

**EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO DE LA ECONOMÍA
GLOBALIZADA EN EL TERRENO DE LAS REALIDADES: REGULACIÓN
JURÍDICA E INTERVENCIÓN DEL ESTADO EN LA ACTIVIDAD
ECONÓMICA¹**

**THE PRIVATE INTERNATIONAL LAW OF THE GLOBALIZED ECONOMY IN
THE FIELD OF THE REALITIES: LEGAL REGULATION AND STATE
INTERVENTION IN ECONOMIC ACTIVITY**

Antonio Javier Adrián Arnáiz²

Resumen:

El artículo trata del concepto de Derecho internacional privado de la economía globalizada (“DIPrEcomglo”), en particular desde la óptica del sistema de DIPr de la Unión Europea (UE) y comprende, en esencia, los métodos normativos y los principios reguladores de las situaciones jurídicas transfronterizas que inciden en el marco de la economía de un Estado o grupos y/o bloques de Estados inmersos en un proceso de progresiva sustitución de la acción de los Estados por los mercados. El objetivo fundamental del presente trabajo será analizar si la (eventual) progresiva sustitución de la acción de los Estados por los mercados comporta, por tanto, más o menos desorden (no sólo jurídico) en la economía global

Palabras clave: Derecho Internacional privado de la economía globalizada; Unión Europea; principios reguladores; mercado; economía global

Abstract:

The article deals with the concept of private international law of the globalized economy, particularly from the perspective of Private International Law system

¹ Artículo resultante presentación realizada por el autor en el I Congreso Hispano-Brasileño de Derecho Empresarial. Valladolid, 1 a 3 de Julio de 2015.

² Profesor Titular de Derecho Internacional Privado de la Universidad de Valladolid. E-mail: antonio@der.uva.es .

of the European Union (EU) and comprises essentially normative methods and regulatory principles of the cross-border legal situations that affects in the mark of the economy of a State or groups and / or blocks of States immersed in a process of gradual replacement of States actions by the markets. The main objective of this paper is to analyze whether the (eventual) progressive replacement of action of States for acts of markets comprises, therefore, more or less disorder (legal not only) in the global economy

Keywords: Private International Law of the globalized economy; European Union; regulatory principles; market; global economy

Índice: I. Introducción: ¿El Desorden en la Economía Global, un Cambio en el Terreno de las Realidades? II. La Protección de los Datos Personales y la Territorialidad de los Derechos de Autor. III. Las Restricciones a los Estándares Normativos en los Sistemas de Resolución de Controversias Comerciales. IV. Las Fugas de Carbono y el Comercio no Arancelario. V. Las Cadenas de Abastecimiento en las Transacciones Globales. VI. Conclusiones.

I. Introducción: ¿El Desorden En La Economía Global, un Cambio en el Terreno de las Realidades?

A los efectos (no sólo) del presente trabajo, el concepto de Derecho internacional privado de la economía globalizada (“DIPrEcomglo”), en particular desde la óptica del sistema de DIPr de la Unión Europea (UE), comprende, en esencia, los métodos normativos y los principios reguladores de las situaciones jurídicas transfronterizas que inciden en el marco de la economía de un Estado o grupos y/o bloques de Estados inmersos en un proceso de progresiva sustitución de la acción de los Estados por los mercados.

El “DIPrEcomglo” proporciona, por tanto, a los operadores económicos (incluidos los Estados o empresas públicas) que intervienen en los mercados los métodos y principios jurídicos apropiados para que puedan elegir la forma jurídica y la dimensión que más se adecuen a sus necesidades y objetivos, en particular todo lo que se refiere a sus interacciones y transacciones globales.

La emergencia del “DIPrEcomglo” tiene su origen en un dilema todavía no resuelto en la actualidad: ¿Globalización y DIPr son conceptos básicamente antitéticos? Pues, es necesario poner de relieve que la globalización significa

sobre todo superación total (o parcial) del marco de referencia estatal (es decir, el marco de referencia fundamental del DIpr)³.

¿Globalización y soberanía estatal son entonces conceptos irreconciliables por definición en el largo plazo? Lo cierto es que la globalización es un proceso objetivo: una nueva realidad.⁴ Y es un proceso o realidad multidimensional, no sólo un proceso o realidad económica. Su expresión más determinante (aunque no la más conocida para el gran público que identifica este proceso con INTERNET) es la interdependencia de los mercados financieros permitida por las nuevas tecnologías de la información y favorecida por la desregulación y liberalización de dichos mercados.

El objetivo fundamental del presente trabajo será analizar si la (eventual) progresiva sustitución de la acción de los Estados por los mercados comporta, por tanto, más o menos desorden (no sólo jurídico) en la economía global⁵. A este respecto, poner sólo dos ejemplos significativos y claramente introductorios en las actuales relaciones comerciales internacionales: primer ejemplo, existe más o menos libre competencia en las transacciones globales o, segundo ejemplo, hay más o menos privacidad en los intercambios mundiales. Pues, (primer ejemplo) los datos indican que la globalización viene acompañada de un gran proceso de concentración económica: “crecer para competir mejor” es el dogma económico que acaba o puede acabar con muchas leyes nacionales (con

³ Para un análisis general de la cuestión véase, DE MIGUEL ASENSIO, P. El Derecho Internacional Privado ante la globalización. Anuario de Derecho Internacional Privado. Tomo I. 2001. Pg 3y y ss.

⁴ Queda, pues, fuera de nuestro análisis la visión de la globalización como una ideología, esto es, como un argumento con la finalidad de justificar el capitalismo (o la economía de mercado) como la única racionalidad posible. Para un análisis total de la complejidad y el alcance de la globalización en sus múltiples dimensiones (no sólo las estrictamente económicas) véase, GIDDENS, A. Europa en la era global. Madrid. 2007.

⁵ La noción de desorden en la economía global forma parte de un proceso más amplio pero complementario de las nuevas realidades: la disgregación de la economía global y la integración política que la refuerza: es decir, el proceso hacia un nuevo desorden mundial (que en Europa se visualiza sobre todo a través de la crisis ucraniana). Véase, por todos, LEONARD, M. Why Europe Hill run the 21 st Century. Harper Collins. 2006. (kindle edition 2011).

normas de Dlpr) reguladoras de la actividad económica nacional e internacional⁶. O (segundo ejemplo), los problemas de la empresa tecnológica Google con el derecho al olvido certifican las complejidades crecientes de las relaciones entre sujetos de Derecho privado en la economía global⁷.

En el contexto del citado objeto fundamental, el presente trabajo se centrará sólo (por lógicas razones de espacio) en un conjunto necesariamente muy limitado de cuatro cuestiones fundamentales para valorar el funcionamiento de los mercados (mundial y europeo) claramente interrelacionadas entre sí, y que plantean problemas específicos al régimen normativo del “DIPrEcomglo”.

La primera cuestión objeto de análisis y reflexión tiene que ver básicamente con el alcance real de la protección de los datos personales y de los derechos de autor en el comercio internacional.

⁶ El problema central es que las estructuras normativas del comercio mundial, es decir, las reglas del sistema de la Organización Mundial del Comercio (OMC) son frágiles (no sólo) porque la escasa demanda interna de los principales Estados exportadores (Alemania, Japón, China, etcétera) presionan a otros Estados (Estados Unidos, Reino Unido, España, etcétera) para aumentar el gasto y se endeudan ilimitadamente, y al final es necesario (como sucede en la actualidad) un ajuste drástico de la economía global. En este contexto (no sólo), el dilema europeo a resolver es la búsqueda de una solución correcta al problema fundamental de la Unión Europea (UE) en el siglo XXI: la cuestión básica ya no es crear el Mercado Único europeo (todavía no terminado, por otra parte), sino competir adecuadamente en el mercado único mundial. Véase, RAJAN, G. Grietas del sistema. Deusto. 2011. Véanse también, PROYECTO EUROPA 2030: Retos y oportunidades. Informe al Consejo Europeo del Grupo de Reflexión sobre el futuro de la UE en 2030. Mayo 2010. Pg 11 y ss. COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO. Dictamen sobre la dimensión exterior de la Estrategia de Lisboa renovada. DOUE C/ 128 de 18. 5. 2010. Pg 43.

⁷ A este respecto, la Resolución del Parlamento Europeo de 24 de Noviembre de 2014 sobre el apoyo de los consumidores en el Mercado Único Digital, en particular su punto H de los Considerandos y los puntos 15 a 18 de la propia Resolución ilustran sobre el problema de los motores de búsqueda como Google (pues, esta Resolución es finalmente después de muchos debates) un punto intermedio entre las posturas maximalistas de los eurodiputados que pedían directamente la división o partición de Google a efectos de su actuación en la UE y las posturas de los eurodiputados más conciliadores sobre el papel de Google en la economía globalizada de la UE.

La reflexión continuará con una segunda cuestión relativa al estudio de las posibles restricciones a los estándares europeos en el futuro Tratado de Libre Comercio e Inversión con estados Unidos (TTIP) invocando como justificación de las mismas la resolución del sistema de arreglo de disputas comerciales entre Estados e inversores de otros Estados.

La tercera cuestión es el problema de la llamada “fuga del carbono” en los procesos productivos de bienes y servicios en relación con las legislaciones nacionales que establecen un régimen normativo del comercio no arancelario destinado a dirigir la actividad económica.

Y, por último, la cuarta cuestión, consiste en una breve valoración sobre las principales consecuencias prácticas de las cadenas de abastecimiento o suministro en la configuración del comercio internacional globalizado.

II. La Protección de los Datos Personales y la Territorialidad de los Derechos de Autor

La Comisión Europea aprobó el día 6 de Mayo de 2015 una Comunicación sobre Una Estrategia para el Mercado Único Digital de Europa, cuyo objetivo fundamental es permitir que la UE mantenga su posición de líder mundial en la economía digital, lo que debe ayudar a las empresas europeas a crecer a escala mundial⁸.

⁸ COMISIÓN EUROPEA. Una Estrategia para el Mercado Único Digital de Europa. COM (2015) 192 final. Bruselas, 6.5.2015. Véase también COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT. A Digital Single Market Strategy for Europe- Análisis and Evidence. SWD(2015)100. El antecedente inmediato de esta Estrategia fue la Agenda Digital Europea, adoptada el 9 de Mayo de 2010, una de las siete iniciativas emblemáticas de la Estrategia Europa 2020 que la Comisión Europea puso en marcha, en la primavera de 2010, con el objetivo de salir de la crisis y preparar la economía de la UE para los retos del futuro. El objetivo de esta Agenda fue la adopción de un conjunto de iniciativas legislativas que permitieran maximizar el potencial económico y social de las nuevas tecnología de la información (TIC) y, en particular, INTERNET, como soporte esencial de la actividad económica y social. Véase, COMISIÓN EUROPEA. La Internet abierta y la neutralidad de la red en Europa. COM (2011) 222. Bruselas, 19. 4. 2011.

Dicha Estrategia se basará en tres pilares fundamentales: 1) mejorar el acceso de los consumidores y las empresas a los bienes y servicios en línea en toda Europa; 2) crear las condiciones adecuadas para que las redes y servicios digitales prosperen; y 3) aprovechar al máximo el potencial de crecimiento de la economía digital europea.

En el primer Pilar de la citada Estrategia (“Un mejor acceso en línea para los consumidores y las empresas en Europa”), se aborda el problema de los obstáculos legales a la actividad transfronteriza en línea, tales como las prácticas utilizadas por razones comerciales por los vendedores en línea que dan lugar a la denegación de acceso a sitios web en otros Estados miembros de la UE. Este bloqueo geográfico (generalmente injustificado) constituye una de las principales causas de la fragmentación del Mercado Interior de la UE (amén claro está de la propia insatisfacción de los consumidores)⁹.

Por su parte, en el Pilar segundo II, (“Crear condiciones adecuadas y equitativas para las redes digitales avanzadas y los servicios innovadores”), en la medida nº 12, se subraya la necesidad de reforzar la confianza y la seguridad en los servicios digitales y en el tratamiento de los datos personales¹⁰

Ambos grupos de problemas se remiten básicamente a la necesidad de la UE (como sistema jurídico de normas y principios) de dotarse de un régimen derechos de propiedad intelectual más armonizado con la finalidad de ofrecer incentivos para la creación y la inversión y, al mismo tiempo, permitir la transmisión y el consumo de contenidos a través de las fronteras.

⁹ Problemática muy similar a la que acontece con la gestión colectiva de los derechos de autor y derechos afines. A este respecto, la Directiva 2014/26/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de Febrero de 2014, relativa a la gestión colectiva de los derechos de autor y derechos afines y a la concesión de licencias multiterritoriales de derechos sobre obras musicales para su utilización en línea en el mercado interior. (DOUE L/84 de 20 de Marzo de 2014), pretende dar una solución mediante la mejora de la capacidad de los miembros de las entidades de gestión colectiva de controlar las actividades de esta, así como garantizar un nivel de transparencia suficiente de las entidades de gestión colectiva y mejorar la concesión de licencias multiterritoriales de derechos de autor sobre obras musicales para su utilización en línea.

¹⁰ Véase, COMISIÓN EUROPEA. Una Estrategia para el Mercado Único Digital... op. Cit. Pg 14.

Dicho de otro modo, la Estrategia del Mercado Digital nos remite sobre todo al modo en que en el “DIPrEcomglo” el control de la información personal contribuye al poder del mercado en la economía digital y las repercusiones en materia de protección de datos y derechos de autor.

III. Las Restricciones a los Estándares Normativos en los Sistemas de Resolución de Controversias Comerciales

El arbitraje comercial y de inversiones implicando a Estados revela el problema de los límites reales de la soberanía nacional en el comercio internacional globalizado.

El arbitraje institucionalizado (en particular el arbitraje patrocinado por el Banco Mundial, pero no sólo) está diseñado legalmente para proteger la figura jurídica del inversor (propietario del dinero que se invierte en un Estado diferente al de su nacionalidad) y siempre que éste sea un particular (empresa o fondo de inversión)

A este respecto, subrayar que el Convenio sobre la Agencia Multilateral de garantía de Inversiones (MIGA)¹¹ tiene como objetivo básico la promoción del flujo de capitales privados entre los Estados miembros del Convenio MIGA a través de mecanismos jurídicos arbitrales ad hoc que den confianza a los operadores económicos de los países altamente industrializados¹².

El elemento jurídico básico del Convenio MIGA es el contrato de garantía celebrado entre el MIGA y el beneficiario. Las principales cláusulas de este contrato son: (i) la cláusula mediante la cual los contratantes pactan la indemnización que concede el MIGA al particular beneficiario, si falla la operación

¹¹ Véase, BOE 9-III-1988.

¹² El MIGA es básicamente un banco (internacional) con Estados como únicos accionistas. El sistema opera sobre dos listas de Estados (Lista 1: Estados a los que pertenece los beneficiarios, que son accionistas principales; Lista 2: Estados de Acogida del capital privado, que son accionistas simbólicos).

cubierta por el MIGA en el Estado de acogida¹³; (ii) la cláusula mediante la cual los contratantes acuerden la cesión por el particular de los derechos judiciales contra el Estado de acogida MIGA; y (iii) la cláusula de elección del derecho aplicable al contrato de garantía.

Por su parte, el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (Convenio CIADI)¹⁴ establece el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (Centro CIADI) que proporciona servicios para la conciliación y el arbitraje de diferencias en materia de inversiones entre Estados y personas físicas y jurídicas.

La idea de base del sistema CIADI (Convenio y Centro) es que con alguna frecuencia (cada vez más) aparecen diferencias entre Estados y nacionales de otros Estados en materia de inversión (poco apropiadas para su sometimiento a sistemas procesales nacionales) y, por tanto, se hace necesario el recurso a métodos internacionales de solución de controversias (que pueden ser más apropiados para la resolución de dichas controversias).

El arbitraje (relativamente) institucionalizado (por ejemplo, “Dispute Boards” de la Cámara de Comercio Internacional, pero no sólo) está también diseñado legalmente para proteger la figura jurídica del inversor: pero tanto si el propietario del dinero que se invierte es (i) un Estado o (ii) una o más empresas o un fondo de inversión.

Todas las cuestiones anteriores emergen (blanco sobre negro) en la complicada negociación del Tratado de Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión entre la UE y los Estados Unidos (TTIP)¹⁵ o en la

¹³ Las operaciones cubiertas por el Convenio Miga son: (1) transferencia y devaluación de moneda en el Estado de acogida;(2) expropiación y medidas similares en el Estado de acogida; (3) incumplimientos contractuales por el Estado de acogida,(4) conflictos bélicos y disturbios civiles en el Estado de acogida. Las materias cubiertas por dicho Convenio: (i) contribuciones al capital social, incluidos préstamos a medio y largo plazo; y (ii) otras formas de inversión, como transferencia de tecnología, etc.

¹⁴ (BOE 13-IX-1994).

¹⁵ El objetivo (ideal o máximo) de la negociación es impulsar el comercio y la inversión trasatlánticos a los efectos de contribuir a la elaboración de normas globales que pueden reforzar el sistema de comercio

negociación de otros instrumentos convencionales internacionales de gran relevancia como es el caso, por ejemplo, de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Transparencia en los arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el marco de un Tratado¹⁶.

Por lo que se refiere al TTIP, indicar que el Parlamento Europeo en su Resolución de 8 de Julio de 2015 aboga con rotundidad que el futuro TTIP se fundamente de forma inequívoca en la idea de que la competencia de los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros de la UE no quede limitada por regímenes normativos especiales para los litigios entre inversores y Estados¹⁷ (al modo y manera de los ya citados Convenios CIADI y MIGA, etcétera)¹⁸.

Aunque queda por saber la postura real al respecto de los negociadores estadounidenses, lo cierto es que la Comisión Europea (modificando en parte su postura inicial), ha presentado un documento (16 de Septiembre de 2015)

multilateral. El objetivo último del TTIP es fortalecer y facilitar los lazos económicos dentro de la comunidad atlántica y, al mismo tiempo, en el plano geoestratégico, una oportunidad singular de recuperar su iniciativa en el liderazgo político global.

¹⁶ Tanto la Convención como el Reglamento sobre la Transparencia en los arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el marco de un Tratado (negociados en el marco de la Comisión de las Naciones Unidas para la Codificación del Derecho Mercantil Internacional) tienen el objetivo declarado de contribuir al establecimiento de un marco jurídico armonizado con la finalidad de resolver de forma equitativa y eficaz las controversias internacionales en materia de inversiones.

¹⁷ Véase, PARLAMENTO EUROPEO. Resolución de 8 de Julio de 2015 sobre la aplicación que contiene las recomendaciones del Parlamento Europeo a la Comisión Europea relativas a las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. P8-TA-PROV(2015)0252. Punto P.

¹⁸ Los principales beneficios del TTIP deben centrarse en el ámbito de la regulación y, la idea básica es que el nuevo Acuerdo no implicará una rebaja del nivel de derechos de las normas existentes (incluida la protección de inversiones). El marco normativo de las negociaciones para dichos objetivos es doble: de una parte, la eliminación total de los aranceles entre UE y Estados Unidos (a partir del actual 4% de coste de media arancelaria); y, de otra parte, la reducción muy importante de las medidas no arancelarias (medidas administrativas que encarecen las exportaciones). Dicho marco pretende, por tanto, armonizar y coordinar mejor la normativa vigente en la UE y los Estados Unidos para converger hacia estándares comunes y así reducir costes a la exportación.

que contiene una propuesta muy en línea con el Parlamento Europeo, es decir: la supresión del recurso a cualquier mecanismo extrajudicial (arbitraje privado) para resolver la disputa entre un inversor europeo y Estados Unidos (y a la inversa). A este respecto, subrayar que la propuesta de la Comisión incluiría un sistema que tendría dos tribunales: uno de primera instancia, constituido por 15 jueces (cinco europeos, cinco estadounidenses y cinco de terceros Estados) y otro tribunal de apelación con dos jueces europeos, dos estadounidenses y otros dos de Estados terceros.

IV. Las Fugas de Carbono y el Comercio no Arancelario

Las Medias no Arancelarias de los Estados (MNA) existen desde que las naciones comercian entre sí y son (en el siglo XXI) un elemento clave del funcionamiento del sistema de la Organización Mundial del Comercio. (OMC).

Las razones básicas de la importancia actual de las MNA (por ejemplo, la legislación de los Estados en materia de protección del medio ambiente) pueden sintetizarse en tres argumentos básicos en orden a situar correctamente al “DIPrEcomglo” en el terreno de las nuevas realidades.

Primero, las MNA adquieren una importancia cada vez mayor en el comercio internacional en correspondencia (inversa) con el proceso de reducción de aranceles¹⁹ como consecuencia de acciones legislativas de los Estados (reducciones multilaterales en el seno de la OMC, reducciones preferenciales mediante acuerdos internacionales bilaterales o reducciones estatales unilaterales).

Segundo, las MNA se utilizan cada vez más (no tanto para proteger a los productores nacionales de la competencia exterior) a los efectos de alcanzar diversos objetivos de política legislativa (por ejemplo, la legislación destinada a hacer frente al cambio climático en sus múltiples aspectos). La legislación de

¹⁹ Los aranceles son impuestos o tributos impuestos por los Estados a la importación de mercancías (y servicios). Durante muchos años, la eliminación de los aranceles de los Estados miembros ha sido la piedra angular del proceso de construcción de la Europa comunitaria.

las MNA pasa, en general, de ser una “legislación de protección” a convertirse en una “legislación de precaución” y, en consecuencia, aumentan de forma creciente pero sobre todo se diversifican en su complejidad técnico-jurídica.

Y, tercero, las MNA (como expresión significativa de las políticas legislativas de los Estados en la era de la globalización) no disminuirán en los próximos años, pues, se han hecho permanentes o estructurales (sobre todo para corregir los fallos de los mercados).

De este modo, las MNA crecerán en número y en complejidad a medida que la interdependencia global entre los Estados y los particulares aumente el protagonismo de las políticas legislativas de los Estados en el comercio mundial. Por consiguiente, las MNA serán el escenario más importante de todos los esfuerzos de cooperación internacional en el terreno de las relaciones económicas internacionales de los próximos años; y las MNA ocupan (y ocuparán mas) un papel central en las diferencias planteadas (por los Estados) en la OMC.

En consecuencia, cuando el aspecto fundamental del problema en la regulación del comercio global es la adopción de una regulación normativa (estatal, internacional o supranacional) para la “apertura o liberalización del comercio transnacional” (es decir, la eliminación o reducción de los costes de transacción en el comercio transfronterizo) el papel regulador (teórico o práctico) del “DIPrEcomglo” disminuye o tiende a disminuir o, subsidiariamente, según los casos, su función real es convertirse en un instrumento meramente “facilitador” de las relaciones comerciales internacionales.

Por el contrario, cuando se trata de la política legislativa (para proteger intereses generales como la salud pública o el medio ambiente) el papel regulador (teórico o práctico) del “DlprEcomglo” aumenta muy notablemente en planos significativos del comercio global relacionados directamente con la regulación del medio ambiente o la salud pública y la defensa de los consumidores.

En este contexto, ¿una aproximación realista al problema sería que el objetivo futuro del “DIPrEcomglo” de la economía española (o de la economía de la UE) fuese (no) reducir las legislaciones a cero (o, al menos, a su mínima

importancia), o, por el contrario, dicho objetivo debe ser simplemente hacerlas compatibles con los beneficios derivados del comercio?

La perspectiva del “DIPrEcomglo” de utilización de las MNA en el comercio transfronterizo plantea tres opciones legislativas en el terreno de las interconexiones que impone la globalización en el terreno de las nuevas realidades: en primer lugar, la problemática de las MNA que responden a objetivos de política legislativa (básicamente, las relativas a cuestiones no económicas) que pueden tener efectos sobre el comercio pudiendo hacer que aumente o disminuya; en segundo lugar, las especificidades de las MNA que persiguen una finalidad económica sobre la base de un cálculo del aumento del bienestar nacional (la Ley 2/2011, de 4 de Marzo, de Economía Sostenible contiene varios ejemplos sobresalientes de esta finalidad) y que igualmente pueden tener efectos sobre el comercio pudiendo hacer que aumente o disminuya; y, en tercer lugar, las MNA que utilizan consideraciones de economía política y sirven a la defensa de intereses particulares (por ejemplo, el rescate de entidades financieras insolventes) generalmente sin aumentar el bienestar nacional, y que probablemente tengan como efecto disminuir o restringir el comercio.

La utilización de las MNA en la crisis financiera europea y mundial, así como las políticas legislativas relacionadas con el cambio climático y las medidas para la inocuidad de los alimentos son ejemplos de cómo surgen la interacción entre el comercio internacional y el “DIPrEcomglo”.

Así, por lo que respecta al cambio climático, los Estados con legislaciones estrictas (es el caso de la UE) ¿se verán tentados a recurrir a las MNA para gestionar las consecuencias ambientales y comerciales de sus políticas sobre el clima, en particular, las llamadas fugas de carbono? En este contexto, es muy importante subrayar el papel fundamental que la Directiva 2003/87/CE²⁰ tiene en el comercio global y europeo. A este respecto, poner de

²⁰ Véase, Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de Octubre de 2003, por la que se establece un régimen para el comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Comunidad y por la que se modifica la Directiva 96/61/CE del Consejo.(DOCE L/275 de 25 de Octubre de 2003.

relieve que dicha Directiva tiene como finalidad básica fomentar las reducciones de las emisiones de gases de efecto invernadero de una forma eficaz y económicamente eficiente y, a tal fin, establece un régimen para el comercio de dichos gases en el interior de la UE.

De este modo, la citada Directiva articula dos mecanismos de funcionamiento. El primero de ellos se refiere al “permiso de emisión” de gases de efecto invernadero requerido a todas las instalaciones cubiertas por este régimen. El segundo consiste en el “derecho de emisión” de gases de efecto invernadero, expresado en toneladas métricas equivalentes de dióxido de carbono, por los que su titular estará facultado para emitir una cuota correspondiente de dichos gases²¹.

V. Las Cadenas de Abastecimiento en las Transacciones Globales

La fragmentación geográfica de la producción ha creado una nueva realidad comercial internacional: las cadenas de abastecimiento o suministro que son otra de las significativas manifestaciones de las interconexiones de la globalización.

Dichas interconexiones son los factores de transformación que configuran el comercio internacional en el siglo XXI en el ámbito (no sólo) del “DIPrEcomglo”. A los efectos del presente trabajo, podemos señalar (siquiera brevemente) los siguientes: 1) la economía mundial está cambiando: como revela la intensificación creciente de la interdependencia económica, social y política de los Estados; 2) la expansión del comercio y de la inversión refleja la globalización: los servicios constituye actualmente la mitad del comercio

²¹ Los Estados miembros de la Unión Europea concederán un permiso de emisión de gases de efecto invernadero que fije la obligación de disponer de derechos de emisión equivalente a las emisiones reales y que disponga el seguimiento y la notificación adecuados a las emisiones. Los derechos de emisión serán transferibles, mientras que el permiso será privativo de una instalación determinada.

mundial y el volumen de inversión directa extranjera se viene duplicando cada seis años (a datos de finales de 2012); 3) el comercio y la inversión van unidos; 4) el desplazamiento geográfico del comercio y la inversión refleja cambios en las relaciones de poder mundiales: lo que constituye un desafío para la cooperación internacional en esferas tan diversas como el cambio climático o la estructura financiera y monetaria internacional; 5) la tecnología es el motor de la globalización; 6) la cooperación internacional en materia de comercio e inversión tiene lugar cada vez más en un marco preferencial: el comercio no discriminatorio del sistema de la OMC ha cedido cada vez más a los Acuerdos preferenciales de Libre Comercio; 7) el auge del regionalismo comercial pone en cuestión el sistema de la OMC y 8) con la reducción gradual y creciente de la mayoría de los aranceles en el comercio internacional, las MNA tienen cada vez mayor influencia en los resultados comerciales²².

Esta fragmentación designada con frecuencia por los estudios e informes de la OMC con las expresiones “cadenas de valor mundiales”²³ o “especialización vertical”²⁴ (del comercio mundial) aumenta la interdependencia comercial y tiene muchas consecuencias sobre la manera en que se entiende el comercio mundial

²² Véase, OMC. El futuro del comercio: los retos de la convergencia. Informe del Grupo de Reflexión sobre el futuro del Comercio convocado por el Director General de la OMC, Pascal Lamy. Ginebra. 24 de Abril de 2013.

²³ Según los estudios de la OMC, una cadena de valor mundial significa la “secuencia de actividades que las empresas llevan a cabo para crear valor, incluidas las diversas etapas de producción (cadena de abastecimiento o suministro), pero también todas las actividades pertenecientes a la cadena de demanda, como la comercialización, las ventas y el servicio a los consumidores”. Véase, OMC. Pautas del comercio y cadenas de valor en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas. Ginebra. 2015. Véase también. COMISIÓN EUROPEA. Informe de 2015 sobre los obstáculos al comercio y la inversión. COM (2015) 127 final. Bruselas, 17.3.2015.

²⁴ Véase, Véase, OMC. Pautas del comercio y cadenas de valor en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas. Ginebra. 2015. Véase igualmente COMISIÓN EUROPEA. Informe de 2015 sobre los obstáculos al comercio y la inversión. COM (2015) 127 final. Bruselas, 17.3.2015.

en el siglo XXI²⁵.

El fenómeno propio del cambio de siglo (XX a XXI) la “fabricación mundial” o sus variantes “fabricación Asia” y/o “fabricación China” modifica la naturaleza (también jurídica) del comercio internacional y está caracterizada por: de una parte, la fragmentación geográfica de los procesos productivos; y, de otra parte, la deslocalización de las tareas o actividades industriales²⁶.

Las dos anteriores características tienen como resultado más visible un aumento muy notable y creciente del comercio de bienes intermedios lo que da lugar a un “comercio mundial de tareas” que añade valor a lo largo de la cadena de producción del bien y/o servicio²⁷. Dichos bienes se intercambian a nivel mundial, en muchos casos, siguiendo las reglas jurídicas del Convenio de Viena de Naciones Unidas de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías²⁸.

²⁵ Véase, DEFRAIGNE, P. Plurilatéraliser le Traité commercial entre l’Union européenne et les Etats Unis et accompagner la libéralisation des échanges. *Revue du Droit de l’Union Européenne* 2014/3. Pg 435 y ss.

²⁶ Según los estudios de la OMC, la deslocalización es la decisión de una empresa de contratar el abastecimiento o suministro de determinados bienes y servicios a proveedores extranjeros. Estos proveedores extranjeros pueden ser empresas independientes o empresas filiales o sucursales. La externalización en un Estado extranjero es un caso especial de externalización, en el que las partes contratantes no residen o no tienen el domicilio social en el mismo Estado. Véase, OMC. *Pautas del comercio y cadenas de valor en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas*. Ginebra. 2015.

²⁷ Estos bienes son básicamente piezas, componentes y accesorios utilizados en la fabricación del producto final que se vende al consumidor. Véase, OMC. *Pautas del comercio y cadenas de valor en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas*. Ginebra. 2015.

²⁸ La compraventa internacional de mercancías es un contrato internacional y, por consiguiente, su regulación general está sometida al Reglamento 593/2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (que es la normativa básica de los contratos internacionales en España y en los Estados de la UE). No obstante, respecto de la compraventa internacional de mercancías --y para las cuestiones de (i) formación del contrato y (ii) derechos y deberes del comprador y el vendedor-- se aplica el Convenio de Naciones Unidas de 11 de Abril de 1980 sobre la compraventa internacional de mercancías (a efectos de España, B.O.E. de 30 de Enero de 1991). No obstante, el artículo 6 del Convenio NU mercancías establece la posibilidad de que los contratantes excluyan de mutuo acuerdo la aplicación de las disposiciones del Convenio UN mercancías.

Por consiguiente, la especialización (conocida con la terminología clásica de “división internacional del trabajo” antes de la globalización) ya no se basa en el equilibrio de las ventajas comparativas de los Estados (y sus empresas) en la producción de un bien final, sino en las ventajas comparativas de las “tareas” que se llevan a cabo en dichos Estados (y por sus empresas) en una determinada fase de la cadena de valor mundial.

Con el paso del tiempo, por tanto, han evolucionado los papeles económicos en los Estados (y sus empresas) y ello ha conducido a la concentración regional de las cadenas de abastecimiento o suministro sobre la base de una estrecha interconexión industrial.

VI. Conclusiones

La limitación de las cuestiones escogidas para el análisis y la reflexión en el presente trabajo, no puede ocultar el hilo conductor en la redacción de estas líneas ni tampoco claro está la conclusión final clara y determinante al respecto: la dinámica del ajuste drástico en la economía global se impone claramente y sin apenas límites a otras consideraciones y razonamientos relacionados en general con la protección de los consumidores, trabajadores, medio ambiente, salud pública, etcétera en el ámbito (no sólo) del “DIPrEcomglo”.

Referencias

Reglamento 593/2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (que es la normativa básica de los contratos internacionales en España y en los Estados de la UE).

En consecuencia, la voluntad (expresa o tácita) de los contratantes prevalece sobre lo dispuesto en el Convenio Naciones Unidas sobre mercancías. Por tanto, este Convenio permite (a título de ejemplo) que los contratantes (que tienen su establecimiento en dos Estados diferentes y ambos miembros del Convenio) escojan de mutuo acuerdo como derecho aplicable a la formación del contrato el Reglamento (UE) Nº 593/2008.

BOE 13-IX-1994.

BOE 9-III-1988.

COMISIÓN EUROPEA. Informe de 2015 sobre los obstáculos al comercio y la inversión. COM (2015) 127 final. Bruselas, 17.3.2015.

COMISIÓN EUROPEA. Informe de 2015 sobre los obstáculos al comercio y la inversión. COM (2015) 127 final. Bruselas, 17.3.2015.

COMISIÓN EUROPEA. La Internet abierta y la neutralidad de la red en Europa. COM (2011) 222. Bruselas, 19. 4. 2011.

COMISIÓN EUROPEA. Una Estrategia para el Mercado Único Digital de Europa. COM (2015) 192 final. Bruselas, 6.5.2015.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO. Dictamen sobre la dimensión exterior de la Estrategia de Lisboa renovada. DOUE C/ 128 de 18. 5. 2010.

COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT. A Digital Single Market Strategy for Europe- Análisis and Evidence. SWD(2015)100.

Convenio de Naciones Unidas de 11 de Abril de 1980 sobre la compraventa internacional de mercancías (a efectos de España, B.O.E. de 30 de Enero de 1991).

DE MIGUEL ASENSIO, P. El Derecho Internacional Privado ante la globalización. Anuario de Derecho Internacional Privado. Tomo I. 2001.

DEFRAIGNE, P. Plurilatéraliser le Traité commercial entre l'Union européenne et les Etats Unis et accompagner la libéralisation des échanges. Revue du Droit de l'Union Européenne 2014/3.

Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de Octubre de 2003, por la que se establece un régimen para el comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Comunidad y por la que se modifica la Directiva 96/61/CE del Consejo.(DOCE L/275 de 25 de Octubre de 2003).

GIDDENS, A. Europa en la era global. Madrid. 2007.

LEONARD,M. Why Europe Hill run the 21 st Century. Harper Collins. 2006. (kindle edition 2011).

OMC. Pautas del comercio y cadenas de valor en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas. Ginebra. 2015.

OMC. Pautas del comercio y cadenas de valor en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas. Ginebra. 2015.

OMC. Pautas del comercio y cadenas de valor en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas. Ginebra. 2015.

OMC. Pautas del comercio y cadenas de valor en el caso de Asia Oriental: Del comercio de mercancías al comercio de tareas. Ginebra. 2015.

PARLAMENTO EUROPEO. Resolución de 8 de Julio de 2015 sobre la aplicación que contiene las recomendaciones del Parlamento Europeo a la Comisión Europea relativas a las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. P8-TA-PROV(2015)0252. Punto P.

PROYECTO EUROPA 2030: Retos y oportunidades. Informe al Consejo Europeo del Grupo de Reflexión sobre el futuro de la UE en 2030. Mayo 2010.

RAJAN, G. Grietas del sistema. Deusto. 2011.

Reglamento (UE) Nº 593/2008.