47, la autora nos indica “...El boom que dicha fórmula ha tenido en el panorama empresarial actual...”

³⁶⁷ Vid. HERNANDO GIMÉNEZ, A., El Contrato de Franquicia..., *op. cit.*, p.48

³⁶⁸ Entre los principales fines de la asociación destacar, la representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales y profesionales de sus miembros, crear servicios comunes de asistencia y promover el desarrollo de las franquicias en Bolivia entre otros. Vid. Cámara Boliviana de Franquicias, <http://www.cafran.org/> (visitado 30 de mayo de 2016)

periodísticas así como con CAFRAN nos apuntan a 80 franquicias nacionales y extranjeras aproximadamente que estarían operando en Bolivia³⁶⁹, entre ellas el sector de la alimentación es uno de los ámbitos más considerado para instalación e franquicias en Bolivia, como sucede con las franquicias nacionales y extranjeras³⁷⁰.

Otra de las iniciativas es para promocionar el sector de las franquicias en Bolivia es la convocatoria de la Feria Internacional de Franquicias de Bolivia³⁷¹, celebrada el 21 y 22 de abril de 2016, su finalidad es ser el punto de encuentro entre las marcas locales e internacionales, aproximar posiciones para la realización de contratación de franquicia, con periodicidad anual. (Añadir lo revisado y la jurisprudencia).

6.1.2. Las inversiones extranjeras en la colaboración contractual con el Estado Plurinacional de Bolivia

Una de las opciones más atractivas para los inversionistas en Latinoamérica es la posibilidad de participar en las convocatorias de las licitaciones y contrataciones públicas estatales, presentarse y adjudicarse estas contrataciones públicas³⁷² en ocasiones significa un gran proyecto de inversión, para ello se precisa cumplir ciertos requisitos específicos.

El Ministerio de Economía y Finanzas Públicas como parte poder ejecutivo tiene bajo su tuición Órgano Rector del Sistema de Administraciones de Bienes y Servicios, mediante la Unidad de Normas a su cargo, se establecieron las disposiciones legales administrativas

³⁶⁹ Burger King, una de las marcas que lleva operando en Bolivia varias anualidades, Nota periodística, “*Bolivia atractiva para los negocios, Operan 80 franquicias nacionales y extranjeras, Llegada. Telepizza ya trabaja en el centro comercial Urubó.*”, El Día de 15 enero de 2014, <https://www.eldia.com.bo>, (visitado el 8 junio de 2016).

³⁷⁰ Vid. Hard Rock Café, Kentucky Fried Chicken, la reciente instalación de la franquicia Juan Vádez Café situada en parte del eje central geográfico de Bolivia, La Paz y Santa Cruz.

³⁷¹ La Feria Internacional de Franquicias de Bolivia pretende ser un espacio de interlocución sobre las franquicias, donde se utilizan los instrumentos de las ferias internacionales, conferencia, exposiciones de expertos internacionales. Vid. Feria Internacional de Franquicias en Bolivia – FIFBO, <http://www.santacruztrade.com.bo> (visitado el 25 de mayo de 2016).

³⁷² Vid. GIMENO FELIÚ, J.M., “La contratación administrativa en el extranjero”, en MUÑOZ MACHADO, S., (Dir.), *Derecho de la regulación económica*, en GONZALEZ GARCÍA, J.V., *Comercio Exterior*, n°8, 2010, pp. 857 a 872, en <http://dialnet.unirioja.es> (visitado el 17 de diciembre de 2017).

respecto a las contrataciones, manejo y disposición de bienes y servicios para todas las entidades del sector público aprobadas por Decreto Supremo No.25964 de 21 de octubre de 2000, incluyendo las empresas públicas a pesar que muchas de ellas tienen reglamentos específicos para las contrataciones específicas; así podemos confirmar que el sistema de la administración pública boliviana se rige bajo el paraguas de la norma básica vigente, el Decreto Supremo N°0181 de 28 de junio de 2009 del Sistema de Administración de Bienes y Servicios, conocida como SBAS.

En suma, señalar la necesidad de mencionar la Ley N°1178 de 20 de julio de 1990, de la Administración y Control Gubernamental conocida como la Ley SAFCO³⁷³, se encarga de la regulación de los sistemas de Administración y Control de los recursos del Estado y su relación con los sistemas nacionales de planificación e inversión pública, disposición legal muy rígida en el control y las responsabilidades ante el servidor público, en este sentido esta ley N°1178 en el Art. 45³⁷⁴, ésta establece el control por parte de la Contraloría General del Estado Plurinacional de Bolivia de la responsabilidad por la función pública, uno de los pilares actuales de lucha contra los actos de corrupción o malversación de fondos.

Este tipo de convocatorias se rigen por las normas del Sistema de Administración de Bienes y Servicios – SABS, así como la normativa complementaria administrativa dependiendo de aspectos de especialidad, considerar de forma prioritaria los contratos administrativos-ley las especificaciones que se determinan a través de los contratos administrativos particulares publican de forma diferente según sus cuantías.

Mencionaremos las modalidades de contratación pública en Bolivia indicadas en D.S. N°0181, las contrataciones se indican en escala de la menor cuantía a la superior en contratación , en primer la contratación menor sujeta a cuantías relativamente inferiores (20.000bs.-), en segundo lugar contratación a apoyo nacional a la producción y empleo (de 20000bs.- a 1000000bs.-), en tercer lugar la licitación pública esta podrá ser nacional o internacional (más de 1000001bs.-), el resto de contrataciones no mantienen un límite

³⁷³ Vid. Art.1 y Art.2 Ley N°1178 Ley de Administración y Control Gubernamentales (SAFCO) de 20 de Julio de 1990, publicado *GOB*

³⁷⁴ Vid.Art.45 Ley N°1178 Ley de Administración y Control Gubernamentales (SAFCO) de 20 de Julio de 1990, publicado *GOB*, 20 de julio.

concreto serían la Contratación por Excepción, la Contratación de Emergencia, Contratación Directa de Bienes y Servicios.

Las contrataciones públicas internacionales son un nuevo paradigma para el Derecho administrativo internacional, donde el conflicto de intereses contractuales es permanente, son contratos con altos grados de supervisión y control por las autoridades competentes del Estado a cargo y ante la responsabilidad de la ejecución desde macroproyectos a obras y contrataciones menores, pero de un alto grado de especialización, en definitiva, el resurgimiento del Derecho Administrativo Global³⁷⁵.

7. La denominada nacionalización de las empresas privadas. Los procesos de nacionalización

El escenario de la inversión extranjera en Bolivia fue sufriendo pequeños cambios, sin significar mayores modificaciones sustanciales hasta la promulgación de la actual carta magna, esta provocó y permitió resolver la necesidad de entablar, pero sobre todo de rediseñar, nuevos escenarios económicos que respetaran el cumplimiento a los nuevos postulados jurídicos, se hace necesario observar con atención, que antes de la entrada en vigencia de la actual CPE, el 1º de mayo de 2006, se anunció la nacionalización de las empresas del sector de hidrocarburos³⁷⁶, que posteriormente pasaría a conocerse como el

³⁷⁵ El autor SÁNCHEZ nos ofrece el concepto del GAL, como debe existir un vínculo con principios del Derecho administrativo, en sus términos, “...*El eje normativo del proyecto GAL es señalado como uno de los más vulnerables por los críticos y es un eje en el cual deben contemplarse las diferencias de cultura jurídica. La base de cualquier elemento “normativo” es que deberán encomendarse funciones de gobernanza. Como resultado de ello debe estar conectado a una normatividad democrática en virtud de los principios de legitimidad transparencia rendición de cuentas...*”, Vid. SÁNCHEZ BADIN, M.R., “El proyecto Derecho ADMINISTRATIVO Global: Una reseña desde Brasil”, en en KINGSBURY, B., y otros, *El nuevo derecho administrativo global en América Latina*, Buenos Aires: Rap, 2009, p.139.

³⁷⁶ Vid. DOMINGO BELLO, J., “La resolución de conflictos a través del arbitraje”, en BLASCO, F., CLEMENTE M., ORDUÑA, J., PRATS L., VERDERA, R., (Coords.) y AA.VV. *Estudios Jurídicos en Homenaje a Vicente L. Montés Penadés*, Tirant lo Blanc, Tomo I, Valencia, 2011, pp.267 a 269, en <http://www.tirant.com> (visitado 8 de octubre de 2020), el autor ha mencionado en el documento una de las situaciones más controvertidas de esta investigación, que implica un estudio anterior al contexto actual de la presente Constitución, y que en capítulos anteriores de la investigación se han identificado, como es el escenario que haya resultado de la inseguridad jurídica que ha provocado a los inversores el hecho de la denuncia del APPRI por parte del Estado boliviano con España, provocando conflictos que finalmente se debían resolver ante el CIADI, en caso de procesos de nacionalización, expropiación o renegociación de las condiciones contractuales iniciales, como se indica, España garantizaba la protección de sus inversores, fundamentalmente la función propia de

“proceso de nacionalización”³⁷⁷ de Bolivia, el estandarte y emblema del gobierno denominado del cambio, si bien hemos de realizar un breve repaso que este proceso es la consecuencia del anterior “proceso de capitalización” que tuvo lugar en Bolivia en los años ochenta e inicios de los noventa, donde también la inversión extranjera se interesó por el país receptor pero desde una perspectiva de privatización y capitalización de los recursos naturales del país³⁷⁸, el Consenso de Washington y la estructura legal fue creada para

los APPRI, como señala literalmente el autor, ... “cada Estado garantiza a los ciudadanos y empresas del otro que las inversiones tendrán tratamiento justo, equitativo y no discriminatorio, con imposibilidad de nacionalización o expropiación, o medida similar, sin indemnización, equivalente al valor de mercado de la inversión expropiada antes de la medida”..., y sigue confirmando esta situación en su posición, ... “la garantía de su cumplimiento estriba, en este caso y en todos los demás APPRI, en la cláusula que permite la reclamación directa del inversor contra el Estado infractor ante el Tribunal Internacional de Arbitraje creado por el Banco Mundial en 1965 en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), con sede en las oficinas centrales del Banco en Washington, a donde, finalmente, tendrán que acudir las empresas, por ejemplo petrolíferas, contra los Estados, al igual que ya lo hizo Repsol frente a Ecuador por una diferencia con la empresa estatal petrolífera, si no llega antes a un acuerdo satisfactorio”..., efectivamente como ya indica el propio autor, Bolivia no fue una excepción ante los procesos de nacionalización anunciados en la fecha significativa del 1 de mayo de 2006, al anuncio siguió una estatización del sector hidrocarburífero y que fue efectivizado, retornando YPFB Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos a ser una empresa estatal por ser considerada estratégica para el desarrollo de la matriz productiva del país, dedicada a la exploración, explotación, refinación, industrialización, distribución y comercialización del petróleo, gas natural y productos derivados.

³⁷⁷ Resaltar el enunciado del mandato constitucional en el que podemos identificar la estatización de un sector energético de vital relevancia para Bolivia... “Los hidrocarburos, cualquiera sea el estado en que se encuentren o la forma en la que se presenten, son de propiedad inalienable e imprescriptible del pueblo boliviano. El Estado, en nombre y representación del pueblo boliviano, ejerce la propiedad de toda la producción de hidrocarburos del país y es el único facultado para su comercialización. La totalidad de los ingresos percibidos por la comercialización de los hidrocarburos será propiedad del Estado” Vid. Art. 359 párr. I CPE.

En ese sentido se pronuncia el autor González, nos indica como el poder constituyente y el reflejo de este en su nueva Constitución, no exime al país receptor de la inversión extranjera concretada bajo unas condiciones determinadas, que estas puedan variar sin tener unas consecuencias específicas, las del cumplimiento rigurosamente de las cláusulas de estabilización de las IED en Bolivia ante los cambios indicados en el Art. 359, párr. I CPE de 2009, donde como resultado del proceso constituyente estableció la nacionalización de los hidrocarburos, pero esto no impidió el cumplimiento por parte de Bolivia y hacer frente como Estado a las consecuencias jurídicas de la nacionalización del 2006, antes de la entrada en vigor de la actual CPE. Vid. GONZÁLEZ CADENAS, D., Democracia y Procesos Constituyentes. Un Análisis Jurídico-Político, Tirant lo Blanch, Valencia, 2018, p.104.

³⁷⁸ El artículo expone el proceso de capitalización que aconteció en los años 80 y 90 en Bolivia, la numeración de empresas capitalizadas, en casi su totalidad coincidirán posteriormente con las empresas nacionalizadas desde 2006 en adelante. Vid. PROCURADuría GENERAL DEL

proceder desde 1952, pero que en 1994 propuso la capitalización de las entonces empresas públicas que fueron privatizadas³⁷⁹ en alusión a los diversos sectores que actualmente son denominados sectores estratégicos energéticos según la CPE³⁸⁰, los procesos de capitalización estuvieron acompañados de suscripciones de tratados internacionales con el objeto de propiciar protección a las inversiones extranjeras.

Resulta importante poner énfasis en las empresas públicas que fueron privatizadas y poder constatar posteriormente que estas fueron las primeras empresas en nacionalizarse en el periodo de 2006 a 2008, nombrar Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), sector hidrocarburos, Empresa Nacional de Electricidad (ENDE), sector electricidad, Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), Empresa de Fundición Metalúrgica VINTO y Yacimientos mineros de relevancia, sector minero, Empresa Nacional de Ferrocarriles (ENFE), Lloyd Aéreo Boliviano (LAB), sector transporte, así como los tres aeropuertos internacionales Jorge Wilstermann de Cochabamba, Viru Viru de Santa Cruz, Aeropuerto Internacional de El Alto, sector aeroportuario, fruto de este proceso y como resultado de las políticas de la década del 1952, Corporación Minera Bolivia, COMIBOL³⁸¹,

ESTADO, "La Patria no se vende, se defiende", en *Boletín Informativo Dirección de Comunicación Social PGE*, El Alto-Bolivia, n°3, 2017, p.2.

³⁷⁹ La autora nos contextualiza el periodo del gobierno de Víctor Paz Estensoro, periodo en el que se dieron muchas de las privatizaciones de las empresas estatales, se dejó la esencia nacionalista visualizada anteriormente por el partido de gobierno MNR, para abrirse camino una serie de reformas de índole neoliberal que conllevaron como resultado los procesos de capitalización, como bien se indica literalmente... "bajo principios de liberalismo económico y de ideología capitalista a fin de lograr la estabilización económica"... , la autora señala que la finalidad en ese momento era ofrecer estabilidad económica, y según nos indica en su nota pie de página 48 del texto, basándose en análisis de CHIHUAILAF, A. y CAMPERO, F., remarca que se promulgó el Decreto Supremo 21060 de 29 de agosto de 1985, una de las normas más radicales en el periodo de ese gobierno y que marcó el proceso de capitalización boliviano en sectores de vital importancia para Bolivia, de igual modo se cerraron varias empresas estatales, otras de los denominados actualmente sectores estratégicos primordiales para el Estado boliviano, se privatizaron y se permitió sin límite alguno el ingreso de capitales extranjeros en sectores económicamente prioritarios para la economía nacional, en ese periodo y ahora el sector de los extractivos. *Vid.* VILLAVICENCIO CALZADILLA, P.M., "El proceso constituyente boliviano en el siglo XXI: Corolario del Movimiento Indígena", en PIGRAU SOLÉ, A., (Ed.) *Pueblos indígenas, diversidad cultural y justicia ambiental, en Estudios Latinoamericanos*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2013, pp.677 a 678, en <https://bit.ly/3k8FiLC> (visitado el 10 de septiembre de 2020).

³⁸⁰ *Vid.* PROCURADORÍA GENERAL DEL ESTADO, "La Patria no se vende, ...", p.20

³⁸¹ *Vid.* CORPORACIÓN MINERA DE BOLIVIA - COMIBOL, en <http://comibol.gob.bo/> (visitado el 20 de febrero de 2019).

empresa nacional que simplemente quedo sin efectividad siendo relegada actualmente a la gestión y administración del sector minero.

El proceso de nacionalización se enfoca en Bolivia en la recuperación por parte del Estado del control y dirección de las empresas privatizadas anteriormente, por ello, resulta significativamente interesante, prestar atención a la obligatoriedad de retornar a nacionalizar los recursos naturales no renovables, debido a que la actual CPE le otorga al Estado una tuición directa sobre estos recursos naturales, así como las actividades de la cadena de industrialización que de ellos se deriva.

Inmediatamente después, y no causalmente sino como una de las prioridades del propio mandato constitucional, se crean las bases de lo que posteriormente sería la actual Procuraduría General del Estado Plurinacional de Bolivia, en adelante PGE, con el objetivo claro de salvaguardar la defensa legal del Estado³⁸², bajo su tuición se encontrará la gestión de las controversias suscitadas con las empresas extranjeras nacionalizadas o bien la renegociación de los acuerdos y contratos vinculados al sector estratégico energético, parte esencial del desarrollo de la matriz productiva propuesta para el país, podemos destacar los siguientes sectores como los hidrocarburos, las telecomunicaciones, la electricidad, la minería, los aeropuertos o la producción de cemento, resulta esencial para el estudio subrayar la significación del apesto político del momento y la fecha en la que se da inicio al proceso de nacionalización, pero sobre todo bajo el paraguas todavía de la antigua constitución boliviana, y por lo tanto la incertidumbre que ello conllevó y la inseguridad jurídica que provocó en ese momentos a la IED, que había formalizado una condiciones contractuales específicas y estas se vieron violentadas por la unilateralidad de la inmersión de un proceso de estatalización de los recursos naturales no renovables considerados estratégicos para el país, y por tanto las nuevas líneas gubernamentales apuntaron al control, dirección de estos recursos por parte del Estado como representación del pueblo boliviano, tuición que será velada y garantizada mediante la defensa del Estado desde la PGE³⁸³.

³⁸² Importante hay que destacar la operatividad a través de un Ministerio sin cartera que posteriormente dio origen a la PGE. *Vid.* PROCURADORÍA GENERAL DEL ESTADO, "La Patria no se vende...", *op. cit.*, p.20.

³⁸³ En el precepto constitucional señala a la Procuraduría del Estado la institución encargada de la defensa legal del Estado, su representación pública jurídica, por ello, tomo un rol activo ante la denuncia de los TBI's y TLC's contrarios a la CPE. *Vid.* Art.229 de la CPE.

De nuevo, muchas de las empresas privatizadas en el proceso de capitalización, ahora mediante la estatalización y/o el proceso de nacionalización, retornaron al Estado en la modalidad de empresas públicas, donde la dirección y control de la toma de decisiones en estas empresas es del Estado, por tener la mayoría en el capital social de estas, quizás la más significativa en haber sufrido el proceso de capitalización y posteriormente ser una de las primeras empresas nacionalizadas, en el periodo de tránsito a la antigua vigente el 2006 a 2008, incluso antes de la entrada en vigencia de la actual CPE, nos referimos a Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, en adelante YPFB, fue a través del D.S. N°28701, de nacionalización de los hidrocarburos "Héroes del Chaco"³⁸⁴, desde ese momento podemos comprobar la nueva lógica de recuperación de los recursos naturales por parte del Estado, así como de las empresas claves para Bolivia, privatizadas anteriormente.

Debemos diferenciar dos periodos muy concretos en los que se ocasionan los procesos de nacionalización, en primer lugar aquel periodo comprendido antes de la entrada en vigencia de la actual CPE, las nacionalizaciones producidas entre el 2006 y el 2008, por lo tanto bajo tuición en esencia de la Constitución boliviana de 1967 y sus reformas posteriores hasta 2004, además a la normativa hasta ese momento que afectaba a las IED, así como a las condiciones contractuales establecidas en escenarios anteriores a la promulgación en 2009 de la actual Constitución, y sobre todo no debemos olvidar los TBI que regían y protegían estas inversiones; y un segundo periodo de nacionalizaciones posteriores una vez promulgada la actual CPE en febrero 2009, en esta etapa es el propio mandato constitucional, a través de sus disposiciones transitorias Octava³⁸⁵ y Novena³⁸⁶, que indica los periodos de migración y adecuación a un nuevo régimen jurídico resultado de la entrada en vigencia de la CPE de 2009. Ello conllevó, la necesidad de crear las nuevas normativas para la IED, ya mencionadas y analizadas en el capítulo anterior, pero supuso el

³⁸⁴ Esta normativa es muy específica, otorgo al Estado tomar el control y la dirección de la producción, transporte, refinación, almacenaje, distribución, comercialización e industrialización de hidrocarburos en el país, asimismo establece que el Ministerio de Hidrocarburos y Energía regulará y normará estas actividades hasta que se aprueben nuevos reglamentos de acuerdo en ley. Realmente la promulgación de esta norma activo la oleada de los denominados "proceso de nacionalización" en Bolivia. *Vid.* Art.5 Decreto Supremo N°28701, de 1 de mayo de 2006, de Nacionalización de Hidrocarburos "Héroes del Chaco", publicado en *GOB*, Edic:2283, de 1 de mayo.

³⁸⁵ *Vid.* Disposición Transitoria Octava de la CPE.

³⁸⁶ *Vid.* Disposición Transitoria Novena de la CPE.

retorno de la dirección y control de los sectores estratégicos energéticos al Estado a través de las empresas públicas.

Atendiendo a los procesos de nacionalización debemos ser precisos y diferenciar diversos aspectos que son relevantes e influyeron en las diversas resoluciones adoptadas por el Estado boliviano frente a las adversidades que les surgieron a las iniciativas privadas acontecidas ante las estatalizaciones empresariales, las rescisiones contractuales, la recuperación de concesiones administrativas y las renegociaciones de condiciones contractuales, esta última modalidad de resolver los cambios suscitados ante los procesos de nacionalización fue una de las protagonistas que quedó eclipsada por el impacto mediático de los procesos de nacionalización, la posterior etapa a la entrada en vigor de la actual CPE, incluyó es cierto en algunos casos el paso de empresas privadas a manos del Estado pero, en otros, la renegociación de contratos con empresas extranjeras que continuaron operando en el país, establecidas en base a las nuevas condiciones acordes al mandato constitucional actual.

7.1. La renegociación de los contratos en colaboración con el Estado Plurinacional de Bolivia

Las empresas extranjeras instaladas en Bolivia, sin duda alguna, se vieron afectadas en menor o mayor medida por los procesos de nacionalización, y posteriormente por un nuevo modelo económico social, comunitario y productivo³⁸⁷ que se incorpora con la actual CPE. Si bien los primeros cambios fueron abruptos e inesperados, sin la base de un nuevo texto constitucional acorde a ello, pero sí se debe manifestar que fueron anunciados estos cambios desde la esfera política y sobre todo desde una demanda del pueblo boliviano que se hizo notable desde inicios de la gestión 2003, el malestar social desembocó en los conflictos sociales suscitados en la denominada “guerra del gas”, y que tomó mayor fuerza la demanda popular de la necesidad en nacionalizar de los sectores de hidrocarburos y mineros, comprendiendo esta una posible vía de obtención de recursos necesarios para la aplicación de políticas sociales que disminuyeran las diferencias económicas del país, en junio 2005, las reformas constitucionales del 2004 no supuso la conformidad de parte de la demanda del pueblo boliviano referente a la recuperación de los sectores estratégicos, ya que

³⁸⁷ *Vid.* Ley N°466, de 26 de diciembre de 2013, de la Empresa Pública.

se buscaba asignar una solución a los sectores poblacionales más desfavorecidos económicamente.

El proceso de nacionalización, con punto de partida en mayo de 2006, tuvo diversas etapas, pero junto a las nacionalizaciones, principalmente de YPF, ENTEL y la EMV, sumado a la entrada en vigor de la actual Constitución y las nuevas normativas aplicadas a las IED, hay que observar que a las estatizaciones de estas empresas se produjo un efecto paralelo de igual relevancia que quizás no tuvo la misma visualización por no concluir en procesos de resolución de controversias en órganos jurisdiccionales o en el arbitraje internacional, la necesaria renegociación de los contratos de concesiones, se tuvieron que adaptar a las nuevas exigencias normativas, las empresas nacionalizadas desde mayo 2006 a diciembre 2008 mantenían contratos de colaboración específicos con empresas privadas que tuvieron que renegociarse entre las partes, al igual que sucedió una vez entró en vigor la Constitución pero ya con cierta claridad normativa.

Muchos de los contratos que se habían mantenido en el ámbito de las iniciativas privadas en Bolivia fueron renegociados para adaptarse a las nuevas circunstancias y estrategias del Estado boliviano³⁸⁸, situación similar sucedió en otros países como Ecuador³⁸⁹.

En Bolivia la actual Constitución hizo imperativa la revisión de los contratos de concesiones principalmente del sector petrolero y minero, tal como señalaba la Disposición transitoria octava donde se dispuso el plazo de un año desde la elección del Órgano Ejecutivo y del Órgano Legislativo, para que las concesiones sobre recursos naturales, electricidad, telecomunicaciones y servicios básicos debieran adecuarse al nuevo ordenamiento jurídico sin que ello origine el desconocimiento de derechos adquiridos³⁹⁰.

Además, la Disposición transitoria novena dispuso el plazo de cuatro años desde la elección del Órgano Ejecutivo, este debía denunciar, y en su caso renegociar los tratados

³⁸⁸ Vid. GRUNSTEIN, M., *De la Caverna al Mercado Una Vuelta por el Mundo de las Negociaciones Petroleras*, Tirant Lo Blanch - Plural, 2015, pp. 245 a 247.

³⁸⁹ Vid. GRUNSTEIN, M., *De la Caverna al Mercado...*, *op. cit.*, pp. 232 a 236.

³⁹⁰ Vid. Disposición Transitoria Octava de la CPE

internacionales que fueran contrarios a la Constitución, por lo tanto y de manera indirecta también se demandaba la renegociación de los contratos empresariales con obligaciones derivadas de estos tratados internacionales.

Estas renegociaciones contractuales supusieron un esfuerzo económico no contemplado para muchas de las IED en Bolivia, provocando en los procesos de nacionalización más significativos por su volumen y gestión de los recursos naturales, la reclamación del resarcimiento económico de las inversiones realizadas en el periodo de la capitalización, inversiones extranjeras que habían negociado sus contratos con el sector público o simplemente adquirieron las empresas privatizadas en unas condiciones específicas y concretas anteriores a la implementación de estos procesos en el 2006.

Las Disposiciones octava y novena de la CPE, se efectivizaron en los periodos indicados respetando los derechos preconstituidos de las empresas con concesiones sobre recursos naturales, así como se respetaron los compromisos internacionales adquiridos con anterioridad a la CPE³⁹¹, tanto la migración como la adaptabilidad a las nuevas normativas de las concesiones del sector público, especialmente en minería, respecto a las empresas extranjeras, cabe decir que se adecuaron a los contratos mineros indicados en la regulación propia del sector.

La concesión administrativa es el acto mediante el cual se otorga el Derecho de explotación de un bien público, en el caso de estudio, los recursos naturales, por parte del Estado a la empresa privada nacional o extranjera, bajo determinadas condiciones y un periodo determinado de tiempo concretados en un contrato administrativo, por tanto, estos serán uno de los instrumentos jurídicos de colaboración entre el sector público y privado, el objeto específico de estos contratos sería la propia concesión.

8. La iniciativa pública en la actividad económica boliviana. Las empresas públicas bolivianas.

³⁹¹ Vid. PROCURADORÍA GENERAL DEL ESTADO, "La Patria no se vende...", *op. cit.*, p.12

8.1. El control público de la actividad económica. La defensa legal del Estado.

La actividad económica en Bolivia, desde la entrada en vigor de la actual CPE, se rige desde en un modelo apoyado en la economía plural, donde se incluyen organizaciones de economía privada, estatal social cooperativa y comunitaria, todo ante el amparo de un principio fundamental, la seguridad jurídica³⁹².

A través de la CPE, se reconocen los diversos paradigmas económicos, podemos diferenciar el ejercicio de la economía desde la iniciativa privada, como es el caso de estudio, la IED, del sector público en sus diversas modalidades, desde los procesos de nacionalización, uno de los mayores protagonistas económicos son las empresas públicas con actividad principal en el sector extractivo de energéticos no renovables, asimismo de tradición en el país se reconoce al cooperativismo social presente principalmente en otro sector estratégico, el minero, y finalmente la economía comunitaria como forma de organización propia desde la gestión comunitaria del territorio.

La investigación centra su atención en la modalidad en que se posibilita establecer relaciones mercantiles, principalmente para la IED, entre la iniciativa privada y la pública, en el marco de una economía plural³⁹³. La propia CPE oficializar y dedica un el Título, en concreto el V, a las funciones de control, de defensa de la sociedad, y de defensa del Estado³⁹⁴, en el capítulo tercero se puede identificar a la principal de las entidades públicas encargada de la función del control de la defensa del Estado, la PGE, específicamente en cuanto a uno de los puntos de estudio de referencia en la presente investigación, la IED y sus relación de colaboración con el sector público del Estado, fundamentalmente con las empresas públicas que provienen del proceso de nacionalización, sin olvidar el ámbito de la convocatoria de licitaciones públicas internacionales por parte del sector público. Reviste

³⁹² El texto constitucional en la cuarta parte referente a la estructura y organización económica del Estado, engloba el modelo económico en los principios que rigen este modelo, señalando a uno de los principios de estudio en la presente investigación, la seguridad jurídica, ello unido al reconocimiento de una de las formas de organización económica es la privada podemos entonces establecer que la IED que se instale en el país receptor debería gozar y estar garantizada con este principio fundamental para asumir inversiones a largo plazo en el país receptor. *Vid.* Art.306, párr. III de CPE.

³⁹³ En este artículo podemos constatar el modelo económico elegido por el Estado Plurinacional de Bolivia. *Vid.* Art.306, párr. II de CPE.

³⁹⁴ *Vid.* Título V. Funciones de Control, de Defensa de la Sociedad y defensa del Estado, de la CPE.

especial atención el primer supuesto, la PGE ha sido la entidad encargada de establecer la denuncia de los APPRI's anteriores y contrarios a los postulados de la CPE, por lo tanto, posteriormente también ha estado a cargo de las renegociaciones con la empresas extranjeras afectadas, o bien, con el objetivo de obtener una alternativa de mutuo acuerdo al actual escenario de desarrollo económico en Bolivia, o participar en el proceso arbitral requerido como representación de defensa de los intereses del Estado boliviano y personarse como tal en el procedimiento de arbitraje de inversiones correspondiente.

En realidad, la PGE sustenta la defensa legal del Estado, ya que la tuición sobre la gestión estratégica y acorde al mandato constitucional de los recursos naturales comparte el rol junto al Estado que también controla. Durante años Bolivia, no contó instituciones especializadas en la defensa legal de los intereses del Estado, hasta la creación de la PGE. En cambio, otros países con mucha anterioridad constituyeron sus Abogacías o Procuraduría del Estado, como por ejemplo Ecuador en 1928. Por ello, era una necesidad imperante para Bolivia poder contar con una institución que asuma las funciones de defensa del Estado.

Los antecedentes de la PGE, el 26 de abril de 2006 se creó el Consejo Nacional de Defensa Legal de Bolivia Ad Hoc y Secretaria Técnica, ya que se recibió la demanda de arbitraje internacional interpuesta en contra del Estado boliviano por la Empresa Non Metallic Minerals S.A. (Quiborax) ante el CIADI. Posteriormente, se convirtió en una instancia permanente cuya Secretaria Técnica del Ministerio de Relaciones Exteriores , después se estructuró en un Ministerio sin cartera responsable de la Defensa Legal de las Recuperaciones Estatales, esta instancia se transformó en el Ministerio de Defensa Legal del Estado, pero fue la CPE en 2009 que institucionaliza la defensa legal del Estado, se creó pro mandato constitucional la Procuraduría General del Estado, cuya atribución y finalidad fundamental es la de promover, defender y precautelar los intereses del Estado.

En este sentido, y en la recuperación de la soberanía estatal para regular la economía y patrimonio del Estado, Bolivia denunció 21 Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones y 1 Tratado de Libre Comercio con capítulo de inversiones, ya que eran contrarios a la CPE.

9. Las actuales Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta en Bolivia

Una de las alternativas a las modalidades ya expuestas de asociacionismo empresarial, son las alianzas estratégicas de inversión conjunta³⁹⁵, en adelante AEIC, también una alternativa para la IED.

En los últimos años ha sido una de las modalidades que ha buscado establecer una complementariedad entre el sector privado y el sector público, la participación entre ambos sectores, no exclusivamente es considerada para esta posibilidad también puede utilizarse para colaboraciones entre empresas privadas y empresas públicas, pero su finalidad es crear puentes entre las colaboraciones de los diversos sujetos que se manifiestan en las alianzas estratégicas, pero si bien es cierto en la praxis en Bolivia es una de las más protagónicas, por las características de establecer un vínculo contractual entre la participación público-privada extranjeras³⁹⁶, la búsqueda de oportunidades que unan las experiencias privadas, y lo que aporta esta iniciativa privada, en muchas ocasiones extranjera, al sector nacional-público del Estado receptor de IED, aportes desde la iniciativa privada respecto a financiamiento, así como no debemos olvidar que estas alianzas resultan especialmente beneficiosas para la transferencia o incorporación de tecnologías al sector

³⁹⁵ En la monografía de la autora podemos revisar el concepto de alianzas estratégicas empresariales, se nos indica su gran diversidad y variedad en modalidades, pero de nuevo podemos ver como se destaca la esencia de las colaboraciones empresariales, que son el resultado de la consecuencia de un *“...crecimiento externo empresarial...”*; así denomina la autor a la necesidad de participar mediante cooperaciones o alianzas entre empresas, lo que también indica la autora es la base principal de la *Joint Venture* *“... que se utiliza para referirse a cualquier acuerdo de colaboración empresarial, normalmente entres sociedades de capital, en el que las partes ponen en común una serie de bienes o activos (ya sean materiales o inmateriales) para llevar a cabo un proyecto conjunto, controlado y gestionado por ellos...”*; así mismo la autora nos indica *“...la necesidad de un proceso regulado y conocido por los agentes que permita la inversión extranjera en los diferentes países. Sin perjuicio de que los ordenamientos implicados sean distintos, es necesario la existencia de un proceso que regule estas operaciones de manera más o menos “estándar” en las diferentes legislaciones...”* Vid. GALEOTE MUÑOZ, P., *China: Negociación e inversión extranjera*, Tirant lo Blanc, Valencia, 2012, pp. 168-169, en <https://bit.ly/3jQWfe7> (visitado 10 de agosto de 2020).

³⁹⁶ Mencionando la última cita literal de la nota de pie de página anterior, el DS N°3469 AEIC establecería el proceso regulado y conocido por las empresas que establecerán la colaboración conjunta, por ello en el Art 8 la norma nos autoriza la posible conducta jurídica de establecer colaboraciones empresariales público-privadas. Vid. Art. 8, Ley N° 466, de 26 de diciembre de 2013, de la Empresa Pública, publicado en *GOB*, Edic:600NEC, de 27 de diciembre de 2013.

público en Bolivia³⁹⁷, como pueden ser los proyectos de grandes infraestructuras industriales.

En todo caso, las AEIC son una opción en la actualidad para la IED³⁹⁸ que desea invertir en Bolivia, pero no es una novedad en sí misma, los contratos de *Joint Venture*, las asociaciones accidentales, la uniones temporales empresariales, ya eran instrumentos reconocidos y de utilización por la propia IED, que se desea instalar en Bolivia, y los empresarios locales bolivianos, privados y públicos, aspecto tratado en los puntos de la investigación anteriormente desarrollados; si confirmar que en el decreto que existe una clara intención de realzar la modalidad de contratos de alianzas estratégicas de inversión conjunta, en adelante CAEIC, sobre todo pensando en la IED que precisa atraer Bolivia actualmente, siendo la contratación con el sector público una de las posibilidades más abundantes en el país.

³⁹⁷ Quisiera estacar en este apartado la función específica de las Agencias de Promoción de Inversiones, las API, organismos de reciente incorporación encargados de promover al país receptor y de atraer a la IED a este, es difícil determinar su pertinencia o no para cumplir la función indicada, Bolivia no goza de ninguna de estas agencias, pero cabe observar que estas agencias pueden cumplir una de las funciones que podría ser de interés garantizar , en cierta medida, en el momento que la IED se instala en el país, uno de los aspectos prioritarios para el desarrollo del país receptor, ya que estas agencias enlazan los intereses del inversor y el receptor ...*“Una Agencia de Promoción a la Inversión (API) es un organismo especializado para la promoción de inversiones (CEPAL, 2013). Se las utiliza como herramientas dedicadas a atraer flujos de IED y promocionar a los países receptores ante potenciales inversionistas, que por lo general son Empresas Multinacionales (EM).”* ..., la autora destaca dos aspectos transcendentales para la recepción e IED, en un primer lugar la necesidad que las IED... *“se alineen con la estrategia nacional”* ..., por otro lado la importancia de aquellos que aporten al país receptor, en nuestro estudio Bolivia, ...*“Para aquellos países que se han abierto a los flujos de IED, debe ser importante la calidad de inversión que reciben, dado que no se mide únicamente en términos monetarios. Muchos creen firmemente que la IED puede contribuir a un crecimiento económico al traer consigo capital, tecnología de punta, y “know how”, factores que podrían ser apreciados de gran manera en el caso de los Países Emergentes y en Desarrollo”*...Vid. BALLIVIÁN GALINDO, P., “Impacto de las Agencias de Promoción a las Inversiones en la atracción de Inversión Extranjera Directa: Lecciones para Bolivia”, en *Revista de Análisis Banco Central de Bolivia*, Vol. N°31, 2019, pp. 68 a 71, en https://www.bcb.gob.bo/?q=pub_revista-analisis (visitado 10 de septiembre 2020).

³⁹⁸ El organismo español de comercio visualiza e informa de la posibilidad de poder contar con la posibilidad de conformar alianzas de colaboración público-privadas para poder hacer frente a proyectos con el financiamiento privado con empresas públicas, gobernaciones o municipios bolivianos. Vid. ICEX España Exportación e Inversión, “Bolivia aprueba un decreto para las alianzas público-privadas”, en *Noticias, El Deber*, en 18 de febrero de 2018, en <https://bit.ly/3jTojNR> (visitado 5 septiembre de 2020).

Se persigue un objetivo claro, a través de la promoción de esta modalidad empresarial conjunta, poder atraer IED, incentivar la inversión en Bolivia, en consecuencia, se promulgó el Decreto Supremo N°3469³⁹⁹, referente al contenido mínimo de los Contratos de Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta, afectando y de manera mejor indicada, considerando a los acuerdos celebrados en el marco del Parágrafo I del Art. 8 de la Ley N°466, de 26 de diciembre de 2013, de la Empresa Pública y de la Ley N°516, de 4 de abril de 2014, de Promoción de Inversiones. Principalmente el objetivo del decreto señalado es conseguir crear sinergias que fortalezcan al sector público, este visualiza minimizar los riesgos en el desarrollo de los proyectos que implica el desarrollo de la matriz productiva del país⁴⁰⁰

Destacar que no siendo una novedad esta modalidad contractual, en definitiva, podemos considerar que nos encontramos ante relaciones empresariales internacionales en formato de los contratos de *Joint Venture*, pero que se innova el posibilitar la colaboración conjunta entre la empresa privada y la empresa pública, de hecho se busca complementar en el marco de dos normativas fundamentales del sector empresarial y de la inversión en Bolivia, como lo son LPI y LEP, partiendo de sus postulados jurídicos, mediante Decreto Supremo se incorpora al régimen jurídico boliviano con la clara finalidad de promocionar los CAEIC en Bolivia, la mencionada norma jurídica es breve, concreta y específica, sobre todo muy exhaustiva con los requisitos enumerados con precisión⁴⁰¹ para concretar este tipo

³⁹⁹ La presente norma jurídica viene a reforzar tanto los preceptos señalados en la LPI como en la LEP, en el marco del Art.306 y 308 de la CPE, se afianza el reconocimiento a la inversión privada para que esta pueda participar con garantías del desarrollo económico del país, como bien nos señala el Art. 1 el objetivo de la norma es dar la orientación del contenido que deben incorporar esta modalidad en la elaboración y como contenido de los contratos de alianzas estratégicas de inversión conjunta. *Vid.* Art.1, Decreto Supremo N°3469, de 24 de enero de 2018, de los Contratos de Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta, publicada en *GOB*, Edic:1032NEC, de 24 de enero de 2018.

⁴⁰⁰ Los autores desde la metáfora referida al buen y mal colesterol, establecen una similitud directa con la clase de inversiones, destacan como buenas inversiones a la IED a largo plazo, como uno de los mecanismos de inversión que permite ofrecer beneficios al país de recepción, pero siempre y cuando exista la normativa adecuada en el país de recepción para que no exista fuga completa de capitales, el largo plazo, el buen colesterol debería ayudar como mínimo a formar al capital humano en destino. *Vid.* HAUSMANN, R. y FERNANDEZ-ARIAS, E., "Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?", en *Inter-American Development Bank - Banco Interamericano de Desarrollo ((BID) Departamento de Investigación, IADB, Research Department, N° 417, 2000, pp.3-4, en <https://bit.ly/31DR6GS>, (visitado el 25 de septiembre de 2020).*

⁴⁰¹ Al final de los considerandos de la norma jurídica mencionada, se resume en pocas palabras la intencionalidad del decreto, determinar el contenido mínimo de estos contratos... "Que es necesario dotar de un instrumento específico que permita regular el contenido mínimo de los Contratos de

de contratos y que elementos deben incorporarse, algunos esenciales y otros dispositivos, pero que de existir estos últimos deben reflejarse en el documento oficial entre las partes, el CAEIC.

En suma, realzar que la modalidad contractual colaborativa de las AEIC es en cierta medida la renovación de los contratos de colaboración de la *Joint Venture*, pero con determinadas precisiones, actualmente la figura jurídica de las AEIC es valorada por proponer una respuesta, sobre todo en las colaboraciones empresariales público-privadas, así como ser en sí misma, una opción que parece más adecuada para establecer alianzas entre el sector público y el sector privado, pensemos en las convocatorias y licitaciones internacionales presentadas desde el sector público de un Estado, las AEIC pueden encontrar el equilibrio entre los intereses de la inversión extranjera y al mismo tiempo respetar las estrategias nacionales, vinculadas a la apreciación de lo indicado en las normas jurídicas de un ordenamiento jurídico concreto, al fin y al cabo poder lograr resguardar los intereses de ambas partes en un marco concreto de negociación, la elección de atraer IED mediante AEIC, podría obtener como resultado el respeto a los cambios estructurales de Bolivia desde 2006 y que se han reflejado en la dirección y control por parte del Estado con referencia a los sectores estratégicos del país.⁴⁰²

9.1. Contenido de las Alianzas estratégicas público-privadas en Bolivia

Evidenciar la necesidad para un país que basa su economía en las materias primas extractivas, no se puede ocultar la permanente necesidad por parte de Bolivia del financiamiento para los proyectos a cargo del Estado, así como en muchas ocasiones ante la escasez de tecnologías, poder obtener estas a través de la CAEIC, pero ello exigirá un cambio

Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta con empresas públicas o privadas constituidas en el país y/o con empresas públicas o privadas extranjeras. "...se exhibe un listado concreto y específico de requisitos o elementos que debe contener el contrato de colaboración conjunta. Vid. D.S. N°3469 AEIC.

⁴⁰² El apartado 1 del informe nos indica el modelo económico que ha adoptado Bolivia, al que denomina MESCP, Vid. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, OMC, *Informe de la Secretaría, Examen de las Políticas Comerciales del Estado Plurinacional de Bolivia*, WT/TPR/S/363/Rev.1, p.8, en <https://bit.ly/34LPsMt> (visitado el 23 de septiembre de 2020).

de paradigma, como anunciamos en el primer capítulo, la IED debe estar dispuesta a comprender que estas inversiones deben mantener el componente de beneficio mutuo⁴⁰³.

El Estado a través el D.S. N°3469 AEIC ante la necesidad de dar una respuesta a la rigidez de la norma para poder expandir la inversión en el país, ha propuesto la opción de los CAEIC para conciliar la situación en que la IED pueda tener mayoría de participación en sus inversiones en Bolivia. Una de las grandes limitaciones que ha ido mostrando la normativa de inversiones, fundamentalmente la LPI y LEP de Bolivia, ha sido la obligatoriedad para el Estado de dirigir y tener el control de la inversión, lo que se traduce en que debe tener la mayoría de participación en estas modalidades de colaboración, por ello, el decreto ha representado un respiro, abre la posibilidad a que esto cambie posibilitando que la inversión extranjera pueda tener la mayor parte de participación, de esa forma se pueda retornar, en cierta medida, a incentivar a los inversores del sector privado nacionales y sobre todo a la IED, ya que esto significaría posibilitar que la IED tenga mayoría de participación en el proyecto de colaboración conjunto, y por lo tanto el Estado boliviano no tendría bajo su tuición la administración de los proyectos de sectores estratégicos quebrando parte de la esencia de la actual constitución boliviana⁴⁰⁴, uno de los postulados más firmes

⁴⁰³ Los autores describen la necesidad de poder evaluar los efectos reales que provoca la IED para el país receptor de esta, señalan tres claros beneficios de esta modalidad de inversión, puede posibilitar la transferencia tecnológica, implicará capacitación de recursos humanos en país receptor, activa incrementando el impuesto de sociedades aunque este suele ser sacrificado por políticas fiscales de los Estados receptores en pro de una mayor atracción de financiación de capital extranjero, pero este artículo destaca un aspecto de relevante importancia, el menester de evaluar el beneficio que nos dejará ese porcentaje de IED, que aporte restará para el desarrollo del país receptor. *Vid.* PRAKASH LOUNGANI y ASSAF RAZIN "¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?", en *Finanzas y desarrollo*, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Vol. 38, N° 2, 2001, pp. 6 a 9, en <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2001/06/pdf/loungani.pdf> (visitado el 28 de agosto de 2020).

⁴⁰⁴ Desde la revisión atenta del Art.3 párr. I, se describe una nueva conducta regulatoria, de suma importancia, más aun teniendo ejemplos anteriores, donde en contadas ocasiones para sectores muy específicos como el de hidrocarburos, se han legislado normativas de urgencia específicas para solucionar aspectos presentadas en estos sectores por la inversión extranjera privada, en este decreto de manera explícita se abre la posibilidad a posicionar en el control de un proyecto de colaboración conjunta público-privada a la inversión privada en caso de tener mayoría en la participación, una novedad destacada que presenta nuevas posibilidades, sin analizar en este momento la polémica que suscitará este respecto a la seguridad jurídica. *Vid.* Art.3 párr. I, D.S. N°3469

del marco normativo de las inversiones nacionales y extranjeras, mantener la dirección y control por parte el sector público, de los proyectos que emprenden las empresas públicas⁴⁰⁵.

El decreto de referencia de las AEIC, nos determina el contenido específico del que debe constar un contrato relativo a esta modalidad de colaboración conjunta, el Art. 3 párrafo III, enumera 17 elementos esenciales⁴⁰⁶ a ser considerados e incorporar en la negociación y para la perfección del CAEIC, en realidad se aprecia como la autoridad al enumerar pretende visualizar el clausulado completo de un contrato de colaboración público-privada, es importante observa que estamos ante un instrumentos descriptivo, en definitiva no hay grandes novedades en cuanto a los aspectos esenciales de un contrato mercantil, si bien hay que destacar el interés del legislador por ofrecer claridad en los componentes que deben conformar esta alianza estratégica entre los dos sectores público-privado, cuando se realiza la lectura del texto legal bien parece nos encontremos ante un acuerdo contractual de la figura jurídica de *Joint Venture*, considerada en apartados anteriores, ese proyecto que se emprende con un fin común y con aportes determinados por cada una de las partes participantes.

⁴⁰⁵ En este articulado se señala la exclusividad del Estado para el desarrollo de los sectores estratégicos, señalando que el Estado dirige, controla, regula y podrá desarrollar estos sectores en favor del desarrollo de la matriz productiva. *Vid.* Art. 6. I LPI.

Se reitera como el Estado deberá mantener el control y la dirección de las colaboraciones contractuales de inversión en el sector de los recursos naturales estratégicos. *Vid.* Art. 16. II LPI

⁴⁰⁶ Con referencia al contenido se aconseja la lectura directa del mismo en su literalidad, se podrá apreciar la no existencia de novedades específicas o grandes diferenciaciones del clausulado de una relación contractual. *Vid.* D.S. N°3469 AEIC ...“II. Los Contratos de Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta, deberán contener mínimamente: a) Identificación Legal de las Partes intervinientes en el Contrato e inscripción en el Registro de Comercio; b) Identificación del Objeto y Naturaleza del Contrato de Alianza Estratégica de Inversión Conjunta; c) Identificación de la normativa sectorial a aplicarse en el desarrollo de la inversión conjunta; d) Identificación del Proyecto de Inversión Conjunta; e) Vigencia del Contrato de Alianza Estratégica de Inversión Conjunta; f) Contenido del Plan de Inversiones Conjunta, y plazo para su aprobación por las Partes intervinientes en el Contrato; g) Identificación de otros Contratos derivados del Proyecto de Inversión Conjunta, si corresponde de acuerdo al objeto; h) Identificación de aportes y contribuciones propias de las Partes, y su forma y tiempo para realizarlos; i) Identificación y detalle de los gastos comunes de las Partes intervinientes en el Contrato, si correspondiere; j) Obligaciones específicas de las Partes intervinientes en el Contrato; k) Forma de Distribución de utilidades (ganancias), partición de ingresos y gastos; l) Régimen de Contabilidad, estados y balances; m) Auditorías Externas sobre cumplimiento de las Inversiones establecidas en el Contrato; n) Sanciones por incumplimiento a lo pactado; o) Causales de disolución del Contrato de Alianza Estratégica de Inversión Conjunta; p) Régimen de Solución de controversias; q) Establecimiento de un Comité de Supervisión conformado por las Partes, para el seguimiento a la ejecución de la Inversión pactada en el Contrato.”.

Resulta significativos dos aspectos, en primer lugar la instrucción indicada en Art.3 párrafo II, a), se instruye la obligatoriedad de inscribir en el Registro de Comercio el CAEIC, una de las diferencias de las asociaciones accidentales o cuentas en participación, así como de los contratos *Joint Venture*, el decreto busca proteger, garantizar la consistencia y perfeccionamiento del contrato de colaboración cuando una de las partes es la empresa pública, el sector público, de ahí la solicitud de inscripción en el organismo registrador de la existencia de las empresas y sociedades mercantiles⁴⁰⁷.

9.2. La colaboración contractual con el Estado Plurinacional de Bolivia. La defensa de los intereses nacionales.

Desde la propia CPE se establece que el Estado podrá establecer relaciones con la inversión privada y también extranjera, por lo tanto existe un trato de igualdad entre la inversión nacional y extranjera, desde las diversas normativas se propone la construcción de alianzas estratégicas de inversión conjunta, estas que involucrarán inversiones para el desarrollo de sectores estratégicos y se deberá garantizar que el control y dirección de la actividad sea asumida por la empresa pública boliviana, siempre y cuando ésta tenga participación mayoritaria en el contrato o bien por la inversión privada si esta mantiene una participación mayoritaria, todo ello a excepción de un sector muy específico, los recursos naturales considerados por la CPE estratégicos no renovables⁴⁰⁸.

Uno de los instrumentos el control público resulta el Dictamen General 002/2016 de la PGE, destinado a las unidades jurídicas de las entidades de la administración pública y empresas estatales, indica que, en el momento de realizar las contrataciones en países extranjeros, se deben aplicar los elementos jurídicos que mínimamente deben considerarse respecto a la cláusula arbitral en defensa de los intereses del Estado, el objetivo es proteger el patrimonio del Estado⁴⁰⁹.

⁴⁰⁷ El requisito de registro es una medida de control para ofrecer seguridad jurídica a los terceros de buena fe, cierto que en otras modalidades de alianzas estratégicas que se mantienen en iniciativas privadas no precisan esta exigencia, cambio en las colaboraciones público-privadas es obligatoria su inscripción en el Registro de Comercio en Bolivia *Vid.* Art. 3, II, a) D.S. N°3469 AEIC.

⁴⁰⁸ La CPE reviste de especial protección a los recursos naturales no renovables, se le otorga a esta clasificación de recursos naturales no renovables, el carácter de interés público y por tanto de necesidad estatal. *Vid.* Art.356 CPE.

⁴⁰⁹ *Vid.* ANEXO II – Dictamen General 002/2016, Procuraduría del Estado Plurinacional de Bolivia.

10. La resolución de controversias de las IED en Bolivia.

Las crisis empresariales en Bolivia, así como las insolvencias transfronterizas entre empresas europeas y socios locales bolivianos, conllevan la necesidad de resolver controversias, y no con poca frecuencia. Estas crisis empresariales van unidas al incumplimientos de obligaciones de las partes empresariales⁴¹⁰, o aquellos sujetos que participan de la actividad económica, por lo tanto, podemos confirmar que la no habitualidad resulta en no existir controversias entre los actores que participan de estas relaciones empresariales, más aún cuando el contexto es el de las empresas extranjeras inversoras y su relacionamiento como inversionistas, con empresas públicas, mixtas del Estado receptor, o incluso cuando su relación se mantiene directamente con el propio Estado, hablamos de escenarios como por ejemplo, las concesiones administrativas, mineras y otras, contratos de servicios de explotación de las materias primas, de afectaciones por expropiaciones públicas sobrevenidas a instrumentos societarios y contractuales con condiciones diferentes en el ámbito de la negociación privada, así como otras casuísticas de incumplimientos sobrevenido ante un cambio externo de las circunstancias negociadas en otro periodo y reflejadas en contratos societarios o mercantiles entre los inversionistas y el Estado receptor de la inversión, Bolivia.

Por todo ello, ante los escenarios descritos, y otros, debemos identificar las vías de resolución de controversias, por un lado la vía judicial, ello significa que muchas empresas extranjeras instaladas en Bolivia, podrían acudir a los tribunales bolivianos para resolver sus diferencias, o por otro lado, podrían resolver estas diferencias a través de otros métodos alternativos como son los métodos alternativos de resolución de controversias, los denominados ADR, entre los que podemos identificar arbitraje, conciliación, medicación y

⁴¹⁰ La catedrática MARTÍNEZ y el Prof. SIERRA, si bien realizan el análisis jurídico desde la normativa concursal española, hoy modificada en varios aspectos, destacan un aspecto esencial para el funcionamiento del tejido empresarial. No atender únicamente la protección de los créditos, sino tomar en consideración el atender la conservación de las empresas siempre que fuere posible. En este sentido se expresan: *“El denominado principio de conservación de la empresa pretende que la satisfacción de los acreedores se realice mediante fórmulas que permitan, también, conservar la actividad de la empresa en crisis. Se dice en ese sentido, que, junto al interés privado de los acreedores existe también un interés público en la conservación de la empresa, que permite evitar su liquidez y mantenerla como fuente de empleo y riqueza...”*. Vid. MARTÍNEZ JIMÉNEZ, M.I., y SIERRA NOGERO, E., “Los órganos del concurso y la Ley 22/2003, de 9 de Julio, concursal”, en Estudios sobre la Ley concursal: libro homenaje a Manuel Olivencia, Marcial Pons, Madrid, Vol. 2, 2005, pp1408-1049.

la propia negociación de mutuo acuerdo. En el caso de Bolivia, la ley N°708 de Conciliación y Arbitraje, por alguna razón no incorporó a la mediación⁴¹¹.

Ante los comentarios anteriores, identificaríamos dos escenarios, el arbitraje comercial, y el arbitraje de inversiones⁴¹², este último protagónico en Bolivia, debido al alto componente de IED en proyectos de industrialización en el país, esta modalidad de arbitraje destinada a las inversiones extranjeras en que su actividad se centra fundamentalmente en el sector extractivo, es decir empresas extranjeras involucradas en diversas actividades de la cadena productiva de un sector estratégico para el Estado boliviano, que a su vez la actual CPE ha revestido de una robusta protección, y de un control social, así como tuición directa del Estado, los recursos naturales y su gestión⁴¹³.

El marco normativo de los ADR en Bolivia, se centró en uno de ellos, el arbitraje, por la reacción inmediata que se presentó ante los primeros procesos de nacionalización a partir del año 2008, estos procesos implicaban la afectación de las IED instaladas en el país con media y larga trayectoria de desarrollo de actividades económicas desde tiempo, por ello los procesos de nacionalización antes de entrada en vigor de la CPE, fueron sorprendentes, creando mucha inseguridad jurídica en las inversiones extranjeras en ese momento instaladas en el país con larga trayectoria, como fue el caso de muchas empresas extranjeras europeas, y también españolas.

En este contexto, las empresas extranjeras, estando albergadas por los entonces APPRI's/ TBI's, todavía no denunciados, cuando vieron afectadas sus actividades, tuvieron dos posibilidades, en el mejor de los casos renegociaciones contractuales posteriores a la entrada en vigor de la CPE, y la observancia de las nuevas premisas constitucionales respecto

⁴¹¹ Vid. Ley N°708 de Conciliación y Arbitraje.

⁴¹² Vid. INSTITUTO INTERNACIONAL DE DESARROLLO SOSTENIBLE, *Comentarios del IIDS al Modelo Boliviano de TBI*, Instituto Internacional de Desarrollo Sostenible IISD.org, Ginebra, 2017, pp. 10 a 18.

⁴¹³ El autor VIRGÓS se expresa en ese sentido, "...el punto de partida es el principio de soberanía territorial de los Estados que es una regla básica del Derecho Internacional. Por lo que ahora nos interesa, este principio tiene dos consecuencias: (i) cada estado decide libremente si y bajo qué condiciones va a recibirla inversiones extranjeras; (ii) una vez hecha la inversión el inversor extranjero queda sujeto a las reglas y decisiones del Estado receptor, y por lo tanto a sus poderes regulatorios...". Vid. VIRGÓS, M., "La eficacia de la protección internacional de las inversiones extranjeras", en *Arbitraje Revista de arbitraje comercial y de inversiones*, Vol. VII, n°3, 2014, p.657.

al tratamiento de los recursos naturales, así como la observancia al nuevo tratamiento de las inversiones, o bien en caso no existir esta posibilidad, como resulta de los casos de las nacionalizaciones, acudir al arbitraje de inversiones en las esferas internacionales, amparados por los acuerdos de inversión entre Estados implicado, en los diversos instrumentos jurídicos internacionales se había acordado la posibilidad de que las empresas extranjeras inversionistas en Bolivia, bajo el paraguas de protección de un APPRI/TBI, estafan facultadas para solicitar el arbitraje, ante el CIADI. Bolivia era miembro del CIADI hasta su retirada del organismo en 2007.

En el caso que nos ocupa, las transformaciones constitucionales provocaron situaciones de incumplimiento sobrevenido por parte de los inversionistas, pero sobre todo el conflicto normativo se focaliza con especial confusión, en el periodo en que se mantenían en vigencia el cuerpo normativo y la Constitución anterior hasta la entrada en vigor de la actual CPE, desde finales 2006 a inicios del 2009, en este periodo se produjo una cascada de los denominados “procesos de nacionalización”, que afectaron el desarrollo de las actividades económicas, de no pocas IED europeas principalmente, así encontramos contextos de terminaciones contractuales y no renovaciones, y las principales expropiaciones nacionalizadas⁴¹⁴. Cambia el escenario de las controversias respecto a la afectación de las IED después de la entrada en vigor de la actual CPE, de forma ordenada el Estado boliviano proyecta las bases del actual régimen jurídico de las inversiones, es especial para las IED, desde las bases constitucionales de la concordancia entre Título I y Título II de la cuarta parte de la CPE, dedicada a la estructura y organización económica del Estado⁴¹⁵.

Bolivia marco una estratégica concreta, basada en la recuperación e la soberanía de sus recursos naturales, con la finalidad de incorporarlos a la matriz productiva, y así generar desarrollo para el país, para ello debía varias y transformar el escenario normativo en vigencia hasta el 2019. Debemos diferencia los diversos ciclos de acontecimientos que

⁴¹⁴ El autor nos indica nos revela un aspecto a tener en cuenta por las IED., Nos expone, “... *las expropiaciones en América Latina han tenido como consecuencia que muchos inversores extranjeros se vean forzados a solicitar seguro de riesgo político para invertir en países como Argentina Bolivia Ecuador o Venezuela...*”. Vid. CREMADES B.M, “Nuevas perspectivas de la protección de inversiones en América latina: análisis de la situación en Bolivia”, en *Arbitraje Revista de arbitraje comercial y de inversiones*, Vol. VII, n°3, 2014, p.681-682.

⁴¹⁵ Vid. Cuarta parte, Título I y Título II de la CPE.

provocan demandas arbitrales y renegociaciones contractuales. En primer lugar, situarnos del 2006 al 2009, en este periodo se producen los primeros procesos de nacionalización, y las primeras demandas arbitrales, procesos algunos concluidos otros en curso, pero que el Estado boliviano como parte asume y se somete a las obligaciones indicadas en los antiguos APPRI's/TBI's, aún en vigencia muchos de ellos proel efecto de la cláusula de supervivencia, también denominada de ultraactividad.

Durante el 2007, Bolivia tomó dos acciones específicas respecto a estos instrumentos internacionales, en primer lugar, se produce la denuncia del Convenio establecido con el CIADI, en fecha 2 de mayo del 2007, y, en segundo lugar, se procede a la denuncia de los 21 los TBI's y el TLC contrarios a la CPE y las leyes bolivianas. Por lo tanto, hay que tener claro que Bolivia dio cumplimiento a las normas internacionales y opero bajo los estándares marcados en los tratados internacionales que tenía en vigencia, la opción e la denuncia y renegociación estaba contemplada en los propios instrumentos, diferente es contabilizar el costo que esto ha supuesto para el Estado boliviano, este es un tema de posterior investigación, pero se puede afirmar que el Estado Plurinacional de Bolivia ha dado cumplimiento y observancia del sistema jurídico internacional, aunque si es cierto, que fue sorpresiva y novedosa su actuación y estrategia para resolver la recuperación del ejercicio de la soberanía sobre los recursos del país.

En consecuencia, al contexto descrito, Bolivia, a través de la Procuraduría General del Estado, en colaboración con diversos Ministerios de Relaciones Exteriores, de Economía y Finanzas Públicas, de Planificación y de Agua y Medio Ambiente, ha diseñado un nuevo modelo de instrumento internacional sobre promoción de inversiones extranjeras, Acuerdo de Inversiones para el Desarrollo, la base de las nuevas negociaciones con diferentes países de nacionalidad de sus inversionistas.

10.1. El arbitraje, una alternativa para la IED en Bolivia.

Una vez revisada la estrategia seguida por Bolivia, cabe preguntar cual es la situación actual normativo bajo la que se rigen las IED con referencia a la resolución de sus controversias de tenerlas a futuro. Actualmente, no situamos en un ciclo de negociaciones en base a los acuerdos de inversiones de nueva generación, los AII y AIISD, fundamentalmente, el actual modelo base para la negociación de Acuerdo de Inversiones

(Actual Modelo boliviano de TBI -Modelo Boliviano de Instrumento Internacional para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones), se fundamenta en los postulados recomendados desde la UNCTAD en las diversas conferencias en el 2016, y sobre todo adaptado y respetuoso con los postulados constitucionales actuales de Bolivia.

La nueva generación de acuerdos de inversiones presenta elementos de cooperación y facilitación para ambas partes ante la aparición de controversias, en el caso del modelo de base boliviano refleja las tendencias mundiales con referencia a las nuevas leyes y políticas de inversión internacional. Este modelo prioriza el concepto de desarrollo y la necesidad que aporte la IED desarrollo sostenible al país, así mismo por otro lado el inversionista precisa de entablar beneficios propios, por todo ello, es fundamental delimitar los términos de desarrollo sostenible e inversión.

Los principios que inspiran este modelo de acuerdo son varios, la no discriminación, la solidaridad, el respeto mutuo, el tratamiento justo y equitativo, en concordancia todos ellos, con los postulados de la CPE, y también las tres normas fundamentalmente aplicables a las IED, la Ley N°516, de protección a las inversiones, la Ley N°466, de la empresa pública, y la Ley N°708 de conciliación y arbitraje, así como la observancia y sometimiento al resto del ordenamiento jurídico boliviano⁴¹⁶.

Bolivia, realiza una propuesta novedosa para incorporar en el tratado, la denegación de beneficios, es decir el Derecho a negar DEL Estado receptos, respecto el beneficio indicado en el tratado, si existe falta de actividad empresarial considerable en el territorio del Estado de origen del inversionista, otros países también lo han considerado, pero en el caso del país de estudio esta posible cláusula se amplía a negar el beneficio en caso los inversionistas violen los DD.HH., Derechos de los pueblos indígenas, las normas ambientales, alimentarias y sanitarias.

⁴¹⁶ El precepto legal nos señala los principios, c) Respeto Mutuo y Equidad, d) economía Plural, e) Seguridad jurídica. Resulta importante tanto transcribir del apartado e) donde se establece, “... *la seguridad jurídica se basa en las relaciones jurídicas del Estado con inversionistas bolivianos y extranjeros así como las relaciones jurídicas entre los inversionistas que actúan en las formas de organización económica reconocidos en la Constitución Política del Estado se basa en la seguridad jurídica sujetándose a reglas claras precisas y determinadas todas las formas de organización económica gozarán de igualdad jurídica ante la ley...*”. Vid. Art.3 de la Ley N°516, de Promoción de Inversiones.

En suma, un aspecto fundamental resulta analizar el criterio de aplicabilidad de la *lex fori* a los procesos arbitrales de inversión mixta y de IED, es decir que debe utilizarse para resolver el fondo de los procesos de arbitraje, la normativa boliviana, no deja lugar al principio de autonomía de la voluntad de las partes, principio esencial e inherente para el diseño del procedimiento arbitral que las partes deben consensuar de mutuo acuerdo, dando espacio a la negociación entre partes. Por esta razón las inversiones extranjeras en Bolivia no constatan una igualdad de posicionamiento en la resolución de controversias en el sistema actual arbitral boliviano, resultando complejo la promoción y captación de inversión extranjera mientras se mantenga este postulado. Así el Art.320 en su epígrafe I y II, y las leyes mencionadas revisten una protección intrínseca al Estado receptor de IED, en detrimento de los inversionistas.

En todo caso, resulta clave hacer referencia a la seguridad y protección de los inversionistas en el país receptor. En el caso de Bolivia, una vez en vigencia la actual CPE, y gozando de un régimen jurídico estable, claro e incluyente para la IED, será necesario entonces, ofrecer un estándar de seguridad y protección para la IED, que este instalada o desee instalarse en Bolivia, con especial atención para inversiones dedicadas al sector estratégico del país, actividades económicas relacionadas con los recursos naturales. En este sentido, aparece el Derecho a exigir de los inversionistas, hace referencia a la posibilidad que se debe ofrecer a la empresa inversora de hacer cumplir el clausulado del acuerdo de inversiones a las autoridades competentes, en el caso de Bolivia estos se traducen en el Derecho a reclamar a las autoridades públicas competentes bolivianas, la protección frente a terceros, que impidan el ejercicio de los derechos respecto a las inversiones, e decir dar cumplimiento al régimen jurídico de las IED, negociado en el acuerdo de inversiones, que este pueda ser exigido y cumplido por Bolivia. Este último aspecto es de vital importancia para poder ofrecer seguridad jurídica a los inversionistas extranjeros.

Finalmente, destacar un aspecto fundamental para las perspectivas futuras de la resolución de controversias, y sobre todo en conocimiento de las nuevas reglas del escenario internacional al respecto, donde paulatinamente la resolución de las controversias a nivel internacional reconoce, tanto los organismos internacionales, como los Estados receptores de IED, cada vez con mayor firmeza, a la mediación como mecanismo de resolución efectivo, ha tomado el protagonismo al arbitraje, no así todavía su relevo. Este escenario

impediría actualmente a Bolivia poder beneficiarse de las nuevas reglas internacionales, ay que la Ley N°708, de conciliación y arbitraje, como anuncia su propia denominación no contempla a la mediación como un medio resolutorio de controversias. En 2020, se presentó un anteproyecto para modificar esta ley mencionada e incorporar a la mediación para los procesos de conciliación y arbitraje⁴¹⁷, siguiendo la línea de los organismos internacionales, estos establecen ala mediación la antesala para resolver las controversias antes proseguir un proceso arbitral, se les proporciona a las partes implicadas la posibilidad de resolver mediante un mecanismo de mediación institucionalizado, poder llegar a acuerdo específico entre las partes.

Por consiguiente, actualmente resulta prioritario dar seguimiento a los avances que obtendrán la Convención de Singapur⁴¹⁸, de 2019 se aplica básicamente a la ejecución y eficacia de acuerdos privados, escritos, internacionales, y resultantes de una mediación en materia comercial respecto a su ratificación por los países de IED en ALC.

10.2. Procesos arbitrales del Estado Plurinacional de Bolivia y las IED.

Después de describir los escenarios anteriores y las perspectivas actuales para la resolución de controversias mediante el arbitraje de inversiones, después de la aplicación de la estrategia elegida por Bolivia, de las denuncias y renegociación de los instrumentos internacionales normativos, APPRI's/TBI's y TLC's, a efetos de posicionarnos, revisemos los procesos de controversias y su situación hasta la gestión 2016⁴¹⁹.

A continuación, identificación de controversias y arbitrajes internacionales concluidos, y otros mediante arreglos negociados.

⁴¹⁷ Vid. CIAR GLOBAL, *Bolivia: Anteproyecto De Ley De Conciliación Y Arbitraje Que Incorpora La Mediación*, en <https://ciarglobal.com/bolivia-anteproyecto-de-ley-de-conciliacion-y-arbitraje-que-incorpora-la-mediacion/> (visitado el 25 de noviembre de 2021).

⁴¹⁸ Pendiente de ratificación por parte de España. Vid. Convención de Singapur, de 2019.

⁴¹⁹ Vid. PROCURADURIA del ESTADO PLURINACIONAL de BOLIVIA, *Memorias institucionales 2014,2015,2016*, Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas, El Alto-Bolivia, en <https://www.procuraduria.gob.bo/> (visitado el 20 de mayo de 2019).

- Caso 1:** Shell Gas (Latin America) BV
 Empresa nacionalizada: Transporte de Hidrocarburos Sociedad Anónima TRANSREDES S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 16 de septiembre de 2008 – D.S. N° 29706
 Cuantía solicitada: No se entablo solicitud de arbitraje
 Cuantía compensada: 120.577.488.- Us\$
- Caso 2:** AEI Luxembourg Holdings S.R.L. (empresa subsidiaria de AEI Ashmore Energy International).
 Empresa nacionalizada: Transporte de Hidrocarburos Sociedad Anónima TRANSREDES S.A.
 Fecha arreglo y norma: 1 de octubre de 2008 – D.S. N° 29726
 Cuantía solicitada: Laudo a favor de AEI, se solicitó totalidad los daños causados a sus inversores, aproximadamente 500.000.000- Us\$
 Cuantía compensada: 120.577.488.-Us\$
- Caso 3:** Oiltanking Investments Bolivia S.A - Graña y Montero S.A. GMP S.A.
 Empresa nacionalizada: Compañía Logística de Hidrocarburos Boliviana – CLHB
 Fecha de arreglo y norma: 2 de septiembre de 2010 – D.S. N° 621
 Cuantía solicitada: Desconocida
 Cuantía compensada: 12.080.279.-Us\$
- Caso 4:** ETI Euro Telecom International NV-Subsidiaria Telecom IT
 Empresa nacionalizada: Empresa Nacional de Telecomunicaciones – ENTEL
 Fecha de arreglo y norma: 3 de noviembre de 2010 – D.S. N° 692
 Cuantía solicitada: Estimatorio de 700.000.000€
 Cuantía compensada: 100.000.000.-Us\$
- Caso 5:** The Bolivian Generating Group L.L.C.
 Empresa nacionalizada: Empresa Eléctrica Valle Hermoso S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 8 de diciembre de 2010 – D.S. N°731
 Cuantía solicitada: Desconocida
 Cuantía compensada: 10.245.627.-Us\$
- Caso 6:** Inversiones Econergy Bolivia S.A. Subsidiaria GDF Suez SA
 Empresa nacionalizada: Empresa Eléctrica Corani S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 28 de septiembre de 2011 – D.S. N°995
 Cuantía solicitada: Desconocida
 Cuantía compensada: 18.425.000.-Us\$

- Caso 7:** Carlson Dividend Facility S.A.
 Empresa nacionalizada: Empresa Eléctrica Corani S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 28 de septiembre de 2011 – D.S. N° 995
 Cuantía solicitada: Desconocida
 Cuantía compensada: 240.000.-Us\$
- Caso 8:** Rurelec Plc
 Empresa nacionalizada: Empresa Guaracachi S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 21 de mayo de 2014 – D.S. N°2006
 Cuantía solicitada: Daños totales 142.3000.000 Us\$
 Cuantía compensada: 31.534.613.-Us\$
- Caso 9:** Red Eléctrica Internacional, S.A.U.
 Empresa nacionalizada: Empresa Transportadora de Electricidad S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 22 de octubre de 2014 – D.S. N°2156
 Cuantía solicitada: REI solicita pretensión no menor de 200 millones Us\$
 Cuantía compensada: 65.268,000.-Us\$
- Caso 10:** Pan American Energy LLC
 Empresa nacionalizada: Empresa Petrolera Chaco S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 17 de diciembre de 2014 – D.S. N°2220
 Cuantía solicitada: PAE solicita compensación menor a 1.493,800.-Us\$
 Cuantía compensada: 357.023.360.-Us\$
- Caso 11:** IBERDROLA S.A. e IBERDROLA DE ENERGÍA S.A.U.
 Empresa nacionalizada: Iberbolivia de Inversiones S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 11 de noviembre de 2015 – D.S. N°2592
 Cuantía solicitada: No hubo monto solicitado en la demanda
 Cuantía compensada: 34.175.648.-Us\$
- Caso 12:** Paz Holdings S.A
 Empresa nacionalizada: Iberbolivia de Inversiones S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 11 de noviembre de 2015 – D.S. N°2594
 Cuantía solicitada: No hubo monto solicitado en la notificación de Controversia
 Cuantía compensada: 19.505.531.-Us\$
- Caso 13:** Abertis Infraestructura S.A.
 Empresa nacionalizada: Servicios de Aeropuertos Bolivianos S.A.
 Fecha de arreglo y norma: 10 de mayo de 2017 – D.S. N°3180
 Cuantía solicitada: No hubo monto solicitado en la notificación de Controversia
 Cuantía compensada: Desconocido

A continuación, procesos de negociación o arbitrales en curso a la fecha de la gestión 2016, precisa revisión actualizada⁴²⁰.

Caso 01:

Empresa Demandante: BP Global, BP International y BP Asia (“BP”).
Entidad. y n° de Caso: Sin asignación de número.
Controversia: El Estado nacionalizó la totalidad del paquete accionario de Air BP Bolivia S.A. (“ABBSA”), propiedad de BP Global Investment Limited, BP International Limited, BP Asia Pacific Holdings Ltd. Mediante D.S. n° 111, de 1 de mayo 2006.
Estado actual del proceso: Suspendido.
Monto demandado: No hay monto demandado. Us\$.

Caso 02:

Empresa Demandante: Química e Industrial del Bórax Ltda. y Non Metallic Minerals S.A.
Entidad. y n° de Caso: Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones CIADI - No. ARB/06/2
Controversia: Revocatoria de la resolución constitutiva y pérdida de 11 concesiones mineras obtenidas en contravención a las leyes y reglamentos vigentes por la empresa boliviana Non Metallic Minerals (NMM) realizada mediante D.S. N°27589 de 23 de junio de 2004.
Estado actual del proceso: En el proceso de anulación, en la preparación de la primera reunión procesal para determinar el calendario del proceso de anulación interpuesto por el Estado.
Monto demandado: Us\$ 48.619.578 monto laudado más intereses por el monto de Us\$ 3.154.915, 2 al 23 de septiembre de 2015. Fecha en la cual se suspendió la ejecución del laudo.

Caso 03:

Empresa Demandante: Abertis Infraestructuras S.A.
Entidad. y n° de Caso: Corte Permanente de Arbitraje – CPA
CPA No. 2011-14
Controversia: Nacionalización del paquete accionario de la compañía TBI Overseas Bolivia, perteneciente a la Sociedad Airport Concessions & Development Limited – ACDL, subsidiarias de Abertis Infraestructuras S.A. en la empresa SABSA mediante D.S. N°1494, de 18 de febrero de 2013.
Estado actual del proceso: En la etapa de méritos, preparación de la segunda audiencia sobre daños a realizarse en mayo de 2016.
Monto demandado: US\$ 85.573.349

⁴²⁰ Vid. PROCURADURIA del ESTADO PLURINACIONAL de BOLIVIA, *Memorias institucionales 2014,2015,2016*, Unidad de Comunicación y Relaciones Públicas, El Alto-Bolivia, en <https://www.procuraduria.gob.bo/> (visitado el 20 de octubre de 2017).

Caso 04:

Empresa Demandante: South American Silver Limited (Bermudas)
Entidad. y n° de Caso: Corte Permanente de Arbitraje – CPA
CPA No. 2013-15
Controversia: Reversión al dominio originario del Estado las Autorizaciones Transitorias Especiales mineras pertenecientes a Compañía Minera Malku Khota S.A mediante D.S. N°1308 de 01 de agosto de 2012
Estado actual del proceso: Elaboración del Memorial de Dúplica a ser presentado el 29 de febrero de 2016
Monto demandado: Compensación Us\$ 385.7 Millones. Restitución Us\$ 176.4 Millones

Caso 05:

Empresa Demandante: Jindal Steel Bolivia S.A.
Entidad. y n° de Caso: Cámara de Comercio Internacional - CCI
CCI 20086/ASM
Controversia: Por supuesta ejecución ilegal de una boleta de garantía, supuesto incumplimiento en la entrega de terrenos para la implementación de la planta del Mutún y supuesto incumplimiento del Contrato de Riesgo Compartido.
Estado actual del proceso: En la etapa de jurisdicción, el cual se encuentra suspendido hasta el 10 de marzo de 2016 con miras a un acercamiento a cargo de la DGNC.
Monto demandado: Us\$ 68.160.245 por daños y US\$ 18 millones por la ejecución de una 3ra boleta de garantía.

El listado que se ofrece a continuación corresponde a las controversias de las IED acontecidas contra el Estado Plurinacional de Bolivia hasta la gestión 2016, existen procesos posteriores, como por el ejemplo, uno de más controvertidos en la actualidad, la situación de la empresa española BBVA, que ha demandado al Estado Plurinacional de Bolivia ante el CIADI, y esta demanda ha sido admitida por este en fecha 2018, no habiendo llegada a un acuerdo amistoso por parte del Estado, la empresa extranjera decidió por su salida de la administración de la AFP Previsión BBVA, gestora de los fondos de pensiones bolivianos. Concretamente la demanda se basa en el incumplimiento por parte del Estado bolivianos en las condiciones negociadas y concretadas por las partes contractualmente, en el proceso de traspaso de la administración de fondos de pensiones al gobierno boliviano.

La casuística de la controversia BBVA-Estado boliviano, gira entorno al siguiente escenario, a finales de 2018, en una nota de prensa, BBVA afirmó que desde la aprobación de la CPE, en 2009, y la aprobación de la Ley de Pensiones, en 2010, se inició un proceso de transición en el que BBVA colaboró activamente para que la Gestora Pública asuma sus funciones, hasta la fecha desarrolladas por BBVA Previsión, por lo tanto su retirada abrupta, y ante el incumplimiento del Estado de mantener el contrato con BBVA, este debe resarcir los daños y perjuicios ocasionados, pero sobre todo indemnizar por la valoración del lucro cesante de sus actividades económicas proyectadas para diversos periodos a futuro, tal y como el objeto contractual determinaba. Esta demanda se fundamenta en el Tratado Bilateral de Inversiones Bolivia-España de 2001. En 2009 la actual Constitución de Bolivia estableció el principio de seguridad social pública, que lleva en 2010 a iniciar un proceso de transición del BBVA Previsión a un sistema de pensiones administrado por entidad pública según indica la ley N°065 de Pensiones, que crea a la Gestora Pública de la Seguridad Social de largo plazo, una empresa pública nacional estratégica cuya atribución es administrar los Fondos de Pensiones bolivianos estando pendiente actualmente de resolver, donde encontramos una empresa española que colaboro décadas en Bolivia.

Resta abierta la última parte de la presente investigación, con la intención de comprobar como afectó realmente a Bolivia, los postulados de la actual CPE, en materia de IED, y a su vez respecto a la clausura de los procesos arbitrales a los que debió dar solución.

CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación, como señalo en la introducción, ha tenido como objetivo principal la identificación general de los instrumentos del régimen jurídico que afectan a las inversiones extranjeras en el espacio del bloque regional de América Latina, y específicamente en el marco normativo del ordenamiento jurídico boliviano, tras la adopción de la actual Constitución Política del Estado. Sobre esta base y luego de analizar el régimen normativo referido, en especial, a la recepción de inversión extranjera directa, se señalan las siguientes conclusiones.

Primera. - Las iniciativas de los organismos internacionales regionales no han logrado crear un bloque de Estados miembros que ofrezcan un posicionamiento común desde esa región, respecto de políticas económicas internacionales referentes al tratamiento jurídico de la recepción de las inversiones extranjeras en la región con terceros países, mediante organismos con filosofía integradora. Por tanto, los países miembros que forman parte de estos organismos regionales finalmente optan y priorizan las negociaciones bilaterales, como sucede en los TBI, dejando sin efecto el ejercicio de encontrar una posición regional como bloque, provocando que la priorización de la defensa de intereses nacionales y las negociaciones bilaterales quiebren, de alguna manera el sistema de integración propuesto para la región de América Latina, como ha sucedido en UNASUR.

Segunda. - Tal situación se debe a la fragilidad de la región para mantener vínculos regionales estables que construyan posicionamientos comunes para diversos países del área, en el interés común del conjunto de esos Estados. La debilidad que actualmente existe en el mantenimiento de políticas estatales estables perdurables a mediano y largo plazo en los Estados de la región, en favor de la priorización de políticas gubernamentales a corto plazo, no favorece el escenario de consenso regional que permita consolidar una institución de integración, con el objetivo de establecer políticas comunes económicas en la región a medio y largo periodo que permitan atraer y regular las inversiones extranjeras, teniendo en cuenta que la región precisa de la concreción de grandes infraestructuras y proyectos de desarrollo que implican la colaboración entre diversos Estados, la defensa en bloque de los intereses de éstos, así como lograr un equilibrio conjunto para el posicionamiento geopolítico. Considerar la promoción de los acuerdos birregionales para las alianzas económicas en AL.

Tercera. - En principio, los inversores extranjeros y el Estado receptor mantienen una dicotomía de intereses antagónicos por su naturaleza, incluso cuando la inversión resulte un instrumento para el crecimiento y desarrollo económico de ambos. Inversores extranjeros y Estado receptor mantienen posiciones de negociación muy diversas y con las dificultades propias de este tipo de inversión destinada al sector de las materias extractivas o desarrollo industrial a través de sus recursos energéticos. Estos empresarios en sus emprendimientos, como se ha podido comprobar buscan seguridad jurídica para sus inversiones, minimizando, el factor principal del riesgo, para así poder rentabilizar sus inversiones a medio y largo plazo. Para ello, recurren principalmente a dos instrumentos del Derecho internacional económico, por un lado, la suscripción del APPRI correspondiente para la relación bilateral y la posible resolución de controversias ante el CIADI en la esfera multilateral. Los APPRI, acuerdos que jurídicamente garantizan a las inversiones desde el cumplimiento del Derecho internacional, son el seguro indirecto de estas inversiones extranjeras directas, basados en cláusulas herméticas ante los cambios estructurales de un Estado o el ejercicio de su soberanía nacional ante circunstancias extraordinarias, que han permitido, incluso habiendo denunciado Bolivia un TBI, que pudiera permanecer vigente mediante remanencia un largo periodo después de su denuncia y dar cumplimiento a sus condiciones generales, y por otro lado la suscripción de CDI entre Estado emisor de la IED y el Estado receptor, este instrumento permitirá un tratamiento conjunto y de colaboración en los aspectos impositivos de la IED.

Cuarta. - También se ha podido constatar en este trabajo que los postulados constitucionales respecto de la defensa de los recursos naturales y energéticos fundamentalmente, y la búsqueda de vías que posibiliten el necesario desarrollo económico y social del país, hace inevitable que se encuentren fórmulas que permitan su defensa y promoción junto con atraer a los inversores extranjeros éticos, solidarios y responsables que obtengan rentabilidad en sus inversiones de manera que el beneficio sea para todos: país receptor, pueblo y empresas.

Quinta. - La convocatoria a un proceso constituyente, el desconocimiento de ciertos contratos internacionales o las renegociaciones contractuales de las inversiones y las nacionalizaciones de ciertas empresas junto a la entrada en vigor de la Constitución en 2009 provocó la alarma entre los inversores extranjeros, favoreciendo una sensación de

inestabilidad jurídica e inseguridad a la inversión extranjera especialmente, pese a estar garantizados en su cumplimiento, de los instrumentos del Derecho internacional económico. La norma constitucional actual intenta poner un freno a dicha situación de inseguridad depositando la confianza en el Estado, en tres aspectos fundamentales: en primer lugar, se ratifica el Derecho soberano del pueblo, con especial énfasis en la propiedad de los recursos naturales y energéticos según señala Art. 1 CPE; en segundo lugar, respetando y aplicando los instrumentos previstos por el Derecho internacional como lo indica el Art. 260 CPE. En este sentido, se debe remarcar que no ha habido un rechazo o incumplimiento a las normas internacionales adquiridas a través de los tratados o convenios internacionales, todo lo contrario, el Art. 70 de la Ley N°401 también incorpora al Derecho internacional, y respeta la utilización de sus mecanismos para la necesidad de renegociación o denuncia. Y, en tercer lugar, se otorga un papel activo al Estado como establecen los Art. 349 CPE y Art. 360 CPE respecto a garantizar la soberanía energética, mediante la recuperación de la soberanía y el ejercicio efectivo de ésta para el desarrollo del país.

Sexta. - Se ha podido constatar que si bien, por un lado, la Constitución de Bolivia establece que en principio el Estado a través de las empresas públicas tiene la tuición y debe gestionar los recursos naturales estratégicos del país dentro de los que se encuentran las diversas formas de energía y sus fuentes, dicha norma también permite la inversión extranjera siempre que se desarrolle dentro de lo establecido en la propia Constitución.

Séptima. - Conforme a lo establecido en la Disposición transitoria novena de la Constitución boliviana los tratados internacionales anteriores a ella debían ser analizados en un periodo de los cuatro años posteriores a su entrada en vigor. Aquellos que le fueran acordes proseguirían vigentes, mientras que aquellos contrarios debían renegociarse o denunciarse conforme a las propias normas y clausulados establecidos en los tratados internacionales. Así también la Disposición transitoria octava dispuso que en el plazo de un año desde la elección del Órgano Ejecutivo y del Órgano Legislativo, para que las concesiones sobre recursos naturales, electricidad, telecomunicaciones y servicios básicos debieran adecuarse al nuevo ordenamiento jurídico sin que ello origine el desconocimiento de Derechos adquiridos. A estas disposiciones transitorias se debe añadir lo dispuesto por el Art. 320.I CPE, que indica que la inversión boliviana se prioriza frente la inversión extranjera y el Art. 320.II CPE que exige que toda inversión extranjera estará sometida a la jurisdicción,

a las leyes y a las autoridades bolivianas. A estas normas constitucionales se suma lo dispuesto por la Ley N°401 formando todo ello, un marco que pone a todos los aspectos de la relación jurídica bajo la aplicación de las normas bolivianas sin posibilitar la negociación que pueda prever como ley aplicable a la inversión extranjera otro ordenamiento jurídico que no fuere el boliviano, pues todo queda sometido al Derecho Boliviano. Así también se establece, además, la tuición, supervisión y control de los recursos naturales y energéticos a cargo del Estado.

Octava. - Con relación a los casos denunciados (21 APPRI y 1 TLC) constatamos que Bolivia ha actuado en tales procesos sobre la base del cumplimiento de la costumbre internacional, y el principio de *pacta sunt servanda*, así como con los propios instrumentos indicados en el Derecho internacional. En cuanto al cumplimiento de las normas jurídicas internacionales, este se aprecia al proceder Bolivia a la denuncia de los Acuerdos internacionales, y a la renegociación de los Acuerdos. Constatar la entrada en vigor de la Ley 401 referente a celebración de Tratados y su aplicabilidad en los nuevos Acuerdos celebrados por Bolivia, así como el respeto jurídico, aun no estando ratificada, a la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados.

Novena. - Con el objeto de ofrecer las garantías jurisdiccionales o de resolución de conflictos alternativas ante futuros incumplimientos contractuales o de los acuerdos TBI en Bolivia se activó la generación del marco normativo para la reglamentación de la inversión extranjera de manera clara y específica que persiguió ofrecer seguridad jurídica a los inversionistas extranjeros con normas concretas referentes al tratamiento jurídico. Lo que no significa que estas normas hayan servido de fomento de la inversión extranjera, pues ello dependerá de la promoción y la necesidad por parte del Estado boliviano de atraer a la inversión para los procesos de industrialización. En este sentido podemos concluir que en este nuevo marco jurídico ordenador se ofrece claridad con referencia a la normativa reguladora tanto para la recepción de inversión extranjera como para la resolución de controversias que puedan surgir entre las partes. Dicha normativa se ha adaptado a la nueva realidad de Bolivia colocando a la inversión extranjera bajo la tuición de las normas y jurisdicción boliviana, inclusive para la resolución de conflictos mediante el arbitraje se acogerán a las leyes bolivianas, tal como lo disponen el Art. 320 de la CPE y el Art. 127 de la LCA. Ahora bien, la investigación comprueba como, si bien se establece un marco

regulador claro, el actual régimen jurídico boliviano no cumple con su objetivo de promover y atraer IED al país, pues existe contrariedad con el contenido mismo de la regulación normativa y su aplicación tanto administrativa como judicial.

Décima. - Respecto a los aspectos fiscales, señalar que a través del CDI, España y Bolivia mantienen un común denominador de fiscalidad internacional que permite evitar la doble imposición tributaria, sobre todo enfocado a las empresas españolas que mantienen establecimientos permanentes en Bolivia. Este instrumento internacional prima sobre la ley boliviana, en base a este están sujetas al Impuesto sobre Utilidades Empresariales como beneficiarios del exterior, según indica el Art. 42 de la Ley N°843 referente al IUE-BE, el cual establece el gravamen en el lugar de origen de la actividad según el principio de la fuente gravamen por parte del Estado en el cual se sitúa la fuente productora de ingresos (fuente territorial), antes que el principio de la residencia (domicilio social). Ello se aplica a sucursales, filiales españolas a la generación de cualquier renta en Bolivia, sin tener en consideración la generación en el extranjero. Así tenemos el IUE del 25%, que grava la utilidad neta resultante de Estados Financieros al cierre de la gestión; un Impuesto a las Transacciones (IT) del 3% sobre ingreso bruto, -sin embargo, compensable con el IUE efectivamente pagado en la gestión anterior- y; un impuesto sobre las remesas al exterior (IUE-BE) del 12.5%, que permite la retención en fuente de las rentas acordes a dicho principio, previsto en el Arts. 42 y 44 de la Ley N°2492, que sean pagadas a residentes extranjeros.

Décimo primera. - Otro aspecto a constatar es la transferencia de información entre administraciones tributarias, pese a que la legislación tributaria prevé restricciones a la facilitación de información de los contribuyentes, Art. 67 de la Ley N°2492, que ha sido reglamentado en la actualidad de forma que las empresas públicas bolivianas puedan acceder a información, se considera que dicha limitación responde a criterios de confidencialidad, enmarcados en los derechos y garantías constitucionales, siendo cierto el hecho de que Bolivia ha permitido el intercambio de información con Administraciones Tributarias de terceros países, a través de la suscripción de Convenios para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal, según Art. 5 CDI España-Bolivia, CDI vigente en la actualidad entre España y Bolivia, determina el establecimiento permanente aplicable el Art. 24.1.a y b del CDI, el IUE será pagado en Bolivia, los sujetos pasivos en cuestión son residentes

fiscales en un Estado que tenga suscrito con Bolivia un Convenio para evitar la Doble Imposición.

Décimo segunda. - Se constata el reconocimiento constitucional al Derecho de libertad de empresa, como se indica en el Art. 308 CPE, se contempla la posibilidad del pleno ejercicio de actividades empresariales provenientes de las iniciativas privadas, la existencia del libre Derecho de establecimiento en Bolivia para las empresas extranjeras teniendo en cuenta la obligatoria observancia del cumplimiento de la normativa boliviana que indica los requisitos para establecerse sin realizar diferenciaciones del trato de las inversiones nacionales del propio país. Las formas societarias protagonistas para la IED en colaboración con socios bolivianos son las alianzas empresariales, en especial la Asociación Accidental, los contratos de *Joint Venture*, en la mayoría de las situaciones, no es preciso un establecimiento permanente, destacar su responsabilidad equiparada a la sociedad colectiva boliviana, solidaria e ilimitada, por tanto el riesgo se asume por separado por cada empresa participante de la asociación, se concluye que para la participación en proyectos concretos de esta índole, respecto a las alianzas empresariales entre iniciativas privadas es aconsejable registrarlas pero no existe obligatoriedad de ello, pero la praxis exige a la empresa constituida en el extranjero que deberá registrarse en el Registro de Comercio boliviano, finalmente se constituirá la IED en el país en modalidades de sucursal, filial o una nueva sociedad boliviana, la más habitual y aconsejable será establecer una sucursal *in situ* en Bolivia, también se concluye de este capítulo III que esta misma situación en el ámbito de las alianzas estratégicas de inversión conjunta público-privada debe observar requisitos especiales, uno de ellos es el registro de estas AEIC en el Registro de Comercio de Bolivia, esta modalidad de alianzas es la figura jurídica más adecuada para la defensa de los intereses de las inversiones españolas, así como para dar cumplimiento a los requisitos indicados en los documentos base de contratación, DBC, que se publican para participar en las diversas convocatorias públicas internacionales establecidas por el Estado boliviano.

Décima tercera. - En referencia a empresas extranjeras españolas con opción o necesidad de establecimiento permanente en Bolivia, es beneficioso tomar en consideración tipos societarios de responsabilidad limitada como son las sociedades SRL o SA, una modalidad práctica para las sucursales españolas resulta la SRL, pues las sucursales mantienen la consideración de establecimiento permanente en Bolivia. De igual forma existe

la posibilidad de utilizar contrataciones mercantiles que no precisarán del establecimiento permanente en el destino de la inversión, como sucede en el ámbito de los contratos de franquicia, por el aporte de *know how* o bien las asociaciones accidentales entre iniciativas privadas de inversión.

Décima cuarta. – Se debe destacar el protagonismo adquirido por el Estado en la intervención del desarrollo del país e industrialización de Bolivia mediante la implementación de empresas estatales o a través de las convocatorias públicas internacionales de contratación administrativa buscando mantener un marco reglamentario claro y preciso para aquellas inversiones extranjeras en la esfera del Derecho administrativo internacional, tendencia a la creación de empresas mixtas o la búsqueda de socios estratégicos mediante aplicabilidad de contratos de colaboración, en concreto las alianzas estratégicas público-privadas (AEIC), como modalidades funcionales de estructuras de asociación y cooperación internacionales. Se debe destacar la posibilidad que el Estado ofrece a la IED, desde propuestas de inversión conjunta con el sector público en proyectos de inversión “llaves en mano”, en especial para los sectores estratégicos de industrialización acordes al desarrollo productivo señalados en la matriz productiva en Bolivia.

Décima quinta. - En principio Bolivia identifica determinadas actividades que pretendían quedar reservadas a los nacionales con cláusula de exclusión de los extranjeros, siendo que la inversión extranjera era complementaria a la inversión nacional, consecuentemente la inversión nacional se pretendía fomentar como prioritaria a la extranjera. Las nuevas reglamentaciones responden a las sugerencias del Foro Mundial de Inversiones de la UNCTAD. En este sentido, Bolivia promulgó su propio marco normativo. Ejemplo de ello lo tenemos, en la Ley N°516 de Promoción de Inversiones y la Ley N°708 de Conciliación y Arbitraje, siendo el resultado de las exigencias ante la estimación y observación de disponer de “normas poco claras” y debido a los procesos de nacionalización, que en algunos supuestos se ejecutaron a través de expropiaciones forzosas, y en otros casos se llevaron a cabo mediante renegociaciones contractuales. Ante ello, la inversión extranjera adquirió un ambiente de inseguridad jurídica, que hizo necesaria la reestructuración del sistema jurídico, incluyendo el cumplimiento del mandato constitucional respecto a la denuncia de los tratados internacionales que no se ajustaban a la nueva realidad, dando curso a las transformaciones referentes a las estrategias estatales y adecuando la reglamentación

jurídica a la realidad actual. Todo ello, fue materializándose de forma gradual desde la entrada en vigor de la Constitución en 2009 y se alargó hasta 2016, periodo en el cual se ofrece seguridad jurídica desde la perspectiva de tener un sistema normativo claro, concreto y específico que estableció “normas claras”.

Décima sexta. - Podemos confirmar que Bolivia goza de un régimen normativo completo en previsión de la incorporación de la inversión extranjera, procurando la seguridad jurídica necesaria para su implementación en el país receptor, con la asignatura pendiente del fomento a las inversiones extranjeras. Con respecto a la promoción y a la protección de estas inversiones debe atenderse a la nueva realidad y a la adaptabilidad de nuevos Acuerdos de Inversión Internacional que incorporen los postulados indicados por la UNCTAD basada en cinco puntos tales como salvaguardar el derecho a regular, aclarar o limitar disposiciones como las relativas al trato de la nación más favorecida, por otro lado reformar la solución de controversias sobre inversiones, posibilitando el mecanismo de arbitraje ad hoc existente para solucionar las controversias entre inversores y Estados; así como promover y facilitar las inversiones, y sobre todo garantizar una inversión responsable, como añadir cláusulas de mantenimiento del nivel de exigencia y establecer disposiciones sobre las responsabilidades de los inversores, como las cláusulas relativas al cumplimiento de la legislación interna y a la responsabilidad social empresarial.

Décima séptima. - El reconocimiento del principio de seguridad jurídica y su convivencia con el principio de soberanía del pueblo (Art. 7 CPE), permiten concluir que las inversiones extranjeras estarán garantizadas, desde el plano normativo, por el Estado de Derecho que la propia Constitución actual boliviana recoge al establecer el modelo de Estado en el Art.1 de dicha norma, determinando que Bolivia es un Estado Unitario Social de Derecho Plurinacional Comunitario, señalando la pluralidad económica, por lo tanto respetando las diversas modalidades de organización económica en esta indicadas, siendo la iniciativa privada una de estas, tanto en la inversión nacional, como para la inversión extranjera que se instale en el país. El estudio de si la seguridad jurídica establecida en la Constitución se mantiene en el plano legislativo, administrativo y judicial, es materia de un próximo trabajo de investigación que se abordará como continuación del presente.

Décima octava. - En conclusión, la promoción y atracción de la IED también pasa por establecer políticas fiscales como Estado que puedan generar el escenario adecuado para ofrecer una rentabilidad específica que propicie una opción óptima a la inversión extranjera en Bolivia, para que la alta fiscalización impositiva no suponga un freno a la decisión de invertir en este país receptor de IED, por ello **se propone**: la revisión de la regulación fiscal y tributaria actual que afecte al régimen de las inversiones extranjeras, en concreto la inversión directa, especialmente en colaboraciones con los sectores de un interés especial para el Estado boliviano, los sectores extractivos y energéticos, donde tanto se precisan iniciativas privadas de colaboración como alianzas estratégicas de inversión conjunta público-privadas. El régimen fiscal-tributario actual resulta muy gravoso y afecta la baja rentabilidad de la inversión extranjera que no aprecia el beneficio en la inversión, sobre todo, en los grandes proyectos a largo plazo. Esta situación unida a otros aspectos como la memoria todavía presente de los abruptos "procesos de nacionalización" no han permitido poder transmitir la factibilidad y en especial la confianza y seguridad de instalar IED en el país receptor Bolivia.

Décimo novena. – Del análisis de la presente investigación, **se propone**: que la modalidad jurídica de colaboración público-privada debe ser potenciada en su estructura jurídica de alianzas estratégicas de inversión conjunta, modalidad para impulsar alternativas y posibilidades, de esa forma propiciar las alianzas de colaboración calificadas de estratégicas entre el sector público-privado. Las AEIC permiten crear un plano de igualdad entre la inversión boliviana y la inversión extranjera en Bolivia matizando las indicaciones de priorizar la inversión nacional a la extranjera. En este sentido, es necesario promover y consolidar esta figura de colaboración conjunta para las inversiones extranjeras en especial en construir alianzas público-privadas en el sector energético, confirmando la posibilidad que la IED, en el caso que tenga la participación mayoritaria en el proyecto podrá asumir la dirección y control de dicho proyecto. Es decir, aun siendo socio extranjero, si es mayoritario, debería poder decidir de la dirección y el control empresarial como socio en la colaboración, aun cuando el otro colaborador de la alianza estratégica sea una empresa pública; por lo tanto, se debería proceder al cambio o adaptación de las normas bolivianas que impidan o dificulten esta situación.

Vigésima. - Finalmente, después de estudiar y analizar el régimen actual que aplica el Estado receptor boliviano a la inversión extranjera, se concluye que es necesaria la reforma del Art.320 del texto constitucional, para que sin renunciar a la defensa de la soberanía popular, la propiedad pública de los recursos naturales y energéticos, se flexibilicen la entrada de inversiones extranjeras que generen, además de los necesarios beneficios a las empresas extranjeras, bienestar, trabajo y renta para los bolivianos. En este sentido, **se propone**: se debería modificar el párr. I del art. 320 CPE cuando señala que se priorizará la inversión boliviana frente a la inversión extranjera, por cuanto podría ocasionar incurrir en error al inversionista extranjero entendiendo que existe desigualdad de oportunidades o discriminación con referencia a la aplicabilidad de la normativa jurídica. También **se propone**: se debería reformar el párr. III del artículo 320 CPE en cuanto limita la esencia de las negociaciones empresariales basadas en el principio de autonomía de la voluntad poniendo límites claros. Esta norma nos indica como la inversión extranjera se regirá por las leyes bolivianas, sometida a la jurisdicción y autoridades bolivianas sin excepción alguna, por lo que se deja sin efectividad la capacidad de negociación entre partes, como pudiera ser la elección de la ley aplicable en un contrato internacional, la jurisdicción competente o la elección de la ley que regirá el proceso arbitral para la inversión extranjera en instancias internacionales de arbitraje. Este artículo es parte de la claridad de normas jurídicas que se aplican a la inversión extranjera, pero legislado con límites excesivamente rígidos que no permiten o anulan gran parte de la posible negociación entre los sujetos empresariales extranjeros y las iniciativas públicas bolivianas, e incluso para aquella IED que elija, como país receptor a Bolivia; este artículo es un inhibidor a la negociación internacional y a la posibilidad de atraer IED a Bolivia.

Vigésimo primera.- En el marco del actual escenario internacional para las inversiones, se confirma la incorporación de las nuevas reglas de inversiones que rigen el sistema normativo internacional mundo económico globalizado, la tendencia en la resolución de controversias señala a la mediación internacional como el mecanismo institucionalizado, sugerido para facilitar a las partes poder llegar a acuerdos específicos basado en la colaboración mutua, que permitan no dar continuidad a un arbitraje, o bien no tener que conocer el asunto completo en el proceso arbitral, si antes mediante la mediación las partes han podido llegar a acuerdos sobre determinados aspectos de la controversias global. Por tal motivo **se propone**: aprobar el anteproyecto de la modificación de la Ley N°

708, de Conciliación y Arbitraje de Bolivia, presentado en 2020, que incorpora la mediación como un mecanismo reconocido de resolución de controversias jurídicamente, ya que actualmente no está incorporado en la ley indicada.

Vigésimo segunda.- El régimen jurídico actual de las inversiones extranjeras en Bolivia pese a tener la consideración de "normas claras" cuenta con una rigidez y las limitaciones para la negociación debido al total sometimiento a leyes, jurisdicción y autoridades bolivianas, que no construye escenarios factibles para la negociación empresarial con Bolivia, como nos señaló el índice *Doing Business* hasta 2020, que publicaba el Banco Mundial, en su última versión destacó las dificultades actuales para hacer negocios en Bolivia. Por ello es necesario, para cerrar el presente trabajo, la **necesidad de reiterar nuestras propuestas de:** en primer lugar, mantener la claridad actual que ofrece el régimen normativo a las inversiones extranjeras; en segundo lugar, promover la inversión entre sector público y privado que permitan el desarrollo de las alianzas estratégicas de inversión conjunta para poder asistir y cooperar en financiamiento y en transferencia de tecnología principalmente a las empresas públicas bolivianas, sin olvidar de igual modo a las empresas mixtas y privadas; en tercer lugar, se propone la revisión exhaustiva de la fiscalidad aplicada a las IED en Bolivia, incorporar mecanismos y políticas fiscales que favorezcan y motiven a la IED con incentivos fiscales *in situ* e incluso propiciar escenarios de negociación internacional para entablar convenios o acuerdos bilaterales entre el Estado promotor de su IED, en el caso de estudio España y el Estado receptor de IED, en el estudio Bolivia. Por último, se propone la posible reforma constitucional del Art. 320 CPE, por cuanto establece que la inversión extranjera se someta a las leyes, jurisdicción y autoridades bolivianas, sin excepción alguna, esta rigidez proteccionista comporta la fuga o el no interés por parte de las empresas extranjeras en invertir a largo plazo en Bolivia.

* * * * *

INDICE DE BIBLIOGRAFÍA

- ABELLA SANTAMARÍA, J., *Inversiones españolas en el exterior*, 2ª ed. Extecom S.A., Madrid, 1987.
- ABELLÁN LÓPEZ, M.A. y RODRIGUEZ-DEL-PINO, J.A., “¿Hacia dónde va la responsabilidad social corporativa?”, en ABELLÁN LÓPEZ, M.A y RODRIGUEZ-DEL-PINO, J.A. (Coords.), *Nuevas tendencias sociales en las Responsabilidad Social Corporativa*, Tirant Humanidades, Valencia, 2021, pp.13 a 18, en http://www.tirant.net/Docs/RSC_Tirant.pdf (visitado 10 de mayo 2021).
- AGENCIA ESPAÑOLA de COOPERACIÓN para el DESARROLLO, AECID, *III Programa de Conversión de Deuda Externa de Bolivia frente a España*, de 15 de septiembre de 2009, p.3 y ss., en <http://www.aecid.es> (visitado el 2 de junio de 2016).
- ALCOCEBA GALLEGO, A. y otros, *La protección de la inversión española en los Estados miembros del ALBA. Marco jurídico de las inversiones españolas en Bolivia, Ecuador y Venezuela*, Aranzadi, Pamplona, 2010.
- ALTMANN BORBÓN, J., y ROJAS ARAVENA, F., “Introducción. América Latina: Dilemas de la Integración”, en ALTMANN BORBÓN, J., y ROJAS ARAVENA, F., (Eds.), *Las paradojas de la integración en América Latina y el Caribe*, Fundación Carolina y Siglo XXI de España Editores S.A., Madrid, 2008, pp. XIII a XLIV, en <https://www.fundacioncarolina.es/> (visitado el 25 de mayo 2019).
- ÁLVAREZ PASTOR, D., y EGUIDAZU, F., *Manual de Inversiones Extranjeras*, Aranzadi, Navarra, 2002.
- ANTELO PARADA, J.C., “Análisis de la nCPE, Título II Medio ambiente, Recursos Naturales, Tierra y Territorio”, en VPEP-UMSA-IDEA Internacional, (Coords.), *Miradas. Nuevo Texto Constitucional*, Instituto Internacional de Integración del Convenio Andrés Bello, La Paz-Bolivia, 2010, pp.609 a 627.

AYUSO A., GRATIUS, S., y SERBIN, A., “América Latina y el Caribe y la Unión Europea ante la globalización y la gobernanza global”, en SERBIN, A y SERBIN PONT, A., (Coords.), *¿Por qué la Unión Europea debería ser de relevancia para América Latina y el Caribe?*, Fundación EU-LAC, CRIES, Hamburgo, 2018, pp.3 a 13, en <https://bit.ly/354vUEN> (visitado el 20 mayo 2020).

AYUSO, A., y FLOGIA, M., “Los instrumentos el tratamiento de las asimetrías en las negociaciones de los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea y los organismos de integración en América Latina”, en *Congreso 2009 de la Asociación de Estudios Latinoamericanos*, LASA Rethinking Inequalities, Brasil, 2009, pp.1 a 23.

AYUSO POZO, A., “Integración con equidad: Instrumentos para el tratamiento de las asimetrías en América del Sur” en CIENFUENTES, M., y SANAHUJA, J.A., (Eds.), *Una Región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*, Fundación CIDOB, Ediciones Bellaterra, S.L., 2010, pp.137-177, en www.cidob.org (visitado 14 abril 2019).

AYUSO POZO, A., “20 años después. ¿Hacia dónde va la asociación estratégica?”, en SERBIN, A. (Dir.) *El impacto de los actores extrarregionales en América Latina y el Caribe*, Pensamiento Propio, CRIES, n°49-50, 2019, pp.53 a 86, en <http://bitly.ws/9ARr> (visitado el 25 julio 2019).

BACARIA, J., y SBERRO S., “El eje económico y financiero de la relevancia de la Unión Europea para América Latina y el Caribe”, en SERBIN, A y SERBIN PONT, A. (Coords.), *¿Por qué la Unión Europea debería ser de relevancia para América Latina y el Caribe?*, Fundación EU-LAC, CRIES, Hamburgo, 2018, pp.13 a 25, en <https://bit.ly/2DvOxpG> (visitado el 20 mayo 2020).

BALLIVIÁN GALINDO, P., “Impacto de las Agencias de Promoción a las Inversiones en la atracción de Inversión Extranjera Directa: Lecciones para Bolivia”, en *Revista de Análisis Banco Central de Bolivia*, BCB, Vol. n°31, 2019, pp.65 a 102, en https://www.bcb.gob.bo/?q=pub_revista-analisis (visitado 10 de septiembre 2020).

BANCO CENTRAL del ECUADOR, “La Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR)”, en *Boletín Financiero de Integración Financiera*, n°3, marzo 2013, pp.1 a 24.

BARRENENGOA, A.C., “El rompecabezas de la integración suramericana: intereses corporativos, política exterior y estrategia en el COSIPLAN-UNASUR”, en *Brazilian Journal of Latin America Studies*, CADERMOS PROLAM USP, Vol.17, n°33, 2018, pp.101 a 123, en DOI: 10.11606/issn.1676-6288.prolam.2018.147374 (visitado el 14 de abril de 2019).

BELTRÁN GARCIA, S., y ZAPATER DUQUE, E., “Energía y desarrollo en Sudamérica: opciones para Bolivia y Venezuela”- La nueva agenda de desarrollo de América Latina, en *Pensamiento iberoamericano*, ISSN 0212-0208, n°0, 2007, pp.265 a 283 en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2873108> (visitado el 9 de abril de 2020).

BODEMER, K., “Integración energética en América del Sur ¿eje de integración o fragmentación?”, en CIENFUEGOS, M. y otros, “Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur”, en Fundación CIDOB, ediciones Bellaterra SL, Barcelona, 2010, pp.193, en <http://www.cidob.org/es/> (visitado el 20 de mayo de 2016).

BROSETA PONT, M., *Manual de Derecho Mercantil*, Vol. I, 25.ª ed. Tecnos, Madrid, 2018.

CACHAGA HERRERA, P., “Inversión extranjera directa e indirecta implicancias macroeconómicas: Evidencia empírica para Bolivia”, en *Revista de Análisis Banco Central de Bolivia*, n°31, 2019, pp.15 a 64, en https://www.bcb.gob.bo/?q=pub_revista-analisis (visitado 10 de septiembre 2020).

CAMARGO MARIN, V., *Derecho Comercial Boliviano*, Alexander’s, Cochabamba, 2003.

CANCILLERIA del ESTADO PLURINACIONAL de BOLIVIA en España, en *Boletín Informativo*, n°6, 2012, pp.1 a 60, en <http://www.consuladodebolivia.es> (visitado el 10 de abril de 2016).

- CASTRO, S., “La Ley N°401 de Celebración de tratados y su problemática”, en *Revista de Estudios Internacionales, IDEI*, Bolivia, 2014, n°75, pp.1 a 52.
- CLER, C., “El derecho internacional privado y los procesos globalizadores”, en *Revista Prolegómenos. Derechos y Valores de la Facultad de Derecho*, Vol. 26, n°32, 2013, pp.15 a 30, en <https://dialnet.unirioja.es> (visitado el 10 de mayo de 2016).
- CIENFUEGOS MATEO, M., “Los retos empresariales frente a las relaciones comerciales y de inversión entre la Unión Europea y los países y las organizaciones de integración en América Latina”, en CIENFUEGOS, M., (Dir.), *Oportunidades de negocios en la situación actual de integración regional en Suramérica - X Jornadas de Economía Latinoamericana*, Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, 2010, pp.87 a 129.
- CIENFUEGOS MATEO, M., y SANAHUJA PERALES, J.A., “Introducción”, en CIENFUEGOS, M. y M. y SANAHUJA, J.A., (Eds.), *Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*, en Fundación CIDOB, Bellaterra SL, Barcelona, 2010, pp.4 a 40, en <http://www.cidob.org/es> (visitado el 20 de mayo de 2016).
- CIENFUEGOS MATEO, M., “Comercio, inversiones y los otros pilares de las relaciones euro suramericanas ¿hacia un espacio común de integración?”, en CIENFUEGOS, M. y otros, “*Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*”, en Fundación CIDOB, ediciones Bellaterra SL, Barcelona, 2010, pp.275 a 290, en <http://www.cidob.org/es/>(visitado el 20 de mayo de 2016).
- CIENFUEGOS MATEO, M., *La Asociación Estratégica entre la Unión Europea y el MERCOSUR, en la encrucijada*, Documentos CIDOB América Latina, n°15, CIDOB Ediciones, Barcelona, 2006.
- COBOS, P., “Entorno actual de los negocios en América Latina en el marco del nuevo regionalismo americano”, en CIENFUEGOS, M., (Dir.), *Oportunidades de negocios en la situación actual de integración regional en Suramérica - X Jornadas de Economía Latinoamericana*, Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, 2010, pp.18 a 35.

COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL 2021, (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021, pp.1 a 195, en <https://www.cepal.org/es> (visitado 28 de octubre de 2021).

COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL 2020, (LC/PUB.2020/15-P), Santiago, 2020, pp.1 a 198, en <https://www.cepal.org/es> (visitado 30 de marzo de 2021).

COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL 2019, (LC/PUB.2019/16-P), Santiago, 2019, pp.1 a 190, en <https://www.cepal.org/es> (visitado 30 de agosto de 2020).

COMISIÓN ECONÓMICA para AMÉRICA LATINA y EL CARIBE, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2019. El nuevo contexto financiero mundial: efectos y mecanismos de transmisión en la región*, CEPAL, (LC/PUB.2019/12-P), Santiago, 2019, pp.1 a 243, en <https://www.cepal.org/es> (visitado 30 de agosto de 2020).

COMISIÓN ECONOMICA para AMÉRICA LATINA y el CARIBE, *Informe La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, CEPAL 2015 (LC/G.2641-P), Santiago, 2015, pp.1 a 149, en <http://www.cepal.org> (visitado el 20 de mayo de 2016).

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO UNCTAD, *Informe sobre las Inversiones en el mundo 2015*, pp.1 a 71, en <http://unctad.org/es> (visitado el 5 de mayo de 2016).

CHIRI GUTIERREZ, C., “La doble imposición y los Convenios Tributarios. Una especial referencia a la red de Convenios de Panamá”, en *Ponencia presentada en el Primer Congreso Internacional de Derecho tributario*, organizado por Tribunal Administrativo Tributario de Panamá, Panamá, 2012, pp.1 a 45.

- CREMADES B.M, “Nuevas perspectivas de la protección de inversiones en América latina: análisis de la situación en Bolivia”, en *Arbitraje Revista de arbitraje comercial y de inversiones*, Vol. VII, nº3, 2014, p.679-706.
- DE SOLA CAÑIZARES. F., *Tratado de Derecho Comercial Comparado*, Montaner y Simón S.A., Barcelona, 1962.
- DE CHAZAL PALOMO, J.A., *Derecho de sociedades*, Edición UPSA, Santa Cruz de la Sierra, 1996.
- DEL CAMPO GARCÍA, E., y RESINA de la FUENTE, J., “El rompecabezas boliviano visto en perspectiva: cambios institucionales, relaciones regionales y estrategias energéticas en la última década (2000-2010)”, en *Boletín de Información*, nº314, 2010, pp.63 a 105, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3346838> (visitado el 8 de abril de 2019).
- DÍAZ BARRADO, C.M., y CANO LINARES, M.A., *La unión de naciones suramericanas (UNASUR). Análisis e instrumentos. Cuadernos Iberoamericanos*, José Ignacio Gil Impresores, S.L., Madrid, 2007.
- DÍEZ-HOCHLEITNER, J., “La eficacia de los Tratados de Protección de Inversiones Extranjeras”, en *Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estrategias*, nº15, 2003 pp.1 a 9, en <http://www.realinstitutoelcano.org>, (visitado el 2 de mayo de 2016).
- DOMINGO BELLO, J., “La resolución de conflictos a través del arbitraje”, en BLASCO, F., CLEMENTE M., ORDUÑA, J., PRATS L., VERDERA, R., (Coords.) y AA.VV. *Estudios Jurídicos en Homenaje a Vicente L. Montés Penadés*, Tirant lo Blanc, Tomo I, Valencia, 2011, pp.251 a 269, en <http://www.tirant.com> (visitado 8 de octubre de 2020).

- FARIÑAS GARÍA, J.C., "El *offshoring*: rasgos y efectos sobre la productividad empresarial", en FARIÑAS GARCÍA, J.C. y FERNÁNDEZ de GUEVARA RADOSELOVICS, J. (Eds.), *La empresa ante la crisis del modelo productivo. Productividad, competitividad e innovación*. Fundación BBVA, Bilbao, 2014, pp.55 a 98.
- FAVIER DUBOIS (H), E.M., "Globalización vs Integración regional. El balance negativo de la armonización societaria en los países del MERCOSUR", en ROQUE VITOLO, D., y EMBID IRUJO, J.M., (Dirs.), *El derecho de sociedades en un marco supranacional -Unión Europea y Mercosur, III Congreso argentino-español de Derecho Mercantil*, Comares, Granada, 2007, pp.3 a 14.
- FERNANDEZ MASIÁ, E., "Una relación compleja: Competencia de los Tribunales arbitrales y los Tratados de Protección y Promoción de Inversiones", en *Cuadernos Instituto vasco de Derecho Procesal (IVADP)*, San Sebastián, 2005, pp.1 a 34.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J.C., ARENAS GARCIA, R., y de MIGUEL ASENSIO, P.A., *Derecho de los Negocios Internacionales*, 5ª ed., Iustel, Madrid, 2016.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Perspectivas de la Economía mundial, Desaceleración del crecimiento y precaria recuperación*, FMI, Washington, 2019, pp. 1 a 242, en <https://bit.ly/3i9E6ah> (visitado el 20 de agosto de 2020).
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Perspectivas de la Economía mundial; En busca del desarrollo sostenible: Recuperación a corto plazo y desafíos a largo plazo* FMI, Washington, 2017, pp. 1 a 339, en <https://bit.ly/2DwnLNV> (visitado el 20 enero 2018).
- FRANCH i SAGUER, M., y SALA-VIVÉ CAMPAÑA, M., "Régimen general de las inversiones exteriores", en MUÑOZ MACHADO, S., (Dir.), *Derecho de la regulación económica*, en GONZALEZ GARCÍA, J.V., *Comercio Exterior*, nº.8, 2010, pp. 327 a 368, en <http://dialnet.unirioja.es> (visitado el 17 de diciembre de 2015).

- GALEOTE MUÑOZ, P., *China: Negociación e inversión extranjera*, Tirant lo Blanc, Valencia, 2012, en <https://bit.ly/3jQWfe7> (visitado 10 de octubre de 2020).
- GARCÍA DE LA CRUZ, J.M., GALLO LAFÉE, D., y SÁNCHEZ DÍEZ, A., “La profundización de la integración en el Mercosur y las prioridades para la UE: Escenarios para la región y para la Unión Europea”, en *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, Vol.10, nº1, 2010, pp.5 a 38, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7318094> (visitado el 18 de abril 2021).
- GARCÍA DE ENTERRIA, J., “Las Sociedades Públicas”, en URÍA, R., y MENENDEZ, A., *Curso de Derecho Mercantil*, Madrid, 1999, Tomo I, pp.1353 a 1366.
- GARCÍA DE LA VEGA, J., “Una oportunidad en la tormenta de la Crisis”, en *VI Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL*, IE BUSINESS SCHOOL Dpto. Comunicación Madrid, pp.30-33, en <https://bit.ly/3tv9hFR> (visitado el 1 de junio de 2018).
- GARCÍA LINERA, A., *Las Empresas del Estado. Patrimonio colectivo del pueblo boliviano*, Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia - VPEP, La Paz-Bolivia, 2013, pp.77 a 96.
- GARCÍA LINERA, A., “El papel del Estado en el Modelo Nacional Productivo”, en *Discursos & Ponencias*, nº6, La Paz-Bolivia, 2009, pp.7 a 19.
- GARCÍA LINERA, A., “Los tres pilares de la Nueva Constitución del Estado. Estado Plurinacional, Economía Estatal y Estado Autonomático” - Discurso del vicepresidente, en *Discursos & Ponencias*, nº4, La Paz-Bolivia, 2008, pp.4 a 8.
- GIMENO FELIÚ, J.M., “La contratación administrativa en el extranjero”, en MUÑOZ MACHADO, S., (Dir.), *Derecho de la regulación económica*, en GONZALEZ GARCÍA, J.V., *Comercio Exterior*, nº.8, 2010, pp. 857 a 872, en <http://dialnet.unirioja.es> (visitado el 17 de diciembre de 2017).
- GIRÁLDEZ PIDAL, E., *Las inversiones catalanas en el exterior en el periodo 1975-1991*, Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1995.

- GONZÁLEZ CADENAS, D., *Democracia y Procesos Constituyentes. Un Análisis Jurídico-Político*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2018.
- GORDILLO, A., “Hacia la unidad del orden jurídico internacional”, en KINGSBURY, B., y otros, *El nuevo derecho administrativo global en América Latina*, Buenos Aires: Rap, 2009, pp.83 a 134.
- GRABENDORFF, W., “La asociación estratégica Unión Europea-América Latina: ¿unas relaciones birregionales con geometría variable? Dos regiones en un sistema internacional con cambios fundamentales”, en *Revista del centro andino de estudios internacionales. Comentario Internacional*, nº13, Quito, 2013, pp. 155 a 177.
- GRUNSTEIN, M., *De la Caverna al Mercado Una Vuelta por el Mundo de las Negociaciones Petroleras*, Tirant Lo Blanch - Plural, 2015.
- HAUSMMANN, R. y FERNANDEZ-ARIAS, E., “Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?”, en *Inter-American Development Bank - Banco Interamericano de Desarrollo (BID) Departamento de Investigación, IADB, Research Department*, nº 417, 2000, pp.1 a 46, en <https://bit.ly/31DR6GS>, (visitado el 25 de septiembre de 2020).
- HENÁNDEZ-OTHEO RUIZ, C.M., *Inversión directa extranjera de España en la década final del siglo XX. Nuevas perspectivas*, Biblioteca Nueva, S.L., Madrid, 2003.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J., RODRÍGUEZ CÁCERES, G., “La feudalización del derecho corporativo transnacional, La Nueva Lex Mercatoria en Bolivia”, en GONZÁLEZ, E. y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinacionales en Bolivia*, Icaria editorial S.A, Barcelona, 2010, pp.43 a 73.
- ILLESCAS, J., “Los Tratados de protección de inversiones y su utilidad para los inversores españoles en Latinoamérica”, en *Práctica Latinoamericana Actualidad Jurídica Uría*, nº5, 2003, pp. 83 a 95, en <http://www.uria.com> (visitado el 30 abril de 2016).

- INSTITUTO BOLIVIANO DE COMERCIO EXTERIOR- IBCE, “Bolivia: primer productor de castaña en el mundo”, en *Revista IBCE E-1329/2008*, en <http://ibce.org.bo> (visitado el 16 de mayo de 2016).
- INSTITUTO de COMERCIO EXTERIOR, ICEX España Exportación e Inversión, “Bolivia aprueba un decreto para las alianzas público-privadas”, en *Noticias, El Deber*, el 18 de febrero de 2018, en <https://bit.ly/3jTojNR> (visitado 5/10/2020).
- INSTITUTO de COMERCIO EXTERIOR, ICEX, “Bolivia anuncia la licitación de su mayor planta petroquímica”, en *Información de mercados*, en <http://www.icex.es> (visitado 12 de mayo de 2016).
- INSTITUTO INTERNACIONAL DE DESARROLLO SOSTENIBLE, Comentarios del IIDS al Modelo Boliviano de TBI, Instituto Internacional de Desarrollo Sostenible IISD.org, Ginebra, 2017, pp. 1 a 19.
- LABORÍAS, R. A., “El Protocolo de Inversiones del MERCOSUR en el contexto del nuevo derecho internacional de las inversiones extranjeras”, en *Revista de la secretaría del tribunal permanente de revisión*, Vol.6, no.12, 2018, pp.127 a 148, en <http://revistastpr.com/index.php/rstpr/article/view/299/155180> (visitado el 20 de mayo de 2021). DOI: [Doi.org/10.16890/rstpr.a6.n12.p127](https://doi.org/10.16890/rstpr.a6.n12.p127).
- LEVÍ CORAL, M., “Unión Europea-América del Sur: la posible relación entre actores globales”, en ROY, J., (Compilador) y AA.VV., *Después de Santiago: Integración regional y Relaciones entre Unión Europea y América Latina*, Jean Monet Chair of the University of Miami / Miami-Florida European Union Center, 2013, pp.135 a 148.
- LONGARICH RODRÍGUEZ, K., “Reflexiones sobre los tratados bilaterales de inversión para la protección de inversiones”, en *Academia Nacional de Ciencias Jurídicas*, pp.1 a 12, en <http://www.aciencias.org.bo> (visitado el 10 de mayo de 2016).
- LÓPEZ-DUARTE, C. y GARCIA-CANAL, E., “Empresas conjuntas o adquisiciones en el proceso de inversión en el exterior”, en *Revista Economía Aplicada*, n°26, (vol. IX), 2001, pp. 5 a 28.

- LLENDERROZAS, E., “UNASUR. Desafíos geopolíticos, económicos y de política exterior”, en *Investigación y análisis, Pensamiento Propio*, n°.42, pp.195 a 214, en www.cries.org, (visitado el 15 de mayo de 2016).
- MARTÍN QUERALT, J., y otros, *Manual de Derecho Tributario*, 19ª. ed. Aranzadi, Navarra, 2014.
- MARTÍN LÓPEZ, M.A., *La formación de los Tratados Internacionales. Estudio de su condicionamiento por el consentimiento del Estado y el medio y los intereses colectivos*, Servicios de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, Madrid, Dykinson, 2002.
- MARTIN VALLEJOS, T., y NAVIA CÁCERES, S., “Efecto de la Inversión Extranjera Directa en el dinamismo macroeconómico: Un análisis empírico para Bolivia”, en *Revista de análisis Banco Central de Bolivia*, Volumen n°31 /2019, pp.103 a 106, en https://www.bcb.gob.bo/?q=pub_revista-analisis (visitado 27 de agosto de 2020).
- MARTÍNEZ JIMÉNEZ, M.I., y SIERRA NOGERO, E., “Los órganos del concurso y la Ley 22/2003, de 9 de Julio, concursal”, en *Estudios sobre la Ley concursal: libro homenaje a Manuel Olivencia*, Marcial Pons, Madrid, Vol. 2, 2005, pp.1407 a 1456.
- MARTÍNEZ LÁZARO, J.C., “Informe Ejecutivo - 2020: Panorama de la Inversión española en Iberoamérica”, en *XIII Informe Panorama de Inversión española en Iberoamérica de IE Business School en colaboración con LLYC e IBERIA*, IE BUSINESS SCHOOL Dpto. Comunicación, Madrid, pp.4 a 23, en <https://bit.ly/3rAWCi6> (visitado el 1 de junio de 2021).
- MARTÍNEZ LÁZARO, J.C. “2013: Panorama de la Inversión española en Iberoamérica. Conclusiones del Informe 2013”, en *VI Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL*, IE BUSINESS SCHOOL Dpto. Comunicación Madrid, pp.4 a 19, en <https://bit.ly/3tv9hFR> (visitado el 1 de junio de 2016).

MARTÍNEZ PORTUGAL, T., “Y llegaron los noventa...La entrada de las multinacionales españolas en Bolivia”, en GONZÁLEZ, E. y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinacionales en Bolivia*, Icaria editorial S.A., Barcelona, 2010, pp.75 a 103.

MELLADO, N.B., “La integración suramericana entre interrogantes y teorías”, en MELLADO, N.B., (Ed.), *MERCOSUR y UNASUR ¿Hacia dónde van?*, Lerner Editora SRL, Argentina, 2009, pp.13 a 41.

MIGUEL RODRÍGUEZ, J., *La Sociedad Conjunta (Joint Venture Corporation)*, Civitas, Madrid, 1998.

MINISTERIO de COMUNICACIÓN – ESTADO PLURINACIONAL de BOLIVIA, *Agenda Patriótica del Bicentenario 2025*, Asamblea Legislativa Plurinacional de Bolivia, 22 de enero de 2013, pp.1 a 12, en https://www.probolivia.gob.bo/wp-content/uploads/2021/03/Ley_N_650.pdf (visitado 20 de abril de 2017).

MINISTERIO de ECONOMIA y COMPETITIVIDAD de ESPAÑA, *en Acuerdos Internacionales – Acuerdos de promoción y protección recíproca de Inversiones finalizados y en período de remanencia*, en <http://www.comercio.mineco.gob.es> (visitado el 20 de mayo de 2016).

MINISTERIO de PLANIFICACIÓN y DESARROLLO del BOLIVIA, Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social, Agenda 2021-2025, Reconstruyendo la economía para Vivir Bien, hacía la industrialización, con sustitución de importaciones, en http://www.planificacion.gob.bo/uploads/Presentacion_PDES_2021-2025.pdf (visitado el 25 de julio de 2021).

MINISTERIO de PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO de BOLIVIA, *Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 2016-2020 en el marco del desarrollo integral del Vivir Bien*, pp.1 a 183, en <http://www.planificacion.gob.bo/pdes> (visitado 10 enero de 2016).

- MINISTERIO de RELACIONES EXTERIORES – CANCELLERIA DEL ESTADO PLURINACIONAL de BOLIVIA, *Memoria Denuncia y Renegociación de los Tratados Internacionales para su adecuación a la Constitución Política del Estado*, Ediciones Publicaciones Unidad de Análisis Jurídicos - 0003, La Paz, 2013, pp.1 a 18.
- MOGROVEJO MONASTERIOS, J.A., Tesis doctoral, Dir. GARCIA MENÉNDEZ, J.R., *Inversiones Extranjeras en América Latina (1990 - 2007): Análisis de localización con especial referencia al caso boliviano*, en Tesis Doctoral Biblioteca General, Universidad Santiago de Compostela, 2007, en <https://bit.ly/3qvR6hp> (visitado 14 abril 2018).
- MOLINA CARPIO, S., “La presencia china en Bolivia. ¿Por qué el interés en una de las economías más pequeñas de la región?”, en Cuadernos de Coyuntura, Plataforma Energética, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario-CEDLA, nº15, Bolivia, 2016, pp.1 a 17, en <https://cedla.org/publicaciones/> (visitado el 15 de abril 2019).
- MONTERO JUSTINIANO, L., “Una Economía para la inclusión”, en VPEP-UMSA-IDEA Internacional, (Coords.), *Miradas. Nuevo Texto Constitucional*, Instituto Internacional de Integración del Convenio Andrés Bello, La Paz-Bolivia, 2010, pp.587 a 598.
- NADAKAVUKAREN SCHEFER, K., *International Investment Law – Text, Cases and Materials*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, 2013, pp. 29 a 36.
- OFICINA ECONÓMICA y COEMRCIAL ESPAÑOLA en BOLIVIA, *Informe Económico y Comercial 2016*, pp.1 a 95, en <http://www.icex.es> (visitado el 20 de mayo de 2016).
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, OMC, *Informe de la Secretaría, Examen de las Políticas Comerciales del Estado Plurinacional de Bolivia*, WT/TPR/S/363/Rev.1, 2018, pp.1 a 183, en <https://bit.ly/34LPsMt> (visitado el 23 de septiembre de 2020).

- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, OMC, *Informe del Estado Plurinacional de Bolivia. Examen de las Políticas Comerciales de la OMC*, WT/TPR/G/363/, 12017, pp.1 a 20 en <https://www.wto.org> (visitado el 12 de mayo de 2020).
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, OMC, *Informe de Bolivia. Examen sobre la Política Comercial boliviana*, WT/TPR/G154, de 4 de octubre de 2005, pp.1 a 21, <https://www.wto.org> (visitado el 12 de mayo de 2016).
- ORELLANA LÓPEZ, A., “Bolivia: el chantaje de la inversión extranjera”, en *Agenda Global TWN Red del Tercer Mundo*, n°.176, 2014, en <https://bit.ly/3GwpUob> (visitado el 15 de mayo de 2017).
- ORNELAS BERNAL, R., *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial*, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México - UNAM, México, 1991.
- PALOMEQUE LÓPEZ M.C., y ÁLVAREZ DE LA ROSA, M., *Derecho del Trabajo*, 20ª ed., Centro de Estudios Ramón Areces S.A., Madrid, 2012.
- PASCUAL VIVES, J.F., “El arbitraje en los recientes APPRI españoles”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, 2009, pp.1 a 30, en www.reei.org, (visitado el 5 de mayo de 2016).
- PASCUAL VIVES, F.J., *El inversor español ante la nueva situación jurídica de Bolivia y Ecuador en el CENTRO Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI)*, en *Información y Documentos REDI*, 2008, pp.304 a 309.
- PASTRANA BUELVAS, E. y CASTRO, R., “Orden mundial y transición de poder en América Latina. Un nuevo ciclo para América Latina”, en SERBIN A. (Ed.), *América Latina y el Caribe frente a un Nuevo Orden Mundial: Poder, globalización y respuestas regionales*, Icaria Editorial - Ediciones CRIES, Barcelona, 2018, pp.123 a 138, en <http://bit.ly/2QvHvCR> (visitado el 25 de agosto de 2020).
- PAZ-AREZ, C., “Uniones empresariales y Grupos de Sociedades”, en URÍA, R., y MENENDEZ, A., *Curso de Derecho Mercantil*, Madrid, 1999, Tomo I, pp.1326 a 1347.

- PRAKASH LOUNGANI y ASSAF RAZIN “¿Qué beneficios aporta la inversión extranjera directa?”, en *Finanzas y desarrollo*, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Vol. 38, nº2, 2001, pp.6 a 9, en <http://bitly.ws/9XAx> (visitado el 28 de agosto de 2020).
- PONS, P.M., “Comentarios a la nueva exención para evitar la doble imposición en el impuesto sobre sociedades español: impacto en grupos españoles e internacionales y otros inversores”, en *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, nº39, 2015, pp.66 a 82, en <http://www.uria.com> (visitado 10 de junio de 2016).
- PORTILLO, C., “Las multinacionales españolas encuentran refugio en América Latina”, en VI Informe de Inversión Española en Iberoamérica desarrollado por IE BUSINESS SCHOOL, IE BUSINESS SCHOOL Dpto. Comunicación Madrid, pp.34-35, en <https://bit.ly/3tv9hFR> (visitado el 1 de junio de 2018).
- QUISPE CHARCA, H., *Manual del inversionista extranjero. Política Internacional. “La verdad sobre Bolivia”*, China Internacional Press, Hong Kong, 2008.
- RAMÍREZ ROMA, X., “Los procesos de integración económica en América LATINA: Evolución y perspectivas”, en CIENFUEGOS, M., (Dir.), Oportunidades de negocios en la situación actual de integración regional en Suramérica - X Jornadas de Economía Latinoamericana, Universidad Pompeu Fabra, Barcelona, 2010, pp.36 a 56.
- REQUENA CASANOVA, M., “La solución de controversias en los modelos de APPRI: Clausulas tradicionales y nuevas tendencias”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, nº24 2012, pp.1 a 35, en www.reei.org (visitado el 5 de mayo de 2016).
- REMOTTI CARBONELL, J.C. “Direito, linguagem, decisão judicial e processo no Estado Democrático de Direito” (Prefacio II), en NASCIMENTO TAVARES, G., *Crítica à desisão Judicial na Trilogia estrutural do processo*, Editora Lumen Juris, Rio de Janeiro, 2018. pp. XVII a XXXI.

- REMOTTI CARBONELL, J.C. “Partidos políticos, representación, participación y formación del interés general en la Unión Europea”, en D. MARRANI, T. FREIXES, J.C. REMOTTI, L. VANIN, (eds.), *Europe. Gouvernance politique, gouvernance économique*, EME Éditions, Louvain la Neuve, 2015, pp.89 a 176.
- RÍOS, X., “El estado de las relaciones China-América Latina”, en *Documentos de Trabajo*, nº1 (2ª época), Madrid, 2019, Fundación Carolina, pp.1 a 33, <https://www.fundacioncarolina.es/> (visitado el 20 de marzo 2020).
- RIVERA LÓPEZ, J.G., “Latinoamérica, de la ilusión al caos”, en LEDEZMA CASTRO, C., *Reflexiones jurídicas en torno a la integración latinoamericana*, Tirant lo Blanch, 2021, pp.213 a 232.
- RODRÍGUEZ CÁCERES, G., “La Inversión Extranjera Directa en el <Proceso de Cambio>”, en GONZÁLEZ, E. y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinacionales en Bolivia*, Icaria editorial S.A., Barcelona, 2010, pp.173 a 211.
- RODRIGUEZ-DEL-PINO, J.A., “Responsabilidad social e igualdad de género. Un compromiso de las organizaciones necesario”, en ABELLÁN LÓPEZ, M.A y RODRIGUEZ-DEL-PINO, J.A. (Coords.), *Nuevas tendencias sociales en las Responsabilidad Social Corporativa*, Tirant Humanidades, Valencia, 2021, pp.19 a 30, en <http://www.tirant.net/Docs/RSCTirant.pdf> (visitado 10 de mayo 2021).
- RONCAL VATTUONE, X., “Apuntes sobre la Inversión Extranjera Directa en América Latina”, en *Revista digital Investigación & Negocios*, ISSN ONLINE 2521-2737, Vol.11, nº17, 2018, pp.13 a 22.
- RONCAL VATTUONE, X., “Los tiempos futuros de la integración en Latinoamérica y el Caribe”, en *RUPTURA-Revista de análisis internacional Latino América*, Academia Diplomática Plurinacional, nº2, 2016, pp.145 a 153.
- ROJO, A., *Lecciones de Derecho Mercantil*, 13ª ed. Aranzadi, Navarra, 2013, pp.89 a 96.

SANAHUJA PERALES, J.A., “La construcción de una región: Suramericana y el regionalismo posliberal”, en CIENFUEGOS, M. y otros “*Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*”, en Fundación CIDOB, ediciones Bellaterra SL, Barcelona, 2010, pp.87 a 134, <http://www.cidob.org/es/> (visitado el 20 de mayo de 2016).

SANAHUJA PERALES, J.A., “La crisis de la integración y el regionalismo en América Latina: El giro liberal-conservador y contestación normativa”, en MESA M. (Coord.), *Ascenso del nacionalismo y el autoritarismo en el sistema internacional. Anuario CEIPAZ 2018-2019*, 7ª ed., Ceipaz, Madrid, 2019, pp. 107 a 128.

SANAHUJA PERALES, J.A., “América Latina: malestar democrático y retos de la crisis de la globalización”, en *Panorama Estratégico 2019*, Ministerio de Defensa, Instituto español de estudios estratégicos - IEES, Madrid, 2019, pp. 205 a 245, en <https://cpage.mpr.gob.es> (visitado el 15 de julio de 2020).

SANAHUJA PERALES, J.A., “América Latina: malestar en la democracia y desafíos de la política”, en Revista Electrónica Iberoamericana, REIB-CEIB, Vol. 12, nº2. 2018, pp.8 a 13, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6851837> (visitado el 8 de julio de 2020).

SANAHUJA PERALES, J.A., *La UE y CELAC: Revitalización de una relación estratégica*, Fundación EU-LAC, Alemania, 2015, DOI: <http://dx.doi.org/10.12858/0115es1>

SÁNCHEZ BADIN, M.R., “El proyecto Derecho ADMINISTRATIVO Global: Una reseña desde Brasil”, en en KINGSBURY, B., y otros, *El nuevo derecho administrativo global en América Latina*, Buenos Aires: Rap, 2009, pp.125 a 154.

SÁNCHEZ CALERO, F., *Principios de Derecho Mercantil*, 18ª. ed., Aranzadi, Pamplona, 2013.

SÁNCHEZ DÍEZ, A., *La Internacionalización de la economía española hacia América Latina. Los elementos determinantes en el inicio y la consolidación del proceso*, Universidad de Burdos-Servicios de Publicaciones, Burgos, 2002.

SANTIBAÑEZ, J., MADARIAGA J.A., y GÓMEZ-BEZARES, F., *Inversión y Financiación Empresarial-Selección de temática de lecturas*, SPRI S.A., Bilbao 2003.

SCHENONI, L.L., y MAINWARING, S., “Hegemonía estadounidense y cambio de régimen en América LATINA”, en *América Latina Hoy*, nº81, Universidad de Salamanca, 2019, pp. 119 a 145, en DOI: <https://10.14201/alh201981> (visitado el 26 de abril de 2020).

SECRETARÍA PERMANENTE SELA, *Informe Unión de las Naciones Suramericanas UNASUR*, en *Boletín Temático SELA*, Año III nº2, 2008 pp.1 a 11, en <http://www.sela.org> (visitado 13 de mayo de 2016).

SERBIN, A., “El nuevo orden mundial y América Latina y el Caribe: modelo por armar”, en *Revista Mexicana de Política Exterior (digital)*, nº114, 2018, pp.131 a156, en <https://revistadigital.sre.gob.mx/images/stories/numeros/n114/serbin.pdf> (visitado el 29 de junio de 2020).

SERBIN, A., “América Latina y el Caribe frente a un nuevo orden mundial: crisis de la globalización, reconfiguración global del poder y respuestas regionales”, en SERBIN A. (Editor), *América Latina y el Caribe frente a un Nuevo Orden Mundial: Poder, globalización y respuestas regionales*, Icaria Editorial - Ediciones CRIES, Barcelona, 2018, pp.4 a 36, en <http://bit.ly/2QvHvCR> (visitado el 25 de agosto de 2020).

SERBÍN, A., “Regionalismo y soberanía nacional en América Latina: Los nuevos desafíos”, en *Documentos Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Regionales- Cries*, nº15, Barcelona, 2010, pp.1 a 31.

SIERRA NOGUERO, E., *Curso de Derecho Mercantil*, 7ª ed., Servicio de Publicaciones U.A.B., 2020.

SIMONIT, S., “Integración regional, transformación productiva, y competitividad internacional: el debate académico y las experiencias suramericanas”, en CIENFUEGOS, M. y otros, “*Una región en construcción. UNASUR y la integración en América del Sur*”, en Fundación CIDOB, ediciones Bellaterra SL, Barcelona, 2010, pp.44 a 50, <http://www.cidob.org/es/> (visitado el 20 de mayo de 2016).

TEJEDO ROMERO F., MANZANEQUE LIZANO, M. y BANEGAS OCHVO, R., “La corresponsabilidad social como factor impulsor de la responsabilidad social corporativa”, en Universidad de Castilla-La Mancha, en *Revista Contable*, nº19, Sección Gestión de empresas, Wolters Kluwer España, 2014, pp. 62 a 79, en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5778319> (visitado el 20 de febrero de 2021).

TREDENNICK, F., *Curso de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales*, Los amigos del Libro, La Paz-Bolivia, 1987.

UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2015*, <http://www.unctad.org>, (visitado el 10 mayo de 2016).

VARGAS CARDENAS, A., “Incorporación del derecho internacional a los ordenamientos jurídicos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.”, en *Informe Biblioteca del Congreso Nacional de Chile*, pp.1 a 16, <http://www.bcn.cl> (visitado el 20 de mayo de 2016).

VIAÑA, J., “La necesidad del aprendizaje mutuo de los ciclos estatales de las luchas en Latinoamérica entre 1998 y 2016”, en RUPTURA-Revista de análisis internacional Latino América, Academia Diplomática Plurinacional, nº.2, 2016, pp.57 a 72.

VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho Mercantil*, 23ªed.Tirant lo Blanc, Vol. I, Valencia, 2012, pp. 396 a 398.

VILLEGAS, P., “La Desnacionalización del Estado Boliviano y sus Recursos Naturales”, en GONZÁLEZ, E. y GANDARILLAS, M., (Coords.), *Las Multinacionales en Bolivia*, Icaria editorial S.A., Barcelona, 2010, pp.17 a 41.

VIRGÓS, M., “La eficacia de la protección internacional de las inversiones extranjeras”, en *Arbitraje Revista de arbitraje comercial y de inversiones*, Vol. VII, nº3, 2014, pp.655-677.

XIMÉNEZ C., y EMBÚN LÓPEZ, J., *Inversiones Exteriores. Marco Legal y Aspectos Prácticos*, Instituto Español de Comercio Exterior - ICEX, Madrid, 2005.

ZABALAGA ESTRADA, M., “Organización económica del Estado, análisis del título I de la Cuarta Parte de la NCPE”, en VPEP-UMSA-IDEA Internacional, (Coords.), *Miradas. Nuevo Texto Constitucional*, Instituto Internacional de Integración del Convenio Andrés Bello, La Paz-Bolivia, 2010, pp.577 a 586.

ÍNDICES COMPLEMENTARIOS

I. LEGISLACIÓN

1. ESPAÑA

- Constitución Española, de 29 de diciembre de 1978, publicada en *BOE*, nº311, de 29 de diciembre.
- Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre de 2015, Estatuto de Trabajadores, publicada en *BOE*, nº255, de 23 de octubre.
- Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, en *BOE*, nº165, de 11 de julio.
- Denuncia del Acuerdo para la promoción y la protección recíproca de inversiones entre el Reino de España y la República de Bolivia, de 29 de octubre de 2001, publicado en *BOE*, nº231, de 23 septiembre de 2014.

- Instrumento de Ratificación del Convenio entre el Reino de España y la República de Bolivia para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio y Protocolo, hecho «*ad referendum*» en La Paz el 30 de junio de 1997, en *BOE*, n°295, de 10 de diciembre de 1998.

2. EXTRANJERA

2.1. BOLIVIA

- Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, de 7 de febrero de 2009, publicado en *GOB*, NCPE, de 7 de febrero.
- Ley N°708, de 25 de junio de 2015, de Arbitraje y Conciliación, publicado en *GOB*, Edic:770NEC, de 26 de junio.
- Ley N°516, de 4 de abril de 2014, de Promoción de Inversiones, publicado en *GOB*, Edic:633NEC, de 4 de abril.
- Ley N°466, de 26 de diciembre de 2013, de la Empresa Pública, publicado en *GOB*, Edic:600NEC, de 27 de diciembre.
- Ley N°401, de 18 de septiembre de 2013, de Celebración de Tratados, publicado en *GOB*, Edic:563NEC, de 18 de septiembre.
- Ley N°370, de 8 mayo de 2013, de Migración, publicada en *GOB*, Edic:523NEC, de 8 de mayo.
- Ley N°2492, de 2 de agosto de 2003, Código Tributario, publicado en *GOB*, Edic:2508, texto consolidado, de 24 de septiembre 2013.
- Ley N°1770, de 10 de marzo de 1997, de Arbitraje y Conciliación, publicado en *GOB*, Edic:1985, de 11 de marzo.
- Ley N°843, de 20 de mayo de 1986, Impuestos Nacionales, publicado en *GOB*, de 20 de mayo.

- Decreto Ley N°14379, de 25 de febrero de 1977, Código de Comercio, publicado en *GOB*, Edic:907, de 1 de marzo.
- Decreto Ley N°12760, de 4 agosto de 1975, Código Civil, publicado en *GOB*, Edic:800, de 15 de agosto.
- Decreto Supremo N°28701, de 1 de mayo de 2006, de Nacionalización de Hidrocarburos “Héroes del Chaco”, publicado en *GOB*, Edic:2283, de 1 de mayo.
- Decreto Supremo N°3469, de 24 de enero de 2018, de los Contratos de Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta, publicado en *GOB*, Edic:1032NEC, de 24 enero.
- Decreto Supremo N°2476, de 5 de agosto de 2015, Reglamento a la Ley N°401 de Celebración de Tratados, publicado en *GOB*, Edic.781NEC, de 5 de agosto.
- Decreto Supremo N°29544, de 1 de mayo de 2008, nacionalización efectuada de la empresa de telecomunicaciones ETI EUROTELECOM INTERNACIONAL NV en la Empresa Nacional de Telecomunicaciones Sociedad Anónima – ENTEL S.A., publicado en *GOB*, Edic:3088, de 1 de mayo.
- Decreto Supremo N°29026, de 7 de febrero de 2007, nacionalización del Complejo Metalúrgico de VINTO, publicado en *GOB*, Edic:2969, de 9 de febrero.
- Dictamen General 002/2016, Procuraduría del Estado Plurinacional de Bolivia.

3. TRATADOS, CONVENIOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES

- Tratado Constitutivo de UNASUR, de 23 de mayo de 2008, publicado *Documentos Normativos UNASUR* <http://www.unasursg.org/>
- Tratado Comercio de los Pueblos –TCP, de 29 de abril de 2006, en Acuerdos para la aplicación de ALBA, <http://alba-tcp.org>

- Tratado de Asunción para la constitución de un Mercado Común del Sur MERCOSUR, de 26 de marzo de 1991, publicado en Normativa y Documentos Oficiales, <http://www.mercosur.int>
- Tratado de Montevideo, de 12 de agosto de 1980, constitución Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI., en Acuerdo y Documentos, <http://www.aladi.org>
- Convención de las Naciones Unidas sobre los Acuerdos de Transacción Internacionales Resultantes de la Mediación, aprobada en diciembre de 2018 y conocida también como la “Convención de Singapur sobre la Mediación”, de 20 de diciembre de 2018, publicado en <https://uncitral.un.org/es/>
- Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, Naciones Unidas, de 23 de mayo de 1969, publicado en Naciones Unidas., en <http://www.un.org>
- Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organismos Internacionales, Naciones Unidas, de 21 de marzo de 1986, publicado en Naciones Unidas, en <http://www.un.org>
- Acuerdo para la Promoción y la Protección Recíproca de Inversiones entre el Reino de España y la República de Bolivia – APPRI, de 9 de julio de 2002, publicado en *BOE*, n°247, de 15 de octubre.
- Acta, XIII Reunión presencial del Grupo de Trabajo de Expertos de Alto Nivel sobre Solución de Controversias en materia de Inversiones de UNASUR, de 21 de enero de 2016, celebrada en Montevideo, en <http://iri-wp.iri.edu.ar>
- Acuerdo de Cartagena para la constitución de la Comunidad Andina -CAN, de 26 de mayo de 1969, publicado en Documentos Oficiales, Doc.Básico1
- Acuerdo de la Comunidad del Caribe CARICOM, de 1958, Tratado de Chaguaramas de 4 julio 1973, Comunidad el Caribe CARICOM, <http://www.caricom.org/>

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1947) y Declaración de Marrakech, de 15 de abril de 1994, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), Aspectos de derechos de la propiedad intelectual relacionados con comercio (ADPIC) y órganos de solución de diferencias (OSD), estos pretenden ofrecer la estabilidad e igualdad de oportunidades en la participación del mercado internacional, <https://www.wto.org>

- Protocolo de Cooperación y Facilitación de Inversiones Intra-MERCOSUR, de 17 de abril de 2017, firmado por Argentina, Brasil, Paraguay, y Uruguay, en Buenos Aires, Argentina, de 2017.

- Protocolo de Adhesión del Estado Plurinacional de Bolivia al Mercado Común del Sur, de 17 de julio 2015, en Brasilia, (MERCOSUR), <http://www.mercosur.int>, (visitado 15 de mayo de 2016). Actualmente en proceso incorporación de Miembro pleno de MERCOSUR, desde el 15 de diciembre de 2020.

- Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional de 1985, con enmiendas adoptadas en 2006, publicado Naciones Unidas, 2008.

- Decisión 578 de la CAN, de 4 de mayo de 2004, el Régimen para evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal, en <http://www.comunidadandina.org>

- Estatuto Consejo Suramericano de Economía y Finanzas - CSEF, UNASUR publicado en <http://www.unasursg.org>

- Declaración del Consejo de Jefas y Jefes de Estado y de Gobiernos de UNASUR, de 26 de noviembre de 2010, IV Reunión Ordinaria del Consejo de Jefas y Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), celebrada en Georgetown, República Cooperativa de Guyana, en Revista Relaciones Internacionales, n°39, 2010, p., en <http://sedici.unlp.edu.ar>.

- Declaración de Margarita, de 17 de abril de 2007, II Cumbre de Presidentes sobre Integración Energética de Sur, en Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales, n°8, 2007-2008, pp.1, en <http://repositorio.uasb.edu.ec>.

II. JURISPRUDENCIA

1. ESPAÑA

1.1. Tribunal Supremo

STS 26/2020, Sala Civil, de 20 de enero de 2020, (ROJ: STS 31/2020).

STS 307/2019, Sala Civil, de 3 de junio de 2019, (ROJ: STS 1727/2019).

STS, Sala 1ª de lo Civil, de 14 de octubre de 1993, (ROJ: STS 6858/1993).

2. INTERNACIONAL

STS TIJ, de 22 de julio 1952, Caso “Anglo-Iranian Oil” de 1952TIJ, <http://www.icj-cij.org> (visitado el 10 mayo de 2016).

III. LAUDOS ARBITRALES / ASUNTOS ARBITRADOS

Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones CIADI - No. ARB/06/2. Empresa: Química e Industrial del Bórax Ltda. y Non Metallic Minerals S.A.

Corte Permanente de Arbitraje – CPA – Asunto CPA No. 2011-14. Empresa: Abertis Infraestructuras S.A.

Corte Permanente de Arbitraje – CPA - Asunto CPA No. 2013-15. Empresa: South American Silver Limited (Bermudas)

Cámara de Comercio Internacional – CCI - CCI 20086/ASM. Empresa: Jindal Steel Bolivia S.A.

IV. OTROS DOCUMENTOS

AHARONIAM, A., “Chau UNASUR, adiós a la Paz, ¿Sudamérica será zona de guerra?”, en *La Época*, nº833, 2018, p.12-13

BUENDIA HERDOÍZA, S., “UNASUR se defiende”, en *La Época*, nº833, 2018, p.6.

COMUNIDAD ANDINA de NACIONES - CAN, *Sistema Andino de Integración SAI*, en www.comunidadandina.org (visitado el 13 de mayo de 2016).

CONTRATACIONES ESTATALES SICOES - Convocatorias públicas internacionales, en *Datos del Sistema de Contrataciones Estatales SICOES*, en <https://www.sicoes.gob.bo> (visitado 15 de junio de 2016).

EL DIARIO, “Petroleras serán dueñas de las tierras que explotan en el país”, en *Noticias Periodísticas. Sección política*, de 7 de enero de 2005, Bolivia, 2005, p.5.

EL DIARIO, “China puede potenciar actividad minera con millonaria inversión”, en *Noticias periodísticas sección economía*, de 7 de enero de 2005, Bolivia, 2005, p.5.

CONCESIONARIA DEL REGISTRO DE COMERCIO DE BOLIVIA, Fundempresa Bolivia, en <http://www.fundempresa.org.bo> (visitado el 10 de junio de 2016).

HERRERA J.C., “Por qué América latina tiene que superar la crisis del ‘suraméxit’”, en *Diario digital The New York Times*, el 23 de agosto de 2018, en <https://www.nytimes.com/es/2018/08/23/por-que-america-latina-tiene-que-superar-la-crisis-del-suramexit/> (visitado el 27 de septiembre de 2018).

INSTITUTO de COMERCIO EXTERIOR, ICEX en *Información de mercados*, <http://www.icex.es> (visitado 12 de mayo de 2016).

LAGARDE, S., en *RFI*, *el 30 de diciembre de 2021*, en <https://bit.ly/3HSx9Hk> (visitado 31 de diciembre de 2021).

MAMANI L., Impuestos elevados, leyes y año electoral derrumban la inversión, en *Página Siete*, *el 16 de agosto de 2019*, en <https://bit.ly/3l8FmvA> (visitado 10 de septiembre 2020).

MINISTERIO de RELACIONES EXTERIORES DE BOLIVIA, www.cancilleria.gob.bo, (visitado 2 de junio de 2016).

PROCURADORIA GENERAL DEL ESTADO <http://www.procuraduria.gob.bo> (visitado el 5 de mayo de 2016).

RAMOS, P., CEPAL: “Bolivia crecerá 4% en 2019”, *El País*, en fecha 6 de septiembre de 2019, en https://elpais.bo/nacional/20190801_cepal-bolivia-crecera-4-en-2019.html, (visitado el 12 de octubre de 2019).

SABATINI, C., y ALBERTONI, N., “Prosur y el mito de la integración latinoamericana”, en *Diario digital The New York Times*, el 29 de marzo de 2019, en <https://www.nytimes.com/es/2019/03/29/prosur-america-latina/>(visitado /09/2019).

SISTEMA DE IMPUESTOS NACIONALES en BOLIVIA, <http://www.impuestos.gob.bo> (visitado el 3 de junio de 2016).

UNIDAD DE PROYECTOS ESPECIALES - UPRE, <http://www.upre.gob.bo/>, (visitado 20 de mayo de 2016).

V. ANEXOS

- | | |
|-----------|---|
| ANEXO I | Informe del Estado Plurinacional de Bolivia. Examen de las políticas comerciales para OMC |
| ANEXO II | Dictamen General 002/2016. Procuraduría del Estado |
| ANEXO III | Gráfico n°2 Modelo Económico Social Comunitario Productivo |
| ANEXO IV | Cuadro n°1 Listado Empresas Públicas |

ANEXO I

EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES OMC INFORME DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA

De conformidad con el Acuerdo por el que se establece el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de cada Estado realizado periódicamente, se adjunta el último informe presentado por el Estado Plurinacional de Bolivia a la OMC, el 26 de septiembre de 2017.⁴²¹

⁴²¹ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO, OMC, *Examen de las Políticas Comerciales: Informe del Estado Plurinacional de Bolivia, de 26 de septiembre de 2017*, en WT/TPR/G/363, pp.1 a 20, en https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp463_s.htm (visitado el 15 de octubre de 2020).



EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

INFORME DEL

ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA

De conformidad con el Acuerdo por el que se establece el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio), se adjunta la exposición de políticas del Estado Plurinacional de Bolivia.

Nota: El presente informe es de distribución reservada y no debe difundirse a la prensa hasta que haya finalizado la primera sesión de la reunión del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre el Estado Plurinacional de Bolivia.

Índice

1 INTRODUCCIÓN	3
2 ENTORNO ECONÓMICO Y DE INVERSIONES	3
2.1 El modelo económico social comunitario productivo	3
2.1.1 Reformas estructurales.....	4
2.1.2 Resultados económicos.....	7
2.1.3 Resultados sociales	9
2.2 Sistema de planificación integral del Estado Plurinacional de Bolivia	10
2.3 Política de inversiones.....	11
2.4 Políticas sectoriales.....	12
2.4.1 Sector de energías.....	12
2.4.2 Sector de hidrocarburos.....	12
2.4.3 Sector de minería	12
2.4.4 Sector agropecuario	13
2.4.5 Sector obras públicas	13
2.4.6 Sector turismo	14
3 ENTORNO COMERCIAL.....	14
3.1 Sector externo	14
3.1.1 Integración comercial y acuerdos preferenciales	14
3.1.2 Intercambio comercial de Bolivia con el mundo	15
3.2 Política comercial.....	17
3.2.1 Facilitación del comercio exterior	17
3.2.2 Mecanismos de apoyo al sector exportador (programas de promoción).....	17
3.3 Bolivia y la OMC	18

Gráficos

Gráfico 2.1 Modelo Económico Social Comunitario Productivo	4
--	---

Cuadros

Cuadro 3.1 Balanza comercial de Bolivia con el mundo	15
Cuadro 3.2 Evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales.....	15
Cuadro 3.3 Principales mercados de exportación, 2016.....	15
Cuadro 3.4 Balanza comercial de Bolivia con ALADI.....	16
Cuadro 3.5 Evolución de las exportaciones a la ALADI tradicionales y no tradicionales	16
Cuadro 3.6 Balanza comercial de Bolivia con la CAN	16
Cuadro 3.7 Evolución de las exportaciones a la CAN tradicionales y no tradicionales.....	16
Cuadro 3.8 Balanza comercial de Bolivia con MERCOSUR	16
Cuadro 3.9 Evolución de las exportaciones al MERCOSUR tradicionales y no tradicionales	17

1 INTRODUCCIÓN

1.1. El Estado Plurinacional de Bolivia se funda a partir de la aprobación de la Nueva Constitución Política del Estado en febrero de 2009, redactada por una Asamblea Constituyente conformada en base al voto popular, y constituyéndose en el primer texto constitucional aprobado por el pueblo boliviano en un referéndum, determinando un nuevo pacto social y político; dejando atrás desde ese momento, a la antigua República de Bolivia para dar nacimiento a un nuevo Estado, Soberano, libre, independiente, democrático, intercultural, descentralizado y con autonomías; fundado en la pluralidad y el pluralismo político, económico, jurídico, cultural y lingüístico, dentro del proceso integrador del país en un nuevo horizonte del Vivir Bien.

1.2. Conforme a lo establecido en el Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech, en el presente informe se describen las políticas y prácticas comerciales que aplicó Bolivia durante el periodo comprendido entre 2006 y 2016. Con tal propósito, se aborda el entorno en el que se desarrollaron las mismas, con énfasis en las reformas estructurales de orden político e institucional destinadas a consolidar la nueva visión del Estado Plurinacional de Bolivia.

1.3. Desde su último Examen de las Políticas Comerciales, Bolivia ha implementado, a partir de 2006 y por once años ininterrumpidos el Modelo Económico Social Comunitario Productivo (MESCP), el cual ha tenido como principales logros un crecimiento económico sostenido y con estabilidad. De esta manera, se han mejorado los indicadores sociales, tales como el aumento del empleo y la reducción de la pobreza y de la desigualdad.

1.4. La tasa de crecimiento promedio del PIB en el periodo 2006-2016 fue de 5,0%, superior al 3,4% registrado en el periodo 1995-2005, e incluso a pesar de un contexto externo adverso, durante las gestiones 2014, 2015 y 2016 Bolivia lideró en crecimiento económico entre las 10 economías de Sudamérica. Para los próximos años se espera continuar con la senda de crecimiento sostenido, dentro de un marco de estabilidad macroeconómica y manejo prudencial de la economía.

1.5. Bolivia promueve la construcción y fortalecimiento de una integración más profunda que se enmarca en el apoyo, colaboración y solidaridad. Mediante su participación en foros como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina (CAN), la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) –en su calidad de país en proceso de adhesión–; plantea una integración que va más allá del intercambio comercial y que incorpora el intercambio en las áreas de conocimientos, tecnologías, energía, producción de alimentos, financiamiento, comunicación, salud y educación, entre otros; a través del diálogo y hermanamiento de nuestros pueblos para construir la cultura de la vida y la armonía con la Madre Tierra.

1.6. El Estado durante los últimos once años ha aplicado una política de inversiones en todos los sectores de la economía, en la cual se promueve tanto la inversión pública; así como, la privada nacional y extranjera. Asimismo, reconoce, protege, respeta y otorga seguridad jurídica a la organización económica, comunitaria, estatal, privada y social cooperativa.

1.7. La política de inversiones garantiza seguridad jurídica a los inversionistas, a través de un marco legal previsible y favorable para su desarrollo, que permite coadyuvar a incrementar el empleo, la competitividad nacional y las exportaciones.

1.8. La política de inversiones boliviana se traduce en la búsqueda de socios, que en el marco del MESCP permita desarrollar tanto los sectores estratégicos, así como los generadores de ingreso y empleo. En este marco, se destaca el trabajo activo que se ha desarrollado en los últimos años en foros internacionales para la atracción de la inversión extranjera, donde se han mostrado las potencialidades y las ventajas de invertir en Bolivia.

2 ENTORNO ECONÓMICO Y DE INVERSIONES

2.1 El modelo económico social comunitario productivo

2.1. Con el deseo de construir un nuevo país que recupere, industrialice y aproveche, de manera sustentable, para los propios bolivianos los recursos naturales renovables y no renovables, a partir

de 2006 y por once años ininterrumpidos el Estado Plurinacional de Bolivia implementa y desarrolla el Modelo Económico Social Comunitario Productivo (MESCP).

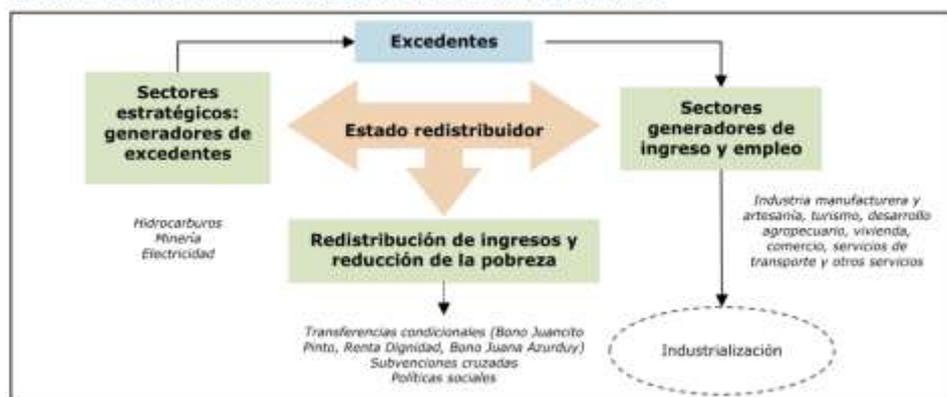
2.2. El MESCP, tiene cuatro bases fundamentales: i) crecimiento y desarrollo de la economía en base al aprovechamiento de los recursos naturales, ii) apropiación del excedente económico por parte del Estado, iii) el excedente económico debe ser redistribuido especialmente entre las personas de escasos recursos, y iv) una visión social, que es la de eliminar la pobreza y reducir las desigualdades sociales.

2.3. En el MESCP, el Estado tiene un papel importante en la conducción de la economía, a través de sus distintas facetas, que son el de planificador, empresario, inversionista, regulador, benefactor, promotor, banquero, organizador, redistribuidor del ingreso, y otros necesarios para garantizar el fin social y económico planteados, labor en la que participan los otros actores involucrados como la empresa privada, la economía social cooperativista y la economía comunitaria, que juntos cohesionan a la Economía Plural.

2.4. El Estado Plurinacional de Bolivia tiene desde 2006 un enfoque productivo porque determina que el camino aconsejable para reducir la pobreza, el desempleo y la desigualdad consiste en incrementar la base productiva acompañada con una sólida redistribución del ingreso. En este sentido, las empresas estatales, organizadas en tres grupos: i) las empresas generadoras de excedente económico, ii) las empresas generadoras de empleo e ingreso, y iii) las empresas de los sectores transversales que son de apoyo en la infraestructura para la producción y los servicios productivos, están conectadas con el funcionamiento del modelo económico.

2.5. El funcionamiento esquemático del actual modelo identifica dos sectores en la economía: el sector estratégico generador de excedentes, integrado por hidrocarburos, minería y electricidad; y el sector generador de ingresos y empleo, refiriéndose a la Bolivia industrializada (industria manufacturera y artesanía, turismo, desarrollo agropecuario, vivienda, comercio, servicios de transporte y otros).

Gráfico 2.1 Modelo Económico Social Comunitario Productivo



2.6. El Estado mediante políticas activas logra maximizar el excedente económico y, a su vez, optimiza su uso redistribuyéndolo en la diversificación económica, industrialización y la reducción de la pobreza.

2.1.1 Reformas estructurales

2.7. En todos estos años, desde 2006, se aprobaron varias medidas económicas, políticas y sociales, que se han convertido en verdaderos hitos históricos para consolidar los objetivos de desarrollo y de distribución de la riqueza.

2.8. El fortalecimiento económico y político del Estado, la creación de empresas públicas, la toma de decisiones en instancias estatales sobre la actividad económica nacional, son signos de la

recuperación de la soberanía sobre las decisiones de política económica por parte del Estado Plurinacional de Bolivia.

2.9. En este ámbito, ahora el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y el Banco Central de Bolivia suscriben anualmente, desde 2006, el Programa Fiscal-Financiero soberano para la conducción de la política económica de corto plazo, en remplazo de los Memorándums de entendimiento que anteriores administraciones gubernamentales suscribían con el Fondo Monetario Internacional.

2.10. Desde 2006, la nueva política de inversiones estuvo enfocada principalmente en la inversión pública que es el instrumento que concreta las políticas diseñadas en los Planes de Desarrollo, pero sin descuidar la inversión privada, siendo esta última fundamental en los sectores de la matriz productiva. Para ello se ofrecen mejores condiciones para la inversión privada a través de la Ley Nº 516 de Promoción de Inversiones y la Ley Nº 708 de Conciliación y Arbitraje, que establecen las relaciones jurídicas del Estado con los inversionistas nacionales y extranjeros y disponen mecanismos de reclamación acordes con los estándares internacionales para garantizar las inversiones realizadas en el país.

2.11. En los últimos once años, Bolivia mantuvo una inflación controlada. Ante factores climatológicos adversos que afectaron la producción del sector agrícola en algunos años, los actos de agio y especulación y choques externos de precios, entre otros, el gobierno aplicó diversas medidas para garantizar la provisión de alimentos en el mercado interno.

2.12. Entre 2007 y 2008 como consecuencia de los efectos climatológicos adversos provocados por el fenómeno de "El Niño" y "La Niña" y con la finalidad de controlar el agio y especulación de los precios de productos de la canasta familiar, buscando garantizar el abastecimiento interno y precautelar la seguridad alimentaria en el país, se aprobaron medidas económicas, como el diferimiento a 0% del gravamen arancelario a la importación de algunos productos alimenticios y el control de las exportaciones.¹

2.13. En el ámbito del mercado interno, desde 2014, se iniciaron las ferias de "Peso y Precio Justo", que consisten en la venta directa de alimentos de primera necesidad del productor al consumidor. El año 2007, se crea la Empresa de Apoyo a la Producción de Alimentos (EMAPA), a fin de apoyar la producción agropecuaria, contribuir a la estabilización del mercado de productos agropecuarios y la comercialización de la producción del agricultor.²

2.14. Con el objetivo de incrementar la producción y la productividad agrícola y agropecuaria del área rural y de esta manera garantizar la seguridad alimentaria y mejorar las condiciones de vida de la población, a partir del 2011 se implementan los programas "Más inversión para el agua (MIAGUA)" y "Más inversión para riego (MIRIEGO)".

2.15. Adicionalmente, la Ley Nº 144, de la Revolución Productiva Comunitaria Agropecuaria, de 26 de junio de 2011, promueve la transformación y comercialización de productos agropecuarios y forestales, de los diferentes actores de la economía plural; priorizando la producción orgánica en armonía y equilibrio con la Madre Tierra.

2.16. Las medidas productivas anteriormente señaladas, conjuntamente las políticas monetarias, fiscales, cambiarias y de abastecimiento implementadas, contribuyeron a mantener la estabilidad de precios en la economía nacional.

2.17. El MESCP enfatiza la adopción de medidas que fortalezcan el mercado interno, como base para fomentar una expansión de la demanda de bienes producidos en el sector generador de ingresos y empleo. Por su parte, el Plan de Desarrollo Económico y Social 2016-2020, cuyo sexto pilar es la "Soberanía Productiva con diversificación", tiene el objeto de fortalecer la capacidad productiva, diversificando y potenciando el sector industrial y agroindustrial.

¹ Decretos Supremos Nº 29339 de 14 de noviembre de 2007, Nº 29229 de 15 de agosto de 2007, Nº 29460 de 27 de febrero de 2008.

² Decreto Supremo Nº 29230 de 15 de agosto de 2007.

2.18. De la misma manera, con la recuperación de las decisiones de la política económica desde 2006 y en el marco del Programa Fiscal Financiero, el cual permite coordinar las políticas monetaria, cambiaria, fiscal, de comercio exterior y de balanza de pagos para alcanzar las metas de crecimiento económico, se ha aplicado una nueva política de endeudamiento público sostenible, que garantiza la ejecución de la inversión pública contenida en los Planes de Desarrollo, sin poner en riesgo la sostenibilidad fiscal y macroeconómica del país.

2.19. Por su parte, el Banco Central de Bolivia además de favorecer a la estabilidad de precios y del tipo de cambio, tiene la función de mantener el poder adquisitivo de la moneda para contribuir al desarrollo económico y social.

2.20. La política monetaria adoptada en Bolivia es de metas intermedias de cantidad, estableciendo límites a la expansión del crédito interno neto y fijando metas de ganancia mínima o pérdida máxima de las reservas internacionales netas.

2.21. En el marco del MESCP los objetivos de la política cambiaria son: i) contribuir a la estabilidad macroeconómica, ayudando a mantener una inflación baja y estable; ii) mantener un tipo de cambio real competitivo en el tiempo, respecto a nuestros principales socios comerciales; y iii) contribuir a la política de la bolivianización.

2.22. La política financiera está enmarcada en la Ley de Servicios Financieros³ que: i) asigna una función al Estado dentro del sistema financiero; ii) protege al consumidor de servicios financieros; iii) define una nueva estructura plural del sistema financiero, así como la función social de las Instituciones financieras; iv) brinda una atención especial al sector productivo y rural y, procura el acceso de la población a la vivienda de interés social; y v) garantiza la estabilidad y solvencia del sistema financiero.

2.23. En el ámbito social se establecieron diversas medidas para combatir la pobreza, la desigualdad y mejorar las condiciones y calidad de vida de la población boliviana, esencialmente de la más vulnerable.

2.24. En 2006 se estableció el Bono Juancito Pinto⁴ como incentivo a la matriculación, permanencia y culminación del año escolar de niñas y niños del nivel primario de unidades educativas públicas y de convenio. En 2014, se amplió la cobertura de este bono⁵ al nivel secundario, cubriendo la totalidad de estudiantes en etapa escolar. Este bono consiste en un pago anual de 29 dólares EE.UU. a estudiantes.

2.25. En 2008 se instituyó la Renta Universal de Vejez "Renta Dignidad"⁶ con el objetivo de brindar una vejez digna a los adultos mayores de 60 años de edad, tanto a personas que tienen acceso al sistema de pensiones contributivo como a las que se encuentran al margen de éste. El monto anual asciende a 379 dólares EE.UU. para rentistas y 474 dólares EE.UU. para no rentistas.

2.26. En 2009 se creó el Bono Juana Azurduy⁷ que tiene como finalidad incentivar el control integral de salud de mujeres en etapa de gestación, niñas y niños que no cuenten con un seguro social y de esta manera contribuir a la reducción de los niveles de mortalidad materna e infantil y la desnutrición crónica en los niños. Este bono consiste en el pago de 265 dólares EE.UU., otorgado a las madres embarazadas y a niños(as) hasta los dos años de edad.

2.27. En 2006 con el fin acabar con el analfabetismo en el país, se creó el programa de Alfabetización "Yo, Sí Puedo", declarándose a Bolivia libre de analfabetismo el 2008. Para su continuidad, en 2009 se estableció el Programa Nacional de Post Alfabetización "Yo, Sí Puedo Seguir"⁸, con el objetivo de proporcionar educación primaria a los recién alfabetizados y a todas las personas mayores de quince años que han abandonado o no han tenido acceso a la educación.

³ Ley Nº 393 de 21 de agosto de 2013.

⁴ Decreto Supremo Nº 28899 de 26 de octubre de 2006.

⁵ Decreto Supremo Nº 2141 de 9 de octubre de 2014.

⁶ Ley Nº 3791 de 28 de noviembre de 2007.

⁷ Decreto Supremo Nº 66 de 3 de abril de 2009.

⁸ Decreto Supremo Nº 04 de 11 de febrero de 2009.

2.28. La política salarial del país se caracterizó por incrementos sostenidos del Salario Mínimo Nacional e incrementos del salario básico por encima de la tasa de inflación para los distintos sectores de la economía, mejorando así el poder adquisitivo de las familias bolivianas. Además, su aplicación fue de forma inversamente proporcional. Este último se refiere a la asignación de un mayor incremento salarial a trabajadores con menores salarios.

2.29. En el ámbito de las Pensiones, en diciembre de 2010, se promulgó la Ley de Pensiones Nº 065 con el objetivo principal de garantizar y facilitar el acceso de las y los bolivianos a la seguridad social de largo plazo. Entre sus principales beneficios destacan: la reducción de la edad de jubilación, la creación de la pensión solidaria que incrementa la pensión de jubilación de trabajadores que en su vida laboral percibieron ingresos bajos.

2.30. Con el objetivo de dar oportunidades a profesionales y a jóvenes de escasos recursos con capacitaciones técnicas, principalmente a aquellos que no cuenten con experiencia laboral, el gobierno nacional estableció programas de empleo, en 2009 y 2012 "Mi Primer Empleo Digno (MPED)" y el "Programa de Apoyo al Empleo (PAE)", respectivamente. En el 2017 se aprobó el Plan de Empleo, que tiene como objetivo incentivar la contratación de jóvenes con y sin experiencia, mejorando sus condiciones de empleabilidad.

2.1.2 Resultados económicos

2.31. La recuperación por parte del Estado⁹ de empresas estratégicas en los sectores de hidrocarburos, electricidad, telecomunicaciones, agua potable y servicios aeroportuarios permitieron contar con beneficios económicos y sociales que llegan a la población boliviana.

2.32. En los once años de gobierno, la inversión pública se ha constituido en un eje importante para dinamizar la actividad económica, permitiendo disminuir el déficit de infraestructura vial y productiva, cubriendo las necesidades básicas de la población.

2.33. La inversión total como porcentaje del PIB, aumentó de 14,3% en 2005 a 20,8% en 2016, destacándose la evolución de la inversión pública como la privada. El ratio de inversión pública respecto al PIB, pasó a ser de 6,1% en 2005 a 13,0% en 2016, estos niveles de inversión han permitido que, por segundo año consecutivo, Bolivia ocupe el primer lugar a nivel de Sudamérica en relación a la inversión pública. Por su lado, la inversión privada se incrementó de manera sustancial, pasando de 783 millones de dólares EE.UU. en 2005 a 2.652 millones de dólares EE.UU. en 2016, lo que se reflejó en el incremento de la base empresarial que paso de 64.632 empresas en 2005 a 284.271 empresas en 2016 (340% de crecimiento).

2.34. La tasa de crecimiento promedio del PIB en el periodo 2006-2016 fue de 5,0%, superior al 3,4% registrado en el periodo 1995-2005. El mayor nivel de expansión de la economía se reportó en 2013 con 6,8% y la menor tasa en 2009 (3,4%), destacando que en esta gestión, Bolivia lideró en crecimiento económico entre las 10 economías de Sudamérica, a pesar del contexto adverso de crisis internacional y caída de precios internacionales de las materias primas, aspecto que se repitió en las gestiones 2014 (5,5%), 2015 (4,9%) y 2016 (4,3%).

2.35. En relación al PIB nominal, este pasó de 9.574 millones de dólares EE.UU. en 2005 a 34.053 millones de dólares EE.UU. en 2016, repercutiendo en el incremento del PIB per cápita, de 1.037 dólares EE.UU. en 2005 a 3.100 dólares EE.UU. en 2016, aspecto que permitió que organismos internacionales gradúen a Bolivia de la categoría de "país pobre" a "país de ingresos medios".

2.36. En el periodo 2006-2016, las exportaciones bolivianas registraron en promedio 8.195 millones de dólares EE.UU., mayor en 456% al del periodo 1995-2005 que alcanzó a 1.473 millones de dólares EE.UU. Destaca el incremento de gas natural y la mayor participación de la industria manufacturera. Por su parte, las importaciones, en el mismo periodo de referencia, mostraron un incremento de 263%, pasando de un promedio de 1.925 millones de dólares EE.UU. a 6.998 millones de dólares EE.UU., destacando las materias primas y bienes de capital como los

⁹ A la fecha, respecto a los procesos de recuperación por parte del Estado de empresas estratégicas, ha finalizado con los respectivos procesos de arbitraje internacional con términos favorables para todas las partes.

principales bienes adquiridos (77% de participación en promedio), acorde a las políticas económicas de fortalecer el aparato productivo.

2.37. Entre 2006-2016, el saldo de la cuenta corriente de balanza de pagos fue en promedio superavitario, registrando 617 millones de dólares EE.UU., reflejo de importantes superávits comerciales y el mayor flujo de remesas de trabajadores, principalmente.

2.38. Respecto a la inversión extranjera directa bruta, la implementación del MESP, consolidó a Bolivia como un país atractivo para la inversión foránea, ya que en el periodo 2006-2016 se tuvo en promedio 1.218 millones de dólares EE.UU., cifra mayor a la registrada en el periodo 1995-2005 (719 millones de dólares EE.UU.). Asimismo, cabe resaltar que la CEPAL en su "Informe de Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2015", destacó a Bolivia como un país atractivo para la inversión, ya que en 2013 y 2014 fue el país con mayor rentabilidad de la región.

2.39. En 2016 las reservas internacionales netas alcanzaron un nivel de 10.081 millones de dólares EE.UU., monto seis veces mayor al registrado en 2005, de 1.714 millones de dólares EE.UU. En términos del PIB, en 2016 las RIN representaron el 30%, durante el periodo analizado este ratio se mantuvo entre los más elevados de la región, reflejando la fortaleza financiera del sector externo boliviano.

2.40. La posición de inversión internacional mostraba un saldo deudor en 2005, que representó el 75% del PIB. Desde 2008 el saldo pasa a ser acreedor, manteniéndose positivo por nueve años consecutivos, en 2016 este saldo favorable significó 0,8% del PIB.

2.41. Entre 2006 y 2016, el tipo de cambio se movió de acuerdo a sus fundamentos.¹⁰ En los primeros años del mencionado periodo el boliviano experimentó una apreciación moderada en relación al dólar estadounidense y durante los últimos años éste permaneció estable. El tipo de cambio fluctúa dentro de una banda de Bs 6,85 para la compra y Bs 6,97 para la venta.¹¹

2.42. La política cambiaria en Bolivia contribuyó a consolidar el mercado interno, mantener ancladas las expectativas y a la bolivianización de la economía, siendo este último el factor preponderante que permitió la recuperación de los instrumentos de política monetaria.

2.43. Desde la implementación del MESP en 2006, el sector público no financiero (SPNF) mostró un sólido balance, lo cual se explica por la diversificación de fuentes de ingreso y los mayores niveles de recaudación tributaria, la priorización de los egresos de capital sobre los gastos corrientes y la política de austeridad del gasto. Como resultado de lo anterior, se registraron superávits fiscales continuos hasta la gestión 2013, que en promedio representaron el 1,8% del PIB. Durante los últimos tres años se obtuvieron déficits controlados, explicados por una mayor ejecución de la inversión pública.

2.44. La solidez del sistema financiero se refleja en el sustancial crecimiento de los depósitos que se expandieron de 3.711 millones de dólares EE.UU. en 2005 a 22.041 millones de dólares EE.UU. en 2016 producto del aumento importante de los ingresos de la población. De igual forma, los créditos otorgados por las instituciones financieras pasaron de 3.360 millones de dólares EE.UU. en 2005 a 19.651 millones de dólares EE.UU. en 2016, gracias al dinamismo de la economía.

2.45. La bolivianización¹² de las captaciones y colocaciones aumentaron de 15,6% y 7,5% en 2005 a 84,3% y 97,0% en 2016, respectivamente. Por su parte, las utilidades del sistema financiero se elevaron de 44 millones de dólares EE.UU. en 2005 a 314 millones de dólares EE.UU. en 2016.

2.46. La implementación de la política de sostenibilidad de la deuda pública deja a Bolivia con un amplio margen para acceder a mayor financiamiento externo. A diciembre 2016, el saldo de la

¹⁰ Los fundamentos macroeconómicos que respaldan el comportamiento del tipo de cambio en Bolivia son: crecimiento económico sostenido, elevados niveles de reservas internacionales, además de otros buffers financieros para enfrentar shocks internos o externos.

¹¹ Estas fluctuaciones corresponden a las operaciones de las entidades financieras con sus clientes.

¹² La bolivianización corresponde a la relación entre los depósitos (créditos) en moneda nacional y los depósitos (créditos) totales.

deuda pública externa como porcentaje del PIB alcanzó a 21,3%, muy por debajo del registrado en 2005 de 51,6% y de los límites establecidos por organismos internacionales.

2.47. Entre 2006 y 2016, como consecuencia de una administración fiscal prudente y los positivos resultados macroeconómicos, las principales agencias calificadoras de riesgo a nivel internacional elevaron la calificación de riesgo soberano de Bolivia a niveles históricos.

2.48. Standard & Poor's subió su calificación de riesgo para Bolivia de un mínimo B "Negativa" en 2003 a BB "Estable" en 2016, ratificando esta última calificación desde la gestión 2014, también la agencia Fitch Ratings elevó la calificación de Bolivia de B "Estable" en 2004 a BB "Estable" en 2016, y la agencia Moody's mejoró la calificación para el país de B3 "Estable" en 2003 a B3 "Negativa" en 2016.

2.49. El endeudamiento del Tesoro General de la Nación (TGN) en la última década se caracterizó por un manejo responsable y prudente, de esa manera se redujeron los factores de vulnerabilidad y se garantizó la estabilidad y sostenibilidad de las obligaciones internas. El saldo de la deuda interna del TGN alcanzó el año 2016 a 12,7% del PIB, muy por debajo del registrado en 2005 de 30,8% del PIB. La contratación de la deuda interna se realiza en mejores condiciones en términos de moneda, amplios plazos de vencimiento y bajas tasas de interés.

2.1.3 Resultados sociales

2.50. Como resultado de la aplicación del MESCP que tiene como una de sus principales bases la erradicación de la pobreza por medio de una redistribución de los ingresos, la pobreza moderada y extrema del país se redujo de manera significativa.

2.51. La pobreza moderada disminuyó de 60,6% en 2005 a 39,4% en 2016, reduciendo 21,2 puntos porcentuales y la pobreza extrema descendió más de la mitad, de 38,2% en 2005 a 18,3% en 2016. La meta del milenio de reducir la pobreza extrema a 24,1% en 2015 fue cumplida de manera anticipada el año 2011 (21%). Cabe destacar, que Bolivia fue el país que tuvo el mayor porcentaje de reducción de este indicador en relación a países vecinos, con lo cual dejó de ser el país más pobre, logro que fue destacado por distintos organismos internacionales.

2.52. Bolivia avanzó de manera significativa en la reducción de la desigualdad del ingreso. Entre 2005 y 2016, el Índice de Gini disminuyó de 0,60 a 0,46, lo que significó una mejora en la distribución del ingreso. Asimismo, el año 2005, el ingreso del diez por ciento más rico de la población era 128 veces más que el ingreso del diez por ciento más pobre de la población; en el año 2016, esta diferencia se redujo a sólo 46 veces.

2.53. En el ámbito educativo, entre el 2005 y 2016 se logró reducir la tasa de abandono en educación regular. En el nivel primario, este indicador se redujo de 4,5% a 2,0% y en el nivel secundario de 7,8% a 4,7%.

2.54. La mortalidad materna, que se constituye en uno de los principales retos en salud, también logró disminuirse de manera significativa. Entre el año 2000 y el 2011, la razón de mortalidad materna se redujo de 187 a 160 defunciones por 100.000 nacimientos. Por su parte, la desnutrición crónica de niños menores de tres años descendió de 32% en 2003 a 18% en 2012, con este último resultado se cumplió una de las metas de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

2.55. Como resultado del Programa de Alfabetización, en 2008 la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) declaró a Bolivia país libre de analfabetismo. La tasa de analfabetismo disminuyó de 13,3% en 2001 a 2,8% en 2016.

2.56. En los últimos once años, la tasa de desempleo abierto urbano disminuyó considerablemente de 8,1% en 2005 a 4,5% en 2016, ubicando a Bolivia como el país con la menor tasa de desempleo de la región. Este resultado se atribuye al aumento en la demanda laboral generado por el dinamismo de la actividad económica, los niveles récord de la inversión pública, la creación de nuevas empresas, además de los programas de empleo desarrollados por el gobierno nacional.

2.57. La denominada "La Renta Dignidad", logró mejorar las condiciones de vida de los hogares con adultos mayores, generando los siguientes impactos¹³: i) incrementar los ingresos de los hogares con adultos mayores en un 16,4%, ii) incrementar el consumo per cápita en 15,4%, respecto a los hogares sin beneficiarios de la Renta Dignidad. iii) disminuir el porcentaje de hogares pobres con adultos mayores en 13,5 puntos porcentuales.

2.2 Sistema de planificación integral del Estado Plurinacional de Bolivia

2.58. El año 2006, el gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia elaboró e implementó el "Plan Nacional de Desarrollo: Bolivia Digna, Soberana, Democrática y Productiva para la construcción del Vivir Bien" (PND 2006-2011), dando inicio al proceso de desmontaje del colonialismo y del neoliberalismo y a la construcción de una nueva sociedad sobre la base de un Estado Plurinacional y Comunitario. Esto se realizó a partir de un proceso basado en cuatro estrategias; i) la socio-comunitaria (Bolivia Digna), ii) la del poder social (Bolivia Democrática), iii) la estrategia económica productiva (Bolivia Productiva) y iv) la del relacionamiento internacional soberano (Bolivia Soberana).¹⁴

2.59. Posteriormente la Agenda Patriótica 2025¹⁵ da continuidad a las políticas y estrategias iniciadas en el 2006, consolidando los avances logrados en el proceso de cambio. Esta Agenda, se constituye en el Plan General de Desarrollo Económico y Social del Estado Plurinacional de Bolivia que orienta la formulación del Plan de Desarrollo Económico y Social (PDES) 2016-2020.

2.60. La Agenda Patriótica 2025 está planteada en trece pilares, cada uno de estos pilares tiene una serie de dimensiones que deben cumplirse para alcanzar las metas planteadas, de un Estado integral, incluyente y participativo.

2.61. En el marco de la Agenda Patriótica 2025, el PDES¹⁶ establece los lineamientos generales para el desarrollo integral del país en el horizonte del Vivir Bien, bajo los cuales se deberá enmarcar el accionar de los actores públicos, privados y comunitarios en general.

2.62. La implementación del PDES fortalece al Estado Plurinacional como actor protagonista en los aspectos sociales, económicos y políticos del país, con estabilidad macroeconómica y profundización de los procesos de transformación de la matriz productiva con mayor diversificación, integración energética regional, con acciones más fortalecidas para la construcción del ser humano integral y promoviendo la gestión de los sistemas de vida.

2.63. El PDES permite consolidar la visión del Vivir Bien en la gestión pública plurinacional y permite que el País continúe avanzando en la consolidación del MESCP, donde se articulan las distintas formas de organización económica, otorgando un rol importante al sector privado, haciendo énfasis en los pequeños y medianos productores, contribuyendo a la diversificación de la matriz productiva.

2.64. El PDES también tiene como desafío continuar fortaleciendo un escenario macroeconómico estable, buscando entre otros consolidar las condiciones para que el país se constituya en el centro de integración energética regional y como centro de integración vial de la región. Está orientado a dar un salto importante y definitivo en la diversificación económica del país, en la industrialización y en la generación de mayores ingresos duraderos y estables en las áreas de energía, hidrocarburos, agropecuaria, minería y turismo.

2.65. Además, el Plan pretende profundizar los avances en las políticas sociales y en la erradicación de la extrema pobreza, incluyendo un mayor y mejor acceso a la educación y salud, haciendo efectivo el derecho humano a los servicios básicos.

¹³ UDAPE (2013), *El Impacto de la Renta Dignidad: Política de Redistribución del Ingreso, Consumo y Reducción de la Pobreza en Hogares con Personas Adultas Mayores*, julio.

¹⁴ Decreto Supremo N° 29272 de 12 de septiembre de 2007.

¹⁵ Aprobada por Ley N° 650 de 19 de enero de 2015.

¹⁶ Aprobado mediante Ley N° 786 de 9 de marzo de 2016.

2.3 Política de inversiones

2.66. Bolivia ha vivido en los últimos once años un proceso de cambio y transformaciones políticas, económicas y sociales que han marcado en definitiva un nuevo rumbo para la vida nacional, la estabilidad y el crecimiento.

2.67. En la actualidad, y con base a los preceptos constitucionales y tras el proceso de recuperación de la propiedad de los recursos estratégicos para los bolivianos, y cuando la era de las nacionalizaciones justificadas social y económicamente han concluido, habiéndose logrado compensar justamente a los inversores, bajo normativas específicas aprobadas por el Estado boliviano; corresponde ahora la implementación del nuevo enfoque de las inversiones privadas nacional y extranjera en el Estado Plurinacional de Bolivia, en el marco del nuevo Modelo Económico Social Comunitario Productivo.

2.68. El Estado Plurinacional de Bolivia en los últimos once años, ha impulsado y fortalecido su política para la atracción de inversión privada nacional y extranjera, garantizando la estabilidad económica, política y social. En base a los mandatos constitucionales ha diseñado una nueva Ley de Promoción de Inversiones que cimienta el marco jurídico e institucional, para este objetivo estratégico del Estado.¹⁷

2.69. La inversión extranjera directa bruta (IED) aumentó en el país aun con el proceso de nacionalización de las empresas estratégicas iniciado el 2006. En este año, la IED bruta alcanzaba a 582 millones de dólares EE.UU., el 2016 este monto se duplicó a 1.084 millones de dólares EE.UU.¹⁸, observándose un crecimiento del 86%.

2.70. En el periodo 2006-2016, el Estado Plurinacional de Bolivia, con el propósito de promover la inversión y reinversión privada nacional y extranjera, que permita incrementar el ingreso de capital para mantener el crecimiento económico y mejorar los indicadores sociales del país, dentro la planificación estratégica de los sectores productivos, ha aprobado normativa sectorial y específica. En este sentido, los sectores de hidrocarburos, energía, minería, turismo, industria y servicios, han mantenido y fortalecido la atracción de la inversión privada nacional y extranjera.

2.71. La Ley N° 516, de Promoción de Inversiones, de 4 de abril de 2014¹⁹, invita al sector privado nacional y extranjero a desarrollar actividades económicas en sectores estratégicos y no estratégicos, otorgando el establecimiento de incentivos generales y específicos para la inversión, en armonía con el rol del Estado en la economía y el nuevo modelo económico plural, de modo que respondan a los actuales retos productivos y de industrialización del país, mismos que requieren de un flujo constante de inversión, asociada a la transferencia de tecnología y generación de conocimiento.

2.72. El Estado boliviano en su interés de incrementar y fortalecer su aparato productivo, a través de la Ley N° 466, de Empresas Públicas, de 26 de diciembre de 2013, permite la participación de capital privado dentro las empresas públicas, creando mecanismos de sociedad con privados, pudiéndose establecer empresas estatales mixtas y empresas mixtas, además en concordancia con estas regulaciones, permite alianzas estratégicas de inversión conjunta entre empresas públicas y privadas.

2.73. Por su parte, la Ley N° 516 establece los mecanismos de inversión pudiendo ser: sociedades comerciales, empresas públicas, empresas de capital mixto donde el Estado tenga participación accionaria mayoritaria en sectores estratégicos además de contratos u otros instrumentos de inversión conjunta.

2.74. En fecha 25 de junio de 2015, se promulga la Ley N° 708, de Conciliación y Arbitraje, que precautela la seguridad jurídica dentro del Estado como medida alternativa para resolver disputas

¹⁷ El Decreto Supremo N° 2645 de 6 de enero de 2016, crea la Dirección General de Promoción de Inversiones y Economía Plural, dependiente del Viceministerio de Planificación Estratégica del Estado, encargada de articular y consolidar la gestión de promoción de inversiones desarrollando una estructura institucional para la promoción, atracción y retención de la IED.

¹⁸ Dato preliminar, Banco Central de Bolivia APEC-BCB, *Reporte de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional 2016* (compilado según el MBP6).

¹⁹ Ley de Promoción de Inversiones que aboga la Ley N° 1182 (antigua Ley de Inversiones).

de las relaciones contractuales y extracontractuales. El Estado boliviano a través de esta Ley, establece un marco jurídico para las relaciones jurídicas del Estado con inversionistas privados nacionales y extranjeros así como las relaciones jurídicas entre los inversionistas de las distintas formas de organización económica.

2.75. Todas estas normas reconocen el principio de la seguridad jurídica, estableciendo que las relaciones entre el Estado y los inversionistas, se sujetan a reglas claras, precisas y determinadas; y que las relaciones entre éstos, se desarrollan en condiciones de independencia, respeto mutuo y equidad en el marco de la soberanía y dignidad del Estado.

2.76. La seguridad jurídica que brinda el país se funda en la Constitución Política del Estado donde se establece una economía plural, se garantiza la propiedad privada, se reconoce la inversión privada nacional y extranjera, pero también se garantiza la propiedad estatal y la propiedad comunal o colectiva. En este sentido, el Estado asume con responsabilidad su rol frente a la inversión privada nacional o extranjera en Bolivia.

2.4 Políticas sectoriales

2.4.1 Sector de energías

2.77. Las políticas energéticas encaradas por el gobierno, tuvieron un impacto importante en el sector eléctrico, permitiendo el año 2008 la refundación de la Empresa Nacional de Electricidad (ENDE) y en el periodo 2010 a 2012, la recuperación de las empresas de generación, transmisión y distribución, así como la aplicación de medidas orientadas a incrementar el acceso de la población al servicio de electricidad.

2.78. El sector tiene entre sus perspectivas de mediano y largo plazo, el cambio de la matriz energética, priorizando la generación de energía eléctrica de fuentes renovables (hidroeléctrica, eólica, solar, geotérmica y biomasa), lo que permitirá obtener importantes excedentes de energía los cuales serán exportados, convirtiendo al país en el centro energético de la región.

2.79. Asimismo, en el marco de la industrialización de nuestros recursos evaporíticos, se viene trabajando en la explotación e industrialización de las sales de potasio y litio. A mediano y largo plazo, se tiene prevista la construcción y puesta en funcionamiento de plantas industriales de cloruro de potasio, carbonato de litio y de baterías de litio, a través de los cuales se podrán obtener productos con valor agregado, que serán comercializados tanto en el mercado nacional como internacional.

2.4.2 Sector de hidrocarburos

2.80. En el sector de hidrocarburos, Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), se consolida como empresa estratégica del Estado boliviano, participando en toda la cadena productiva de los hidrocarburos, definiendo las condiciones, volúmenes y precios tanto para el mercado interno, como para la exportación e industrialización, garantizando prioritariamente el abastecimiento al mercado interno y exportando los excedentes generados.

2.81. Como resultado de la industrialización y el inicio de operaciones de las plantas de separación de líquidos, Bolivia no sólo es autosuficiente en producción de gas licuado de petróleo (GLP), más al contrario, a partir del año 2013 ha comenzado a exportar este producto, generando mayores ingresos económicos, que sumados a los de exportación de gas natural, han contribuido al desarrollo sustentable del país.

2.82. Asimismo, con el objetivo de continuar con la política de industrialización, durante el año 2017 se pondrá en marcha la planta de amoníaco y urea y se tiene proyectada la construcción de una planta de propileno y polipropileno para la generación de productos con valor agregado, destinados principalmente al mercado externo.

2.4.3 Sector de minería

2.83. El sector de minería y metalurgia es uno de los pilares estratégicos del Estado Plurinacional de Bolivia y a partir del año 2006 se fue desarrollando una visión distinta respecto al modelo económico antecesor.

2.84. Con la promulgación de la nueva Constitución en 2009 y de la Ley de Minería y Metalurgia²⁰, el Estado recuperó su rol protagónico en la dirección y administración de los recursos minero-metalúrgicos, consolidando la visión estratégica del sector minero en todas las fases de la cadena productiva, coadyuvando al desarrollo del sector, a la transformación de la matriz productiva y generando excedentes para el país. El éxito de dichas políticas se refleja en el fortalecimiento de las empresas públicas mineras.

2.85. En la fase de industrialización se consolidaron los proyectos de fundición y refinación, permitiendo el posicionamiento de Bolivia entre los primeros diez países productores a nivel mundial.²¹ En el corto plazo, para la generación de productos de valor agregado derivados del hierro, se prevé la puesta en marcha de la planta siderúrgica del Mutún, además de la planta de fundición y refinación de zinc, y la exploración y explotación de siete nuevos yacimientos que incrementarán las reservas mineras del país, lo que en consecuencia, aumentará la renta minera y generará mayor empleo.

2.4.4 Sector agropecuario

2.86. El sector de desarrollo agropecuario busca garantizar la seguridad y soberanía alimentaria, a través de una producción agropecuaria diversificada, ecológica con amplias posibilidades de expansión en el marco de las potencialidades existentes en armonía con la Madre Tierra. Para tal efecto, en los últimos once años se han venido implementando políticas enfocadas a fomentar la equidad en la tenencia de la tierra, a través de mecanismos de distribución y acceso, logrando el desarrollo productivo del sector y su diversificación, mejorando los ingresos de los productores y generando excedentes, fortaleciendo además sus capacidades productivas.

2.87. Conscientes de que es fundamental incrementar el área de producción agrícola y pecuaria para mejorar sustancialmente la oferta de alimentos y lograr la exportación de los mismos con valor agregado, hacia el 2020 con la implementación del PDES, se tiene prevista la expansión de la actividad agropecuaria en el marco de sistemas productivos más integrales, que garanticen las capacidades de regeneración de las funciones ambientales y componentes de la naturaleza.

2.88. Asimismo, se continuará con el fortalecimiento de las capacidades de los actores productivos de la economía plural, con énfasis en los pequeños productores; así como con el fortalecimiento de las capacidades del Estado para el acompañamiento al sector con actividades de control, regulación y provisión de servicios financieros y no financieros.

2.4.5 Sector obras públicas

2.89. Una de las prioridades del sector es la integración del país a través de diferentes modalidades de transporte apropiadas a las características del territorio boliviano, mediante carreteras, navegación fluvial, aérea o ferroviaria. En este marco el Estado en los últimos once años ha impulsado una fuerte inversión pública especialmente en los tres corredores de integración caminera: i) integración norte (Pando-Beni), ii) integración oeste-este (Cochabamba-La Paz-Oruro-Santa Cruz); y iii) integración sur (Chuquisaca-Potosí-Tarija). Estos montos han alcanzado en el periodo 2006-2014 a 3.255 millones de dólares EE.UU. (2.494,5 km), significativamente superior al periodo 2001-2005 que alcanzó a 639 millones de dólares EE.UU. (885 km).

2.90. En el área de comunicaciones, el lanzamiento del "Satélite Túpac Katari" el 20 de diciembre de 2013 y su posterior puesta en operación el 1º de abril de 2014, introdujo a Bolivia en la era espacial. Este hecho que sin duda está permitiendo ampliar la cobertura de los servicios de telecomunicaciones y disminuir las brechas digitales y tecnológicas de información y comunicación en las áreas rurales del país.

2.91. Hacia el 2020 se tiene previsto avanzar de forma significativa en la integración del país por diferentes medios: vial, férreo, aéreo y fluvial, creándose las condiciones adecuadas para el impulso al desarrollo productivo, a la gestión territorial del país, y a los flujos poblacionales entre las diferentes regiones.

²⁰ Ley Nº 535 de Minería y Metalurgia de 28 de mayo de 2014.

²¹ World Metal Statistics y U.S.G.S Mineral Commodity Summaries.

2.92. En este marco, el transporte férreo asumirá nuevamente un carácter estratégico, dada la importancia que tiene para Bolivia la construcción del Corredor Ferroviario Bioceánico de Integración, promoviendo sus beneficios como principal ruta de integración regional.

2.4.6 Sector turismo

2.93. El sector turístico ha encontrado una oportunidad inmejorable de posicionar la imagen turística del país con la organización y realización de eventos internacionales. Este es el caso del Rally Dakar cuyo impacto en los últimos años ha generado un movimiento económico de más de 397 millones de dólares EE.UU. en los cuatro años en que ha pasado la competición por territorio boliviano (2014-2017), beneficiando a las comunidades y regiones por donde paso el Rally, logrando generar más de 15.430 empleos durante este periodo.

2.94. Con el fin de aumentar la contribución del turismo al desarrollo socioeconómico y mejorar la calidad de vida de los grupos sociales más vulnerables en el país, también ha implementado el Programa Nacional de Turismo Comunitario (PNTC) "Revitalización de Áreas Turísticas", invirtiéndose para el efecto 19,5 millones de dólares EE.UU. en las siguientes áreas: Madidi/Pampas, Los Yungas, Lago Titicaca, Sajama y Uyuni/Reserva Eduardo Abaroa, incrementándose el ingreso de divisas para el país de 502 millones de dólares EE.UU. en 2011 a 711 millones de dólares EE.UU. en 2016.

2.95. Los principales desafíos a futuro del sector, están orientados a aprovechar de mejor manera el potencial turístico del país, para incrementar de forma significativa los aportes del sector a la economía en general, con énfasis en la generación y dinamización del empleo local, por ello en el PDES se pone especial interés en el incremento del flujo turístico internacional hacia el país, sin dejar de lado la promoción turística dirigida al mercado interno, con énfasis en el turismo comunitario.

2.96. En este sentido, las actividades futuras estarán dirigidas a promocionar el turismo en mercados internacionales y nacionales, posicionando al país como un referente turístico de gran atractivo nacional e internacional, realizando para ello campañas de difusión internacional a través de la contratación de servicios de publicidad en periódicos internacionales, ampliando la capacidad hotelera y la de servicios básicos en las regiones turísticas priorizadas, incluyendo la construcción de hoteles públicos y mixtos, promoviendo el turismo de los lugares declarados patrimonio cultural, histórico y natural del país; y fomentando el desarrollo del turismo comunitario, entre otros.

3 ENTORNO COMERCIAL

3.1 Sector externo

3.1.1 Integración comercial y acuerdos preferenciales

3.1. La política comercial boliviana busca la complementariedad y la reciprocidad en sus intercambios comerciales.

3.2. Actualmente Bolivia es parte de los más importantes procesos de integración política y económica de la región. Es miembro de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina (CAN), la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) y se encuentra en proceso de adhesión al Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

3.3. En el ámbito comercial, tiene suscritos cuatro Acuerdos de Complementación Económica: el ACE 22 con Chile, el ACE 36 con MERCOSUR, el ACE 47 con Cuba y el ACE 66 con México, la CAN es el marco para el relacionamiento comercial con el Perú, Colombia y el Ecuador, además se tiene un Acuerdo de Complementariedad Económica Productiva con Venezuela y una lista de productos que gozan de una preferencia recíproca con Panamá.

3.4. Asimismo, se negocian Acuerdos de Complementación Económica con El Salvador, Panamá y Guatemala; los mismos que buscan estrechar los lazos de integración comercial con Centroamérica.

3.5. Por otro lado, Bolivia apoya la iniciativa de la CELAC para generar una preferencia arancelaria regional entre todos sus miembros, iniciativa que se articularía a través de la ALADI.

3.6. En el marco de los Sistemas Generalizados de Preferencia (SGPs), con países extra-región, como Nueva Zelanda, la Unión Europea, Suiza, la Federación de Rusia, Noruega, Bielorrusia, Japón, Canadá y Estados Unidos, Bolivia se beneficia de preferencias comerciales.

3.7. Asimismo, se tienen suscritos Acuerdos de Cooperación Económica Comercial con la Federación de Rusia, Bielorrusia y Viet Nam; instrumentos que buscan la cooperación e intercambio de información entre actores gubernamentales en sectores productivos de mutuo interés.

3.1.2 Intercambio comercial de Bolivia con el mundo

3.8. El intercambio comercial de Bolivia con el mundo muestra un importante crecimiento a partir de la gestión 2006.

Cuadro 3.1 Balanza comercial de Bolivia con el mundo

(Millones de \$EE.UU.)

Detalle	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ^a	2016 ^a
Exportaciones ^b	4.232	4.890	7.058	5.486	7.052	9.215	11.991	12.372	13.034	8.912	7.228
Importaciones	2.926	3.588	5.100	4.577	5.604	7.936	8.590	9.699	10.674	9.766	8.515
Balanza comercial	1.306	1.302	1.958	909	1.448	1.280	3.401	2.673	2.360	-855	-1.287

a Preliminar.

b Incluye reexportaciones y efectos personales.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

3.9. El entorno favorable externo en el periodo 2006–2014 permitió al país triplicar el valor de sus exportaciones en relación a los años 2005–2006. Si bien hay una disminución en las últimas dos gestiones, producto de la caída de los precios internacionales, aún se registran altos niveles de exportación.

Cuadro 3.2 Evolución de las exportaciones tradicionales y no tradicionales

(Millones de \$EE.UU.)

Detalle	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ^a	2016 ^a
No tradicionales	967	1.137	1.443	1.417	1.550	1.549	2.160	2.493	2.291	1.842	1.826
Tradicionales	3.122	3.685	5.490	3.983	5.416	7.597	9.654	9.759	10.608	6.883	5.270

a Preliminar.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

3.10. Los principales productos no tradicionales de exportación pertenecen al complejo sojero, le sigue alcohol etílico, joyería, quinua, bananas, habas, chía entre otros. En lo que respecta a los productos tradicionales, los principales productos exportados son el gas natural y minerales como zinc, plata, estaño, oro, plomo, cobre entre otros.

3.11. Los principales países destino de las exportaciones bolivianas son los países de la región, le siguen Estados Unidos y la Unión Europea; destacándose en estos últimos dos casos, la participación de las exportaciones de productos no tradicionales.

Cuadro 3.3 Principales mercados de exportación, 2016^a

País	Millones de \$EE.UU.	Participación
Brasil	1.368	19%
Estados Unidos	965	14%
Argentina	808	11%
Colombia	621	9%
China	479	7%

País	Millones de \$EE.UU.	Participación
Japón	417	6%
Corea, República de	386	5%
Perú	341	5%
Bélgica	324	5%
Emiratos Árabes Unidos	200	3%
Australia	140	2%
Resto	1.048	15%
Total	7.096	100%

a Preliminar.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Cuadro 3.4 Balanza comercial de Bolivia con ALADI

(Millones de \$EE.UU.)

Detalle	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
Exportaciones ^b	2.773	3.032	4.556	3.236	4.235	5.512	7.773	8.457	8.118	5.175	3.449
Importaciones	1.689	2.018	2.933	2.563	3.044	4.178	4.541	4.444	4.598	4.453	3.904
Balanza comercial	1.084	1.013	1.623	673	1.191	1.334	3.232	4.013	3.520	723	-455

a Preliminar.

b Incluye reexportaciones y efectos personales.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Cuadro 3.5 Evolución de las exportaciones a la ALADI tradicionales y no tradicionales

(Millones de \$EE.UU.)

Detalle	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
No tradicionales	579	704	979	988	1.041	1.023	1.530	1.689	1.546	1.178	1.198
Tradicionales	2.115	2.296	3.491	2.202	3.134	4.446	6.149	6.720	6.496	3.927	2.180

a Preliminar.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Cuadro 3.6 Balanza comercial de Bolivia con la CAN

(Millones de \$EE.UU.)

Detalle	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
Exportaciones ^b	422	412	525	623	699	821	1.292	1.463	1.314	1.007	1.054
Importaciones	264	311	487	439	524	695	755	823	879	845	828
Balanza comercial	159	101	38	184	174	127	537	640	435	162	226

a Preliminar.

b Incluye reexportaciones y efectos personales.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Cuadro 3.7 Evolución de las exportaciones a la CAN tradicionales y no tradicionales

(Millones de \$EE.UU.)

Detalle	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
No tradicionales	273	317	409	521	498	528	967	1.243	1.184	939	988
Tradicionales	132	87	96	94	189	282	295	208	101	43	48

a Preliminar.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Cuadro 3.8 Balanza comercial de Bolivia con MERCOSUR

(Millones de \$EE.UU.)

Detalle	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
Exportaciones ^b	2.216	2.459	3.876	2.442	3.361	4.430	6.165	6.775	6.619	4.045	2.274
Importaciones	1.127	1.408	1.973	1.772	2.105	2.973	3.157	2.759	2.970	2.877	2.495
Balanza comercial	1.089	1.052	1.903	670	1.256	1.457	3.008	4.017	3.649	1.168	-222

a Preliminar.

b Incluye reexportaciones y efectos personales.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

Cuadro 3.9 Evolución de las exportaciones al MERCOSUR tradicionales y no tradicionales

(Millones de \$EE.UU.)

Detalle	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ^a	2016 ^a
No tradicionales	259	325	490	387	452	406	441	322	254	152	127
Tradicionales	1.904	2.119	3.333	2.027	2.876	4.002	5.676	6.425	6.328	3.858	2.105

a Preliminar.

Fuente: Elaboración propia con datos del INE.

3.2 Política comercial.

3.12. En el marco de la política comercial, Bolivia ha implementado distintos mecanismos que promueven la facilitación y la promoción del comercio.

3.2.1 Facilitación del comercio exterior

3.13. En Bolivia²² se establece el procedimiento de nacionalización de mercancías en frontera, sobre medios y/o unidades de transporte, en un plazo máximo de 24 horas; resultado de este procedimiento expedito para mercancías homogéneas y de fácil reconocimiento, se advierte que desde abril de 2015 hasta mayo de 2017, en promedio, el 57% de la nacionalización de mercancías se lo realiza en menos de cuatro horas, beneficiando principalmente las importaciones de fierros, cementos y productos de molinería.

3.14. Adicionalmente, se aplica el despacho anticipado que consiste en la presentación anticipada de Declaración de Mercancías antes de la llegada de las mismas a territorio aduanero; aceptada la declaración, se procede al pago de tributos aduaneros, siendo la declaración sujeta a sistema selectivo o aleatorio en la administración de aduana de frontera una vez presentada la mercancía; esta modalidad permite reducir tiempos y costos de almacenaje.

3.15. El Programa Operador Económico Autorizado (OEA), busca fortalecer la relación entre la Aduana y el sector privado con el fin de facilitar el comercio exterior; fue implementado desde el 20 de marzo de 2015, a fin de beneficiar a los operadores de comercio exterior, las agencias despachantes de aduana y/o transportadores internacionales con trámites aduaneros simplificados.

3.16. El Sistema Único de Modernización Aduanera (SUMA) permite facilitar los procedimientos de los Operadores de Comercio Exterior y de los servidores públicos de la Aduana Nacional, el cual incorpora la utilización de la firma electrónica/digital, digitalización de documentación, notificación electrónica, automatización de procesos entre otros.

3.2.2 Mecanismos de apoyo al sector exportador (programas de promoción)

3.17. Las acciones de promoción de exportaciones tienen como objetivo instrumentar acciones de apoyo en particular para los micro, pequeños y medianos exportadores, a través de la participación en ferias mundiales, la organización de ferias, exposiciones internacionales y misiones comerciales en mercados externos, con el objetivo de impulsar y promover el crecimiento y la diversificación de las exportaciones de productos con mayor contenido de valor agregado.

3.18. Los beneficiarios y beneficiarias directas de la intervención son empresarios y empresarias de micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o con potencial exportador de Bolivia que desarrollan su actividad en los rubros priorizados.

3.19. El Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (RITEX), permite importar temporalmente con suspensión del pago de tributos aduaneros (IVA, ICE, GA)²³, materias primas y bienes intermedios, para que a través de un proceso productivo, sean transformadas, elaboradas o ensambladas en un bien final a ser exportado.

²² Decreto Supremo Nº 2295 de 18 de marzo de 2015, modificado y complementado por el Decreto Supremo Nº 2357 de 13 de mayo de 2015

²³ Impuesto al valor agregado (IVA), impuesto al consumo específico (ICE), gravamen arancelario (GA), impuesto especial a los hidrocarburos y sus derivados (IEHD), impuesto a las transacciones (IT) e impuesto sobre las utilidades de las empresas (IUE).

3.20. El plazo máximo de permanencia de las materias primas y bienes intermedios admitidos temporalmente es otorgado por la Administración Aduanera, por un plazo máximo improrrogable de 360 días calendario, computable a partir de la fecha de la declaración de admisión temporal. Es importante señalar que la incorporación de las empresas al RITEX tiene carácter indefinido.

3.21. El régimen de zonas francas está vigente en Bolivia desde 1987, existiendo en la actualidad seis en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.

3.22. De conformidad con la normativa, las mercancías que ingresan a zonas francas no están sujetas al pago de: GA, IVA, ICE, IEHD e IT. Sin embargo, tanto los concesionarios como los usuarios de zonas francas están sujetos al pago del IUE. Las zonas francas son:

- Industrial La Paz – ubicada en la ciudad de El Alto.
- Industrial Winner – ubicada en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra.
- Industrial Puerto Suarez – ubicada en el Municipio de Puerto Suarez.
- Industrial Patacamaya – ubicada en el Municipio de Patacamaya.
- Industrial Oruro – ubicada en el Municipio de Oruro.
- Comercial e Industrial de Cobija (ZOFRACOBIIJA) – ubicada en el departamento de Pando.

3.23. Los objetivos fundamentales de las zonas francas industriales son contribuir a incrementar la productividad nacional, generando mayor valor agregado, empleo productivo y sostenible, priorizando la atracción de inversión nacional y extranjera con la finalidad de desarrollar procesos industriales altamente productivos, bajo los conceptos de seguridad, tecnología, cuidado ambiental y buenas prácticas empresariales.

3.24. Bolivia es miembro activo de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), CODEX ALIMENTARIUS y Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF). En este contexto, tiene los siguientes reconocimientos: certificado de país libre de fiebre aftosa, certificado libre de peste bovina, certificado libre de peste equina y certificado libre de peste de pequeños rumiantes ovinos y caprinos.

3.3 Bolivia y la OMC

3.25. A partir del año 2006 Bolivia participa en la OMC desde la perspectiva del paradigma del "Vivir Bien" y MESCP, los cuales permiten una aproximación constructiva pero a su vez crítica del sistema multilateral de comercio con el propósito de lograr un sistema más justo y equilibrado; que tenga en cuenta los diferentes niveles de desarrollo y que incentive el comercio complementario entre sus miembros.

3.26. Bolivia considera que las normas del multilateralismo que regulan el comercio internacional son instrumentos que ayudan a mejorar la economía de los países, a través de la expansión y diversificación del comercio de los Países en Desarrollo y los Países Menos Adelantados, buscando reducir la pobreza y la exclusión social, a través de un sistema multilateral basado en reglas que permitan la previsibilidad en el comercio mundial. En ese sentido Bolivia tiene la firme convicción que el desarrollo esté siempre en el centro de los trabajos de la OMC y por ello se asigna alto valor a la inclusividad, la regla del consenso y la búsqueda de compromisos entre los miembros.

3.27. El MESCP es un modelo consistente con las reglas de comercio internacional, porque incentiva el comercio complementario en todos sus aspectos y es concordante para avanzar y apoyar la culminación del Programa de Desarrollo de Doha (PDD), buscando el desarrollo sostenible en armonía con la Madre Tierra y el Vivir Bien. En ese sentido para Bolivia cualquier iniciativa en la OMC debe tener como referente el PDD y respetar aquellas flexibilidades acordadas para los países en desarrollo, por miembros individuales o a grupos como es el caso del grupo de las economías pequeñas y vulnerables.

3.28. En este camino se está avanzando en la ratificación del Acuerdo de Facilitación del Comercio y la enmienda del Protocolo del Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual Vinculados al Comercio.

3.29. En la OMC, Bolivia participa del G-20, el G-33, el Grupo de Economías Pequeñas y Vulnerables (SVEs por sus siglas en inglés), entre otros grupos afines.

3.30. En el G-20 se busca la eliminación de los subsidios a la exportación y las ayudas internas que distorsionan el comercio, solicitando mejorar el acceso a los mercados principalmente de los países desarrollados.

3.31. En el ámbito del G-33 se busca defender el derecho de los países a mantener espacios para la aplicación de políticas públicas que garanticen la seguridad y soberanía alimentaria, el desarrollo rural y el bienestar de las familias campesinas que trabajan en la agricultura.

3.32. En el Grupo de las Economías Pequeñas y Vulnerables, se busca negociar el espacio de política para el desarrollo de los miembros en el sistema multilateral de comercio.

3.33. En materia de agricultura, dado el enorme potencial agrícola-exportador que tiene Bolivia, la necesidad de una reforma significativa al comercio mundial agrícola es cada vez más importante. La Ronda Uruguay produjo resultados bastante desequilibrados a favor de los países desarrollados que mantiene el comercio agrícola altamente distorsionado. Es por ello que en las negociaciones de agricultura, acorde a lo dispuesto en la Declaración de Doha para el Desarrollo (DDD), Bolivia apoya y acompaña las propuestas que incentiven un trato especial y diferenciado (TED) para los países en desarrollo, buscando que este mecanismo sea operacionalmente efectivo.

3.34. Tomando en cuenta las condiciones que tiene Bolivia, se impulsa la apertura de nuevos mercados, siempre que esta apertura no obligue a los países menos adelantados (PMA) y a las pequeñas economías y vulnerables, a realizar cortes lineales en aranceles, considerando además que el trato especial y diferenciado (TED) debe ser parte de esta negociación; pero destacando que hasta que Bolivia pueda superar las asimetrías existentes, no asumirá nuevos compromisos en acceso a mercados.

3.35. Bolivia apoya todas aquellas iniciativas que permitan que en las próximas reuniones ministeriales de la OMC, se consolide la aplicación de la liberalización bajo el concepto de nación más favorecida (NMF) de los productos tropicales, considerando que éste es un elemento fundamental de la Ronda de Doha para el Desarrollo (RDD).

3.36. Para los productos no agrícolas (NAMA), las negociaciones deben tener plenamente en cuenta lo dispuesto en el párrafo 16 de la Declaración de Doha para el Desarrollo (DDD), respetando el principio de reciprocidad menos que plena y se tome en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo esperando compromisos de mayor apertura de los países desarrollados de conformidad a lo acordado en el párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong de 2005.

3.37. Se busca que en este ámbito, se permita a los países en desarrollo flexibilidades para promover políticas públicas, a fin de impulsar el desarrollo industrial de los diferentes sectores priorizados en el PDES 2016-2020.

3.38. En el comercio de servicios, Bolivia reconoce las negociaciones en el ámbito multilateral y no acompaña las iniciativas que buscan avanzar en compromisos plurilaterales, que a la larga pueden ser exigibles para todos los Países Miembros de la OMC, así también está en contra que en los acuerdos que se negocien, se incluyan reglas que imposibiliten la regulación interna de algunos sectores. Bolivia considera que los servicios fundamentales no deberían ser tratados con criterios comerciales dado que son derechos humanos y no pueden ser objeto de negocio privado y de reglas de liberalización que llevan a la privatización.

3.39. En propiedad intelectual, acorde con el precepto constitucional, Bolivia no acompaña ninguna propuesta en el ámbito multilateral que avance hacia la patentabilidad de la vida; y considera que los acuerdos internacionales relacionados a estos temas, deben estar en armonía con la naturaleza, la defensa de la biodiversidad y la prohibición de formas de apropiación privada para el uso y explotación exclusiva de plantas, animales, microorganismos y cualquier materia viva. Con este propósito, en el periodo de examen, Bolivia presentó dos comunicaciones para revisar el Artículo 27.3 b) del Acuerdo de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados al Comercio (ADPIC).

3.40. Bolivia considera que no se debería empezar negociaciones en otros temas en la medida en que no se logren resultados en materia del desarrollo y no se corrija los desequilibrios emergentes de los resultados de la Ronda Uruguay. Mientras persistan las distorsiones en el comercio mundial, sería completamente injusto pedir a los países en desarrollo, en particular a las pequeñas economías, nuevos compromisos de acceso a mercados o reducciones arancelarias. En esa lógica, el trato especial y diferenciado debe ser un componente fundamental de cualquier acuerdo existente o por haber en la OMC, el mismo que no solo debe estar basado en criterios temporales sino en la adquisición de capacidad para implementar dichos acuerdos.

3.41. Bolivia impulsa y apoya iniciativas orientadas a mejorar el proceso de toma de decisiones en la OMC para que este sea más democrático, transparente y participativo porque considera de la mayor importancia tener procesos conducidos por los miembros, donde las decisiones sustantivas de la organización sean tomados por todos y no solo por un grupo de países.

ANEXO II

DÍCTAMEN GENERAL 002/2016

Dictamen General 002/2016 de la Procuraduría General del Estado Plurinacional de Bolivia, del 23 de diciembre de 2016, incorporado en el Compendio de Dictámenes de la PGE, 2019. Relevante por indicar los elementos jurídicos que deben considerarse al elaborar la cláusula arbitral en defensa de los intereses de los Estado, a tener presente por las Unidades Jurídicas de las entidades de la Administración Pública y las empresas estatales bolivianas.⁴²²

⁴²² PROCURADURÍA GENERAL DEL ESTADO, PGE, *Dictamen 002/2016*, en Compendio Dictámenes emitidos por la PGE, Unidad de Comunicaciones y Relaciones Públicas, El Alto-Bolivia, 2019, pp.115 a 130, en www.procuratoria.gob.bo, visitado (15 de octubre de 2020).



ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA
Procuraduría General del Estado

DICTAMEN GENERAL
002/2016

EL ALTO - BOLIVIA
2016

**PROCURADURÍA GENERAL DEL ESTADO
PLURINACIONAL DE BOLIVIA**

Dr. Héctor Enrique Arce Zaconeta
Procurador General del Estado

Dr. Pablo Menacho Diederich
Subprocurador de Defensa y
Representación Legal del Estado

Dra. Leny Érika Chávez Barrancos
Subprocuradora de Supervisión e Intervención

Dr. Javier Fernando Moncada Cevallos
Subprocurador de Asesoramiento,
Investigación y Producción Normativa

EL ALTO, BOLIVIA
2016

Distribución gratuita



ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA
Procuraduría General del Estado

**DICTAMEN GENERAL
002/2016**





ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA

Procuraduría General del Estado

El Procurador General del Estado, Dr. Héctor Enrique Arce Zaconeta, en uso de las atribuciones y funciones conferidas constitucional y legalmente, a los veintitrés días del mes de diciembre de 2016, emite:

DICTAMEN GENERAL 002/2016

Las Unidades Jurídicas de las entidades de la Administración Pública y empresas estatales, al momento de realizar contrataciones en países extranjeros, deberán asesorar adecuadamente a la Máxima Autoridad Ejecutiva de su institución, respecto a los elementos jurídicos que mínimamente deben considerarse respecto a la cláusula arbitral en defensa de los intereses del Estado.

La Paz – Bolivia

quienes excepcionalmente podrán apartarse de los mismos, bajo su responsabilidad y mediante observación fundada jurídicamente”.

3. Es así que el Procurador General del Estado, cuenta con plena competencia a efectos de emitir el presente Dictamen Procuradurial, en resguardo de los intereses del Estado, con el fin último que todas las Unidades Jurídicas (UUJJ) de las entidades y empresas públicas brinden un adecuado asesoramiento a las Máximas Autoridades Ejecutivas (MAE) a fin de cautelar el patrimonio de sus instituciones; y en consecuencia, del Estado boliviano.

II. ANTECEDENTES Y MARCO NORMATIVO

4. El Parágrafo V del Artículo 14 de la CPE dispone que: *“Las leyes bolivianas se aplican a todas las personas, naturales o jurídicas, bolivianas o extranjeras, en el territorio boliviano”*. La norma precitada determina la vigencia del principio de territorialidad en Bolivia¹, por el cual, la CPE y las leyes son de aplicación en todo su territorio a todas y todos sus ciudadanos por imperio de la soberanía y el Estado de Derecho que le reconocen sus normas internas y el derecho internacional.

¹ La Sentencia Constitucional Plurinacional N° 1369/2013, de 16 de agosto, establece que: *“Ciertamente, el parágrafo V del citado art. 14 de la CPE, al referirse a que: “Las leyes bolivianas se aplican a todas las personas, naturales o jurídicas, bolivianas o extranjeras, en el territorio boliviano”, extime por su claridad, toda explicación. No obstante, habrá que tomar en cuenta que bajo el principio de territorialidad las leyes obligan a todos los que se hallen dentro del territorio; es decir, allí a donde se extiende el territorio nacional, lo que incluye éste en el ámbito del derecho internacional”*.

5. No obstante a lo expresado precedentemente, en ejercicio de la soberanía, el Estado en reciprocidad² con sus pares, consiente la posibilidad de realizar actos jurídicos en territorio extranjero, como ser la contratación de bienes y servicios. En ese marco, el Estado Plurinacional de Bolivia, al igual que todos los países del orbe al no disponer de todos los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de su población, requiere a través de las instituciones y empresas públicas, realizar contrataciones en países extranjeros.
6. El 20 de junio de 1990 fue promulgada la Ley N° 1178 de Administración y Control Gubernamentales (Ley N° 1178), cuyo objeto, establecido en su Artículo 1, es regular los Sistemas de Administración y de Control de los recursos del Estado, y en su Artículo 10 dispone que el Sistema de Administración de Bienes y Servicios establecerá la forma de contratación, manejo y disposición de bienes y servicios. En dicho contexto, desde la publicación de la Ley N° 1178, se promulgaron varias Normas Básicas del Sistema de Administración de Bienes y Servicios (NB-SABS), en las que se identifica como factor común, la presencia de disposiciones referidas a contrataciones internacionales y contrataciones en el extranjero.
7. Cada una de las NB-SABS respondía a un marco político y normativo propio de coyuntural; tal es el caso de la Resolución

² La Reciprocidad es un principio universalmente aceptado del derecho internacional de indispensable aplicación en las relaciones internacionales, en virtud del cual, en ausencia de norma aplicable a una materia, o como complemento a una norma existente, un Estado adopta una determinada conducta en respuesta simétrica a la adoptada por otro Estado. (M. Morcillo /A. Plantey).

Suprema N° 216145, de 3 de agosto de 1995, que en su Artículo 23 regulaba la participación de proponentes extranjeros, conforme al siguiente texto: *"I. Los proponentes extranjeros presentarán documentos similares o equivalentes a los exigidos en estas Normas Básicas. La documentación que resulte probatoria de su constitución legal en su país de origen, deberá ser acreditada conforme a disposiciones legales vigentes. Los proponentes extranjeros, deberán acreditar un representante legal domiciliado en Bolivia. II. Las empresas extranjeras estarán sometidas a la legislación y jurisdicción boliviana (...)"*.

8. Posteriormente, mediante el DS N° 25964 de 21 de octubre de 2000, se aprobaron las NB-SABS, abrogando a su vez la Resolución Suprema N° 216145. El referido DS N° 25964, establecía en su Artículo 24 que: *"I. Los proponentes extranjeros presentarán documentos similares o equivalentes a los exigidos por las presentes Normas Básicas. La documentación que resulte probatoria de su constitución legal en su país de origen, deberá ser acreditada conforme a disposiciones legales vigentes. Los proponentes extranjeros, deberán acreditar un representante legal domiciliado en Bolivia, lo que será exigido como requisito indispensable para la suscripción del contrato. II. Las empresas extranjeras estarán sometidas a la legislación y jurisdicción boliviana (...)"*.
9. Por más de doce (12) años en Bolivia, desde la publicación de la Ley N° 1178, no se reconocía normativamente la posibilidad de que se realicen contrataciones en el extranjero, por el contrario se exigía que los proponentes foráneos, acrediten un representante legal domiciliado en nuestro país, hasta el año 2002, cuando se establece

de forma expresa la posibilidad de que el Banco Central de Bolivia (BCB) y otras entidades estatales puedan realizar contrataciones directas en países extranjeros. En ese sentido, el DS N° 26688 de 5 de julio de 2002; tiene por objeto normar las contrataciones de bienes y servicios especializados que las entidades del sector público deben realizar en el extranjero.

10. En base a las nuevas necesidades del Estado, las instituciones y empresas públicas han revelado la necesidad de contratar en el extranjero, por lo que, el Artículo 4, del DS N° 26688, ha sido objeto de una serie de complementaciones y modificaciones para realizar contrataciones directas, por comparación de ofertas o cuando reporte mayor beneficio para la entidad.
11. El Artículo 5 del DS N° 26688, dispone que para efectuar las contrataciones especializadas en el extranjero, las instituciones públicas elaborarán su Reglamento Específico que contendrá las modalidades, procedimientos, plazos, criterios de evaluación y demás características de los procesos de contratación que realicen, velando en todos los casos por la competitividad, eficiencia y transparencia de los mismos.
12. Por otra parte, el Artículo 6 de la Ley N° 708 de Conciliación y Arbitraje de 25 de junio de 2015, dispone que: *"Las entidades o empresas estatales podrán aplicar la conciliación y el arbitraje, en controversias que surjan de un contrato de adquisición de bienes, obras o provisión de servicios, con entidades o empresas extranjeras sin domicilio legal en Bolivia suscrito en el extranjero, en el marco de lo estipulado en el contrato correspondiente"*.

13. Resulta necesario también precisar que el DS N° 1740 de 25 de septiembre de 2013 determina autorizar al Tribunal Supremo Electoral, la contratación directa de bienes y servicios en el exterior para la ejecución del registro, empadronamiento y voto de las bolivianas y bolivianos en el exterior, necesarios para la ejecución de los procesos electorales en los países donde el Estado Plurinacional de Bolivia cuente con representación diplomática y consular permanente.
14. En base a lo señalado precedentemente, se ha identificado la necesidad que en las contrataciones en el extranjero, las y los servidores públicos de las Unidades Jurídicas, deban realizar un análisis previo del proyecto de cláusula arbitral a la que se verán sometidos, velando porque no se genere algún tipo de riesgo al patrimonio e intereses nacionales, por lo que, se considera apropiada la emisión de directrices generales que deberán seguir las y los abogados del Estado, en resguardo del interés nacional.

III. MOTIVACIÓN Y ANÁLISIS

III.1. CLÁUSULA ARBITRAL COMO MODO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL MARCO ESTABLECIDO EN CONTRATOS EMERGENTES DE CONTRATACIONES EN PAÍSES EXTRANJEROS

15. La suscripción de un contrato en el cual intervienen dos o más personas con domicilios en distintos países, establece la posibilidad de que confluyan en el mismo contrato dos o más legislaciones u ordenamientos jurídicos aplicables a las obligaciones y derechos de

las partes, consecuentemente, en previsión del posible surgimiento de una controversia, las partes suelen adoptar medidas que tienden a la solución de éstas.

16. Inicialmente corresponde realizar una diferenciación entre contratos de adhesión y contratos administrativos. Ossorio define al contrato de adhesión de la siguiente manera: *"Constituye una típica y cada vez más frecuente modalidad de contratación, que se caracteriza por el hecho de que es una de las partes la que fija las cláusulas o condiciones, iguales para todos, del contrato, cuya celebración se propone sin que quienes quieran participar en él tengan otra alternativa que aceptarlo o rechazarlo en su totalidad, sin posibilidad de discutir su contenido"*. Por otra parte, el diccionario jurídico OMEBA nos dice respecto a los contratos administrativos: *"Contrato administrativo es el celebrado entre la administración, por una parte, y un particular o empresa o por la otra, para realizar una obra pública, explotar un servicio público u obtener la concesión de alguna fuente de riqueza dependiente de la entidad de derecho público. Esta contratación de voluntades desiguales por su calidad pública y aún soberana a la una, y privada y aun sometida en aspectos generales la otra, revela la flexibilidad de los vínculos contractuales, y anticipa la singularidad de esta contratación. Aún siendo teoría en la cualidad declinante, uno de los criterios para caracterizar los contratos administrativos consiste en recurrir a la doble personalidad de la administración"*.

³ OSSORIO. "Diccionario de Ciencias Jurídicas y Sociales", Ed. Heliasta, Buenos Aires, 1974.

⁴ Enciclopedia Jurídico OMEBA, tomo IV, p.120.

17. Hecha la diferenciación previa, resulta oportuno señalar que si dentro del contrato al que la entidad pública pretende adherirse se encontraran disposiciones que impliquen el posible allanamiento de las entidades a arbitraje internacional o jurisdicción extranjera, la existencia de una permisión de la norma para realizar la adhesión no implica excusa para no analizar las posibles consecuencias negativas de someter una posible controversia a normas de Derecho Internacional, la jurisdicción del país de origen del proveedor, o a la jurisdicción de un tercer país.
18. En las convocatorias públicas nacionales o internacionales que se tramitan en nuestro país, el Estado a través del DS 181 Normas Básicas del Sistema de Administración de Bienes y Servicios (NB-SABS) y los Documentos Base de Contratación, define a través de un modelo de contrato, que será de conocimiento del potencial proponente, los mecanismos de solución de controversias que estarán sometidas a la jurisdicción coactiva fiscal del Estado Plurinacional de Bolivia.
19. Ahora bien, las contrataciones en el extranjero, carecen de un modelo de contrato preestablecido por el Órgano Rector del Sistema de Administración de Bienes y Servicios⁵ (Ministerio de Economía y

⁵ El Artículo 20 de la Ley N° 1178, establece las atribuciones básicas de los órganos rectores, entre las cuales se encuentra la de emitir las normas y reglamentos básicos para cada sistema. El Decreto Supremo N° 29894, de 7 de febrero de 2009, Organización del Órgano Ejecutivo, dispone que es atribución del Ministro de Economía y Finanzas Públicas ejercer las facultades de autoridad fiscal y Órgano Rector de las normas de gestión pública, consecuentemente tiene como atribución actualizar, de manera integral, los sistemas de administración gubernamental y las Normas Básicas del Sistema de Administración de Bienes y Servicios.

Finanzas Públicas); por lo que, las entidades públicas se encuentran en la posibilidad de pactar la cláusula de solución de controversias por otros medios distintos a la vía judicial.

20. Conforme se indicó el Artículo 6.I de la Ley N° 708, determina que las entidades o empresas estatales podrán aplicar la conciliación y el arbitraje⁶, en controversias que surjan de un contrato de adquisición de bienes, obras o provisión de servicios, con entidades o empresas extranjeras sin domicilio legal en Bolivia suscrito en el extranjero, en el marco de lo estipulado en el contrato correspondiente.
21. El Artículo 39.I de la Ley N° 708, define al arbitraje como *“un medio alternativo a la resolución judicial de las controversias entre las partes, sean éstas personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras cuando éstas versen sobre temas que no estén prohibidos por la Constitución Política del Estado y la Ley, ante la o el Árbitro Único o Tribunal Arbitral, pudiendo ser un arbitraje institucional o arbitraje Ad Hoc”*. El Parágrafo II dispone que: *“El arbitraje Ad Hoc es una modalidad arbitral no institucional, en el cual las partes establecen procedimientos, efectos, nombramiento de árbitros y cualquier otra cuestión relativa al proceso arbitral, en el marco de la presente Ley”*.

⁶ En el contexto de la apertura económica mundial, el arbitraje comercial internacional ha adquirido un amplio reconocimiento que se extiende hoy en día por distintas regiones del planeta. Lo anterior ha impulsado una armonización de las legislaciones nacionales en materia de arbitraje. Con ello, el análisis de este fenómeno se torna más fácil, pues pueden desarrollarse conclusiones generalizadas, válidas para un número alto de ordenamientos jurídicos. APUNTES DE ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL - Dra. Elina Mereminskaya



22. En cuanto a la conciliación, el Artículo 20 de la citada Ley N° 708 determina que: *“La conciliación es un medio alternativo de solución de controversias al que las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, acceden libre y voluntariamente, antes o durante un proceso judicial o arbitral, con la colaboración de una o un tercero imparcial denominado conciliador, que se ejercerá en el marco de la presente Ley”*. Esta permisibilidad de la normativa vigente, da lugar a la posibilidad de que las empresas y entidades públicas concluyan con la suscripción de un contrato allanándose a tribunales arbitrales extranjeros u otros medios alternativos de solución de controversias.
23. A propósito de lo señalado anteriormente, es pertinente aclarar que en materia de inversiones, la CPE en su Artículo 320 determina que: *“Toda inversión extranjera estará sometida a la jurisdicción, leyes y a las autoridades bolivianas, y nadie podrá invocar situación de excepción, ni apelar a reclamaciones diplomáticas para obtener un tratamiento más favorable”*. Por su parte, el Artículo 366 de la CPE establece que: *“Todas las empresas extranjeras que realicen actividades en la cadena productiva hidrocarburífera en nombre y representación del Estado estarán sometidas a la soberanía del Estado, a la dependencia de las leyes y de las autoridades del Estado. No se reconocerá en ningún caso tribunal ni jurisdicción extranjera y no podrán invocar situación excepcional alguna de arbitraje internacional, ni recurrir a reclamaciones diplomáticas”*.
24. En este ámbito, el Parágrafo I del Artículo 127 de la Ley N° 708, dispone que las controversias en materia de inversiones estarán

sometidas a la jurisdicción, a las leyes y a las autoridades bolivianas. Así también, el Inciso a) del Artículo 4 de la Ley N° 516 de 4 de abril de 2015, de Promoción de Inversiones, prevé que se entenderá por inversión: *“Toda colocación de aportes de inversión en los diferentes mecanismos de inversión de acuerdo a lo señalado en la presente Ley, destinados al desarrollo permanente de actividades económicas y a la generación de rentas que contribuyan al crecimiento y desarrollo económico y social del país”*, y el Parágrafo I del Artículo 9 de la precitada Ley dispone que la colocación de aportes de inversión se realiza a través de: a) Sociedades comerciales; b). Empresas públicas; c). Empresas de capital mixto donde el Estado tenga participación accionaria mayoritaria; d). Contratos u otros instrumentos de inversión conjunta.

25. En base a la normas transcritas precedentemente, se concluye que la provisión de bienes obras y servicios establecidos en el DS N° 26688 no constituye un mecanismo de inversión, lo cual implica que las previsiones del Artículo 320 de la Constitución, Ley N° 708 y de la Ley N° 516 respecto a la señalado precedentemente no son de aplicación a los contratos administrativos emergentes de dicha contrataciones en el extranjero, ya que el texto constitucional se refiere a inversiones realizadas en territorio nacional.
26. La diferenciación antes señalada es de suma importancia a tiempo de definir el método de solución de controversias en aquellos contratos suscritos al amparo de las normas sobre contrataciones en el extranjero, que como se señaló anteriormente, carecen de un modelo de contrato. En efecto,

el análisis de las condiciones de los contratos de adhesión muy posiblemente implica el allanamiento de una institución o empresa del Estado Plurinacional de Bolivia a las reglas de interpretación de derecho internacional o de otros países, lo que requiere que las UUJJ realicen un estudio de la jurisdicción a la que pretenden, ya que el allanamiento al que hicimos referencia anteriormente, implica también la imposibilidad de que el las entidades o empresas públicas, tal y como sucede en los contratos administrativos, puedan invocar el fin público de la contratación, quedando la institución suscribiente en condiciones de igualdad frente al proveedor.

27. Asimismo, al decidirse en favor del arbitraje, resulta necesario elegir el momento apropiado para negociar el acuerdo de arbitraje, e incluirlo dentro del conjunto de las cláusulas contractuales, sin tener que quebrar por ello un equilibrio alcanzado durante una negociación ya avanzada⁷.
28. No obstante; de la existencia de la permisibilidad antes citada, resulta pertinente aclarar que la misma no desliga a las UUJJ de las entidades estatales de la responsabilidad y deber de emitir un informe de análisis legal pormenorizado y preciso de alcance la cláusula arbitral como a continuación se desarrollará.

⁷ Sobre el valor monetario de las cláusulas de elección de foro véase O'Hara, Erin Ann, Exploring The Need For International Harmonization: The Jurisprudence And Politics Of Forum-Selection Clauses, Chicago Journal of International Law, Vol. 3, 2002, pp. 301-316.

III.2. CLÁUSULA ARBITRAL COMO MÉTODO ALTERNATIVO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN LAS CONTRATACIONES REALIZADAS POR ENTIDADES PÚBLICAS DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA EN PAÍSES EXTRANJEROS

29. Con el fin de sobrellevar las muy comunes objeciones que surgen en la negociación de una cláusula de solución de controversias, nacen los medios alternativos a la solución de controversias, es decir, aquellos medios auto-componedores o hetero-componedores, que no requieren de la intervención de las autoridades del Órgano Judicial para alcanzar una solución.
30. En efecto, ya que el conflicto es inherente a la naturaleza humana, e inclusive anterior al surgimiento del Estado como forma de organización, se conocen incontables formas de solución de controversias. En ese marco, el método alternativo de más fácil y simple construcción, mínimamente en la parte logística es la negociación directa entre las partes, que como requisito exige únicamente que éstas tengan la intención de solucionar la controversia. A partir de éste primer paso, se conforman otros métodos en los que las partes aportan la solución de la controversia, por lo cual son llamados autocomponedores⁸

⁸ La autocomposición necesita la cooperación de las partes, de modo que ambas ganen y pierdan algo, para resolver su conflicto. Esto permite que terminado el litigio, las partes puedan mantener una mejor relación entre ellas, al haber pactado su propio acuerdo, lo que llevará mayoritariamente a una ejecución voluntaria de la transacción. *Sobre las ventajas de los sistemas autocompositivos* Vid. BELLOSO MARTÍN, N., "Un paso más hacia la desjudicialización. La directiva europea 2008/52/ce sobre mediación en asuntos civiles y mercantiles", *Revista electrónica de Derecho Processual*, vol. II.

(negociación, conciliación y mediación⁹), pese a que en ellos intervengan terceros ajenos al debate, que sin aportar la solución contribuyen a acercar las posiciones de las partes en el marco de la equidad.

31. A su vez, cuando las partes en ejercicio de la autonomía de la voluntad acuerdan encargar a un tercero ajeno a las partes, la potestad de solucionar la controversia, nos encontramos ante una

⁹ En las últimas décadas se ha producido una búsqueda de alternativas no jurisdiccionales para la resolución de conflictos, que fundamentalmente tuvieron su origen en los sistemas anglosajones, y en especial en los EEUU, y que se denominaban ADR (Alternative Dispute Resolution), si bien en los últimos años han perdido el sentido alternativo a los tribunales, para actuar en ciertos sectores del ordenamiento de forma complementaria, cambiando su denominación (Adequated Dispute Resolution), pero no las siglas.

Dentro de la tutela extrajurisdiccional podemos distinguir dos clases: Las ADR (Alternative Dispute Resolution, o Adequated Dispute Resolution): que engloban: la negociación; la mediación; la conciliación, y el arbitraje.

Las ODR (Online Dispute Resolution) pensadas para ser utilizadas en un entorno electrónico, suponen la aplicación de las nuevas tecnologías en la resolución de los conflictos derivados de transacciones electrónicas, incluyendo el llamado arbitraje electrónico o en línea, así como las restantes modalidades de resolución extrajudiciales en cuya realización tenga lugar el uso de medios electrónicos con la finalidad de agilizarlos, flexibilizarlos y abaratarlos.

Anuario Jurídico y Económico Escorialense, XLVI (2013) 39-62 / ISSN: 1133-3677 - Sistemas alternativos de resolución de conflictos: negociación, conciliación, mediación, arbitraje, en el ámbito civil y mercantil - Dra. Susana SAN CRISTÓBAL REALES - Universidad Antonio de Nebrija Madrid. Pg. 43 a 44.

solución hetero-componedora¹⁰. La mejor expresión de este medio alternativo de solución de controversias es el arbitraje, que debe tener como fuente un acuerdo de voluntades, el cual en el marco del tema abordado en el presente documento debe siempre ser expresado a través de una cláusula dentro de un contrato que refleja la voluntad de las partes de someter su controversia a este medio¹¹.

32. Por este motivo, con carácter previo a la aceptación o negociación de la cláusula arbitral, las UUJ) deben efectuar un informe jurídico en relación a los siguientes elementos que mínimamente el contrato debería considerar:

¹⁰ Los sistemas heterocompositivos, se caracterizan porque una persona individual (juez o árbitro), o colegiada (tribunal o colegio arbitral), e imparcial, va a resolver el conflicto planteado entre las partes por medio de una resolución con efecto de cosa juzgada (sentencia o laudo). Por tanto, son sistemas heterocompositivos tanto el arbitraje como la jurisdicción. En ellos, el tercero imparcial, actúa supra partes, imponiendo su decisión.

Anuario Jurídico y Económico Escorialense, XLVI (2013) 39-62 / ISSN: 1133-3677 - Sistemas alternativos de resolución de conflictos: negociación, conciliación, mediación, arbitraje, en el ámbito civil y mercantil - *Dra. Susana SAN CRISTÓBAL REALES* - *Universidad Antonio de Nebrija Madrid*.Pg. 48.

¹¹ En el derecho internacional, la equidad tiene una triple función porque su acción frente al derecho puede ser correctiva, supletoria o derogatoria. (...) Esta función se realiza, por lo general, insertando en los compromisos de arbitraje o en los convenios de reclamaciones la cláusula *ex aequo et bono* que autoriza al árbitro a resolver el litigio de acuerdo a la equidad, facultándolo a conceder al Estado perjudicando una indemnización en los casos en que, según el derecho estricto no existe un verdadero deber estricto de reparación. Por otro lado, la equidad ejerce también una función supletoria: llena las lagunas del derecho positivo y, de tal modo, tiene carácter de fuente supletoria del derecho internacional.

El principio de la equidad y los fallos de la Corte de La Haya - Artículo on line de Rudolf Kuhn Poppe 15 de junio de 2015.

- a) Sometimiento a negociación de diferendos, como etapa anterior a recurrir al arbitraje.
- b) Manifestar claramente la intención de las partes de resolver la controversia única y exclusivamente por la vía del arbitraje y no así por vía jurisdiccional.
- c) No deberá imponer situaciones desfavorables para las entidades o empresas estatales, cautelando de esta manera los intereses nacionales.
- d) Cuáles son las controversias que se sujetarán a éste medio.
- e) La cantidad de árbitros y su composición ante un árbitro único o Tribunal Arbitral con sede¹².
- f) La naturaleza institucional o ad hoc del arbitraje.
- g) La posibilidad de que los árbitros puedan o no actuar "*ex aequo et bono*"¹³ o sujetos únicamente a las normas de derecho aplicables, según lo que aplique a cada caso concreto.

¹² "La sede de arbitraje es un concepto netamente jurídico, sin embargo, tiene importantes consecuencias legales que conciernen notablemente la jurisdicción de los tribunales nacionales con respecto a la solicitud de anulación del laudo; la elección de la sede depende de la voluntad de las partes, en cambio no constituye un concepto físico que dependa del lugar donde se hayan llevado a cabo las sesiones o se haya pronunciado el laudo, lugares que pueden variar dependiendo de la bondad o la disponibilidad de los árbitros". Cass, 1ere civ., 28 de octubre de 1997, *Société Procédés de Préfabrication pour le béton c/ Libye*, cit. por Manevy, Isabelle, "Online dispute resolution: What future?" www.juriscom.net, p. 42.

¹³ "De acuerdo con lo correcto y lo bueno" - Artículo 38.2 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia de la Haya - Facultad de la Corte de decidir un caso *ex aequo et bono* si las partes así lo convienen.

- h) Costos aproximados que podría reportar la entidad administradora del arbitraje, la contratación de abogados o consorcios internacionales, pasajes y viáticos a la sede del arbitraje y otros accesorios que hacen a esos procedimientos arbitrales, frente a los beneficios económicos que la contratación reportará al Estado.
 - i) No incluir renunciaciones de ningún tipo respecto a medios de defensa que se puedan plantear.
 - j) Cualquier otro aspecto necesario para el futuro procedimiento arbitral entre las partes.
33. En base a los conceptos y definiciones vertidos, corresponde indicar que en ejercicio de las funciones y atribuciones determinadas en la CPE y las leyes del Estado Plurinacional de Bolivia, la PGE ha identificado como un riesgo subyacente para los intereses y patrimonio del Estado, las contrataciones realizadas en el extranjero y el consiguientemente allanamiento de las controversias que emergen de los contratos que suscriben las instituciones y empresas públicas en dicho ámbito; sin embargo, el riesgo descrito responde a una necesidad claramente identificada e ineludible del Estado de contratar en países extranjeros, por lo que, se convierte en un factor de análisis frente a la necesidad y los beneficios que las contrataciones implican. Este componente de riesgo se minimiza si las UUIJ de la administración pública y empresas estatales realizan un análisis previo y completo de las condiciones inherentes al proyecto de contrato, y proveen a las instancias respectivas de decisión de información precisa para la toma de decisiones.

34. De igual forma, las instituciones y empresas estatales, deberán tener en cuenta que la teoría acerca que el Estado tiene doble personalidad¹⁴, fue ampliamente superada, y una vez que cualquiera de las precitadas instituciones o empresas estatales suscriba un contrato, y en caso de surgir una controversia, no podrá alegar que de emerger consecuencias negativas para los intereses del Estado, éste se encuentre amparado por convenciones y/o tratados internacionales sobre inmunidad soberana, ya que como lo dijimos anteriormente, si existe allanamiento expreso y voluntario a normas de derecho internacional o jurisdicción extranjera, no es factible alegar que la jurisdicción y sus efectos sean restringidos en virtud que el contrato tiene un fin público.
35. Consecuentemente, el riesgo para los intereses y patrimonio del Estado que surge de las contrataciones en países extranjeros y la adhesión a los contratos elaborados por los proveedores foráneos, debe necesariamente ser paliado a través de un informe legal de análisis completo de parte de las UUJ, que mínimamente abarque:

¹⁴ En el siglo XIX, inspirada en buena medida en la teoría del fisco, surgió con fuerza la teoría de la doble personalidad del Estado, según la cual éste tiene dos personalidades, una de derecho público y otra de derecho privado; actúa como persona de derecho público cuando, en ejercicio de su imperio, se ubica por encima de los particulares; utiliza la segunda personalidad, la de derecho privado, cuando se despoja de su poder para actuar como una persona moral ordinaria, capaz de adquirir derechos y contraer obligaciones, al situarse en un plano de igualdad con los gobernados y someterse a las normas del derecho privado.

-
- a) Cuáles son las reglas de interpretación de los contratos propias de la jurisdicción del país del proveedor, en la contratación específica.
 - b) Cuáles con las posibles consecuencias de someter una posible controversia a normas de Derecho Internacional, la jurisdicción del país de origen del proveedor o a la jurisdicción de un tercer país, considerando la conciliación o arbitraje según sea el caso.
 - c) En el caso de pactarse cláusula arbitral, se debe procurar que la misma sea redacta en los términos establecidos en la Ley N° 708 de Conciliación y Arbitraje, y considerar mínimamente lo expresado previamente en el presente Dictamen.
36. De esta forma, se tendrá información completa respecto de las condiciones que la contratación en el extranjero pueda conllevar; y brindará elementos a las autoridades llamadas por Ley para realizar la ponderación entre los beneficios que entraña la contratación y las posibles consecuencias de la misma en caso de suscitarse una controversia.

POR TANTO

El Procurador General del Estado, en uso de sus facultades y atribuciones establecidas por la Constitución Política del Estado y el Artículo 18.8 de la Ley de la Procuraduría General del Estado, **dictamina:**

- 1° Las UUJJ de las instituciones y empresas públicas al momento de realizar contrataciones en países extranjeros, deberán asesorar a la Máxima Autoridad Ejecutiva de su institución y emitir el

consiguiente informe de análisis jurídico del proyecto de contrato que incluya un análisis puntual y completo respecto al método de solución de controversias establecido, considerando todo lo observado en el presente Dictamen.

- 2° En caso de apartarse injustificadamente de lo dispuesto en este Dictamen General, se aplicarán, las acciones legales que correspondan contra la autoridad o servidor público responsable de la acción u omisión que provocó el daño patrimonial al Estado Plurinacional de Bolivia.

El Procurador General del Estado es inviolable, en todo tiempo, por las opiniones, informes, resoluciones, recomendaciones recordatorios o dictámenes que emita en ejercicio de sus funciones.

ANEXO III

GRÁFICO N°2 MÓDELO ECONÓMICO SOCIAL COMUNITARIO PRODUCTIVO

La Constitución de Bolivia, en la cuarta parte, referida a la estructura y organización económica del Estado, en su título I, dedicado a la organización económica del Estado, en capítulo primero de las disposiciones generales, en su Art.306 establece que Bolivia adopta el modelo de economía plural, en ese sentido el gráfico señalado muestra el denominado Modelo Económico, Social, Comunitario y Productivo-MESCP ⁴²³. Resulta fundamental destacar el epígrafe II, donde se indican las formas de constitución económica comunitaria, estatal, privada y social cooperativa, así como también en el mismo epígrafe II de dicho precepto normativo se mencionan los principios sobre los que se fundamenta la economía plural, tales como el principio de complementariedad, reciprocidad, solidaridad, redistribución, igualdad, seguridad jurídica, sustentabilidad, equilibrio, justicia y transparencia.

⁴²³ MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, *Las empresas públicas en el nuevo modelo económico boliviano*, en Unidad de Empresas Públicas de la Dirección General de Programación y Gestión Presupuestaria, en 2017, p. 24.

Gráfico N° 2: Modelo Económico Social Comunitario Productivo



ANEXO IV

CUADRO N°1 LISTADO EMPRESAS PÚBLICAS

El cuadro nos ofrece un listado de las empresas públicas a fecha marzo 2017⁴²⁴. En este período conforme la aplicación del modelo económico y la necesidad de rescatar las empresas estratégicas para provecho de los bolivianos, el Gobierno nacional realizó las siguientes nacionalizaciones:

- Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A.(ENTEL).
- YPFB Andina S.A. -YPFB Chaco S.A. -YPFB Refinación S.A.
- YPFB Transporte S.A. -YPFB Logística S.A. -YPFB Aviación S.A.
- YPFB Petroandina S.A.M. -YPFB Transfiera S.A. -Corna S.A.
- ENDE Tecnologías S.A. -Empresa Eléctrica Vallehermoso S.A.
- Empresa Río Eléctrico S.A. – ENDE Andina S.A.M.
- Distribuidora de Electricidad ENDE del Beni S.A.M
- ENDE Transmisión S.A. -Distribuidora Electricidad LA PAZ (DELAPAZ).
- ENDE Servicios y Construcciones S.A.
- Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica Cochabamba S.A. (ELFEC).
- Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica de Oruro S.A. (ELFEO).
- Empresa Eléctrica Guaracachi S.A.
- Empresa Servicios de Aeroportuarios de Bolivia S.A. (SABSA)

Las empresas nacionalizadas se rigen por el código de Comercio boliviano debido a que mantienen una participación accionaria de capitales privados, por ello no son incorporadas en el Presupuesto General del Estado, como si se incorporan las empresas públicas.

⁴²⁴ MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, *Las empresas públicas en el nuevo modelo económico boliviano*, en Unidad de Empresas Públicas de la Dirección General de Programación y Gestión Presupuestaria, en 2017, p. 26.

Cuadro N° 1: Listado Empresas Públicas

SECTOR	N°	SIGLA	ESTADO ACTUAL
EXTRACTIVO	1	Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos - YPFB	Funcionamiento
	2	Corporación Minera de Bolivia - COMIBOL	Funcionamiento
	3	Empresa Siderúrgica del Mutón ES - MUTUN	Implementación
INDUSTRIAL	4	Empresa Pública Productiva Papeles de Bolivia - PAPELBOL*	Implementación
	5	Empresa Pública Productiva Cementos de Bolivia - ECEBOL*	Implementación
	6	Empresa Estratégica de Abonos y Fertilizantes - EEPAF**	Implementación
	7	Empresa Estratégica de Producción de Semillas - EEP5*	Implementación
	8	Empresa Pública Productiva Apícola - PROMIEL*	Implementación
	9	Empresa Pública Productiva Envases de Vidrio de Bolivia - ENVIBOL*	Implementación
	10	Empresa Metalúrgica Vinto - Nacionalizada - VINTO - NAL	Funcionamiento
	11	Corporación de las Fuerzas Armadas para el Desarrollo Nacional - COFADENA	Funcionamiento
	12	Empresa de Apoyo a la Producción de Alimentos - EMAPA	Funcionamiento
	13	Empresa Pública Productiva Lácteos de Bolivia - LACTEOSBOL*	Implementación
	14	Empresa Pública Productiva Cartones de Bolivia - CARTONBOL*	Implementación
	15	Empresa Boliviana de Almendra y Derivados - EBA*	Implementación
	16	Empresa Boliviana de Industrialización de Hidrocarburos - EBIH	Implementación
	17	Empresa Azucarera San Buenaventura - EASBA	Implementación
	18	Empresa Nacional Textil - ENATEX**	No se Consolidó
	19	Empresa Pública "QUIPUS"	Funcionamiento
	20	Empresa Pública "YACANA"	Implementación
	21	Empresa Nacional de Electricidad - ENDE	Funcionamiento
	SERVICIOS	22	Empresa Nacional de Ferrocarriles - ENFE (1)
23		Empresa de Correos de Bolivia - ECOBOL (2)	No se Consolidó
24		Transportes Aéreos Bolivianos - TAB	Funcionamiento
25		Empresa Estatal de Televisión "Bolivia TV" - BTV	Funcionamiento
26		Empresa Naviera Boliviana - ENABOL	No se Consolidó
27		Boliviana de Aviación - BoA	Funcionamiento
28		Depósitos Aduaneros de Bolivia - DAB	Funcionamiento
29		Agencia Boliviana Espacial - ABE	Funcionamiento
30		Empresa de Construcciones del Ejército - ECE**	No se Consolidó
31		Empresa Estratégica Boliviana de Construcción y Conservación de Infraestructura Civil - EBC	Funcionamiento
32		Empresa Estatal de Transporte por Cable - MI TELEFÉRICO	Funcionamiento
33		Empresa Estatal Boliviana de Turismo - BOLTUR	Funcionamiento
34		Administración de Servicios Portuarios - Bolivia - ASP-B	Funcionamiento
35		Gestora Pública de la Seguridad Social de Largo Plazo - GESTORA	Implementación
36		Empresa Pública Transporte Aéreo Militar - TAM (3)	Implementación

* Empresas Públicas Productivas bajo tuición del SEDEM, mismas que se encuentran en implementación.

** Empresas Públicas que cesaron operaciones y se realizó la liquidación correspondiente.

(1) Se encuentra como Empresa Residual, encargada de la liquidación de aquellos activos que quedaron luego del proceso de capitalización, por lo que no formará parte del desarrollo de esta publicación.

(2) Se encuentra en proceso de reestructuración.

(3) Mediante Decretos Supremos N° 3025 de 14 de diciembre de 2016 y N° 3074 de 1 de febrero de 2017 se transforma en Empresa Pública y se le otorga un plazo para su conversión, por lo que actualmente continúa operando como programa del Ministerio de Defensa, razón por la cual no formará parte del desarrollo de esta publicación.

Nota: No incluye la Empresa Pública Nacional Estratégica Azúcar de Bolivia - Bernabejo (AZUCARBOL) toda vez que el D.S. N° 2946 de 12 de octubre de 2016 dispone el cierre de la misma.

