

PRIMERA PARTE

Introducción

Tema 1

Concepto y significado del Derecho Económico Internacional

Bibliografía recomendada: Baudenbacher, C.: Internationales und europäisches Wirtschaftsrecht, t. I-III, 2004; Bethlehem, D., McRae, D., Neufeld, R., Van Damme, I.: The Oxford Handbook of International Trade Law, 2009; Braithwaite, J., Drahos, P.: Global Business Regulation, 2000; Carreau, D., Juillard, B.: Droit international économique, 5.^a ed., 2010; Davey W. J., Jackson, J. H.: “The Future of International Economic Law”, JIEL, 10/2007, pp. 439 ss.; Dolzer, R.: “Wirtschaft und Kultur im Völkerrecht”, W. Graf Vitzthum (ed.) Völkerrecht, 5.^a ed., 2010, pp. 491 ss.; Erler, G.: Grundprobleme des internationalen Wirtschaftsrecht, 1956; Fikentscher, W.: Wirtschaftsrecht, T. I, Weltwirtschaftsrecht und Europäisches Wirtschaftsrecht, 1983; Fischer, P.: “Das Internationale Wirtschaftsrecht — Versuch einer Systematik”, GYIL, 19/1976, pp. 143 ss.; Folsom, R., Gordon, J., Spanogle, J.: International Business Transactions, 10.^a ed. 2009; Goode, R., Kronke, H., McKendrick, E., Wool, J.: Transnational Commercial Law, 2007; Gramlich, L.: Internationales Wirtschaftsrecht, 2004; Guzman, A., Pauwelyn, J.: International Trade Law, 2009; Jackson, J. H.: “Economic Law. International”, EPIL, T. II, 1995, pp. 20 ss.; *id.* The World Trading System. 2.^a ed. 1997; Joerges, C.: “Vorüberlegungen zu einer Theorie des internationalen Wirtschaftsrechts”, RabelsZ, 43/1979, pp. 6 ss.; Kegel, G., Schurig, K.: Internationales Privatrecht, 9.^a ed., 2004, § 23; Kohona, P.: The Regulation of International Economic Relations Through Law, 1985; Kronke, H., Melis, W., Schnyder, A. K. (eds.): Handbuch Internationales Wirtschaftsrecht, 2005; Lester, S., Mercurio, B.: World Trade Law. Text, Materials and Commentary, 2008; Lowenfeld, A. F.: International Economic Law, 2.^a ed., 2008; Langer, S.: Grundlagen einer internationalen Wirtschaftsverfassung: Strukturprinzipien, Typik und Perspektiven anhand von Europäischer Union und Welthandelsorganisation, 1995; Meerhaeghe, M. A. G.: International Economic Institutions, 7.^a ed., 1998; Meessen, K. M.: “Zu den Grundlagen des internationalen Wirtschaftsrecht”, AöR, 110/1985, pp. 398 ss.; Seidl-Hohenveldern, I.: International Economic Law, 3.^a ed., 1999; Trebilcock, M. J., Howse, R.: The Regulation of International Trade, 3.^a ed., 2005; VerLoren van Themaat, P.: The Changing Structure of International Economic Law, 1981.

Recopilaciones de textos jurídicos: Cheng, Ch. (ed.): *Basic Documents on International Trade Law*, 3.^a ed., 1999; Jackson, J. H., Davey, W. J., Sykes, A. O.: *Legal Problems of International Economic Relations*, 5.^a ed., 2008.

- 1 El tráfico económico internacional se enmarca en una red de normas que proceden de diversas fuentes y que se refieren al amplio espectro de las actividades económicas de los Estados, las organizaciones internacionales y las empresas privadas. La interrelación entre las normas con las que los ordenamientos jurídicos nacionales, el Derecho internacional público y el Derecho de la Unión Europea regulan el tráfico económico internacional es cada vez más estrecha. La creciente interdependencia de los espacios económicos nacionales y los esfuerzos mundiales para reducir los obstáculos al comercio (liberalización) ya no permiten, en la actualidad, una consideración aislada de los complejos normativos (por ejemplo, del Derecho internacional privado de cada Estado o del Derecho internacional público económico).
- 2 Esta evolución impulsa la interacción jurídica de las distintas ramas del Derecho que regulan el establecimiento transfronterizo de empresas, el comercio internacional de mercancías y servicios, el desplazamiento de trabajadores y la circulación internacional de capitales. De ello resulta una visión jurídica completa del orden económico internacional: el Derecho económico internacional.
- 3 La interrelación de los diversos ámbitos de regulación se evidencia, por ejemplo, en las condiciones marco que son determinantes para la decisión de una empresa de crear un establecimiento, de abrir una sucursal o de invertir de otra forma en el extranjero. Las cuestiones relativas al Derecho de sociedades, tributario y laboral internacional pueden incidir en la adopción de una decisión de este tipo en la misma medida que el alcance de la protección pública de las inversiones o los posibles obstáculos a la repatriación de beneficios.
- 4 El Derecho internacional público, el Derecho administrativo económico y el Derecho privado económico están estrechamente vinculados en casos como las restricciones al comercio exterior (por ejemplo, a través de las prohibiciones de importación o exportación). Las competencias y mecanismos intergubernamentales de la Unión Europea excluyen y se superponen a las competencias normativas nacionales de los Estados miembro. Una muestra son las prohibiciones de importar y exportar que muchos Estados aplicaron a Irak tras la ocupación de Kuwait.¹

A este respecto, en el plano internacional, debe tenerse en cuenta la competencia del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas para imponer un embargo comercial en virtud del Artículo 41 de la Carta de las Naciones Unidas, que deben llevar a la práctica los Estados parte. En Alemania, el § 5 de la Ley de comercio exterior (AWG), en su versión

¹ Al respecto, por ejemplo, Mestmäcker, E. J., C. Engel: *Das Embargo gegen Irak und Kuwait*, 1991. En general, sobre el embargo comercial como medio de coacción económica del Derecho del comercio exterior alemán: Lindemeyer, B.: "Das Handelsembargo als wirtschaftsliches Zwangsmittel der staatlichen Außenpolitik", *RfW*, 1981, pp. 10 ss.; Ress, H. K.: *Das Handelsembargo*, 2000.

del 26 de junio de 2006, autoriza la implementación de una obligación internacional de este tipo. Este precepto (en concordancia con los §§ 2.1 y 27.1 AWG) autoriza restricciones al comercio exterior para asegurar el cumplimiento de obligaciones derivadas de acuerdos interestatales aprobados por las cámaras legislativas por medio de una ley federal.

El § 7.1 AWG permite aplicar medidas similares, por ejemplo, para proteger la convivencia pacífica de los pueblos (núm. 2) y las relaciones exteriores de la República alemana (núm. 3). En este contexto debe señalarse que tanto Alemania como los demás Estados miembros de la Unión Europea han ido perdiendo sus competencias en materia de política comercial, las que, de acuerdo con el Artículo 206 TFUE, pasa a asumir la propia Unión Europea. En el caso del embargo a Irak, las medidas alemanas se basaban en una norma comunitaria: el Reglamento imponiendo un embargo comercial contra Irak y Kuwait.²

El Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea expresa claramente que la competencia de la Unión para adoptar resoluciones en el marco de la política exterior y de seguridad común abarca también sanciones económicas contra terceros países, siempre y cuando estén basadas en motivos de política exterior (arts. 75 y 215 TFUE).

El ejemplo de las medidas de embargo muestra también cómo las posiciones de las em- 5
presas privadas son objeto de intereses estatales y resultado de intereses contrapuestos. Una prohibición de exportación puede generar la nulidad de los contratos de suministro y fundamenta, en el plano obligacional, un impedimento al cumplimiento de las prestaciones contractuales. A este respecto queda, no obstante, sin resolver la cuestión de si otros Estados van a tener en cuenta, o no, la existencia de una prohibición de exportar.

El concepto de *Derecho económico internacional* ha aparecido hace unas décadas en la 6
literatura jurídica. Progresivamente se va reconociendo, además, la necesidad de que el Derecho económico internacional se convierta en una asignatura autónoma en la formación jurídica. Como concepto de moderna creación, este se refiere a la regulación de las relaciones económicas internacionales en la encrucijada de normas internacionales y nacionales. El contenido del Derecho económico internacional como tema de exposición científica está todavía en fase de concreción. Ello se debe a que la materia se sustrae a una clara delimitación respecto de las disciplinas jurídicas anteriormente mencionadas. La variedad de los movimientos transfronterizos de bienes y factores de producción, y la diversidad de sujetos del tráfico económico internacional dificultan una delimitación de que este instrumentario normativo sea de amplia aceptación. Un fraccionamiento de las relaciones jurídicas entre el Derecho internacional público y el Derecho nacional, o entre el Derecho privado y el Derecho público, diluye intrínsecas correlaciones materiales, e impide la comprensión sintética de la vida económica actual en la comunidad de Estados. Aquí se muestran los puntos débiles de un pensamiento parcelado, problema que, hasta hoy, ha padecido en mayor grado la ciencia jurídica alemana que, por ejemplo, la angloamericana.

² Sobre la responsabilidad de la República alemana por el embargo a Irak, desde el punto de vista de la injerencia en las relaciones contractuales de los particulares con Irak: sent. del Tribunal Supremo alemán de 27 de enero de 1994, BGHZ, 125, p. 27, comentada por: Herdegen, M.: JZ, 1994, pp. 729 ss.

- 7 Tampoco en los sistemas económicos en los que los grandes movimientos de bienes y factores de producción están en manos de particulares puede ignorarse, desde un punto de vista jurídico, el control estatal ejercido sobre la producción y el comercio. En el plano del Derecho internacional público, el ámbito estatal de decisión se ve restringido por los compromisos derivados de acuerdos internacionales; entre ellos, por ejemplo, las disposiciones de los acuerdos sobre el comercio mundial como el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). El mercado interior de la Unión Europea es actualmente el máximo exponente de la consecución de la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales, en un grado no alcanzado en otra parte. Finalmente, el Derecho internacional público general, por medio del principio consuetudinario de no intervención, limita las posibilidades de cada Estado de hacer valer su Derecho del comercio exterior más allá de su ámbito nacional (por ejemplo, mediante la extensión de restricciones al comercio a filiales extranjeras de empresas nacionales).
- 8 Los Estados individualmente considerados no están, en principio, obligados a tener en cuenta, o a aplicar, en su propio ámbito estatal, o a sus propios nacionales, normas económicas de un Estado extranjero. No puede decirse lo mismo en relación con reglas especiales derivadas de un acuerdo internacional; el ejemplo más conocido es el Artículo VIII.2.b del Convenio de Bretton Woods, constitutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI) de 1944, que obliga a los Estados parte a observar las normas extranjeras sobre control de cambios.³ En este sentido, por ejemplo, las reclamaciones de pago en una determinada moneda que no cuenten con la preceptiva autorización del Banco Central de un Estado parte no podrán ser estimadas por los tribunales de otro Estado parte.
- 9 El efecto “extraterritorial” del Derecho nacional constituye uno de los grandes temas del Derecho económico internacional.⁴ Se trata, por ejemplo, de que un Estado aplique sus normas prohibitivas a comportamientos que afectan al Derecho de la competencia y que tienen lugar en el territorio de otro Estado, porque tales comportamientos producen efectos en el propio mercado estatal. En relación con las restricciones al comercio exterior, como la prohibición de exportar máscaras tribales de un Estado africano, a menudo se plantea la pregunta de cómo afectan estas restricciones, que se basan en el Derecho de otro Estado, a los contratos privados de suministro (por ejemplo, como fundamento para su nulidad por transgresión a las buenas costumbres, en virtud del § 138.1 BGB).
- 10 Una comprensión adecuada de la vida económica actual en la comunidad de Estados obliga a ejercitar una visión de conjunto. Así, el Derecho económico internacional reúne, especialmente, al Derecho internacional público, al Derecho del comercio exterior y a los elementos de Derecho civil del Derecho económico nacional. Esta concepción conduce a rechazar una noción sistemática del Derecho económico internacional que, por razón de la fuente, sólo tenga en cuenta el complejo de normas de Derecho internacional (limitán-

³ Al respecto ver tema 24, nota al margen 15.

⁴ Al respecto v. tema 3, nota al margen 42.

dose al Derecho internacional público económico). En lugar de adoptar una perspectiva ceñida a las regulaciones interestatales, esta orientación atiende a la función ordenadora del Derecho; el Derecho económico internacional se convierte así en el marco regulador de las relaciones económicas internacionales. De acuerdo con esta concepción, no sólo se entiende el Derecho económico internacional como el Derecho internacional de la economía (el Derecho internacional público económico en el sentido de las explicaciones de Carreau/Juillard, Schwarzenberger y Seidl-Hohenveldern), sino también como el Derecho de la economía internacional (Behrens, Releer, Fikentscher, P. Fischer, Großfeld, Joerges).

El concepto de orden económico mundial remite a la integración de los órdenes económicos nacionales en el tráfico económico mundial. Así, a la comprensión del Derecho económico internacional como marco normativo sólo se adecúa un punto de vista que parta del peso que tiene la regulación jurídica del tráfico económico privado en la capacidad de integración de un sistema nacional en la economía mundial, y que no sólo conciba el tráfico económico exterior desde la dimensión interestatal. La eliminación de la economía planificada marxista del grupo de los modelos aceptables o competitivos, así como el fracaso del sistema de comercio estatal, vienen a reforzar este punto de vista. 11

En conclusión, la concepción que se va a defender en este trabajo es la del Derecho económico internacional como el ordenamiento jurídico de las relaciones económicas de los Estados y las organizaciones internacionales, pero también de los intercambios de bienes, servicios y factores de producción que realizan los particulares, incluyendo también los aspectos transfronterizos de las estructuras empresariales y estándares de producción. 12

La inclusión de los aspectos del Derecho civil produce una importante ampliación de los contenidos. De ahí que esta obra limite su objeto a determinadas materias seleccionadas. El propio conjunto de reglas de Derecho internacional público ya no se centra solamente en el equilibrio de los intereses interestatales. De manera creciente, los acuerdos internacionales (por ejemplo, en Derecho de obligaciones) se encargan de regular el tráfico económico privado en interés de la unificación del Derecho y de la cooperación jurídica. En este sentido, se puede pensar, por ejemplo, en la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y en el Convenio de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. En casos como éste, la naturaleza internacional-publicista sólo puede predicarse teniendo en cuenta el origen normativo del texto. De hecho, no se trata de la regulación de las relaciones económicas entre Estados (y entre organizaciones internacionales), sino de la facilitación del tráfico económico privado. En el Derecho de la Unión Europea se ha eliminado en gran medida la contraposición entre el Derecho internacional público, por un lado, y el Derecho civil y mercantil, por otro. Entre los aspectos del Derecho civil que adquieren gran relevancia en el Derecho económico internacional se encuentra, en primer lugar, el Derecho internacional privado (Derecho conflictual). El Derecho internacional privado de cada Estado determina, en los supuestos con elemento extranjero (como, por ejemplo, un contrato de compraventa celebrado en Alemania que debe cumplirse en Panamá), qué Derecho debe aplicarse a 13

cada uno de los elementos de las relaciones jurídicas entre las partes. Una especial atención requieren, por ejemplo, los aspectos conflictuales de los contratos de compraventa, la protección de la propiedad industrial, el Derecho de sociedades, el Derecho de la competencia y el Derecho concursal.

- 14 La extensión del Derecho económico internacional a las normas que regulan el tráfico económico privado se basa en consideraciones propias del Derecho internacional público moderno. En efecto, el núcleo del Derecho internacional público económico lo componen las normas que regulan las relaciones económicas entre los Estados y las organizaciones internacionales. A ellas pertenecen institutos clásicos como la inmunidad de los Estados y la regulación convencional internacional del comercio mundial a través del Derecho de la OMC. Pero el Derecho internacional consuetudinario clásico impone restricciones a la injerencia de un Estado en la propiedad de los extranjeros. Así, y de modo habitual, los inversores privados gozan de especial protección en la práctica convencional internacional, a través de acuerdos entre su Estado de origen y el Estado anfitrión o de acogida. En estos casos, sólo el Estado de origen puede hacer valer reclamaciones basadas en el Derecho internacional público. Pero el peso económico de algunas empresas multinacionales ha conducido *de facto* a una equiparación jurídica entre los “particulares” y los Estados de acogida. Este peso se traduce jurídicamente, por ejemplo, en el intento, por parte de la empresa, de que el Estado de acogida sea tratado en el ámbito contractual como un socio sin privilegios, y de sustraer las relaciones jurídicas de la influencia del Derecho nacional (con la finalidad de, por ejemplo, evitar que sean desconocidos los derechos adquiridos a través de una concesión). Se produce asimismo un reforzamiento adicional de la posición jurídica de la empresa individual cuando, a través de convenios interestatales o de acuerdos entre la empresa y el Estado de acogida, este Estado y su socio “privado” se colocan procesalmente a un mismo nivel, a través del sometimiento a un arbitraje o a otro mecanismo de solución de diferencias. Una instancia independiente decidirá entonces sobre las relaciones jurídicas entre la empresa privada y el Estado extranjero. A este respecto, es preciso referirse especialmente al Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI) que, sobre la base de un convenio multilateral, ofrece un foro arbitral para la solución de diferencias entre los Estados parte y los inversores extranjeros privados.

Acuerdos especiales como el de Estados Unidos e Irán en el “asunto de la toma de rehenes de Teherán”, a raíz del cual se estableció un tribunal arbitral en La Haya (*Iran-US Claims Tribunal*), pueden brindar a los particulares, desde el punto de vista de la ejecución de sus derechos, una protección equivalente a la de un tribunal estatal. Ese Tribunal arbitral garantizó, de manera apropiada, la satisfacción de las reclamaciones planteadas por los acreedores estadounidenses mediante la puesta a disposición de activos procedentes de la previa congelación de bienes iraníes que el Gobierno de Estados Unidos había realizado en su país.

- 15 La revalorización de la posición jurídica de los particulares no es la consecuencia de un poder económico como el que ostentan los Estados industrializados occidentales en la protección de sus nacionales o las grandes multinacionales. En el desarrollo de la protec-

ción de los derechos humanos sobre la base de convenios internacionales o de Derecho consuetudinario, se reconoce de manera creciente a los particulares como titulares de sus propios derechos, lo cual también incide en su situación como sujetos económicos. Estos efectos se alcanzan en mayor medida allí donde los derechos humanos experimentan un desarrollo comparable con el de los derechos fundamentales nacionales y se encuentran protegidos por mecanismos de vigilancia eficaces. Buena muestra de ello es la Convención Europea de los Derechos Humanos que, a través de la garantía de las libertades individuales, influye profundamente en la ordenación de la vida económica (por ejemplo, en lo que se refiere al derecho de las telecomunicaciones o a la protección de la propiedad privada). Las garantías de la Convención Europea de los Derechos Humanos juegan también un papel esencial en el Derecho de la Unión Europea, en la destilación de principios generales del Derecho y como fuente de inspiración para la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea (habiéndose ya producido la adhesión de la Unión Europea a la Convención Europea de los Derechos humanos prevista en el Artículo 6.1 TUE). Por su parte, el régimen convencional del “Convenio de bioética” del Consejo de Europa establece límites a las opciones de la moderna biomedicina, para proteger la dignidad del ser humano y una determinada concepción del mismo, y restringen el acceso a los datos genéticos en el ámbito de los seguros y en la vida laboral.

Habida cuenta de su función reguladora del tráfico económico internacional como marco 16 para la solución de conflictos y la conciliación de los diferentes intereses que juegan dentro de la comunidad de Estados, el Derecho económico internacional está impregnado de valoraciones políticas. Esto sucede no sólo en la dimensión interestatal, sino también en la regulación de las relaciones económicas privadas. La visión de un mero marco regulador para el “biotopo” de una sociedad de sujetos económicos privados que en gran medida se autorregula, supone desconocer las tareas normativas del Derecho económico internacional. A este respecto, existe unanimidad en que el moderno orden económico depende, entre otras cosas, de la garantía internacional de una competencia libre, a través de la unificación o armonización de las normas antimonopolio y, más aún, a través de órganos de vigilancia interestatal. Por el momento, esta ordenación de la libre competencia sólo se ha logrado en el seno de la Unión Europea.

Entre los valores centrales de un ordenamiento jurídico estatal se encuentra el reco- 17 nocimiento de cada ser humano como persona responsable, lo que no puede dejarse simplemente en manos del poder soberano. El Derecho internacional público moderno prohíbe supeditar la individualidad humana a fines económicos y dirigir la posición legal de los particulares en el Estado, o dentro de la comunidad de Estados, únicamente hacia expectativas de eficiencia económica. Este razonamiento marca la relación del Derecho con el análisis económico.⁵ El trasfondo de derechos humanos del moderno Derecho internacional público y los derechos fundamentales del Estado constitucional ideológica-

⁵ Sobre el análisis económico del Derecho, Posner, R. A.: *Economic Analysis of Law*, 7.^a ed., 2007 (versión en castellano traducida por Eduardo L. Suárez, Fondo de Cultura Económica, México, 1998).

mente neutral prohíben concebir el Derecho como mero “sirviente” de una racionalidad económica (independientemente de cómo se conciba esta). Más bien ocurre al contrario: la imagen humana cristalizada en un sistema jurídico determina la conformación del orden económico.⁶

- 18 El Derecho determina, tanto a nivel internacional como nacional, el espectro de opciones que existe en el terreno económico. Los marcos normativos nacionales e internacionales para la configuración de la vida económica no son creados por el *homo economicus*, definido a partir de determinadas disciplinas económicas, sino que son creados por la decisión normativa sobre el ámbito de la libertad individual y la ordenación del poder económico.

Tema 2

Globalización de las relaciones económicas

Bibliografía recomendada: Alam, S., Klein, N., Orelan, I.: *Globalisation and the Quest for Social and Environmental Justice*, 2010; Benedek, W. / De Feyter, K. / Marrella, M.: *Economic Globalisation and Human Rights*, 2011; Beck, U.: *Was ist Globalisierung?*, 9.^a ed., 2004; Bhagwati, J.: *In Defense of Globalization*, 2007; Doucet, M.: *Global Justice and Democracy: The Anti-globalisation Movement*, 2011; Gerber, D.: *Global Competition: Law Markets and Globalization*, 2010; Heuser, U. J.: *Das Unbehagen im Kapitalismus*, 2000; Kaul, I., Grunberg, I., Stern, M. A. (eds.): *Global Public Goods*, 1999; Krugman, P., Obstfeld, M.: *Internationale Wirtschaft*, 7.^a ed., 2006; Reinicke, W. H.: *Global Public Policy*, 1998; Rodnik, D.: *The Globalization Paradox*, 2011; Siebert, H.: *Weltwirtschaft*, 1997; *id.*: *Außenwirtschaft*, 7.^a ed., 2000; *id.*: *Global Governance: An Architecture for the World Economy*, 2003; Spero, J., Hart, J.: *Politics of International Economic Relations*, 7.^a ed., 2006; Stiglitz, J.: *Globalization and its Discontents*, 2002; Vollmöller, T.: *Die Globalisierung des öffentlichen Wirtschaftsrechts*, 2000; von Weizsäcker, C.: *Logik der Globalisierung*, 2003; Wolf, M.: *Why Globalization Works*, 2004.

- 1 La estrecha interconexión de las áreas económicas nacionales suele ser definida en el debate público con el concepto de moda “globalización de la economía”. En primer plano aparece la ya muy adelantada integración de los mercados financieros y del tráfico de mercancías. La integración mundial de los mercados de servicios va más retrasada. También es más débil la interconexión internacional de los mercados de trabajo (mediante formas de integración regional, como en el mercado interior europeo). La globalización de las relaciones económicas se remonta, en sus orígenes, hasta la época de los grandes imperios coloniales, y ha experimentado un alza debido a la evolución de los modernos medios de comunicación y transporte. Sin embargo, la consolidación normativa de la globalización económica no se alcanzó hasta que se suprimieron las trabas comerciales en el marco convencional (por

⁶ V., por ejemplo, Fezer, K. H.: “Aspekte einer Rechtskritik an der Economic Analysis of Law und am Property Rights Approach”, *JZ* 1986, pp. 817 ss.; Hoppmann, E.: “Ökonomische Theorie der Verfassung”, *ORDO*, 38/1987, pp. 31 ss.

ejemplo, el GATT y otros tratados de la Organización Mundial del Comercio creada en 1994) y con la constitución de un sistema monetario internacional. Además, entre los componentes centrales del proceso de globalización se cuenta la eliminación de obstáculos a la inversión, de distorsiones en la competencia, así como la supresión de la intervención estatal. En el plano político, la propagación de los modelos estatales jurídico-democráticos y de los sistemas de economía de mercado han actuado como catalizadores del proceso de globalización. En los procesos de transformación vinculados a la globalización se ha reducido dramáticamente el sector estatal en muchos países. En algunos Estados, la eliminación de los monopolios estatales y la privatización de empresas públicas están muy avanzadas. Así ocurre en los mercados del transporte o de las telecomunicaciones. Faceta importante de la globalización es que la comunidad internacional ha alcanzado la unanimidad respecto de intereses colectivos que merecen protección (*global commons/global public goods*). Entre ellos, destacan la protección del clima, la limpieza del agua o del aire, y también la preservación de los bienes culturales de importancia mundial. Además, valores fundamentales reconocidos por el Derecho internacional público, como los derechos humanos esenciales, actúan en calidad de parámetros regulativos, especialmente en materia de cooperación al desarrollo.

En cuanto al incremento del bienestar que resulta de un creciente entrelazamiento de las economías nacionales, cabe resaltar, en particular, los importantes explicaciones y postulados ofrecidos por Adam Smith (*An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations*, 1776) y David Ricardo (*On the Principles of Political Economy and Taxation*, 1817), específicamente en torno a las ventajas comparativas del libre comercio y la división internacional del trabajo.⁷

La globalización de las relaciones económicas, con el entrelazamiento cada vez más intenso de los mercados nacionales y una alta movilidad del dinero y el capital físico, da nuevos bríos a la competencia internacional en cuanto a la localización de actividades económicas, plasmándose ésta, sobre todo, en los intentos de atraer inversiones domésticas y extranjeras. Esta competencia también se refleja específicamente en la configuración de las condiciones legales para la constitución de empresas, la imposición tributaria, de estándares laborales y sociales, así como de otras condiciones de producción.

En los últimos tiempos, un malestar generalizado en torno al fenómeno de la globalización se ha ido abriendo paso, al concebirse ésta como un conjunto de amenazas percibido más o menos claramente.⁸ Detrás de este planteamiento se encuentra el temor al dominio por parte de los grandes bloques económicos y a la marginación de los países en vías de desarrollo. Hay que añadir que la competencia vinculada a la globalización supone un gran desafío, no sólo para la economía de los países más pobres; una intensificación de la libre competencia internacional también pone en peligro en los países ricos ciertos “biotopos”

⁷ Al respecto Siebert, *Außenwirtschaft*, 7.ª ed., 2000.

⁸ Martin, H.-P., Schumann, H.: *La trampa de la globalización: el ataque contra la democracia y el bienestar*, 1998.

sociales y culturales, profundamente arraigados en la conciencia colectiva.⁹ Este tipo de preocupaciones se vincula frecuentemente con la resistencia frente al poder de las empresas multinacionales y con una inespecífica hostilidad hacia la tecnología, o con unos comprensibles temores a los riesgos de las modernas tecnologías. La a partir del año 2007 altamente contagiosa crisis financiera ha claramente mostrado cómo, dada la interconexión mundial de los mercados de capital, la evaluación negligente de riesgos por parte de grandes (y pequeños) bancos, junto con la ilimitada avidez de réditos, pueden poner en peligro a economías nacionales enteras. Las ONGs canalizan gustosamente todas estas preocupaciones y resistencias, siendo ellas mismas actores estructurados multinacionalmente en su potencial de actuación, que se aprovechan de la interconexión mundial. Las resistencias frente a la globalización, que se traducen, por ejemplo, en protestas contra la OMC, ocultan los incrementos de bienestar que ya han alcanzado, o que se prevé que alcanzarán, los países más pobres (también por medio de inversiones extranjeras directas).

- 5 Sin duda, esto no cambia nada respecto de las injusticias en el reparto de las asimetrías en la configuración de los procesos político-económicos. Pero estas injusticias y asimetrías a menudo no tienen su origen en el proceso de globalización, sino en desigualdades preexistentes. Ejemplo de éstas son problemas sociales, económicos y políticos de muchos países que, según valoración propia o ajena, se cuentan como “víctimas” de la globalización. En el actual debate en torno a la “globalización”, se ignora con frecuencia que la interconexión de las economías nacionales no es un fenómeno nuevo, y que éste presenta diferencias especialmente relevantes respecto de la movilidad de personas, mercancías, servicios y capitales. Por ejemplo, la interconexión de los mercados de capitales ya había alcanzado un nivel extraordinariamente alto antes de la Primera Guerra Mundial; en cambio, la movilidad mundial de personas, con su correspondiente impacto en los mercados laborales, es menos pronunciada en la actualidad que en épocas anteriores. La temerosa protección de estándares sociales en muchos Estados industriales, junto con un cierre simultáneo de los mercados laborales, impone poderosos límites a la globalización en este sector.
- 6 La interconexión de las relaciones económicas también conduce a un mecanismo de control global (*Global Governance*). En él, no sólo participan Estados y organizaciones internacionales, sino que también organizaciones no gubernamentales (ONGs) y empresas privadas establecen pautas de conducta, y desarrollan estándares internacionalmente aplicables. Así, las agencias privadas de *rating* determinan de forma decisiva la evaluación de la solvencia de las empresas e incluso de los Estados.
- 7 Existe una gran desproporción en la participación de las distintas regiones del mundo en el comercio global de mercancías y servicios. Tanto en importaciones como en exportaciones, el papel de Europa (esencialmente, la Unión Europea), Asia y Estados Unidos es claramente dominante.

⁹ Paul, J. P.: “Cultural Resistance to Global Governance”, *Michigan Journal of International Law*, 22/2000, pp. 1 y ss.