

## **Comentarios sobre el marco jurídico de las inversiones extranjeras en Venezuela**

*Review about the legal framework of the foreign  
investments in Venezuela*

**Wolfgang José Meneses Vivas\***

Código JEL: F13, F21, F53, K33

Recibido: 24/02/2016, Revisado: 25/05/2016, Aceptado: 19/06/2016

### **Resumen**

Las relaciones humanas del mundo moderno están enmarcadas por instituciones que regulan las acciones de los agentes mediante reglas de juego previamente definidas y reconocidas. En ese contexto, el comercio internacional es regulado por normas que facilitan el intercambio de bienes y servicios, y es allí donde el Estado interviene para asegurar la protección de sus intereses nacionales y alentar a los foráneos a invertir sus capitales bajo la certidumbre que éste les cuidará como si se trataran de los suyos. Este artículo pretende, bajo un enfoque descriptivo, entender la influencia del marco jurídico local en los niveles de inversión extranjera que ingresan al país.

**Palabras clave:** intervención del Estado, marco jurídico, reglas de juego, inversión extranjera.

### **Abstract**

Human relations in the modern world are framed by institutions that regulate the actions of agents by previously defined and recognized rules of engagement. In this context, international trade is regulated by laws that facilitate the exchange of goods and services and is there where the state intervenes to ensure the protection of its national interests and to encourage foreign investment with the certainty that their capital will be taken care of as if it was its own. This article pretends, under a descriptive approach, to understand the influence of the domestic legal framework on the levels of foreign investment entering the country.

**Key words:** State intervention, legal framework, rules of engagement, foreign investment.

---

\* Abogado de la Universidad de Los Andes. Tesista de la Especialización en Derecho Administrativo de la UCAT. Cursante de la Maestría en Economía del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Facultad de Ciencias y Económicas, Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela. Correo electrónico: wolfgangmeneses@gmail.com, Teléfono: +584242635941

## 1. Introducción

El intercambio comercial entre las naciones se presenta como una necesidad ancestral que ha venido evolucionando de la mano de la humanidad, y por ende, de sus instituciones. Las instituciones, desde el enfoque de Olsson (1999) se conciben como el conjunto de reglas de juego que ayudan a las personas a formarse expectativas de lo que otras personas harían en presencia de incertidumbre e información incompleta.

Si bien lo anterior pudiera lucir un tanto reduccionista por la naturaleza microeconómica del autor sueco, se debe resaltar la división que este realiza de las instituciones al clasificarlas en formales (reglas oficiales de una sociedad que cuentan con cierto grado de legitimidad, por ejemplo la ley) e informales (reglas de comportamientos no oficiales que forman parte integrante de la cultura de una sociedad, por ejemplo la ética). Para efectos de la presente investigación se considerarán solo las instituciones en su carácter formal.

Las instituciones formales de una sociedad, representadas por el Estado, se presentan como elemento substancial del proceso de integración entre los países dado que en el concierto internacional es menester definir reglas de juego claras que permitan la movilidad de los activos de un país hacia otro, sean estos de carácter tangible o no.

Indistintamente de la posición filosófica y económica del lector, resulta inexorable afirmar que el intercambio comercial entre naciones se ve afectado por la necesaria decisión del Estado de ser, o no, participe de dicha interacción internacional. Quienes defienden las tesis más liberales y abogan por la mínima (o nula) participación del Estado en la economía deben reconocer que para tal fin se hace necesaria la adecuación de las instituciones formales para lograr tal estado de inacción. De más estaría justificar la presencia del proceso volitivo del Estado en los escenarios de extrema intervención en la economía.

Ahora bien, salvo en una sociedad utópica donde no exista una estructura de conducción de la sociedad que sea al menos incipiente, las instituciones del Estado regularán el intercambio entre los individuos (agentes económicos), en su cotidianidad, mediante un pacto o contrato social, tal como fue planteado por Hobbes (1651), Locke (1690) o Rous-

seau (1762). En dicho acuerdo, los individuos coinciden en otorgar a una estructura superior, representada por el Estado, la tarea fundamental de la ordenación de las relaciones sociales mediante un sistema organizado de normas de conducta, tomando la idea moderna de Estado de Derecho.

Por lo tanto, es el sistema jurídico de un país, como marco regulador de las relaciones de los individuos entre sí, y de estos con el Estado, un elemento esencial en los emprendimientos de intercambios de bienes y servicios entre las naciones, o entre los individuos que las componen, ya que ha de incidir de manera positiva o negativa en el proceso de interacción, influyendo en las posibilidades de inserción en las redes internacionales de comercio.

Es así que el presente trabajo, de tipo descriptivo, tiene como propósito caracterizar en grandes trazos una parte del ordenamiento jurídico de la República Bolivariana de Venezuela que regula las inversiones extranjeras durante el mandato de la denominada revolución bolivariana,<sup>1</sup> principalmente la Ley de Inversiones Extranjeras. De igual manera, se advierte que el presente trabajo va acotando su marco, de manera progresiva, para el caso venezolano y su contexto latinoamericano.

## **2. Intervención del Estado en la economía**

### **2.1. Estado o mercado**

Sin el ánimo de convertir el presente trabajo en una clase de historia del pensamiento económico, es necesario realizar un breve recuento de las distintas posiciones sobre la intervención del Estado en el juego económico ya que, en suma, dicho debate es el principal carburante de la evolución de la economía, más allá de la concepción simplista que la define como el mero estudio de la escasez.

Echando mano del recuento histórico que al respecto presentan Stiglitz y Rosengard (2016), es menester comenzar refiriendo a las tesis mercantilistas y fisiócratas en la Europa del siglo XVII, principalmente en Francia. Para los fisiócratas, el comercio se fundaba en el estado natural de las cosas, en consecuencia, éste debía darse de manera natural

y sin intervención alguna del Estado y justificaba, contradictoriamente, el modelo absolutista de la época por considerarlo derivado de la natural gracia de Dios. Por otra parte, para los mercantilistas, la riqueza de una nación se fundaba en la acumulación frenética de recursos mediante el fomento de las exportaciones y una absoluta negación a la importación de bienes. Para el mercantilismo primitivo, como para su versión más desarrollada, como señala Izquierdo (2007), solo a través de la intervención absolutista del Estado era posible disciplinar el comercio en operación positiva exclusivamente.

Como respuesta a la tesis mercantilista, se presenta Adam Smith (1776) con su trabajo sobre *La riqueza de las naciones* defendiendo la mínima intervención del Estado ya que, según sus postulados, la competencia y el ánimo de lucro llevan a los individuos a producir lo que se demanda al menor costo posible, dejando que las fuerzas de la oferta y la demanda se autorregularan mediante la mano invisible del mercado. De igual forma, John Stuart Mill junto a otros, profundizan en la tesis liberalista que señala como el Estado no debe ni regular ni controlar a los privados, debido a que es la libertad plena la que garantiza el interés general. Esta última tesis es conocida como el *laissez faire*.

Continuando con el recuento sucinto que Stiglitz y Rosengard (2016) desarrollan, es de hacer notar que la tesis planteada por Smith no resolvía el problema de desigualdades en la distribución de la renta, derivando en graves cuadros de miseria principalmente en las clases trabajadoras, siendo estas las productoras de los bienes que generan riqueza. Como refutación a Smith se desarrollaron tesis sociales como la de Karl Marx para quien la propiedad individual no era más que una distorsión que debía ser corregida por el Estado mediante su plena intervención para controlar los medios de producción. Igualmente, Boríssov, Zhamin y Makárova (1965) señalan las tesis del socialismo utópico de Robert Owen para quien el Estado y la empresa privada debían ser sobrepasados por agrupaciones mucho más reducidas organizadas en una federación libre de pequeñas comunidades socialistas autónomas, en las que el cooperativismo fuese su modelo de gestión económica.

El liberalismo o no intervencionismo del Estado en la economía fue la tesis predominante en el mundo occidental que se presentaba como

la alternativa lógica frente a las pretensiones de los modelos de economía de planificación central de la entonces Unión Soviética. Pero este modelo liberal encontró su fin con los hechos registrados en 1929 durante la crisis financiera de los bancos y la bolsa norteamericana conocida como la gran depresión. Es a partir del estudio de las causas de la crisis que el inglés John Maynard Keynes esbozó su convicción afirmando que el Estado podía y debía intervenir para corregir los fallos del mercado, no solo controlando o regulando la actividad de los agentes privados, sino también estimulando la economía mediante su inversión directa a través del gasto gubernamental o la concesión de transferencias, así como mediante la implementación de políticas monetarias.

Luego del agotamiento de los postulados originales de Keynes, un importante número de corrientes intentan explicar los vacíos o fallos del modelo keynesiano, teniendo entre ellos al neokeynesiano, el poskeynesiano y la nueva economía keynesiana en las que se inscriben importantes economistas contemporáneos como Paul Samuelson, Joseph Stiglitz y Gregory Mankiw, respectivamente. Todos los anteriores mantienen la justificación de la intervención del Estado para diseñar e implementar una política económica que reporte estelar participación a las autoridades.

Posterior a la segunda guerra mundial se desarrollaron en Europa nuevas visiones de la sociedad y la política. El fortalecimiento del comunismo en los países del oriente europeo llevó a sectores más conservadores, como la iglesia católica, a tomar partido mediante su trabajo pastoral y social para hacer medio entre el colectivismo del este y el individualismo de occidente. Junto a ello, se presenta de la mano de Alfred Müller-Armack una combinación entre el principio de libertad de mercado y el principio de equidad social denominada economía social de mercado, como parte del proceso de reorganización y ordenamiento del sistema económico alemán, u *ordnungspolitik*. Müller-Armack en su obra *Dirección económica y economía de mercado*<sup>2</sup> plantea que la intervención de las instituciones del Estado en el hecho económico es necesaria pero solo bajo condiciones específicas.

Señala Resico (2011) que, para la economía social de mercado, las actividades del Estado también pueden causar incentivos equivocados,

principalmente cuando el sector público modifica el mercado fijando precios mínimos y máximos. Así, el Estado tiende a realizar, en aplicación de políticas sociales redistributivas, transferencias indistintas entre factores productivos o improductivos que termina desalentando la productividad del mercado. En suma, la intervención errada del Estado lleva a tomar nuevas intervenciones para corregir las primeras degenerando en el fenómeno del intervencionismo.

## **2.2. Economía mixta**

En los países occidentales es común hablar de sistemas de economía mixta donde se conjugan un sinnúmero de actividades económicas que son realizadas por el Estado y por los agentes privados. En este contexto, la tarea se centra en definir las demarcaciones de la actividad económica de cada sector tomando en consideración las limitaciones que tanto Estado y mercado presentan. Para Stiglitz y Rosengard (2016, pp. 40):

El reconocimiento de las limitaciones del Estado implica que éste debe intervenir únicamente en los campos en los que son más importantes los fallos de mercado y en los que existen pruebas de que su intervención puede suponer una gran mejora.

Es entonces, que debe entenderse la intervención estatal como un mecanismo para paliar los fallos del mercado más que para corregirlos en su totalidad, con lo cual se deberá priorizar en áreas neurálgicas como la búsqueda del pleno empleo y la reducción de la pobreza, o al menos, en la mitigación de sus peores efectos.

Ahora bien, continúan los referidos autores destacando que sobrepasado el debate entre comunistas y su economía planificada y los liberales con su *laissez faire*, en la actualidad la cuestión se centra en las iniciativas de liberalización y privatización. La liberalización, iniciada en los gobiernos de Carter y Thatcher en EE.UU. e Inglaterra respectivamente, se tradujo en la reducción de la presencia del Estado en las tareas de regulación económica, como los precios o muchas de las actividades financieras. Vale decir que el exceso en estas iniciativas de reducción de las tareas de control llevó, indudablemente, a colapsos económicos como el de 2008, que afectó a la economía mundial.

Acerca de las privatizaciones, Stiglitz y Rosengard (2016) indican que al intentar buscar el denominado Estado mínimo se avanzó en un proceso intenso de transferencia de empresas estatales y servicios públicos a manos privadas que a la postre generó una profunda crisis debido al descontrol del gobierno sobre áreas estratégicas para el desarrollo de las nacionales, tal como seguridad social, alimentaria, energética, educativa y hasta de defensa. En Latinoamérica, donde se puso de moda el proceso privatizador como culmen de las prácticas neoliberales de los años 80 y 90, se inició una reversión o renacionalización de muchas de las empresas estratégicas, debido a la coincidencia de gobiernos de izquierda durante la primera década del siglo XXI, y acelerada a partir de la crisis económica mundial de 2008.

### **2.3. Estructuralismo, dependentismo y neoestructuralismo**

Actualmente, la teoría económica ha avanzado en diversas corrientes que justifican la intervención del Estado en el desarrollo económico de los países y, por ende, en la capacidad de estos para intercambiar bienes y servicios con sus pares internacionales, solo que ahora la disputa se refiere hacia el sentido que ha de dársele a las estrategias comerciales, principalmente en Latinoamérica y su pensamiento económico.

Collantes (2009) refiere a la necesidad de acotar el estudio del pensamiento económico a lo sucedido en el contexto regional, que ha permitido la construcción de escuelas alternativas de pensamiento generado en instituciones y organismos multilaterales como la CEPAL<sup>3</sup> y no en los claustros autárquicos del academicismo universitario.

Son entonces, según señala el referido autor, tres escuelas históricas denominadas estructuralismo, dependentismo y neoestructuralismo las que dominaron el pensamiento económico latinoamericano y que, debido a la detallada y simple exposición de sus postulados, se tomará su trabajo como base para exponer de manera superficial en qué consiste cada una de ellas.

El estructuralismo surge posterior a la segunda guerra mundial y encuentra en Raúl Prebisch y la CEPAL sus principales abanderados. Parte de la tesis ricardista del beneficio del comercio internacional basado en la especialización de sectores, como el camino idóneo para distribuir

la riqueza mundial. El contexto en el que Prebisch hace su análisis, es el de una América Latina que se encuentra en estado de crisis debido a su poca especialización productiva. La región, productora de materias primas principalmente, debe lidiar con un mercado sector agricultor de uso intensivo en mano de obra y baja productividad que comparte espacio con pequeñas industrias intensivas de capital y alta productividad, orientadas especialmente a las exportaciones. Esta diversidad a lo interno de los mercados nacionales, es lo que Prebisch denominó *heterogeneidad estructural* que deriva en desigualdades en los niveles de productividad, aumentando las brechas entre sectores y dificultando el crecimiento económico.

En ese marco, Prebisch analiza las características de intercambio comercial entre los países de la región y aquellos que presentan una homogenización de sus estructuras de producción. En su trabajo, Prebisch denomina centro a los países con estructuras homogéneas y periferia aquellos con heterogeneidad estructural. Tres diferencias claves son señaladas por Prebisch a saber: 1) los productores del centro están organizados en oligopolios y los de la periferia son precio-aceptantes; 2) en el centro se presentan situaciones cercanas al pleno empleo mientras que en la periferia existe un gran excedente en mano de obra; y 3) la mano de obra del centro está organizada en sindicatos mientras que en la periferia no.

Frente a esta realidad, Prebisch plantea su tesis del deterioro de los términos de referencia, debido a que una interacción comercial entre países con características tan distintas puede resultar dañina para aquellos que se encuentren en deficiente posición, por lo cual se deberá apelar a la estrategia de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), que consiste en la generación de vacíos en el mercado interno mediante el establecimiento de barreras arancelarias a las importaciones, para que sean llenados por la producción nacional. Ahora, entendiendo que no existe la generación espontánea, es el Estado el llamado a incentivar y apoyar el proceso de industrialización planificado bien sea mediante transferencias al sector privado o mediante la generación de complejos industriales de carácter público.

Los defensores del estructuralismo están conscientes que la autarquía no genera crecimiento económico, en tal sentido, se postula que una vez sea motorizada la industria nacional y abastecido el mercado interno se deberá proceder a la inserción comercial del país, principalmente, con el mercado regional que permita apuntar hacia rendimientos crecientes a escala para evolucionar en industrias cada vez más competitivas que puedan relacionarse con mercados aún más complejos.

Continúa Collantes en su trabajo señalando las características del dependentismo surgido en los años 60 y 70, es decir, la tesis marxista paralela al planteamiento de Prebisch. Para los dependentista, planteando un contexto similar al analizado por Prebisch, el comercio internacional resulta en instrumento de dominación colonial de las potencias imperialistas y sus empresas transnacionales quienes valiéndose de su mejor posición comercial, intentan controlar la política económica y comercial de la nación débil para lograr colocar sus excedentes de producción. El control imperial sobre los Estados débiles se pone de manifiesto en el manejo del poder político interno de la periferia para evitar, entre otras cosas, el establecimiento de barreras comerciales o la regulación en materia de patentes. Este control del poder político de la periferia permite al imperialismo mejores términos de intercambio así como apoyos importantes en organismos multilaterales como el GATT-OMC, FMI, BM, que a la larga representan nuevas herramientas de dominación al servicio de los intereses transnacionales capitalistas. La solución para los dependentistas: total reversión de la inserción comercial y plena autarquía.

En la década de los 80, con las tesis liberalizadoras y privatizadoras de Carter y Thatcher (explicadas anteriormente), el neoliberalismo provocó una crisis económica en la región que hizo cuestionar en su totalidad al estructuralismo y su ISI. El resultado económico de los países latinoamericanos se contrasta entonces con el de las economías del sudeste asiático, llevando en consecuencia a proponer (o tomar en cuenta lo propuesto y no atendido) nuevas alternativas para sacar a la región del colapso de sus economías y la derrota de la ISI que derivó en la degeneración de los elementos macroeconómicos y en un choque social abismal.

El cierre excesivo en la inserción comercial por un mal aplicado (o entendido) proceso de ISI afectó a una industria poco competitiva que

no estaba lista para la carrera exportadora. Considerar el endeudamiento como alternativa a los ingresos de la exportación industrial trajo consigo graves consecuencias en las cuentas de los países de la periferia, que se vieron profundizados por el incremento de las tasas de interés en la década de los 80. Es así que autores como Fernando Fanjzylber empujaron la refundación del pensamiento estructuralista tomando como base sus postulados iniciales pero tomando nota de los errores ya cometidos, dando origen así a la denominada tesis neoestructuralista.

Partiendo de la premisa de Osvaldo Sunkel (1991) que dice que se debe empujar al desarrollo desde adentro y no hacia adentro, el neoestructuralismo intenta corregir dos errores y evitar uno adicional. El primero de ellos es corregir la tendencia autárquica y confiar en la globalización y la inserción comercial internacional para evitar el desplome de la ISI. Segundo, comprender que el Estado no es perfecto y que en ocasiones causa más problemas de los que resuelve, en consecuencia, el Estado debe pasar de ser intervencionista y planificador a ser un agente activo importante que supervise y tome partido cuando sea estrictamente necesario. Tercero, no pretender que la industrialización es la salvación y que los demás sectores productivos deben ser suprimidos, sino entender que todos los factores son necesarios para disminuir la heterogeneidad estructural que se pretende transformar.

### **3. Marco jurídico como condición de la inserción internacional**

#### **3.1. Conceptualización**

Para Bittan (2016) el marco jurídico, en el contexto del comercio internacional, implica una de sus condiciones más resaltantes por cuanto representa el conjunto normativo al que están sometidas las operaciones de los agentes económicos con el objeto de revestirlas de la debida legalidad.

Vale señalar, entre las funciones del Estado en la economía, está la de dictar y asegurar el cumplimiento de las reglas de juego en las que los agentes económicos desempeñarán sus actividades, así como impartir justicia cuando existan diferendos entre las partes o incumplimiento de

las reglas por parte de alguno de ellos. En ese sentido, Smith (1776, pp. 533) señaló acerca de las tareas del Estado, que:

According to the system of natural liberty, the sovereign has only three duties to attend to; three duties of great importance, indeed, but plain and intelligible to common understandings: first, the duty of protecting the society from the violence and invasion of other independent societies; secondly, the duty of protecting, as far as possible, every member of society from the injustice or oppression of every other member of it, or the duty of establishing an exact administration of justice.

Autores como Olsson (1999), ven en el marco jurídico una utilidad de economización de la actividad de intercambio de los agentes económicos por cuanto, al existir instituciones formales como el Estado de Derecho o informales como la ética y la moral, se tiende a un recto comportamiento de los agentes al momento de cualquier intercambio que los compelerá a cumplir con los acuerdos pactados, evitando que se roben entre sí y economizando los gastos de cualquier medio de resolución (pacíficos o no) de conflictos.

Volviendo a Stiglitz y Rosengard (2016, pp. 63) “una de las principales funciones del Estado es establecer el marco jurídico dentro del cual se realizan todas las transacciones económicas”, además de sus tareas de producción, regulación, compra y redistribución, que cabe destacar, se realizan con encuadramiento de la primera. Para estos autores, el marco jurídico de los países modernos no solo se limita a dar protección a los derechos de propiedad, como de alguna manera lo planteó Smith, sino que además asegura el cumplimiento de los contratos, controla y castiga las evicciones y los daños, prohíbe los monopolios y cualquier otra práctica económica desleal. Coinciden los autores con Olsson al afirmar que la protección de los derechos garantizados por el marco jurídico es lo que evita el uso de la fuerza para impedir que una persona robe a otra.

En ese sentido, y de gran utilidad para ilustrar el propósito del presente trabajo, basta con la afirmación que al respecto realiza el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, SELA (2015), para quien los marcos jurídicos o regulatorios tienen como principal tarea el establecimiento de las reglas de juego de la economía y se caracterizan por

presentar una estructura extremadamente compleja debido a la interacción de normas jurídicas de carácter local, como el ordenamiento jurídico interno, y normas de carácter extraterritorial como los convenios, tratados y acuerdos bilaterales o multilaterales, que regulen el intercambio comercial, por lo tanto, se hace menester establecer mecanismos de armonización jurídica que logren amalgamar el derecho interno de una nación con el de otro país para obrar siempre en el marco de la legalidad.

Ahora bien, es medular para este trabajo la diferenciación territorial del alcance del marco jurídico que presenta el SELA en su informe comentado en el párrafo anterior, por cuanto las relaciones económicas internacionales no se limitan tan solo a meras operaciones de compra y venta de bienes o servicios en mercados globales, sino que también subsume a las actividades de inversión directa de capitales foráneos en una determinada nación, por lo tanto, el ordenamiento jurídico que regule el flujo de dichos capitales se constituye en elemento substancial de estímulo, ya que los niveles de seguridad jurídica son directamente proporcionales a los incrementos en los niveles de inversión extranjera directa en un país.

### **3.2. Marco jurídico interno**

Se inicia esta sección revisando y agrupando una serie de conceptos legales sin caer en mayores debates doctrinales propios de las ciencias jurídicas. Primeramente se hace necesario definir el concepto derecho, luego enumerar sus fines y destacar el relativo a la seguridad jurídica que, a la larga, resulta el fin último del ordenamiento jurídico en la actividad comercial.

Para Olaso (1997, pp.14) el derecho debe ser entendido, en su acepción técnica, más allá de una simple norma aislada o de un cúmulo de estas meramente amontonadas sin ninguna conexión. Para el referido autor el derecho es definido como:

La recta ordenación de las relaciones sociales mediante un sistema racional de normas de conducta, declaradas de obligatorio cumplimiento por la autoridad competente, por considerarlas soluciones justas a los problemas surgidos de la realidad histórica.

De esta manera se puede inferir que el fin perseguido por el derecho no es más que la ordenación de la sociedad mediante un conjunto lógico, sistemático e interconectado de proposiciones y mandatos revestidos de poder coactivo y coercitivo para asegurar su observancia.

Así, la construcción doctrinal del derecho ha coincidido (mayoritaria más no unánimemente) en establecer tres objetivos o fines, a saber: bien común, justicia y seguridad jurídica. El primero, entendido como el propósito de la vida en sociedad que resulta de la suma de sus experiencias y valores, tendiente a edificar el progreso y la felicidad colectiva. El segundo puede ser resumido en el concepto de Ulpiano *darle a cada quien lo que corresponde* y resulta en la acepción más común de las personas quienes frecuentemente igualan a la justicia con el derecho. Finalmente, la seguridad jurídica, que implica según Rivas (2016, pp. 12) “la confianza originada en el conocimiento cierto de las reglas de juego jurídico, las cuales le permiten a sus integrantes proteger sus bienes y ejercer sus derechos.”

De lo anterior se debe aprehender que el derecho, entendido como conjunto o sistema racional de ordenación social o marco jurídico, tiene como objetivo el dictar las reglas de juego para que los agentes sociales (económicos en este caso), tengan la certidumbre necesaria para avanzar en su accionar, una vez que se ha minimizado el riesgo de daño a sus bienes y que en el caso de ocurrir tal situación, esta será castigada y ordenada su reparación.

Es por tanto, que en el caso de la inserción comercial, principalmente aquella manifiesta a través de la inversión extranjera directa, la seguridad jurídica representa vital elemento por cuanto los agentes económicos han de demandar reglas claras y predefinidas para la protección de sus bienes y que, al cambio sobrevenido de éstas que tiendan a lesionar tales bienes, contará con la debida reparación de su situación jurídica y económica infringida.

En el caso venezolano, la Constitución de 1999 establece en el Capítulo VII del Título III referido a los Derechos Humanos y Garantías, la protección y aseguramiento de los derechos y libertades de orden económico, así como en el Capítulo I del Título VI la definición del régimen socioeconómico de la nación y la función del Estado en la economía, es

decir, el orden público económico.<sup>4</sup> Así, existe un importante número de leyes orgánicas y de desarrollo que inciden de manera directa en la calidad de la inserción comercial como lo son, entre otras, Ley de Precios Justos, Ley de Ilícitos Cambiarios, Ley de Expropiación por causa de Utilidad Pública o Social, o la Ley de Inversiones Extranjeras.

### **3.3. Marco jurídico para los acuerdos comerciales**

Con relación a los acuerdos bilaterales o multilaterales para el intercambio comercial con otros países, resulta necesario definir lo que se entiende por acuerdo. El instrumento jurídico que rige los tratados internacionales entre países y organismos internacionales es la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados del 23 de mayo de 1969. Este convenio establece en su artículo 2.1.a que:

Artículo 2: Términos empleados: 1. Para los efectos de la presente Convención

- a) se entiende por “tratado” un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.

De lo anterior se desprende que las denominaciones tratados, acuerdos y convenios se entenderán como sinónimos a la hora de su caracterización en el derecho internacional. En tal sentido, la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela establece en sus artículos 154 y 155 que:

Artículo 154. Los tratados celebrados por la República deben ser aprobados por la Asamblea Nacional antes de su ratificación por el Presidente o Presidenta de la República, a excepción de aquellos mediante los cuales se trate de ejecutar o perfeccionar obligaciones preexistentes de la República, aplicar principios expresamente reconocidos por ella, ejecutar actos ordinarios en las relaciones internacionales o ejercer facultades que la ley atribuya expresamente al Ejecutivo Nacional.

Artículo 155. En los tratados, convenios y acuerdos internacionales que la República celebre, se insertará una cláusula por la cual las partes se obliguen a resolver por las vías pacíficas reconocidas en el derecho internacional o previamente convenidas por ellas, si tal fuere

el caso, las controversias que pudieren suscitarse entre estas con motivo de su interpretación o ejecución si no fuere improcedente y así lo permita el procedimiento que deba seguirse para su celebración. Estos artículos, en grandes rasgos regulan la materia de acuerdos internacionales en Venezuela, salvo aquellos relativos a la promoción y protección de los Derechos Humanos que gozan del beneficio de internacionalización al ordenamiento jurídico patrio de conformidad al artículo 23 de la Constitución. Lo anterior implica que los acuerdos comerciales internacionales tienen tan solo la protección que sus propias cláusulas y las reglas del derecho internacional les dotan, así como del uso de mecanismos tales como la vía diplomática o el arbitraje.

Dicho esto, se resalta que la República Bolivariana de Venezuela ha suscrito un importante número de acuerdos bilaterales o multilaterales relativos al establecimiento de términos comerciales de beneficio recíproco para eliminar la doble tributación o la disminución de ciertas barreras arancelarias en códigos específicos, así como también ha suscrito acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones extranjeras mejor conocidos como APPRI. El presente trabajo considerará en lo sucesivo este último tipo de acuerdo. Los APPRI, según lo define la Secretaría de Estado de Comercio de España,<sup>5</sup> son:

tratados bilaterales de naturaleza recíproca que contienen medidas y cláusulas destinadas a proteger, en el plano del derecho internacional, las inversiones realizadas por los inversores de cada Estado Parte en el territorio del otro Estado Parte.

El conjunto doctrinal dicta que el objetivo primordial de los APPRI no es más que disminuir la incertidumbre jurídica y política a las que se enfrenta una empresa al momento de invertir en otros países, contribuyendo a la mitigación del riesgo político e incrementando la seguridad jurídica del inversor por cuanto su país y el país receptor acuerdan obligaciones que aclaren todas las reglas de juego tendiendo a la construcción de un ambiente en el cual se estimule el flujo de capitales en ambos sentidos.

Así, sobre el contenido de los APPRI, Pettersson (2012) hace una caracterización sucinta de los elementos esenciales de un tratado bilateral de esta naturaleza, ya que si bien no existe un modelo único de acuerdo, se presentan aspectos básicos que estos intentan cubrir, a saber:

a) el ámbito de aplicación; b) la definición de inversión; c) el derecho aplicable; d) provisiones de protección a las inversiones y contra las expropiaciones; y e) el acceso al arbitraje internacional y otras formas de resolución de disputas.

En suma, los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones resulta en el tipo de acuerdo más común que suscriben los países en el marco de la inserción de sus capitales en los mercados internos de otras naciones.<sup>6</sup>

#### **4. ¿Ley de Inversiones Extranjeras cambia las reglas de la inserción vía Inversión Extranjera Directa?**

Es necesario, como consecuencia del epígrafe de la presente sección, definir el concepto de inversión extranjera directa (IED). Para Ramírez y Flórez (2006, pp. 3) la IED es:

aquella que proviene de una persona natural o jurídica del exterior, cuyo capital es invertido en un país con la intención de tener injerencia directa de largo plazo en el desarrollo de una firma. Esta inversión se puede realizar mediante la participación en otras empresas ya establecidas o por medio del establecimiento de una filial de la empresa inversora.

Igualmente, el Fondo Monetario Internacional refiere su concepto de IED, construido con base en la definición detallada de referencia de la OCDE, al decir:

[Foreign] Direct Investment is the category of international investment that reflects the objective of a resident entity in one economy obtaining a lasting interest in an enterprise resident in another economy. (The resident entity is the direct investor and the enterprise is the direct investment enterprise.) (FMI, 1994, pp. 86).

Para el derecho patrio, en el Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones de 1999 no se estableció una definición propia del concepto de IED, sino que se limitó a señalar que se entendía como tal las definiciones tomadas de las decisiones de la Comunidad Andina de Naciones y su reglamentación en Venezuela.

Es con la entrada en vigencia del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Inversiones Extranjeras de 2014 que se realiza una definición del aludido concepto que sirva de referencia para el conjunto del ordenamiento jurídico nacional. El artículo 6.3 define a la Inversión Extranjera de la siguiente manera:

Inversión Extranjera: inversión productiva efectuada a través de los aportes realizados por los inversionistas extranjeros conformados por recursos tangibles e intangibles, destinados a formar parte del patrimonio de los sujetos receptores de Inversión Extranjera en el territorio nacional.

Ahora bien, para Llerena (2009) resulta vital comprender la necesidad de regular este tipo de inversiones, ya que si bien es cierto que su buen aprovechamiento puede tender a aumentar la productividad de la industria nacional y la competitividad que permita la colocación en los mercados internacionales de productos de mayor calidad, su práctica sin limitaciones con la esperanza de estimular la captación internacional de capitales, puede traducirse, entre otros, en la utilización de tecnologías ecológicamente degradantes, en conflictos con la mano de obra nacional, en el apuntalamiento de ciertas posiciones de dominio o en la fuga de divisas.

Por dicha razón, Venezuela ha desarrollado un conjunto legislativo y reglamentario propio para regular este tipo de inversiones. Si bien es cierto que la mayoría de estas operaciones comerciales internacionales se encuentran enmarcadas en los denominados APPRI y otros acuerdos bilaterales o multilaterales de similar naturaleza, resulta oficioso para la nación establecer un marco jurídico propio que sirva a su vez de base para los procesos internacionales de negociación y armonización de dichos instrumentos.

Pero tal regulación fundada en la protección de las partes si bien motivó al gobierno de Venezuela para dictar la ley de 1999 ya referida, o el reglamento de régimen común de tratamiento a capitales extranjeros de 1990 como antecedente, no pareciera ser el carburante que motorizó la elaboración de la nueva Ley de Inversiones Extranjeras de 2014, ya que esta presenta importantes cambios que pudieran considerarse como una reversión o desestímulo para la colocación de capitales transnacionales en el circulante de la República.

Como lo anota el trabajo realizado por García para CEDICE en 2015, solo basta con contrastar el título de ambos instrumentos jurídicos para notar la desaparición de los adjetivos promoción y protección. De igual manera, el referido autor agrupa en cuatro conjuntos la tipología de cambios o desmejoras que dicha ley dicta frente a la legislación anterior. Estos son:

1. Restricciones a los mecanismos de resolución de conflictos: la ley de 2014 establece que las inversiones extranjeras quedan sujetas a la jurisdicción de los tribunales de la República, aunque esta podrá hacer uso de los mecanismos de solución de controversias en el marco de la integración de América Latina y el Caribe. Tal situación omite la figura del arbitraje como mecanismo para la resolución de conflictos lo cual crea desconfianza en inversores que no estén dispuestos a someter sus intereses a los tribunales de la otra parte.  
Vale acotar, que en el marco de los APPRI y demás acuerdos bilaterales o multilaterales, existen cláusulas de arbitraje que protegen a las inversiones anteriores a la entrada en vigencia de la comentada ley, en virtud también del principio de irretroactividad de la ley.
2. Restricciones en las definiciones: según señala García (2015), fueron modificadas las conceptualizaciones anteriores relacionadas con inversión e inversionista, ya que al primero se le incorporó adjetivos como inversión productiva, dejando en manos del gobierno tal catalogación. Igualmente, se limita la definición de inversionista extranjero solo aquellas personas naturales o jurídicas no venezolanas, imposibilitando a nacionales que posean acciones en dichas empresas a participar.
3. Restricciones a los montos de las inversiones y condicionamientos: la ley establece montos de un millón de dólares como mínimo para que una empresa pueda ser registrada como inversionista extranjero, o de cien mil dólares en el caso de pequeñas o medianas empresas. Así, se condiciona a los inversionistas extranjeros a participar en las políticas del gobierno referidas a la promoción de proveedores locales, a establecer programas de responsabilidad social o a responder a objetivos de la política económica nacional, violentando así el principio de trato similar al de los nacionales.

4. Restricciones a dividendos y repatriaciones: se establecen una serie de condicionantes para el pago de los dividendos a los inversionistas extranjeros como restricciones porcentuales o pago de porciones, en contradicción a las normas del Código de Comercio. De igual forma se establecen porcentajes que restringen la repatriación de capitales, así como términos de 5 años para que el inversionista pueda pretender su derecho a realizar remesas a su país de origen.

Igualmente, la firma de consultores fiscales PwC (PricewaterhouseCoopers), y la de investigación de opinión pública y entorno social Hinterlaces realizan trabajos de identificación de las principales variaciones entre la ley de 2014 y el marco jurídico que le antecedió, presentando similares elementos destacados en el trabajo realizado por García (2015).<sup>7</sup>

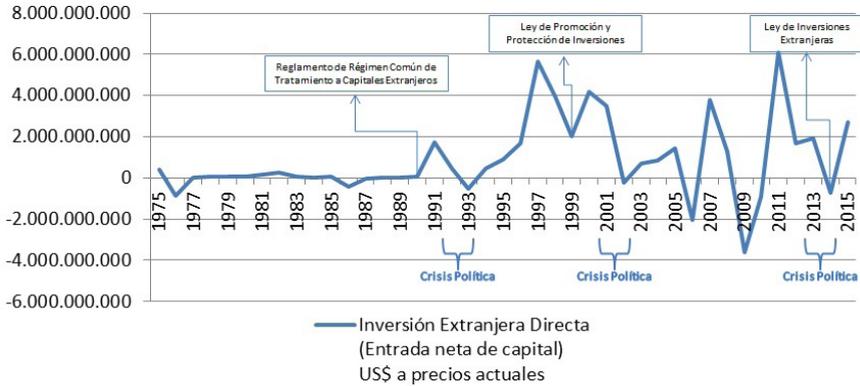
Resulta entonces necesario puntualizar cual debe ser el escenario a procurar por el Estado para lograr la captación de inversiones, por una parte, y evitar la salida de estas bien sea por fuga o repatriación. Al respecto Hurtado (2016) señala que es menester asegurar las siguientes condiciones:

- a) seguridad jurídica y personal.
- b) estabilidad macroeconómica (presupuesto equilibrado, inflación baja, equilibrio en balanza de pagos).
- c) reformas políticas para el restablecimiento de la democracia, la economía de mercado y el estado de derecho.
- d) flotación libre del tipo de cambio.
- e) banco central autónomo y política monetaria que proteja el poder de compra del bolívar, y
- f) reservas internacionales suficientes para desalentar la especulación.

Así, destaca González (2014) que las regulaciones y limitaciones impuestas a los flujos de capitales extranjeros en cuanto no estén fundadas y dirigidas a proteger al interés general de situaciones riesgosas, resultan dañinas para la generación de riquezas y un caldo de cultivo para la corrupción.

## 5. Situación de la IED en Venezuela

A modo de ilustración, se presenta en la figura 1 la evolución de la IED en Venezuela, entrada neta de capital (balanza de pagos, dólares a precios actuales) durante el periodo 1975-2015, con el objeto de observar el



**Figura 1.** Inversión Extranjera Directa en Venezuela, 1975-2015. Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

comportamiento de dicha variable desde la entrada en vigor del Reglamento para el Tratamiento de Capitales Extranjeros de 1990, pasando por la Ley de Promoción y Protección de Inversiones de 1999 y completar el ciclo con la vigencia de la nueva Ley de Inversiones Extranjeras de 2014.

La figura 1 contiene los vaivenes de la IED en Venezuela en los últimos 5 lustros. La entrada en vigencia de un marco jurídico interno especializado en 1990 pareciera estimular la captación de recursos foráneos, aunque en un periodo menor a los dos años de su entrada en vigencia el país vive una crisis política en ocasión a dos intentos de derrocar al gobierno del entonces presidente Carlos Andrés Pérez, así como su posterior destitución vía juicio político. Dicha normativa reglamentaria se dicta en el marco del proceso de ajustes que se inician como consecuencia del apoyo económico prestado al país por parte del Fondo Monetario Internacional que, entre otras recomendaciones, recetó la privatización de las empresas públicas que representaban una carga para las finanzas de la nación.

En ese contexto, se logró el ingreso al país de capital extranjero como resultado de la política de privatizaciones. En 1991 se efectuó la venta de la Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela

(CANTV), así como la apertura del sector telecomunicaciones que igualmente sumó recursos foráneos con la puesta en marcha de las operaciones de la multinacional TELCEL. Igualmente, en ese año se logró la venta de la aerolínea estatal VIASA a la empresa española IBERIA.

En 1994, inicia su gobierno Rafael Caldera quien profundizó el proceso de privatización y apertura a capitales extranjeros. Luego de la crisis bancaria de dicho año se inicia la venta de bancos afectados por la referida situación. Los siguientes dos años vinieron acompañados por la venta de hoteles y cementeras a capitales privados, fundamentalmente extranjeros, así como por un discurso oficial favorable para la captación de inversión foránea. En 1997 se llega al pico histórico para el momento con la privatización de las denominadas empresas básicas de Guayana, principalmente de la Siderúrgica del Orinoco (SIDOR), junto a las alianzas estratégicas en el proceso llamado apertura petrolera, que permitió una mayor participación de empresas internacionales en el negocio primario de Venezuela.

La coyuntura política de 1998 que llevó a Hugo Chávez a la presidencia generó un clima de zozobra en los capitales extranjeros que veían con recelo al nuevo mandatario, por su discurso populista y anticapitalista. Por tal motivo, el gobierno de Chávez, en ánimo de generar la empatía necesaria en los inversionistas internacionales, dictó la Ley de Promoción y Protección de Inversiones de 1999, permitiendo en el corto plazo un repunte de la IED por causa del proceso de venta de la empresa privada venezolana Corporación EDC (Electricidad de Caracas), que pasó a manos de la estadounidense AES Corporation en julio de 2000.

Posterior al golpe de estado de 2002 y la crisis política de los años siguiente, los altos precios del petróleo venezolano en el mercado internacional dieron al país la idea de prescindir de las inversiones extranjeras, lo que llevó a iniciar un proceso de reestatización de sectores considerados estratégicos, tales como cementeras, empresas relacionadas a las tareas logísticas y de explotación petrolera, telefonía, electricidad, hoteles, agroindustrias, empresas mineras, bancos, aerolíneas, entre otros ramos productivos en manos de capitales internacionales.

En contraposición, el negocio petrolero permitió al gobierno de Venezuela hacerse de una destacada proyección en la geopolítica mundial,

llevando a compensar las pérdidas de IED mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con capitales de países cercanos ideológicamente o socios políticos, tales como Irán, Bielorrusia, Rusia o China. Aunado a la constitución de empresas mixtas con países aliados, se establecieron fondos de capital conjunto para el desarrollo de infraestructuras.

La caída de los precios del petróleo posterior a la crisis económica mundial de 2008, y el debilitamiento político internacional del gobierno luego de la muerte del presidente Chávez ha profundizado la devaluación del signo monetario nacional frente al dólar estadounidense, artificialmente sostenido por los ingresos petroleros, y la confianza de los aliados económicos. Igualmente, el decrecimiento económico de China, principal apoyo financiero internacional, ha resultado en una disminución de sus inversiones en la región.

Para la CEPAL (2015), el incremento de la IED en Venezuela anterior a 2014 se debió a la necesidad de reinversión de las utilidades generadas por capitales foráneos que se encontraban represadas como consecuencia de las restricciones a las salidas de divisas implementadas desde el 2003, llevando a las transnacionales a invertir sus rentas en sectores como el de bienes raíces.

En 2014, el presidente Nicolás Maduro dictó la Ley de Inversiones Extranjeras, ya no con el propósito de promover y proteger los capitales foráneos en aras del crecimiento económico, sino en ocasión de limitar sus operaciones y, principalmente, evitar la desinversión vía repatriación de los capitales a sus centros de negocios primarios por considerarlos parte de una estrategia de desestabilización política, aunque de alguna forma, los niveles de IED han sido compensados por la presencia del capital chino quien ha insertado en el flujo económico nacional, alrededor del 70% de sus inversiones en Latinoamérica.<sup>8</sup>

Finalmente, la CEPAL (2016) afirma que en 2015, no obstante la caída de las inversiones extranjeras en Latinoamérica, Venezuela registró un incremento de 153% en sus niveles de IED durante los primeros tres trimestres de dicho año, pero esto debe ser matizado con el hecho que en el año anterior los niveles de IED fueron profundamente bajos, así como que tal monto representa menos de la mitad del promedio nacional a largo plazo.

## 6. Conclusiones

En suma, resulta evidente concluir que el marco jurídico institucional es de medular importancia para el comercio internacional, ya que sin este no sería posible revestir de certidumbre las operaciones de intercambio entre las economías mundiales en un contexto postmoderno globalizado. Si bien los acuerdos comerciales de mero intercambio de mercancía requieren de una sofisticada infraestructura jurídica mundial, bien sea a través de organizaciones multilaterales como la OMC, o en los foros de integración regional, que tienen como principal propósito servir de articuladores para facilitar las operaciones comerciales o para la resolución de controversias en caso de diferendos por incumplimiento de términos. Es también necesario resaltar la importancia del marco jurídico interno de una nación ya que este sirve de guía al proceso de negociación y armonización de acuerdos, como consecuencia del respeto primario a la soberanía de cada país, y se presenta como instrumento para el estímulo de los capitales foráneos que buscan expandir sus operaciones en otras latitudes.

En este sentido, existieron movimientos positivos de IED hacia Venezuela en ocasión de la puesta en marcha de la normativa que regula las inversiones extranjeras a comienzos de la década de los 90. La política de privatizaciones posterior al auxilio del FMI demandó la necesaria adecuación del marco jurídico venezolano, resultando no solo en la promulgación del ya aludido reglamento de capitales extranjeros sino también acompañado de una Ley de Privatizaciones aprobada por el Congreso de la República. En esa dirección, la llegada al país de inversiones foráneas no se hizo esperar, pese a la fragilidad política y social de la nación, así como de la debilidad institucional y la corrupción que corroía al sistema político.

La evidencia empírica denota el interés que tuvo el capital internacional en hacerse un espacio dentro del mercado nacional. El cumplimiento de las obligaciones económicas internacionales por parte de la nación, así como una baja incidencia de casos presentados ante mecanismos de arbitraje, resultaron estimulantes para los inversores hasta finales del siglo XX. En 1998, el avisado cambio de signo político en el

país y la llegada del discurso anticapitalista hizo titubear al mercado lo que obligó, tal como se señaló en párrafos anteriores, a dar muestras de buena voluntad desde el nuevo gobierno.

Así, la Ley para la Promoción y Protección de Inversiones de 1999 permitió retomar la confianza en las instituciones venezolanas. A pesar de la retórica oficial, Venezuela seguía demostrando compromiso en respetar las inversiones extranjeras. La captación de capitales internacionales en este nuevo ciclo fue facilitada por la sobrevaluación del bolívar así como por el crecimiento económico sostenido de la nación, además de tratarse ahora de IED proveniente de aliados estratégicos más que de aquellos capitales llamados golondrina.

La fortaleza petrolera facilitó el proceso de readquisición (bajo hostilidad en la mayoría de los casos) de sectores en manos de capitales extranjeros, llevando a una alta conflictividad comercial internacional lo que derivó en un gran número de demandas ante los mecanismos de arbitraje, principalmente el CIADI.<sup>9</sup> Ahora bien, esta nueva estrategia, basada en los ingentes ingresos petroleros, no colidió con la consolidación de acuerdos bilaterales que permitieron la captación de IED de socios geopolíticos, principalmente China, quienes a pesar de las acciones emprendidas por Venezuela frente a capitales extranjeros, su proximidad política aseguraba cierta inmunidad ante la inseguridad institucional.

Posterior a la caída de los flujos internacionales de capitales como consecuencia de la crisis económica mundial de 2008, Venezuela pudo retomar la captación de IED, logrando en 2011 su máximo histórico, situación que fue precedida por una fuerte caída de la inversión extranjera, entre otros elementos, por la incertidumbre política ante el fallecimiento de Hugo Chávez, por el retroceso de los precios del petróleo y el decrecimiento de la economía de China y repliegue de sus inversiones en la región.

Ante tal contexto lleno de adversidades económicas, se dicta la Ley de Inversiones Extranjeras de 2014 para evitar la fuga de capitales más que para incentivar la IED. Dicha estrategia ha llevado a los capitales internacionales a buscar mecanismos alternativos para reinvertir sus rentas represadas en el país así como para emprender la desconexión de sus filiales en Venezuela que vienen generándoles pérdidas por deudas

acumuladas que impactan los balances de sus empresas, lo que a la postre les afecta en el mercado internacional.

En este sentido es posible afirmar entonces que el marco jurídico jugó hasta determinado momento un papel protagónico para la captación de IED. Las reglas de juego local dictadas en 1990 y 1999 contribuyeron positivamente en la llegada de capitales internacionales al país, así como su sostenimiento en el mediano y largo plazo, muy a pesar de la inestabilidad política y social que vivió la nación. Por otra parte, se ve como los altos precios del petróleo empujaron al marco jurídico a un estadio inferior, colocando a las alianzas fundadas en estrategias geopolíticas como carburante para la IED, sin importar la seguridad jurídica de revistiera tales negociaciones.

La Ley de Inversiones Extranjeras de 2014 tan solo representa un mecanismo para frenar la salida de divisas. La estrategia del gobierno nacional está orientada a la obtención de préstamos garantizados por las reservas probadas de materias primas y no en la captación de recursos vía IED.

En síntesis, en Venezuela existió una relación positiva entre el fortalecimiento del marco jurídico para la promoción y protección de capitales foráneos y los niveles de IED, siempre que los precios del petróleo estuvieron relativamente bajos. Entre tanto, con precios del barril de petróleo en niveles considerablemente altos, se desvaneció intencionalmente la fortaleza del marco jurídico de la IED por considerar que estas responden a intereses geopolíticos y no a un proceso de consolidación económica de largo plazo.

No hay duda entonces que la intervención del Estado en la economía es una realidad, apóyese o no esta. Dicha intervención, en el marco de las economías mixtas ha de servir para palear los fallos que el mercado no pueda corregir o las distorsiones que este presente. Su rol también debe ser el de alentar la productividad y la competitividad industrial, además de incentivar la diversificación de la canasta exportadora. Una vez logrado estos objetivos, una nación podrá insertarse a las intrincadas redes del comercio internacional de bienes y servicios en búsqueda de mercados, que aseguren prosperidad y bienestar para la región.

## 7. Notas

- 1 Período de gobierno nacional iniciado el 2 de febrero de 1999 con Hugo Chávez y continuado por Nicolás Maduro.
- 2 *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft* es el título original de la obra de Müller-Armack presentada en 1947.
- 3 Comisión Económica para América Latina y el Caribe de Naciones Unidas.
- 4 Según Varela, se trata del “conjunto de medidas y reglas legales que dirigen la economía, organizando la producción y distribuyendo las riquezas en armonía con los intereses de la sociedad”. Tomado de <http://ordenpublico-economicoenconsumo.blogspot.com/>
- 5 Órgano dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España con competencias, relativas a la definición, desarrollo y ejecución de la política comercial del Estado, en lo que se refiere al comercio exterior e interior, de conformidad al Real Decreto 345/2012, de 10 de febrero de 2012.
- 6 Para detallar el contenido de los APPRI, se remite al Acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones entre el Reino de España y la República de Venezuela, firmado en Caracas el 2 de noviembre de 1995. [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-1997-21679](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1997-21679)
- 7 Estos trabajos de las firmas consultoras PwC e Hinterlaces pueden ser revisados en <https://www.pwc.com/ve/es/actualizacion-tributaria/assets/boletin-actualidad-corporativa-no30.pdf> y <http://www.hinterlaces.com/analisis/economia/conozca-la-nueva-ley-de-inversiones-extranjeras>, respectivamente.
- 8 <http://www.eluniversal.com/opinion/140710/venezuela-y-el-arbitraje-de-inversiones>
- 9 Dichas demandas ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones CIADI llevó al gobierno de Hugo Chávez a denunciar la Convención de este, alegando, entre otras cosas, que la presencia de Venezuela desde 1993 en dicho mecanismo respondía a presiones de sectores económicos internacionales que pretendían dismantlar la soberanía nacional. Para más al respecto: <http://www.noticias24.com/venezuela/noticia/120512/venezuela-es-el-pais-con-mas-demandas-abiertas-en-organo-de-arbitraje-de-bm/>

## 8. Referencias

- Asamblea Nacional Constituyente de Venezuela (1999). *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*. Publicado en la Gaceta Oficial N° 36.860 de fecha 30 de diciembre de 1999. Texto completo en <http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Venezuela/ven1999.html>
- Banco Mundial (2016). *Datos anuales*. Base de datos. Fecha de la consulta 30 de octubre de 2016. Texto completo en <http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>
- Bittan, Moisés (2016). *Impacto del marco jurídico en el comercio internacional*. Artículo de opinión. Fecha de consulta: 16 de mayo de 2016. Texto completo en <http://www.elmundo.com.ve/Firmas/Moises-Bittan/Impacto-del-marco-juridico-en-el-comercio-internac.aspx#ixzz4Aw1r8Mru>
- Borisov, Filippovich, Zhamin, Alekseevich y Makarova, Federovna (1965). *Diccionario de economía política*. Fecha de consulta: 15 de mayo de 2016. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/o/Owen.htm>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2015). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015*. Serie Informes. Santiago de Chile. Fecha de consulta: 29 de octubre de 2016. Texto completo en <http://www.cepal.org/es/publicaciones/38214-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2015>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2016). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2016*. Serie Informes. Santiago de Chile. Fecha de consulta: 28 de octubre de 2016. Texto completo en <http://www.cepal.org/es/publicaciones/40213-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2016-documento-informativo>
- Collantes, Fernando (2009). *Escuelas latinoamericanas de pensamiento económico*. Fecha de consulta: 16 de mayo de 2016. Texto completo en <http://estructuraehistoria.unizar.es/personal/collantf/documents/Escuelaslatinoamericanasdepensamientoeconomico.pdf>
- Fondo Monetario Internacional FMI (1994). *Balance of payments manual*. En Statistics Department Documents. Fecha de consulta 02 de junio de 2016. Texto completo en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf> DOI: 10.5089/9781557753663.069

- García, Andrea (2015). *Nueva regulación de inversiones extranjeras en Venezuela*. En ACB Análisis Costo Beneficio. Observatorio Económico-Legislativo de CEDICE. Fecha de consulta: 30 de mayo de 2016. Texto completo en <http://cedice.org.ve/wp-content/uploads/2015/04/ACB-Ley-de-Inversiones-Extranjeras-AR1.pdf>
- González, Enrique (2014). *Consideraciones sobre la Ley de Inversiones Extranjeras*. En Diario *El Mundo*. Fecha de consulta 28 de octubre de 2016. Texto completo en <http://www.elmundo.com.ve/firmas/enrique-gonzalez/consideraciones-sobre-la-ley-de-inversiones-extran.aspx>
- Hobbes, Thomas (1651). *El Leviatán*. Fecha de consulta: 30 de mayo de 2016. Texto completo en <http://www.uruguaypiensa.org.uy/imgnoticias/749.pdf>
- Hurtado, Alberto (2016). *Inversión extranjera y fuga de capitales*. En Diario *Frontera*. Sección En Contexto. Fecha de consulta 28 de octubre de 2016. Texto completo en <http://fronteradigital.com.ve/contexto-inversion-extranjera-fuga-capitales-alberto-jose-hurtado-b/>
- Izquierdo, Albert (2007). *La Economía Política Burguesa como Ciencia: El Mercantilismo y su Contribución*. En Contribuciones a la Economía, Fecha de consulta: 15 de mayo de 2016. Texto completo en <http://www.eumed.net/ce/2007/c/ceia.htm>
- Llerena, Mónica (2009). *La inversión extranjera directa en Venezuela*. En Economía y Mercados, Blog. Fecha de consulta 29 de mayo de 2016. Texto completo en <http://v-economia.blogspot.com/2009/09/la-inversion-extranjera-directa-en.html>
- Locke, John (1690). Segundo tratado sobre el gobierno civil. Fecha de consulta: 30 de mayo de 2016. Texto completo en [http://car.virtus360.com/moodle/pluginfile.php/7259/mod\\_resource/content/1/Locke/0001\\_Locke\\_-\\_Segundo\\_tratado\\_sobre\\_el\\_gobierno\\_civil.pdf](http://car.virtus360.com/moodle/pluginfile.php/7259/mod_resource/content/1/Locke/0001_Locke_-_Segundo_tratado_sobre_el_gobierno_civil.pdf) DOI: 10.1017/CBO9780511810268
- Olaso, Luis (1997). *Introducción al Derecho*. Tomo I. Caracas. UCAB.
- Olsson, Ola (1999). *A microeconomics analysis of institutions*. En Working Papers in Economics No. 25, Fecha de consulta: 15 de mayo de 2016. Texto completo en <http://swopec.hhs.se/gunwpe/papers/gunwpe0025.pdf>
- Pettersson, Roland (2012). La Salida de Venezuela del CIADI: Sus efectos jurídicos desde el punto de vista de la Inversión Extranjera. Fecha de con-

- sulta: 16 de mayo de 2016. Texto completo en <http://www.badellgrau.com/?pag=17&ct=1153>
- Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela (1999). *Decreto 356 con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones*. Publicado en la Gaceta Oficial N° 5.390 Extraordinario de fecha 22 de octubre de 1999. Texto completo en <http://www.defiendete.org/html/de-interes/LEYES%20DE%20VENEZUELA/LEYES%20DE%20VENEZUELA%20III/LEY%20SOBRE%20PROMOCION%20Y%20PROTECCION%20DE%20INVERSIONES.htm>
- Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela (2014). *Decreto 1.438 con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Inversiones Extranjeras*. Publicado en la Gaceta Oficial N° 6.152 Extraordinario de fecha 18 de noviembre de 2014. Texto completo en <http://www.pgr.gob.ve/blog/wp-content/uploads/2016/02/LEY-DE-INVERSIONES-EXTRANJERAS.pdf>
- Ramírez, Carlos y Flórez, Laura (2006). *Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos*. En Apuntes de Economía No. 8. Fecha de consulta 02 de junio de 2016. Texto completo en <https://www.icesi.edu.co/departamentos/economia/publicaciones/docs/Apecon8.pdf>
- Rivas, Frank (2016). *Presentación en diapositivas sobre el tema I*. Fecha de consulta: 16 de mayo. Texto completo en <http://webdelprofesor.ula.ve/economia/frankrivas/Tema1.pps>
- Resico, Marcelo (2011). *Introducción a la Economía Social de Mercado*. Edición Latinoamericana. Rio de Janeiro. Konrad Adenauer Stiftung.
- Rousseau, Jean (1762). El contrato social o principios de derecho político. Fecha de consulta: 30 de mayo de 2016. Texto completo en <http://www.enxarxa.com/biblioteca/ROUSSEAU%20EL%20Contrato%20Social.pdf>
- Secretaría de Estado de Comercio de España (2016). *Acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones*. Fecha de consulta: 16 de mayo de 2016. Texto completo en <http://www.comercio.es/es-es/inversiones-exteriores/acuerdos-internacionales/acuerdos-promocion-proteccion-reciproca-inversiones-appris/paginas/contenidos-y-objetivos.aspx>
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, SELA (2015). *Marcos Regulatorios en los mecanismos de integración subregional en América Latina y el Caribe: Armonización y Convergencia*. Documento de la Secretaría

- Permanente No. SP/RRACCC-ALC: LCMR DT N° 2-15. Caracas. Fecha de consulta: 15 de mayo de 2016. Texto completo en <http://www.sela.org/media/2087914/marco-regulatorio-dt-n-2-15.pdf>
- Smith, Adam (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Digital edition. Metalibri. Fecha de consulta: 16 de mayo de 2016. Texto completo en [http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA\\_WealthNations\\_p.pdf](http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf) DOI: 10.7208/chicago/9780226763750.001.0001
- Stiglitz, Joseph y Rosengard, Jay (2016). *La economía del sector público*. 4ta Edición. Madrid. Antoni Bosch, Editor, S.A.
- Sunkel, Osvaldo (1991). *Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde adentro*. Revista Mexicana de Sociología. Vol. 53. No.1. Universidad Nacional Autónoma de México. DOI: 10.2307/3540827.