

EMPRESAS TRANSNACIONALES COMO VEHÍCULOS DE POLÍTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES: ¿NUEVOS SUJETOS ATÍPICOS DEL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO?

Claudio Rodríguez Galán¹

I. La globalización y sus efectos en las transnacionales

No es un secreto que un factor importante que ha moldeado a las empresas internacionales lo constituye el fenómeno de la globalización; término propio de los 90's que ha tenido una relevancia importante no sólo en las teorías económicas², sino naturalmente, debido a su relación y efectos en el campo de diversas disciplinas, en las políticas derivadas del Derecho comercial internacional.

La globalización es un fenómeno claramente neoliberal, de hecho una postura doctrinal pugna por que "el comercio de mercancías y los movimientos del capital no deben de tener límites. El neoliberalismo encuentra su razón de ser y su culminación en la internacionalización de las economías. El intento de convertir en un gran mercado la economía mundial constituye un atributo esencial y un objetivo coherente de la doctrina neoliberal"³. Así, el "fenómeno de la globalización puede ser definido como un proceso de estrechez, por el cual las conexiones se han hecho entre los diferentes contextos sociales y regiones para ser interconectados a través del planeta como un todo"⁴.

1 Licenciado en Derecho por la Universidad Iberoamericana; Maestro en Derecho de los Negocios Internacionales por la Universidad de Exeter (Inglaterra). Catedrático del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana y de la Facultad de Derecho de la Universidad La Salle.

2 "El territorio de un Estado se presenta desde el punto de vista económico como una zona regida por un principio de exclusivismo económico. A partir del principio de la competencia estatal territorial se podría deducir que un Estado puede encerrarse detrás de sus barreras aduanales, sustraerse al comercio internacional y vivir en autarquía. No es ésta la realidad". (COLLIARD, Claude-Albert, *Instituciones de Relaciones Internacionales*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1978, p. 653)

3 MONTES, Pedro, *El Desorden Neoliberal*, Ed. Trotta, Valladolid, 1999, p. 92

4 KEMPER, Thomas, *Business and Society; Tradition and Change*, Ed. Allen Lane, Londres, 1990, p. 54

Así las cosas, la globalización de la economía es producto de cambios fundamentales en la naturaleza de la actividad económica, de la desregulación doméstica⁵ y de los avances tecnológicos,⁶ lo que ha modificado la forma de producir, la fisonomía de los empleos disponibles y las fuentes de riqueza,⁷ cambios que se han acelerado además por el surgimiento de una serie de empresas y entidades económicas creadas por nuevos y fuertes competidores de países tales como Japón, Corea y Taiwán,⁸ que anteriormente no participaban económicamente en el fenómeno de la globalización corporativa. Es interesante notar que el distinguido investigador de este fenómeno de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard –Michael Porter–, va más allá al señalar expresamente que la creciente similitud en los canales de distribución, infraestructura disponible y acercamientos a los mercados hace de la cooperación entre entidades globalizadas diversas no solo inevitable, sino un elemento *imprescindible* para el éxito en la competencia mundial.⁹

Para propósitos del presente, debemos tener en claro que la globalización en los negocios internacionales puede tener, lejos de la doctrina económica o administrativa y de las posiciones a favor o en contra, diversos significados y consecuencias para las entidades inmersas en el fenómeno en discusión. Así as cosas, y a manera de ejemplo¹⁰, podemos citar los efectos en las exportaciones de productos marinos a los Estados Unidos derivados de las sanciones a los países que no hayan implementado “TED’s” (“Turtle Excluding Devices”) en sus procesos de captura de camarón como consecuencia de un caso de origen exclusivamente asiático,¹¹ el caso del buque-petrolero “Exxon-Valdes” o el impacto económico y político en la India por el incumplimiento de las regulaciones ambientales en el estado de Rajasthán por parte de transnacionales.¹² Ello puede ser

5 WHITMAN, Marina V.N., *New World, New Rules*, Ed. Harvard Business School Press, Boston, 1999, p. 20

6 Los avances tecnológicos, en lo particular, han jugado un rol crucial en el posicionamiento de servicios financieros, telecomunicaciones y transportación en el eje principal del proceso de globalización. Juntas, dichas industrias constituyen “la nueva infraestructura del comercio – todas altamente integradas en una base global, que reducen los costos de forma significativa, características que han sido los grados facilitadores del comercio internacional y de la inversión” (PREEG, Ernest, *From Here to Free Trade*, Ed. University of Chicago Press, Chicago, 1998, p. 3)

7 Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, “Globalización: cambio en el comercio y las finanzas internacionales”

8 PORTER, Michael, *Competition in Global Industries*, Ed. Harvard Business School Press, Boston, 1986, p. 15

9 *supra cit.*, p. 2

10 Citamos ejemplos ambientales ya que en épocas recientes una nueva dimensión ha surgido en el debate de las transnacionales respecto a los efectos ambientales que tienen en sus operaciones internacionales. En particular, las transnacionales han sido criticadas por prestar inadecuada atención a los daños ambientales que sus operaciones pueden causar a los países huéspedes, lo cual por supuesto, es una preocupación “doméstica” que requiere ser regulada a nivel internacional. (Cfr con MUCHLINSKI, Peter, *Multinational Enterprises and the Law*, Ed. Blackwell, Oxford, 1999, p. 100; UNCTC, *Transnational corporations and issues relating to the environment* (UN Doc. E/C.10/1991/3)

11 Nos referimos expresamente al caso real que fue denominado “Shrimps & Turtles” que fue sometido a discusión al panel de apelaciones de la OMC y cuyos efectos siguen siendo materia de debates. En ese caso, se tuvo que decidir entre proteger el libre comercio como pilar de la OMC o proteger intereses ambientalistas internacionales. En su momento, se decidió a favor del primero, lo cual acarreo una serie de protestas internacionales. La tendencia actual y la visión interna de la OMC se ha flexibilizado. Sin embargo “frente al celo desarrollista bajo la noción de la soberanía permanente sobre los recursos naturales, altísima productividad, bajísimos costos o desenfadada imitación de marcas, los capitalistas se hacen conservacionistas del mundo natural, enarbolando con ello la noción de ‘dumping ecológico’, interesados protectores de los trabajadores del tercer mundo (condenando el ‘dumping social’), o incluso, extienden los Derechos de autor a las obtenciones animales y vegetales de la biodiversidad como patrimonio de la humanidad”. (fide REMIRO BROTONS, Antonio, *Derecho Internacional*, Ed. McGraw Hill, Madrid, 1997, p. 1108)

12 Nos referimos al desastre de Bhopal donde la inversión extranjera, en apoyo a las laxas regulaciones ambientales y de seguridad en una planta de productos altamente tóxicos, no cumplió con los requisitos mínimos de seguridad en la

catalogado como efectos negativos del fenómeno de la globalización y la importancia de lo anterior se deriva en las políticas y visión internacional que sobre las multinacionales se tiene a raíz de dichos efectos.

Así, “nuevas preocupaciones han surgido de los países como resultado de la creciente integración de la economía internacional”,¹³ y en concreto como resultado de la participación que tienen las transnacionales en dichos países.

Sin embargo, diversas legislaciones, incluyendo la nuestra, enfrenta dicha integración con positivismo. Así, el propio Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 señala puntualmente que “la globalización de la economía mundial es un hecho que nadie puede detener ni acotar. La pregunta que cada nación [y empresa] tiene que plantearse es cuál es la mejor manera de integrarse a ese proceso mundial para obtener los máximos beneficios posibles”.¹⁴ Pero paralelamente a los planteamientos de integración para la obtención de provechos, se debe de crear el marco legal necesario a efecto de permitir lo anterior sin vulnerar empleos, medio ambiente, recursos naturales y para efectos del presente trabajo, soberanía y auto-determinación del país huésped.

Así entonces, en el mundo globalizado¹⁵ el Derecho económico internacional reconoce tales preocupaciones e intereses y busca encontrar las maneras de satisfacerlas, lo que trae como consecuencia un reto importante en los procesos legislativos mundiales, ya que se debe buscar la regulación supranacional de aspectos que anteriormente eran únicamente tratados como locales, lo cual no siempre es fácil de elevar al campo internacional amén de armonizar. En efecto, “ahora lo que tenemos es un escenario interdependiente de actores, lógicas, dinámicas y procedimientos que se entrecruzan y superan las fronteras tradicionales”,¹⁶ lo cual acarrea necesariamente que las legislaciones tengan que ser adaptadas para dar cabida al fenómeno y regular las actuaciones de los principales actores que participan en la globalización, esto es, las empresas transnacionales, llamadas impropiamente “multinacionales”.¹⁷

operación de la planta, lo cual trajo como consecuencia un desastre humano cuyos efectos afectaron directamente a la inversión extranjera en ese país. (en *Re Union Carbide Gas Plant Disaster at Bhopal India* 634 F. Supp. 842 (SDNY, 1986), 25 ILM 771 (1986)).

13 MUCHLINSKI, Peter, *Multinational Enterprises and the Law*, Ed. Blackwell Publishers, Londres, 1999, p. 103

14 Como lo señaló Jean Monnet, uno de los “padres” de la hoy Unión Europea: “no podemos paramos cuando a nuestro alrededor el mundo entero está en movimiento[...]. Nuestros pueblos deben aprender a convivir bajo reglas e instituciones comunes libremente aceptadas si quieren alcanzar dimensiones necesarias para progresar y ser dueños de su destino. Las naciones soberanas del pasado ya no configuran un marco en el cual puedan resolverse los problemas del presente” (cita de Jean Monnet, *vide* MATTERA, Alfonso, *El Mercado Único Europeo*, Ed. Civitas, Madrid, 1991, p.29)

15 La globalización no es un fenómeno nuevo ni unívoco, asociado al énfasis dado por la literatura anglosajona de los años ochenta a una nueva economía política de las relaciones internacionales. El concepto ha sido utilizado para expresar, traducir y describir un vasto y complejo conjunto de procesos interrelacionados entre los que destacan; (i) las alteraciones en curso de las condiciones de competitividad de empresas, (ii) la desnacionalización del derecho y, (iii) la estandarización de las prácticas comerciales a nivel mundial. (FARIA, José Eduardo, *El Derecho en la Economía Globalizada*, Ed. Trotta, Madrid, 1999, p. 49)

16 *ibid.*, p. 14

17 La práctica de las Naciones Unidas ha distinguido entre empresas propiedad y controladas por entidades o personas de un país pero operadas mas allá de las fronteras nacionales (“transnacionales”) y aquellas propiedad y controladas por entidades o personas de mas de un país (“multinacionales”) (MUCHLINSKI, Peter, *op.cit.*, p. 13)

En consecuencia, siendo la globalización un fenómeno con obvios efectos extensos, los cambios en la forma en que tradicionalmente se ha visto a las empresas transnacionales y los efectos que dicha actividad ha tenido en el orden mundial, han cambiado. Nuevamente claro ejemplo de lo anterior, lo constituyen las catástrofes económicas mundiales que dejan sentir sus efectos en todo el mundo por acciones económicas emprendidas de forma negativa por dichos actores. Así las cosas, el “Efecto Samba”, “Efecto Tango”, “Efecto Vodka” son ahora fenómenos históricos que en su momento, dejaron perplejos a la comunidad de negocios internacional por el grado y extensión de sus consecuencias y por la aparente lejanía de sus orígenes. Más aún, cuanto más veloz y mas acentuada es esa globalización, más ejerce un profundo impacto transformador en los sistemas políticos y normativos forjados en torno a determinados postulados y principios, “llevando su poder de control, decisión, dirección y mando a estar crecientemente presionado, condicionado y penetrado por una plétora de entidades multilaterales, organizaciones transnacionales, grupos nacionales de presión, instituciones financieras internacionales y corporaciones empresariales multinacionales”.¹⁸ Esta postura es la que justamente fundamenta la idea presentada en la presente monografía, es decir, la globalización, con independencia de sus efectos económicos, ha traído como consecuencia una estrechez en el contacto de los actores y específicamente entre los estados y las transnacionales, lo que ha traído, por su cuenta, efectos trascendentales e interesantes en los marcos normativos. De hecho, “la discusión de las relaciones entre las transnacionales y los estados ha influido de manera significativa en la teoría de las relaciones internacionales bajo el nombre de ‘relaciones transnacionales’ que permite un reconocimiento del papel de los actores transnacionales en el sistema internacional y que enfatiza que las acciones de dichos actores puede incrementar la interdependencia económica internacional”.¹⁹

Así, en nuestro caso, y a diferencia de las políticas de nuestro país en la década de los 70’s, ahora la globalización a través de dichas entidades transnacionales, ha establecido pautas para la importación de capitales y la recepción de innovaciones tecnológicas del extranjero, como referencia y plataforma para la generación de tecnología doméstica. Sin embargo, los planes y programas oficiales que sobre el particular se han emitido, han quedado muy lejos de lograr el objetivo de permitir una permeabilidad estable de dichas tecnologías y crear una estructura que permita el desarrollo industrial acorde con las realidades globalizadoras. Para ello entonces, las empresas transnacionales juegan un papel primordial pues permiten la canalización de dichos beneficios y, en natural coordinación entre distintas legislaciones domésticas (en especial entre las legislaciones en materia de propiedad industrial, inversión extranjera y comercio exterior), coadyuvan a establecer el marco legal para permitir que los capitales y la tecnología fluyan a los países huéspedes en estricto apego a lo regulado por sus legislaciones internas. Sin embargo, como analizaremos mas adelante, dicha “coordinación” (que usualmente toma la

18 FARIA, José Eduardo, *op.cit.*, p. 14

19 MUCHLINKSI, Peter, *op.cit.*, p. 90

forma de “lobbying”) no siempre es voluntaria, afectándose los intereses y auto-gobernabilidad de los países huéspedes.

No obstante tales riesgos, reiteramos que las economías no pueden ser cerradas a los efectos de la globalización y a sus principales actores. Es en reconocimiento de lo anterior que el último factor de cambio que ha caracterizado a la sociedad moderna actual, en donde México se encuentra naturalmente incluido, lo constituye como nunca antes la promoción de la empresa y la propiedad privada como elementos dominantes en la estructura social, lo cual es reflejo del papel [teórico] residual que ocupa el sector público en la sociedad productiva o comercial desregularizada²⁰. Sin embargo, muchas transnacionales tienen vínculos directos con sus países de origen mediante la adopción de consorcios transnacionales con participación pública, lo cual establece una relación mucho mas cercana con el tema del presente.

Así, “las combinaciones de negocios internacionales que han estado surgiendo adoptan la forma de alianzas estratégicas, joint ventures, fusiones y adquisiciones, en ocasiones con el soporte activo del sector público, siendo el mejor ejemplo de esto último la sociedad Airbus Industries –un consorcio de negocios alemanes, franceses, ingleses y españoles inicialmente patrocinados por inversión gubernamental y que, en la actualidad, constituye uno de los principales competidores a nivel mundial en la aeronáutica”²¹, con lo cual, en el ámbito comercial transnacional, la distinción entre lo público y lo privado²² se encuentra cada día mas confundida²³.

En adición, la desregulación de los flujos de capital, la promoción de la inversión extranjera directa y el incremento en el comercio internacional, han contribuido de forma conjunta a la elevación del papel que juega el sector privado en áreas que anteriormente eran públicas, cuyo efecto mas importante quizás lo constituye el grado de participación

20 El grado de importancia y certeza de lo anterior se plasma con la privatización de instituciones no sólo públicas, cuyos ejemplos son múltiples, sino empresas internacionales, fenómeno cuyo primer ejemplo lo constituyó la Agencia Europea Satelital (EUTELSAT), la cual fue transformada de una agencia pública intergubernamental propiedad de los Estados de la Unión, a una empresa comercial totalmente privada. Lo anterior solo puede significar una cosa: el creciente papel del sector privado de los negocios en el Derecho internacional en los procesos legislativos y de participación en el Derecho internacional.

21 PORTER LYNCH, Robert, *Business Alliances Guide*, Ed. John Wiley & Sons, Inc., Nueva York, 1995, p. 9.

22 La centenaria clasificación del Derecho público y privado en todas las áreas, en la que todavía se insiste en México y otros países, lejos de auxiliar obstaculiza el desarrollo de la materia. Esta distinción básica se ha convertido en el nivel docente en un deficiente fundamento académico y doctrinal, y en el nivel profesional en un arma ruinosa e inútil que provoca confusión. [DÁVALOS MEJÍA, Carlos F., *Títulos de Crédito*, Ed. Harla, México, D. F., 2000, p. 25], distinción que arranca en el Derecho Romano, del famoso fragmento de Ulpiano “*Huius studii duae sunt positionem publicum et privatum.*” [fide RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ, Joaquín, *Derecho Mercantil*, Ed. Porrúa, México, D. F., 1994, p. 14]. Entre los autores modernos, Hans Kelsen formula la crítica más directa de esta clasificación, considerándola imprecisa funesta. al mismo tiempo que destruye la unidad esencial del Derecho. (fide SERRA ROJAS, Andrés, *Derecho Económico*, Ed. Porrúa, México, D. F., 2002, p. 7) De hecho, como lo señala Ledesma Uribe, “*de la concepción romana no se infiere que el Derecho público no interese a los particulares o que el privado no ataña a la comunidad. Se señalan sólo posiciones posibles para su estudio que de ninguna manera son opuestas, sino que resultan ser expresiones diversas de un mismo todo.*” (fide BERNAL, Beatriz y LEDESMA, José de Jesús, *Historia del Derecho Romano y de los Derechos Neorromanos*, Ed. Porrúa, México, D. F., 1989, p. 40)

23 Otros ejemplos incluyen Scandinavian Airlines System (SAS) cuyas tres empresas accionistas tienen un 50% de participación estatal; CASA, el accionista español de Airbus Industries es propiedad del Estado español, al igual que Aeospatiale, su accionista francés. Por último, Renault, donde el Estado francés ostenta el 80% del capital social (MUCHLINSKI, Peter, *op.cit.*, p. 75)

que tienen y tendrán las empresas privadas en los procesos de creación y aplicación del Derecho internacional. De hecho, uno de los factores más decisivos para la consolidación de las estructuras y procedimientos jurídicos surgidos en el ámbito de la globalización (entre los que destacan la legislación producida por organismos internacionales, el advenimiento de patrones novedosos de contratación jurídica, el surgimiento de un “derecho privado inter-organizacional, el resurgimiento de la “lex mercatoria” y otras formas de normas flexibles (“soft law”), son justamente las relaciones inter-empresariales globalizadas, el cual ha hecho a su vez mas profunda la interdependencia de los diferentes aspectos de un negocio con aspectos transfronterizos y con legislaciones y soberanías extranjeras y es justamente esta interdependencia, junto con otros elementos que se derivan del presente estudio, que creemos justifica la inclusión de las transnacionales en la arena del Derecho internacional público.

II. Empresas transnacionales; canales de políticas comerciales e inversión

Sea cual fuere el caso, las empresas transnacionales han sido desde hace tiempo una preocupación tanto para el país huésped como para el país anfitrión²⁴. Más aún, pocas compañías han despertado más antipatía que las transnacionales. Las transnacionales siempre han levantado recelos; “de las élites nacionales que las consideraban una amenaza para su legítima autoridad; de los populistas conservadores, que las condenaban por ser agentes del cosmopolitismo, y de los socialistas, para quienes eran la “última fase del capitalismo”.²⁵ Todos ellos siguen, en menor o menor grado, teniendo razón.

Por otro lado, la extranjería que caracteriza a las transnacionales ha sido siempre un factor de tensión en diversos grados entre los países, por lo que dicha actividad es regulada en lo individual por todos ellos, lo cual ocurre generalmente en sus regulaciones en materia de inversión extranjera.²⁶ Así, no obstante las regulaciones en materia de inversión extranjera adquieren varias formas dependiendo del país, los fines subyacentes de dichas regulaciones son generalmente los mismos. Dichos fines incluyen; (a) la promoción productiva local y el desarrollo tecnológico, (b) alentar la participación local, (c) minimizar la competencia extranjera en áreas económicas previamente cubiertas por los negocios domésticos, principalmente de la denominada “industria infante” (d) restringir la inversión en áreas cuya actividad o explotación es exclusiva del Estado, sea por con-

24 En el caso de México, por ejemplo, sostuvo durante muchos años una política de toma de los bienes de producción por parte del gobierno. Así, desde las medidas adoptadas en 1944 por el Presidente Manuel Ávila Camacho, México empezó a sostener la política de discreción federal para aprobar, negar o establecer las condiciones para toda adquisición extranjera de empresas existentes o en la constitución de nuevas, la adquisición extranjera de bienes inmuebles, de las concesiones a extranjeros en minas, aguas y combustibles, siendo la condición mas importante la denominada “mexicanización” donde se requería que en la mayoría de las empresas existiera capital y directivos Mexicanos y donde se evaluaba el daño (i) o beneficio que podría obtener el país. (LODGE, George C., *Ideology and National Competitive-ness*, Ed. Harvard Business School Press, Boston, 1987, p. 291)

25 MICHLETHWAIT, John, & WOOLDRIDGE, Adrian, *The Company; A Short History of a Revolution*, Ed. Weidenfeld & Nicolson, Londres, 2003, p.185

26 PORTER, Michael, *op.cit.*, p. 225

veniencia o por seguridad nacional, y; (e) de forma cada día creciente, proteger aspectos ambientales²⁷. Donde las metas de las firmas transnacionales coinciden con las metas de los gobiernos, la internacionalización de las transacciones económicas benefician a ambos, al aumentar la eficiencia de la producción y la distribución, acelerando el avance tecnológico, y contribuyendo en consecuencia al incremento del ingreso y estándares de vida tanto en el país anfitrión como en el país de origen de la inversión.²⁸ Sin embargo, donde dicha coincidencia no se logra, los conflictos surgen entre los ámbitos públicos de la nación huésped y los propios de las entidades transnacionales y más delicado aún, con los propios del país de origen.

Así las cosas, las relaciones entre la inversión extranjera y los gobiernos de los países anfitriones adquieren de forma constante principios concretos, entre los cuales destacan el derecho a la reglamentación y control de las inversiones extranjeras, el sometimiento de las inversiones extranjeras a las leyes e instrumentos de política económica nacionales, la libertad para determinar el tratamiento adecuado no discriminatorio²⁹ a las inversiones extranjeras con arreglo a los tratados internacionales, el control y supervisión específica de las filiales y el principio de no intervención de las inversiones extranjeras en los asuntos internos del país anfitrión.³⁰

A efecto de llevar a cabo dichos fines, las leyes en materia de inversión extranjera establecen políticas básicas para dar seguimiento y regular las áreas en las que la inversión extranjera participará. En efecto, existe la preocupación de que algunas firmas que operan más allá de las fronteras nacionales y más allá del control total de cualquier gobierno puedan atentar contra la soberanía de una nación-estado para lo cual requiere de políticas eficaces, por lo que la presión sobre la competitividad en los negocios y las presiones sobre los gobiernos para obtener políticas convergentes y relevantes a la globalización de la economía, deben ser buscadas. De hecho, "la apertura de acceso derivadas de políticas liberalizadoras ha producido, según las Naciones Unidas, que únicamente entre los años 1991-1994, 185 países introdujeran mas de 350 cambios en sus legislaciones y políticas internas referentes directa o indirectamente con la IED y facilitar su flujo".³¹

Entre ellos naturalmente se encuentra nuestro país el cual, en 1993, decretó una nueva Ley de Inversión Extranjera y en 1991, decretó la Ley de Comercio Exterior y la

27 RAY, August, *International Business Law*, Ed. Prentice Hall, New Jersey, 2001, p. 294; MUCHLINSKI, Peter, *op.cit.*, p. 91

28 WHITMAN, Marina, *op.cit.*, p.163

29 La experiencia de los países en desarrollo sobre este principio ha sido tortuoso, ya que los mismos debieron aceptar de una u otra manera ese principio como condicionante para recibir capitales y tecnologías extranjeras. El trato mas favorable fue presentado a veces como un requisito destinado a compensar los "riesgos" de la inversión extranjera en los países en desarrollo, derivados de la inestabilidad política, la incertidumbre sobre la repatriación de ganancias, las posibilidades de expropiación, los requisitos y demoras burocráticos, la insistencia de uso de componentes locales, etc., siendo que la lógica protección contra tales riesgos (actuales o ficticios) se compensan mediante el ajuste del cálculo de ganancias mediante tratos especiales, como exenciones o estabilización de impuestos, tasas de depreciación aceleradas, garantías de repatriación, facilidades de infraestructura, entre otras.

30 WHITE, Eduardo, "El Control de las Empresas Transnacionales y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados", en *Derecho Económico Internacional*, *op.cit.*, p. 186

31 WHITMAN, Marina, *op.cit.*, p. 143

Ley de Propiedad Industrial. Dichos cambios legislativos internos reflejan claramente que la globalización y la participación e intereses de los actores principales, esto es, las transnacionales, tienen un impacto consciente o inconsciente en las políticas económicas de los países, lo cual sustentará la idea del presente ensayo. Paralelamente, existe un reconocimiento creciente de los inversionistas frente a sus responsabilidades sociales corporativas³² *vis-à-vis* los gobiernos huéspedes, y de los gobiernos respecto a la necesidad de medidas domésticas para captar a IED³³ y transferencia de tecnología a los países en desarrollo.

No obstante dichos avances, es cierto que “la principal consideración que permite evaluar los efectos de la presencia de las empresas transnacionales en los países en desarrollo es el hecho de que su operación responde a estrategias de comportamiento global y de largo plazo, en las cuales no cabe consideración alguna sobre las necesidades de desarrollo independiente de los países huéspedes”.³⁴

Para tales efectos, la UNCTAD ha creado Revisiones de Políticas en Inversión (“Investment Policy Reviews” o IPR’s), que han sido ya implementados por varios países y que buscan calificar a dichas políticas produciendo información importante para el po-

32 Dicha preocupación respecto de la responsabilidad social de las empresas ejemplifica la incomodidad que ello implica en épocas recientes. Una serie de textos de académicos y empresarios abogan que las políticas de las responsabilidades sociales corporativas deben buscar el reconciliar los intereses de los grupos de accionistas, administradores, trabajadores y consumidores y el gobierno (representado por la comunidad en su conjunto). Así, la idea meramente económica de Friedman (economista norteamericano) ha sido sobrepasada [“the business of business is business”] frente a valores más altos. Por el otro lado, muchos escritores manifiestan que al perseguir los objetivos tradicionales de la empresa respecto de ganancias y crecimiento, la misma cumplirá con dichas responsabilidades sociales. Sobre el particular, fue quizás la doctrina francesa del siglo XVII, denominada “laissez faire”, la que dejó sentir sus efectos en los dos siglos siguientes y fuera la causa principal de las políticas empresariales que desatendían a las responsabilidades sociales de las empresas por falta de regulación e intervención gubernamental (Cfr con KEMPER, Thomas, *Business and Society*, Ed. Allen Lane, Londres, p. 32, SERRA ROJAS, Andrés, *Derecho Económico*, Ed. Porrúa, México, 2002, D. F., p. 944; TAYLOR, Benjamin, *Business Policy*, Crosby Lockwood / Bradford University Press, Reino Unido, 1973, p. 44 y ss; ACKERMAN, Roy W., *Public Responsibilities and the Businessman*, Ed. Longman, Londres, 1973, p. 23 y ss; STEINER, Stephen., *Issues in Business and Society*, Ed. Random House, Londres, 1972, p. 168 y ss; WHITMAN, Marina v.N., *New World, New Rules*, Ed. Harvard Business School Press, Boston, 1999, Capítulo V.). La ética en los negocios internacionales ha adquirido un estatus estable en sus aspectos prácticos y académicos. “Hoy en día a nadie sorprende a un ejecutivo de una transnacional hablar sobre ética empresarial, sin embargo, hace apenas 15 años, lo anterior hubiera constituido un evento relevante”. (fide SÓJKA, Jacek (Ed), *Business Challenging Business Ethics: New Instruments for Coping with Diversity in International Business*, Ed. Kluwer Academic Publishers, Boston, 2002, p. 3) Así, al integrar su responsabilidad social, la empresa protege su reputación, que constituye de hecho su mayor activo. Así, la reputación de cada compañía es un activo frágil e intangible que complementa y a veces sobrepasa el valor de los activos tangibles o activos financieros de los cuales los administradores se preocupan más. [“—they not only do things right—they do the right things—”] (fide FOMBRUM, Charles, *Reputation: Realizing Value from the Corporate Image*, Ensayo, Harvard Business School, Massachusetts, 1996, p. 10)

33 Sobre el particular, la OCDE, a fin de crear un ambiente más propicio para la inversión internacional, elaboró recientemente sus Líneas Directrices para las Empresas Multinacionales (LEMS), las cuales establecen recomendaciones de conducta corporativa responsable en los diversos ámbitos de la operación empresarial, tales como divulgación de información corporativa, empleo, competencia, impuestos, medio ambiente, protección al consumidor, entre otros. Las LEMS complementan a la Declaración de Inversión Internacional y Empresas Multinacionales de 1976. Siendo recomendaciones, las LEMS no buscan reemplazar a la legislación doméstica. Sin embargo, consideramos que su importancia radica en que la educación de tales lineamientos a nivel corporativo internacional puede reflejarse en la tan necesitada confianza entre partes no relacionadas que pueden derivar en alianzas estratégicas benéficas no sólo para las entidades empresariales, sino para los países en su conjunto, de hecho —Porter Lynch— señala como “factor clave de éxito en las alianzas, al hecho de que exista confianza y ética entre las partes” (fide PORTER LYNCH, Robert, *op.cit.*, p.117 y ss)

34 ALEJO, Javier, *Economía y Comercio Internacional*, en *Derecho Económico Internacional*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, D. F.1978, p. 62

tencial inversionista dentro de estándares de conducta y políticas aceptados internacionalmente,³⁵ calificación que encarna la preocupación de los impactos de las estrategias de las transnacionales en los países en desarrollo.

En ese mismo sentido de ideas, un acercamiento de disciplina internacional para regular las medidas tomadas por las empresas transnacionales han sido consagrados en varios códigos de conducta bilaterales y multilaterales que han sido negociados entre los estados, así como entre los estados y firmas multinacionales. Dichos códigos de conducta buscan generalmente un balance explícito entre las preocupaciones de los inversionistas (compensación en caso de expropiación, repatriación de utilidades, etc.) y las preocupaciones del país anfitrión referentes a las conductas de las firmas extranjeras (corrupción, evasión de regulaciones domésticas y evasión fiscal, recursos naturales, medio ambiente, desarrollo sustentable, prácticas laborales), de tal forma que a través de dichos códigos de conducta, el país anfitrión se compromete a un "trato justo" y la inversión extranjera se convierte en un "buen ciudadano". Reflejo de tales esfuerzos se encuentran las Guías de la OECD para las Empresas Multinacionales, el Proyecto de Código de las Naciones Unidas sobre Corporaciones Transnacionales,³⁶ así como los Lineamientos de Inversión desarrollados por diversos grupos de negocios tales como la Cámara Internacional de Comercio, a efecto de que sean incluidos en los contratos negociados entre empresas multinacionales y países en lo individual³⁷ y proteger los intereses de las partes y buscar la convergencia de la que hemos ya hablado. Con todo ello, es interesante hacer notar que las empresas se han vuelto "más éticas" y mas responsables socialmente, sin embargo, los aspectos negativos de sus actores y actuaciones han sido constantes históricas en la empresa misma como sociedad mercantil y así, "los que hablan de escándalos sin precedentes en Enron parecen haber olvidado el escándalo de la 'burbuja del Mar del Sur' y los que temen el poder ilimitado de Bill Gates, harían bien leyendo un poco sobre J.P. Morgan".³⁸

En este punto es entonces válido concluir que dichos esfuerzos reflejan no sólo la preocupación que tienen los países huéspedes (principalmente en vías de desarrollo) respecto de un posible abuso de las empresas transnacionales sobre sus recursos materiales y humanos, sino también, reflejan que las empresas transnacionales son utilizadas como canales de instrumentación de las políticas comerciales de los países de origen, para lo cual se les imponen regulaciones específicas y se les atribuyen, como analizaremos mas adelante, ciertos deberes y obligaciones frente a los países receptores en virtud de la posible afectación a sus respectivas soberanías o auto-gobernabilidad³⁹, como elemento fundamental de convivencia tutelado por el Derecho internacional público.

35 Los países que han implementado los IRP's a la fecha son Egipto (1999), Uzbekistán (1999), Uganda (2000), Perú (2000), Mauricio (2001), Ecuador (2001), Etiopia (2002), La República Unida de Tanzania (2002), Botswana (2002), Ghana (2002), Lesotho (2003), y Nepal (2003).

36 Cfr con MUCHLINSKI, Peter, *op.cit.*, Capítulo 16

37 Cfr con GROOSE, Roy, *Codes of Conduct of Multinational Enterprises* (1982), 16 *Journal of World Trade Law* 414.

38 MICHLETHWAIT, John, *op.cit.*, p. 23.

39 "Son varios los autores modernos que, desalentados por las dificultades del tratamiento de la noción de soberanía, han propiciado su substitución por otro vocablo de connotación más favorable. Así, encontramos a Ross, que propone su

III. Empresas transnacionales; ¿sujetos atípicos del Derecho Internacional Público?

Empezaremos señalando, reconociendo y reiterando que si bien es cierto que las empresas transnacionales son primordialmente sujetos del derecho privado, sus actos y sus efectos trascienden más allá del Estado que les dio capacidad legal y personalidad, pues celebran contratos directamente con las empresas estatales, reciben concesiones, participan en el desarrollo de un país, explotan recursos naturales, etc. Para Sepúlveda⁴⁰, “aunque todavía no son reconocidas propiamente como sujetos de derecho internacional [público] existe ya la tendencia de atribuirles ciertas responsabilidades y obligarlas a ciertas conductas bajo tal rama de Derecho, pues su impacto económico, político y jurídico es cada vez más perceptible y afectan, a veces gravemente, la situación y el comportamiento de muchos sujetos soberanos”. En ese mismo orden de ideas, Faria señala que “las formas de actuación de las corporaciones transnacionales es un poder de hecho contrapuesto a la soberanía formal de los Estados-nación”⁴¹, idea que sustenta adicionalmente la postura aquí presentada. Más aún, la célula misma de las transnacionales, es decir la empresa como sociedad mercantil, ha demostrado ser enormemente poderosa, no sólo por el poder económico y político que ejerce, sino porque, a diferencia de los seres humanos, no está condenada a morir y puede procrear a voluntad.⁴²

Ahora bien, siendo clara la injerencia en los países huéspedes⁴³ por parte de las transnacionales como vehículos de políticas comerciales globalizadas, se debe considerar sin embargo que los estados rehúsan naturalmente a reconocer la autoridad superior de cualquier autoridad externa, empero, todas ellas están dispuestas a aceptar las pretensiones de otras entidades a una posición similar, sobre las bases de cierta reciprocidad. Todo ello se traduce a unos cuantos principios fundamentales, que Sepúlveda enuncia de la siguiente forma y que explican la convivencia de seres independientes y soberanos:

- a) Aún sin su consentimiento, los sujetos del derecho internacional están obligados por las normas del derecho de gentes consuetudinario que le resulten aplicables y por los principios generales de derecho reconocidas por las naciones civilizadas.

reemplazó por los conceptos de 'auto-gobierno', 'capacidad de acción' y 'libertad de conducta' (SEPÚLVEDA, César, *Derecho Internacional Público*, Ed. Porrúa, México, D. F., 1999, p. 87)

40 SEPÚLVEDA, César, *op.cit.*, p. 501

41 FARIA, José Eduardo, *op.cit.*, p. 95

42 MICHLETHWAIT, John, *op.cit.*, p. 18

43 Lo anterior ha quedado documentado en varios estudios y reconocido por varios autores. Así, se señalan como ejemplos prominentes los planes de Estados Unidos para derrocar el gobierno de Salvador Allende en Chile o los esfuerzos de las empresas mineras de cobre americanas, nacionalizadas por el gobierno de Allende para desestabilizar los planes económicos de Chile mediante un campaña de inestabilidad política. Lo anterior fue estudiado por un Subcomité de Multinacionales del Senado de los Estados Unidos, confirmando los miedos de aquellos que creían que las corporaciones eran una amenaza para la soberanía de los países huéspedes, lo cual tuvo como efecto la creación del Acta de Prácticas de Negocios Extranjeras Corruptas de 1977 (MUCHLINSKI, Peter, *op.cit.*, p. 6.)

- b) Pueden imponerse a un sujeto del orden legal internacional obligaciones internacionales adicionales sólo con su consentimiento.
- c) El ejercicio de la jurisdicción territorial es exclusivo para cada Estado, a menos de que estuviere limitado o exceptuado por normas de derecho internacional.
- d) En ciertos y especiales casos, los sujetos de derecho internacional pueden pretender jurisdicción sobre cosas y personas afuera de su jurisdicción territorial; y
- e) A menos que existan reglas que lo permitan, la intervención de un sujeto de derecho internacional en la esfera de la exclusiva jurisdicción de otro sujeto constituye una ruptura del orden jurídico internacional.⁴⁴

En consecuencia, resumiendo tales principios podemos señalar que de ser reconocidas como sujetos atípicos del Derecho internacional público, las empresas transnacionales estarían obligadas a las reglas de dicha disciplina (“*ius cogens*”), lo cual tendría esto como consecuencia excepcional que las empresas transnacionales pretendieran jurisdicción sobre cosas afuera de su jurisdicción territorial, lo cual a su vez, en caso de ser así, se estaría vulnerando los principios fundamentales de la admisión de la IED por el país huésped en cuanto a los principios de jurisdicción territorial, estando esto limitado por una sanción de ruptura del orden jurídico internacional. No obstante la existencia latente de una sanción, lo anterior ha sido reconocido señalándose que “siempre que los gobiernos nacionales utilizan a las corporaciones transnacionales como un brazo ejecutor de las políticas nacionales, deben reconocer que las empresas a las que recurren tienen intereses que traspasan las fronteras de cualquier país”,⁴⁵ por lo que primero, su responsabilidad internacional debe ser creada y reconocida por los foros a efecto de limitar sus actuaciones.

De igual forma, se ha estudiado el efecto especial de las empresas transnacionales en los países en desarrollo y se ha concluido que “el papel dominante que las corporaciones internacionales han adquirido en los países subdesarrollados, hace real el peligro de que ciertas políticas sean aprovechadas por tales empresas para llevar a la pérdida de control de cada comunidad nacional sobre su dinámica de crecimiento, el que pasaría a centros de decisión colocados fuera de las fronteras de cada país”⁴⁶. Esta postura muestra nuevamente el riesgo que implica el abuso del poder de un control de facto de las transnacionales en detrimento de la auto-gobernabilidad de los países en desarrollo mediante la imposición de políticas internas que se adecuen a las necesidades de dichas entidades. Así las cosas, en la medida en que el control extranjero afecte la autodeterminación política económica de los países huéspedes, las responsabilidades de dichos actores internacionales debe de ser reconocido primero, y regulado después por los foros internacionales.

En esta última tesitura –Vernon juzga que–, “las tendencias hacia una mayor interdependencia [de las empresas multinacionales], crearon más sufrimiento en los países menos desarrollados. Tal como muchos de estos países contemplaron las consecuencias

44 SCHWARZENBERGER, George. *A Manual of International Law*, 4th Edition, Volume 1, pp. 58-59, [fide SEPÚLVEDA, César, *op.cit.*, p. 89]

45 *Ibid.*

46 ALEJO, Francisco Javier. *Economía y Comercio Internacional en Derecho Económico Internacional*, *op.cit.*, p. 63

de la contracción del espacio internacional [globalización], la ‘dependencia’ parecía una descripción más adecuada del resultado de la ‘interdependencia’⁴⁷, o dicho de otra forma, “el número de empresas privadas de un país demuestra mejor su poder que los portaviones que puede movilizar⁴⁸. Así las cosas, es el mismo Sepúlveda quien nos propone “reflexionar sobre la acción de empresas transnacionales de comunicación (aviación, marítimas, de comunicación inalámbrica) o las que explotan hidrocarburos y otros productos minerales básicos; o las especializadas en tecnología sofisticada, o bien las industriales, [con lo cual] se llega a la conclusión de que estamos en presencia de entidades con un gran volumen de transacciones transnacionales que afectan o embarazan la libre acción de los actores principales y ergo, la necesidad de regularlas internacionalmente sujetándolas, como se está intentando”⁴⁹.

Si bien es cierto que ha empezado a surgir literatura contradictoria a la tesis que apoya este ensayo, la cual apoya la idea de que el poder de las transnacionales es decadente y que estadísticamente hablando sus actuaciones han dejado de ser como en antaño⁵⁰, debemos reconocer que los miedos, preocupaciones y recelos se encuentran perfectamente basados en prácticas que se encuentran demasiado arraigadas en el tiempo y la memoria de los países, como para cambiar las posturas que –como Vernon, Sepúlveda y Muchlinski– siguen teniendo en este sentido ecos en la doctrina del Derecho económico internacional.

IV. Conclusiones

Consideramos que es claro que el fenómeno de la globalización tiene efectos tanto positivos como negativos para la comunidad empresarial internacional en lo particular, sin embargo el tema es mucho más delicado cuando la globalización de las actividades y economías de dicha comunidad, afecta los intereses de los países en los cuales se ha establecido ésta. Para ello, es decir, para el establecimiento y crecimiento de las entidades transnacionales, se requiere de la legislación en materia de inversión extranjera directa como vehículo no solo de canalización de capitales y activos tangibles e intangibles, sino como el medio de control que el país huésped impone sobre dichas inversiones, sin buscar restringirla como fue la postura de nuestro país en la legislación de la materia entre los años 1973 a 1993.

En efecto, los beneficios que acarrea la inversión extranjera directa son claros y no es materia de discusión del presente trabajo, sin embargo, sí es importante aclarar que cuando los inversionistas buscan moldear las políticas internas que en materia de inversión ha emitido un país huésped, nos enfrentamos a un problema de auto-gobernabilidad

47 VERNON, Raymond, *Tormenta sobre las multinacionales. Las cuestiones esenciales*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, D. F., 1980, p. 14, [fide BOLAÑOS, Alberto, *Inversión Extranjera*, Ed. Porrúa, México, D. F., 2001, p. 108] (Citado también por MICHLETHWAIT, John, *op.cit.*, p. 202)

48 MICHLETHWAIT, John, *op.cit.*, p. 23

49 SEPÚLVEDA, César, *op.cit.*, p. 501

50 *cf.* con MICHLETHWAIT, John, *op.cit.*, p. 185 y ss

de los países y de una intervención de un sujeto de derecho internacional en la esfera de la exclusiva jurisdicción de otro.

Ello no debe confundirse con la práctica de amoldar las legislaciones comerciales con el ánimo de cumplir compromisos internacionales tales como requisitos de desempeño para la admisión en la OMC o la firma de un tratado de libre comercio, o inclusive para permitir una permeabilidad de los beneficios de la inversión extranjera, lo cual debe considerarse como actos soberanos internos del país que así lo quiera hacer y que de hecho, se antojan necesarios. Nos referimos en particular a la imposición de políticas comerciales extranjeras que son ajenas al sentimiento y voluntad de el propio país huésped, o peor aún que afectan en adición su potencial de crecimiento económico, su grado de permeabilidad de los beneficios de la inversión extranjera o inclusive sus recursos naturales. Lo anterior, como ha quedado demostrado, es especialmente vigente y cierto en los países en vías de desarrollo, por lo que se debe buscar, como en muchos foros se ha empezado a realizar, que los intereses de éstos sean escuchados y considerados seriamente por la comunidad internacional y sin importar su potencial económico en los propios foros y en un marco de verdadera igualdad internacional.⁵¹

El reconocimiento de las empresas transnacionales como sujetos atípicos del Derecho internacional público ha sido lento, sin embargo, los esfuerzos materializados en diversos códigos de conducta o lineamientos emitidos por organizaciones supranacionales, son reflejo claro de la importancia que dicho reconocimiento debe tener y más aún, de que el poder de facto que ejercen sobre la comunidad internacional es cada vez mayor.

Así, para quien propuso originalmente la postura de admisión de las empresas transnacionales como sujetos atípicos del Derecho internacional público, César Sepúlveda nos advierte [que], "si el derecho internacional no regula el fenómeno de los nuevos sujetos sucedería un vacío legal que conduce a situaciones de anarquía y ade-

51 "Se debe comprender que la verdadera igualdad obliga a aceptar la existencia de tratamientos compensatorios que corrijan las desigualdades de facto" [GROS ESPIELL, Héctor, *La cláusula de la nación más favorecida su sentido actual en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio*, Revista Española de Derecho Internacional, xx, núm. 3, Madrid, 1967, *vide*, GROS ESPIELL, Héctor, *El Nuevo Orden Económico Internacional*, VV.AA., *Derecho Económico Internacional*, *op.cit.*, p. 90]. En ese mismo orden de ideas, la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas mediante la Resolución 3281 (XXIX) del 12 de Diciembre de 1974, reconoció desde ese momento, el establecer a nivel internacional un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), que busque establecer regulaciones normativas fundadas en criterios internacionales basados en igualdad y reconociendo la plena e integral aplicación a las relaciones económicas internacionales de los principios de igualdad jurídica, independencia, soberanía, libre determinación y cooperación para el desarrollo. No obstante la importancia de tal documento, consideramos que el problema en el campo del Derecho internacional sigue siendo el mismo; la observancia, pues al órgano plenario de la ONU le fue negado de plano en la Carta el poseer de adoptar decisiones con efecto obligatorio, por lo que la Asamblea hará *recomendaciones* para fomentar la cooperación. De hecho, en su mayor parte las resoluciones de la Asamblea General han desempeñado un papel de incitación de un Derecho nuevo de blanda textura ("soft law") de normativa envuelta en expresiones ambiguas, cuya eficacia se trató de aumentar articulando mecanismos de control y seguimiento periódico de su aplicación, y de cuyos principios se desprenden, preceptos éticos, proclamaciones pragmáticas, objetivos ingeniosos y sujetos a diversas reservas y declaraciones interpretativas de (naturalmente) los países desarrollados. (Cfr con ABELLÁN Victor, *Las Naciones Unidas y el Tercer Mundo. La cooperación internacional para el desarrollo*, Ed. REDI, Barcelona, 1971; RODRÍGUEZ GALÁN, Claudio, *WTO; Fair Trade or Free Trade?*, Ensayo, University of Exeter, Inglaterra, 2001; REVUELTA, José Manuel, *Temas de Organización Económica Internacional*, Ed. S. González, Madrid, 1993, p. 159 y ss; CARTY, Alfred, *Law and Development*, Ed. Aldershot, Londres 1992; FOX, H, *International Economic Law and Developing States*, Sweet & Maxwell, Londres, 1992, Vol. II; KAPLAN, Marcos, *Lo Viejo y lo Nuevo en el Orden Político Mundial*, VV.AA., *Derecho Económico Internacional*, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1991, p. 24 y ss.)

más, el mismo derecho de gentes perdería significación si renunciara a normar todas estas situaciones".⁵²

En efecto, las transformaciones del Derecho internacional han buscado siempre amoldarse a las nuevas realidades de su entorno y de sus actores, así las cosas, si bien es cierto que existen principios claros de reconocimiento, no encontramos, a excepción de Sepúlveda, una referencia expresa o inclusive indirecta a ello en nuestra literatura, lo cual consideramos un signo de que la doctrina no lo ha admitido, sin embargo, también consideramos que será el propio tiempo el que manifieste la necesidad, como ocurre en un sinnúmero de reformas legislativas nacionales e internacionales, de reconocer dicha participación en la arena de lo internacional público a efecto de imponerle obligaciones más claras en beneficio de la propia comunidad internacional.

O dicho de otra forma, así como el Derecho internacional se ha transformado en las últimas décadas y reinventado para dar cabida a situaciones y fenómenos internacionales inéditos o imprevistos por la doctrina clásica, el reconocimiento por el que pugna este ensayo en apoyo a la idea toral señalada por Sepúlveda, será por necesidad reconocida en un futuro cercano.

Bibliografía

- BERNAL, Beatriz y LEDESMA, José de Jesús, *Historia del Derecho Romano y de los derechos neorromanos*, Ed. Porrúa, México, D. F., 1989.
- BOLAÑOS, Alberto, *Inversión extranjera*, Ed. Porrúa, México, D. F., 2001.
- CARTY, Alfred, *Law and Development*, Ed. Aldershot, Londres 1992
- COLLIARD, Claude-Albert, *Instituciones de relaciones internacionales*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, D. F., 1978.
- FARIA, José Eduardo, *El Derecho en la economía globalizada*, Ed. Trotta, Madrid, 1999.
- FOX, Herbert, *International Economic Law and Developing States*, Sweet & Maxwell, Londres, 1992, Vol. II.
- KEMPER, Thomas, *Business and Society: Tradition and Change*, Ed. Allen Lane, Londres, 1990.
- MATTERA, Alfonso, *El Mercado Único Europeo*, Ed. Civitas, Madrid, 1991.
- MICHELTHWAIT, John & WOOLDRIDGE, Adrian, *The Company: A Short History of a Revolution*, Ed. Weidenfeld & Nicolson, Londres, 2003.
- MUCHLINSKI, Peter, *Multinational Enterprises and the Law*, Ed. Blackwell Publishers, Inc., Oxford, 1999.
- MONTES, Pedro, *El desorden neoliberal*, Ed. Trotta, Valladolid, 1999.
- PORTER, Michael, *Competition in Global Industries*, Ed. Harvard Business School Press, Boston, 1986.
- _____, *On Competition*, Ed. Harvard Business School Press, Boston, 2002.
- PORTER LYNCH, Robert, *Business Alliances Guide*, Ed. John Wiley & Sons, Inc., Nueva York, 1995.

52 SEPÚLVEDA, César, *op.cit.*, p. 503.

- PREEG, Ernest, *From Here to Free Trade*, Ed. University of Chicago Press, Chicago, 1998.
- RAY, August, *International Business Law*, Ed. Prentice Hall, New Jersey, 2001.
- REMIRO BROTONS, Antonio, *Derecho Internacional*, Ed. McGraw Hill, Madrid, 1997.
- REVUELTA, José Manuel, *Temas de organización económica internacional*, Ed. S. González, Madrid, 1993
- RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ, Joaquín, *Derecho Mercantil*, Ed. Porrúa, México, D.F., 1994
- SEPÚLVEDA, César, *Derecho Internacional Público*, Ed. Porrúa, México, D. F., 1999.
- SERRA ROJAS, Andrés, *Derecho Económico*, Ed. Porrúa, México, D. F., 2002.
- VV.AA. *Derecho Económico Internacional*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1978.
- WHITMAN, Marina V.N., *New World, New Rules*, Ed. Harvard Business School Press, Boston, 1999.